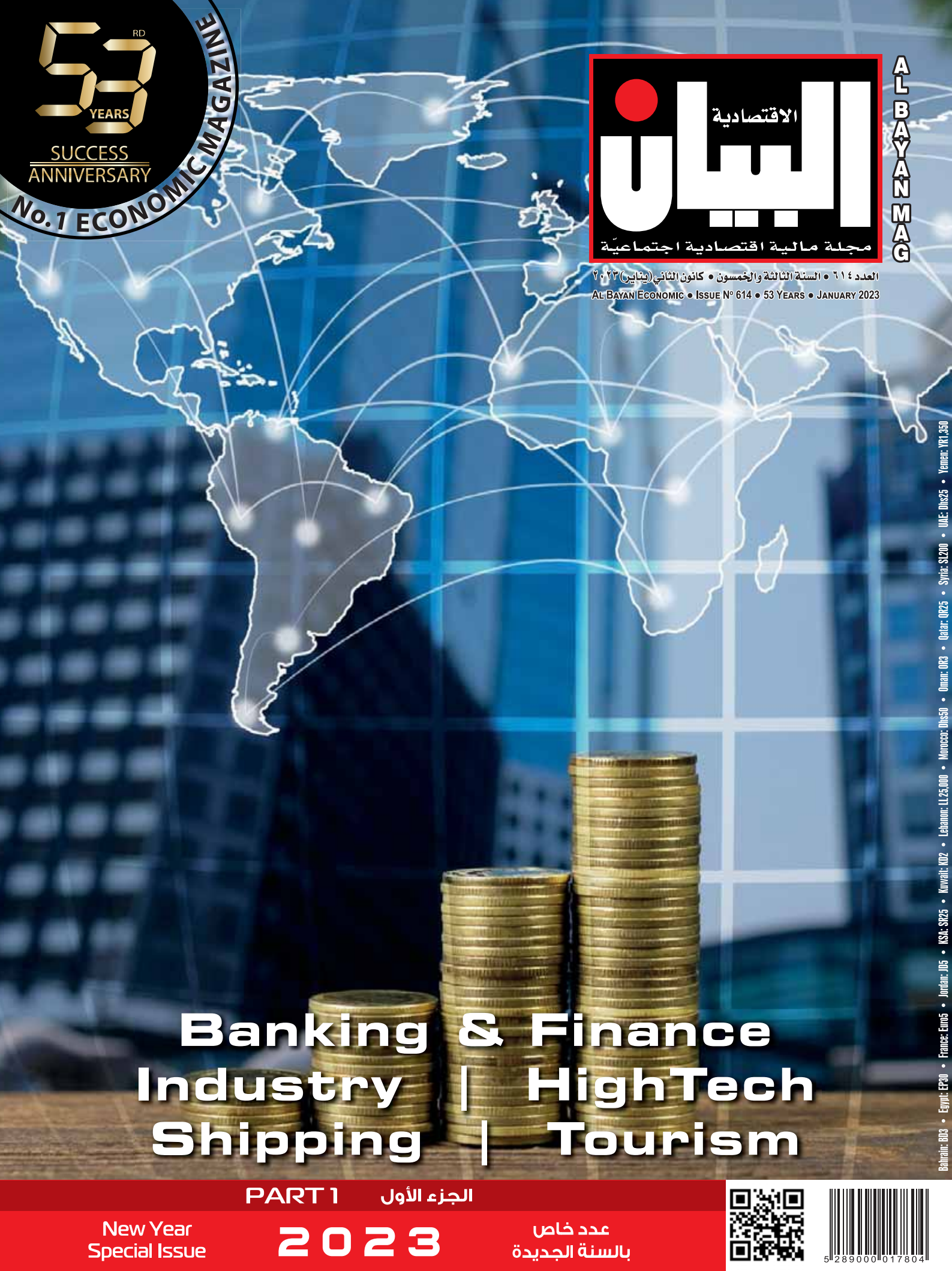


53 RD YEARS SUCCESS ANNIVERSARY

No.1 ECONOMIC MAGAZINE

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

AL BAYAN MAG

العدد ٦١٤ • السنة الثالثة والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٣

AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 614 • 53 YEARS • JANUARY 2023

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL25,000 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: SL200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

Banking & Finance | HighTech Industry | Tourism Shipping

PART 1 الجزء الأول

New Year Special Issue

2023

عدد خاص بالسنة الجديدة

5 289000 017804



التمويل العقاري
الذي يفتح أبواب المستقبل

تقدّم بطلب التمويل العقاري من بنك دخان
واسترد 50% من أرباح السنة الأولى.

- **الحد الأدنى لمبلغ التمويل: 2 مليون ر.ق**
- **الحد الأدنى للتقسيط: 15 سنة**
- **يُطبّق الخصم على أرباح السنة الأولى فقط**
- **إيداع المبلغ المسترد في البطاقة المسبقة الدفع**
- **الحد الأقصى للمبلغ المسترد هو 75,000 ر.ق**

تسري الحملة لغاية **1 مايو 2023**.

للمزيد من المعلومات، يُرجى زيارة **dukhanbank.com** أو التواصل مع مركز الاتصال على **800 8555**.

***تُطبق الشروط والأحكام.**

بنك دخان
DUKHAN BANK

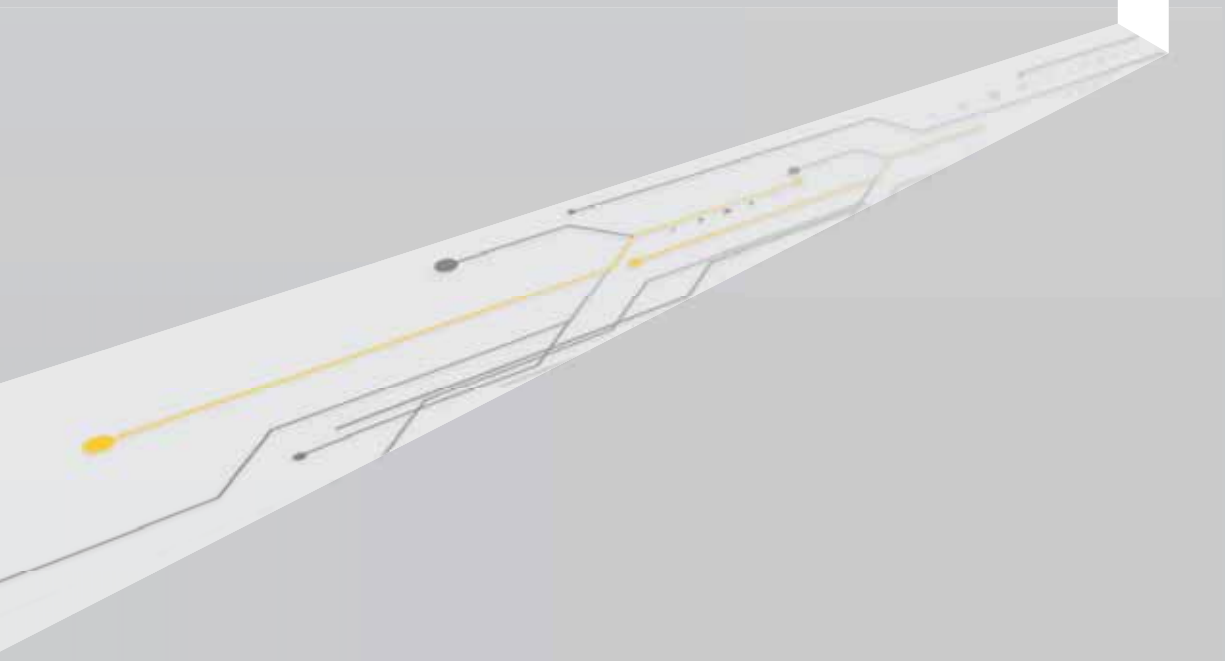
dukhanbank.com | 800 8555 | 4410 0888

وزارة التجارة والصناعة
Ministry of Commerce and Industry
تسوّق بثقة
لتقديم الشكاوى والاقتراحات
16001
رقم الترخيص ٢٠٢٣/٥٦٩

GIB
بنـك الخليـج الدولـي

اِسْتِشْرَافاً للمُسْتَقْبَل..

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



gib.com

بصراحة

«البيان الاقتصادية» تحلّق بالمرتبة الأولى من دون منافس

تستحوذ على أكثر من ٢٤٪ من أسواق المنطقة تليها «سيدتي» ومن ثم «فوربس»

في إحصاء داخلي لأهم شركات الإعلانات تصدّرت مجلة «البيان الاقتصادية» جميع المجلات العربية والأجنبية في المنطقة بفارق شاسع عن المجلة الثانية. وبحسب الإحصاء تستحوذ «البيان» على أكثر من ٢٤٪ من نسبة السوق الإعلاني.

وما هو إصدارنا لعددنا السنوي الممتاز الـ٥٣ في ظل جميع التحديات التي تواجه المنطقة والعالم، إلا دليل على ثقة كل من أجرى مقابلة أو نشر إعلاناً بمجلته المفضلة «البيان».

ونود بالمقابل أن نشكر جميع المتحدثين والمعلنين الذين يزدادون ثقة بنا عاماً بعد عام، خصوصاً وأننا نضع آراءهم القيّمة في العدد المطبوع وفي جميع وسائل التواصل الاجتماعي.

والشكر أيضاً لجميع محرري ومدراء وموظفي المجلة، وكل التقدير على جهودهم وتفانيهم في تتويج «البيان الاقتصادية» الأولى عربياً.

آملين أخيراً أن يعمّ السلام كلّ الدول. ■

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

اسبوعية تصدر شهريا مؤقتا
تأسست عام ١٩٧٠
تصدر عن شركة البيان
للطباعة والنشر والتوزيع

المؤسس انطوان زخور

Editor in Chief :
Emile ZAKHOUR

المستشار القانوني: مكتب المحامي كمال ابو ظهر

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, USA 7 US $, GERMANY 5 EURO, CYPRUS 3 C.P

توزيع: شركة شرق الاوسط لتوزيع المطبوعات

كافة الآراء الواردة في المقالات تخص كاتبيها ولا تعكس بالضرورة رأي مجلة «البيان الاقتصادية»

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE
2P	059
AAA	718
ABC	315
ABK	091
ACAIR	675
ADIR	715
ADNIC	477
AFAQ	595
AFIC	611
AFLAQ	195
AFRICA RE	545
AFS	211
AGORA GRP	205
AHLEIA-KUWAIT	509
AHLI BANK OF YEMEN	157
AHLI BANK/JORDAN	109
AHLI BANK/QATAR	045
AHLI UNITED BANK	364
AHLIA PALESTINE	741
AICJ	627
AIN AHLIA	739
AIR SEA LAND	293
AJMAN BANK	105
ALA	571
ALGERIA-TRUST INS.	645
ALIG	687
ALLIANZ	671
AMANA	705
ANTARSPED	313
AON	567
APEX	653
ARAB BANK	013
ARAB ORIENT	573
ARAB RE	541
ARABIA	679
ARADA	397
ARKAS	297
AROPE	673
ASIA	519
ASSIST AMERICA	531
AVAYA	065
AXA	744
BACS	427
BAHRAIN/SAICO	735
BANKERS	601
BARENTS RE	393
BBK	055
BCD	024
BCD	025
BEEMA	047
BENA	431
BENEFIT	053
BERYTUS	701
BEST ASSISTANCE	693
BMW	457
BOUBYAN TAKAFUL	483
BROKTECH	353
BURGAN	736
BURGAN BANK	095
BURGAN TAKAFUL	537
BURUJ	463
BVLGARI	051
C&G	543
CAC INT'L BANK	033
CADILLAC	447
CAIRO AMMAN BANK	155
CAIRO BANK	159
CAPE	349
CAPITAL BANK	103
CASH	661
CBD	073
CBQ	149
CCC	421
CCR	577
CHAM BANK	191
CHOPARD	281
CHUBB ARABIA	587
CIG	699
CITIBANK	209
CMA CGM	291
COMMERCIAL	523
CONNECT UW	615
CUMBERLAND	355
CURVE	273
DUKHAN BANK	GF
DUKHAN BANK	GF
DDF	023
DEUTSCHE BANK	057
DHAFRA	737
DHOFAR INS.	499
DI	085
DOHA INS.	481
DSS HDG	311
DTEC	223
DUBAI INVESTMENT	377
DUBAI INS.	557
E BANK	145
EBS	381
EGOV	197
EGYPT-GIG	638
ELEGANCIA	267
EMIRATES	017
EMIRATES NBD	069
ENVNT	199
ESA	337
ETIHAD	599
ETIHAD BANK	101
EURO ARAB	623
EXNESS	165
FAIR OIL & ENERGY	563
FAIRMONT KSA	277
FAISAL HDG	413
FAST	319
FCR	683
FENCHURCH FARIS	613
FIDELITY	709
FINESSE	218
FINVASIA	187
FORD	425
FORD	451
FOUR POINTS BY SHERATON DOHA	270
FOUR POINTS BY SHERATON DOHA	271
GEN RE	549
GENERAL TAKAFUL	435
GFH	147
GIB	002
GIG	511
GLOBAL FREIGHT & LOGISTICS	316
GLOBAL UNITED	663
GLOBEMED	689
GLOBITEL	119
GM	243
GULF BANK	111
GULF HOTEL	237
HAMRAA INS.	493
HAS	415
HDB	128
HERBIE THE VAN	343
HILAL LIFE	049
HILTON HABTOOR CITY	082
HILTON LONDON METROPOLE	257
HSA	195
HYATT PLACE RIYADH	263
HYATT REGENCY AQABA AYLA	227
ICIEC	569
IG.COM	189
IGI	659
IHG - JEDDAH	260
IHG - JORDAN	285
IMTB	123
INATEK	525
INFINOX	179
INMA BANK	265
INTERMED	703
INVEST BANK	031
ISLAMIC	733
IVECO	459
IZZ BANK	089
JAGUAR	366
JAQUAR	363
JAZEERA STEEL	405
JOFICO	617
JOMAIH	465
JORDAN INS.	213
JORDAN KUWAIT BANK	107
JORDAN-GIG	629
KASPERSKY	203
KATARA	035
KEY FREIGHT SERVICES	307
KEY WAY MARKETS	077
KFH	005
KFH TAKAFUL	535
KHARTOUM BANK	163
KIB	093
KINGDOM	589
KSA-ARABIA	585
KSA-GLOBEMED	591
KSARA	345
KSA-UCA	485
KUWAIT INS.	503
KUWAIT-GLOBEMED	539
LENOVO	207
LIA ASSUREX	665
LIBANAISE D'ACCONAGE	323
LIBANO SUISSE	669
LIBERTY	375
LOCKTON	655
MAN	449
MANARA	489
MARSH	702
MASHREK	677
MASHREQ-PALESTINE	635
MASRAF	079
MAWANI	391
MAZAYA QATAR	369
MEARCO	719
MEDGULF	713
MEDICALE	723
MEDLABS	401
MENA RE	533
MENAITECH	201
METLIFE	727
MIG HDG	183
MINKLADY	347
MSC	295
MSH	603
MUNICH RE	471
MUSCAT BANK	009
MYSK	251
NASCO RE	607
NASDAQ	175
NAT HEALTH	625
NATIONAL BANK OF IRAQ	125
NATIONAL/IRAQ	423
NATIONAL/JORDAN	619
NATIONAL-IRAQ	633
NBB	113
NBF	070
NBK	015
NIC/PALESTINE	729
NILE RITZ CARLTON	131
NISSAN	GF
NISSAN	GF
NIZWA BANK	143
NOKIA	411
NOKIA	289
NOKIA	289
NOOR ALMAL	169
NORTH	691
OMAN RE	551
OQIC	141
OQIC	575
PALESTINE BANK	115
PALESTINE-TRUST	631
PATRONUS	177
PHENICIENNE	697
PIB	029
PIB	714
PLATINUM RE	695
PMA	305
PORSCHE	453
PREMIUM	475
PROWME	221
QAFELA	495
QATAR AIRWAYS	265
QATAR GENERAL	507
QIIB	043
QIIC	579
QNB	153
QUDS BANK	121
RAFFINERIE DE SUCRE	325
RANGE ROVER	385
RAYAN BANK	019
RESIDENCE INN BY MARRIOTT	247
RIACHI GROUP	710
RICHARD MILLE	041
RIYAD BANK	063
ROTANA	230
ROYAL	725
RSA	529
SAGR	597
SAGR NATIONAL	731
SAIB	067
SAICO	711
SALAM BANK	021
SARWA	491
SAUDI FRANSI BANK	185
SAUDI LIME	387
SAUDIA CARGO	363
SEALINE	299
SEANAUTICS	303
SEATRANS	331
SECURITE ASS	HD
SECURITE ASS	HD
SHARJAH BANK	75
SHERATON GRAND DOHA	233
SHURE	217
SLOOP	681
SOBHA	372
SOCIAL DEV. BANK	061
SOCOTEC	407
SOLIDARITY	605
STANDARD CHARTERED	161
STAY BRIDGE KHOBAR	269
SUEZ CANAL BANK	132
SUEZ CANAL INS	565
SUGAR FACTORY	325
SWAN INT'L	651
T'AZUR	515
TADAWUL	167
TAKAFUL-PALESTINE	637
TALA	497
TARROS	335
THE AVENUE	249
TIGER PROFILES	395
TIME HOTELS	241
TOP GUARD SECURITY	135
TOURISM & SHIPPING SERVICES	301
TRIPLE S	716
TRIPOLI PORT	333
TRUST COMPASS	685
TRUST HOUSE	707
TRUST RE	649
TUDOR	461
UBS	039
UCA	359
UIB	581
UIC/SYRIA	662
ULYSSE	341
UMBRELLA RE	667
UNION	487
UNISHIP	329
UNITED ASSURANCE	717
UNITED SECURITIES	139
UNITED-YEMEN	643
UR	657
VOLVO	439
WALAA	479
WARBA	721
WATHBA NATIONAL	561
WEHBE INS.	553
WETHAQ	743
WTW	641
YAMAMA CO.	409
YAMBU CEMENT	399
YEMENI QATARI	512
ZAMIL INDUSTRIAL	403

بيت التمويل الكويتي
Kuwait Finance House

ثقتكم.. الجائزة الأولى



أفضـل مؤسسة
مالية إسلامية في
العالم لسنة 2022



أفضـل مؤسسة
مالية إسلامية في
الشرق الأوسط



أكثر مؤسسة
مالية إسلامية
أماناً في الكويت



أفضل شركة
تأمين تكافلي
في العالم



الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني



الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني



الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم





الشيخ علي علي رضا



منير خرما



سلمان سلطان



بلال القادري



رومل طباحة

فهـــــرس المـقـــ

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)	
عبدالله آل خليفة	٣٤
JOSEPH ABRAHAM	٤٠
فهد آل خليفة	٤٦
JERRY INZERILLO	٢٤٨
جورج الأشقر	٣٠٤
هشام اسماعيل	٣٨٦
عامر الأرضي	٤٣٢
KRISTIAN AQUILINA	٤٤٤
أحمد إدريس	٥٤٨
عبد المطلب مصطفى الجعيدي	٥٥٠
نهاد أسعد	٦٣٤
رياض الأطرش	٦٣٦
بن علاق محمد الأمين	٦٤٦
رنج أكرم	٦٥٣
طلال الأنسي	٧١٢
(أبي) (أبو) (بن) (بو)	
رشيد أبي نادر	٥٩٣
أحمد أبو عيده	٧٦
د. محمد أبو حمود	١١٠
أيمن أبو دهيم	١٢٤
هايل أبو حمدان	١٨٨
يزن أبو الراغب	٢٦٤
غازي أبو نحل	٣٩٠
الياس أبو سمرا	٤١٤
شكيب أبوزيد	٤٧٢
سعيد أبو غربية	٥٦٦
د. عوده أبو جوده	٦١٦
جو أبو شقرا	٧٠٠
أحمد بن غالب	٣٢
الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم	٦٨
د. معتز بن علي	٢١٥
يوسف بن ميسية	٤٧٠
عبدالله بن سعيدي	٤٨٦
راشد بوخمسين	٩٢
إيلي بو شعيا	٤٧٨
(ب)	
د. عبدالحفيظ البربير	٨
كمال البكري	١٠٤
هيثم البطيخي	١٠٦
رندا بدير	١٤٩
كمال بلوط	٢٠٦
SUNIL PAUL	٢١٨
منتصر بدير	٢٢٢
زاهر بزري	٢٧٥
هبة بوارشي	٢٩٦
رائد بقعوني	٣٠٢
روبير باولي	٣٠٦
سامي بلوط	٣١٤
ندى الملاح البستاني	٣٤٠

اسم الشخصية	الصفحة
CYRIL PIAIA	٤٢٠
روني بيطار	٤٣٢
أحمد البلبيسي	٤٣٦
عامر بدوية	٤٣٧
JAMES BUTLER	٤٥٢
ULRICH PASDIKA	٤٧٦
ياسر البحارنة	٤٨٤
جميل بهو	٥٠١
نجيب بحوث	٥٠٤
جورج البيطار	٥٢٥
موسى بيطار	٥٧٦
د. لانا بدر	٦٢٢
وداد بالهوشات	٦٥٨
فاتح بكداش	٦٧٢
جهاد بعيني	٧١٤
(ت)	
صلاح تهلك	٢٨٠
بروفسور أحمد التجاني	٣٨٢
أحمد تيجاني	٦٢٨
(ث)	
الشيخ بندر بن محمد آل ثاني	١٨
الشيخ محمد بن حمد آل ثاني	٣٦
الشيخ جاسم بن حمد آل ثاني	٣٨
الشيخ فيصل بن عبدالعزيز آل ثاني	٤٤
الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني	٣٦٧
الشيخ حمد بن محمد آل ثاني	٣٧٤
الشيخ عبدالله بن فهد آل ثاني	٤١٢
(ج)	
عبداللطيف الجواهري	٣٠
عبد الواحد الجناحي	٥٦
د. أحمد جلال	١٣٦
بهاء جبارة	١٧٤
PHILLIP JONES	٢٥٣
محمد جابر	٢٨٦
برنارد الجردي	٣١٠
واصف جبشي	٤٨٠
وليد جشي	٥٢٧
بسام جلميران	٥٥٢
رائد جشي	٥٧٨
جواد جنب	٦١٤
د. منال جرار	٦١٨
وميض الجرّاح	٦٥٢
(ح)	
عبد العزيز الحليسي	٥٠
د. حمد الحساوي	٩٦
إيمان الحلبي	١٦٨
د. بشار حوامده	٢٠٠
محمد الحارثي	٢١٠

اسم الشخصية	الصفحة
عمر حريري	٢٥٥
خلف الحبتور	٣٩٤
م. محمد الحمايده	٤١٨
تامر الحكيم	٤٦٠
طارق حسين	٤٩٨
نبيل حجار	٥٠٢
سامر الحمرا	٥٤٤
د. ياسر الحربي	٥٩٠
سعيد حتحوت	٦٠٢
باسم حدادين	٦٢٦
جمال الحمود	٦٣٢
عبد الحكيم حجو	٦٤٤
ميشال الحاصباني	٦٩٨
د. رنوه الحاصباني	٧٠٢
فهد الحصني	٧٢٠
محمد مظهر حماده	٧٣٤
(خ)	
طلال الخاجة	٣٧
بدر الخرافي	١٩٢
روبير خوري	٢٤٢
محمد الخوري	٢٧٦
سيف الخليوي	٢٧٦
جيلبير خوري	٣٠٠
نبيل خوري	٣٠٨
سامر خوري	٣٦٨
عبدالله الخرّيف	٤٢٤
زينب الخطيب	٥٠٨
منير خرما	٥٢٠
طارق الخواجه	٥٢٤
عبد الخالق رؤوف خليل	٥٢٦
عمرو صالح خيوة	٥٣٦
ابراهيم الخُزام	٥٤٢
يولا الخوري	٦٠٤
أحمد خليفة	٦٤٠
محمد الخطيب	٦٦٦
إيلي خوري	٦٧٨
أنطوني خوام	٦٨٠
(د)	
الشيخ أحمد الدعيج	٨٨
محمد داود	١٠٨
تشارلز دوغلاس	٧٨
د. إحسان دغمان	١٩٦
سعيد الدوسري	٢١٩
JEAN-FRANCOIS DURAND	٢٢٩
طارق دويدار	٢٥٢
جون داغر	٣١٠
MAXENCE DUAULT	٣٣٦
عبد الرحمن الدخيل	٥٨٨
رضا أمين دحبور	٦٢١
إسراء داوود	٦٤٨
مختار الدائرة	٦٥٤

اسم الشخصية	الصفحة
(ذ)	
أحمد الذيب	١٥٨
(ر)	
عبد الله الراجحي	٥٨
محمد الرميح	٦٦
عبد الوهاب عيسى الرشود	٨٦
جورج ريشاني	٩٠
حسين الرفاعي	١٣٣
عبيد الرشيد	١٦٠
MADALINA ROTARU	١٧٦
عبد الرحمن الريّس	٢١٩
أحمد رفعت	٢٥٨
عادل الرضا	٢٧٨
فادي رومانوس	٣٣٨
الشيخ علي علي رضا	٤٤٨
محمد رشدان	٥٤٦
زياد الربيش	٥٨٤
د. ياسر رؤوف	٦٥٠
ابراهيم رياشي	٧١٠
(ز)	
وسيم زاوي	١١٢
وسيم زايد	١٩٠
MEHMED ZINGAL	٢٨٤
TEDDY ZEBITZ	٢٨٨
سميح الزين	٢٩٤
طلال الزامل	٤١٠
محمد الزامل	٤٢٩
جورج زينه	٥١٧
رولان زعتر	٦١٠
علاء الزهيري	٦٣٨
روجيه زكار	٦٩٢
(س)	
د. عبد الرحمن السيف	٥٤
م. هاني سنبل	٦٠
طارق السدحان	٦٢
عصام السلفيتي	١٠٠
باسم السالم	١٠٢
د. عماد السعدي	١١٨
مصطفى سلمان	١٤٤
د. أحمد سنكر	١٥٦
أسامة سعد	١٧٨
GURBIR SINGH	١٨٦
RANDA EL SAWI	٢٠٤
عبد الرحمن السبيعي	٢١٩
ALEXANDER SUSKI	٢٥٩
عبيد السلامي	٣٧٨
حمد السعيد	٤٢٨
م. صلاح السنيد	٤٣٠
MHD ADNAAN SAIT	٤٣٣
سلمان سلطان	٤٤٢



Bernd Kohn



بدر الخرافي



جينو نادر

المجلة الاقتصادية 1



الشيخ حمد بن محمد بن خالد آل ثاني



عبدالإله وزني



عادل اللبان



سمير مقوم



انطوني خوّام

ـالات والمقـابـلات

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

اسم الشخصية	الصفحة
KALYANA SIVAGNANAM	٤٥٨
عمر سرطاوي	٥٠٦
يوسف السعد	٥٣٢
محمود صالح سليمان	٥٣٤
خالد السنعوسي	٥٤٧
ANDREW SMITH	٥٥٥
كمال سرطاوي	٥٦٢
فهد السويدي	٥٧٤
طارق هائل سعيد	٦٤٢
كميل سعد	٧٠٨
(ش)	
د. عادل شركس	١٠
د. عبد الباسط الشيبي	٤٢
هاشم الشوا	١١٦
خلدون شرايحة	١٨٤
فادي شرف	٢٠٨
كاظم شمص	٢٣٢
سالم الشهراني	٢٣٤
محمد شبيل	٢٧٣
RISHAB SHANEY	٢٧٥
أنطوان شمالي	٣٠٠
مروان شبلي	٣١٢
م. فخر الشواف	٣٧٠
جوزف شدياق	٣٨٠
عمر شقم	٤٢٢
أنسام الشنقيطي	٤٣٧
حسن الشمراني	٤٦٦
فادي شرقاوي	٥١٨
سامي شريف	٥٣٠
عمرو شاولي	٥٩٢
عمر الشيخ	٦٠٦
أنور الشنطي	٦٣٠
(ص)	
رندة الصادق	٩٨
نائل صلاح	١٨٠
خالد صعب	٢٤٦
عهد الصنيع	٢٧٤
زينة صهيون	٤٠٠
جمال صقر	٤٨٢
فريد صابر	٥٢٨
د. رجائي صويص	٦٢٠
فؤاد صوايا	٦٩٤
(ط)	
صلاح الدين طالب	٢٨
أحمد طباره	٤٢٩
إياد طماس	٤٣٣
رومل طباجة	٤٨٨
محمد الطبطبائي	٤٩٤
أحمد طباجة	٦٨٤
(ع)	
حسن عبدالله	٢٢
مروان العباسي	٢٢

اسم الشخصية	الصفحة
مصباح العكاري	١١٤
عبد الحكيم العجيلي	١٤٠
صوفيان العلام	٢٣٩
محمد عوض الله	٢٤٠
شفيق علاء الدين	٢٥٠
م. حازم عواد	٢٥٦
أنس عبدالله	٢٦٢
علي العنزي	٢٧٦
د. أحمد العمادي	٣٨٤
محمد العلي	٣٩٦
علي العايد	٣٩٨
أحمد عليوه	٤٠٦
عجلان عجلان	٤١٦
عمار العالول	٤١٩
أحمد عدرا	٤٢٣
ماجد العسيلان	٤٣٢
ماهر عكاوي	٤٦٤
أشرف العزوني	٤٩٦
عماد عبد الخالق	٥٠٠
جو عازار	٥١٣
زهير العطعوط	٥١٤
جورج عبد المسيح	٥٢٢
علي ابراهيم العبد الغني	٥٦٨
عبدالله العسيري	٥٧٠
باسل عبد الكريم	٥٨٦
عبدالله العمري	٥٩٤
أيمن العجمي	٦٥٦
مروان عفاكي	٦٦٢
باسم عاصي	٦٧٠
أنطوان عيد	٧٠٤
(غ)	
داود الغول	١٠٢
حسن غانم	١٢٩
فيليب غانم	١٧٢
أحمد الغامدي	٢١٨
حليم غبار	٢٧٤
طارق غاوي	٣١٨
وافي الغانم	٤٦٢
GERARDO GARCIA GOMEZ	٤٩٠
THOMAS J. GALLAGHER	٥٠٥
جوني غزال	٧١٦
(ف)	
DR. BERND VANLINDER	٧٢
GRAHAM FITZGERALD	٧٨
طارق الفايد	١٢٦
الوزير نايف الفايز	٢٢٦
ناجي الفغالي	٣١٦
بدري فركوح	٥٦٢
JOHNSON VARUGHESE	٥٨٠
محمد حسن فرغلي	٦٣٩
بيار فرعون	٦٦٨
أنطوني الفضل	٦٩٠
كارول فغالي	٦٩٦

اسم الشخصية	الصفحة
جورج الفرزلي	٧٠٦
(ق)	
فيصل قنديل	٨٠
فادي قطيشات	٢١٢
شادي قاسم	٢٤٤
كريم قعوار	٤٠٨
أسامة القيسي	٣٩٢
محمد القحطاني	٤٣٧
جورج قبّان	٥١٠
حسام القناص	٥٨٢
سلطان القبلان	٥٩٦
وليد القطعي	٦٢٤
جوزف قطران	٧٠٧
(ك)	
TONY CRIPPS	٦٤
VINCE COOK	٧١
م. سهى زكي الكفائي	١٢٢
خالد الكايد	١٤٣
SOMESH KAPURIA	١٨٦
GHALI KABBAJ	٢٤٨
JEREMY CANIVET	٢٥٤
م. أشرف كامل	٢٧٤
يوسف الكمالي	٤٠٤
محمد بن عبدالله الكريديس	٤٥٠
BERND KOHN	٤٧٤
DR. CORNEILLE KAREKEZI	٤٨٢
(ل)	
عادل اللبان	٤٨
ناصر اللوزي	١٠٦
أحمد يوسف اللحام	١٤٦
STEVE LARGE	٤٢٩
JASON LIGHT	٥٥٨
حسن اللواتي	٦٠٨
(م)	
د. فهد المبارك	١٦
رشيد المعراج	٢٠
د. فراس ملحم	٢٦
عبدالله معرفي	٩٤
عادل الماجد	٩٤
د. مصطفى عبدالله الحسن محمد	١٦٢
وائل مكارم	١٧٠
أبل محملجي	١٩٨
عبدالله معمّر	٢١٩
د. نضال المجالي	٢٢٨
أكرم محمد	٢٧٢
سمير مقوم	٢٩٢
PNC MENON	٣٧٣
رولان معري	٤٠٢
فيصل المهيدب	٤١١
رنجيف منون	٤١٢
سلطان المنيّف	٤٢٦

اسم الشخصية	الصفحة
كريم مركيز	٤٣٧
حسين ملوك	٤٩٢
حامد مبروك	٥١٦
فواز المزروعي	٥٣٨
ناصر المسند	٥٧٢
KAMRAN MAZHAR	٥٨٧
محد الملقي	٥٩٨
جواد محمد	٦٠٠
ألكسندر ماطوسيان	٦٧٦
جورج منكوش	٦٨٢
أسعد ميرزا	٦٨٨
(ن)	
رفيق النايض	٥٢
فاروج ناركيزيان	٧٤
نواف ناجيا	٩٢
اسكندر نجار	١٨٢
محمود نمر	٢١٤
أحمد نجيب	٢٦٨
بدر الناصر	٢٧٦
سمير نعيمة	٢٩٨
برنار نصر	٣٧٦
حسام نصار	٣٨٨
ماجد النافع	٤٢٨
أحمد نصرالله	٥٢٦
قتيبة النصف	٥٣٤
مشاري النشيط	٥٤٠
عبدالله النعيمي	٥٥٤
UMAIR NIZAMI	٥٥٩
لبيب نصر	٦٦٤
جو نسناس	٦٧٤
(هـ)	
باسل الهارون	١٤
DAMIAN HITCHEN	٨٣
صلاح الهدمي	١٢٠
محمد هاشم	٢٠٢
رولان هاشم	٢٢٠
GUY HUTCHINSON	٢٣١
أشرف هنداوي	٢٧٤
محمد الهبري	٦٨٦
(و)	
عبد الإله الوزني	٤٤٠
باسم ولي	٤٥٤
غسان وازن	٥٥٦
عمر وهبة	٥٦٠
د. علي الوزني	٦١٢
أحمد الورفللي	٦٦٠
(ي)	
فارس يقطين	٢٣٦

هم لا يريدون دولة!!!



يكتبها د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

هو إذن عام آخر غير مأسوفٍ عليه قد انطوى ولكن، دون أن تنطوي معه كوابيسنا الحياتية والمعيشية التي باتت تشاطرنا اللقمة والفراش. وهو عامٌ جديد يداهمنا ويقضّ مضاجعنا هو الآخر، وذلك بعد أن أقفلوا علينا أبواب جهنم، وحشرونا في أعماق أعماق الجحيم، الذي لم يعد يتسع للمزيد. من هنا نعم، هو عام كارثي جديد من التفاهة والعبث والتلاعب بالمصير، يتربص بكل من تبقى منا في شظايا هذا البلد، بعدما نجح ما يقارب 10% من مجموع سكانه حتى الآن، في الفرار من المصير المحتوم/ 150 ألف العام الفائت فقط/ وذلك بفعل ما ارتكبته بحقنا المافيا السياسية من كوارث غير مسبوقة، بحيث لم تترك أمامنا لا مهرب ولا مفر بحثاً عن الخلاص، سوى البحر، نلقي بأنفسنا في أعماقه، لنموت غرقاً، ولمرة واحدة، بدلاً من الموت اليومي ذلاً وقهراً، على قارعة الدول، نستجدي الغذاء والدواء، وعلى أبواب المصارف والصرافين، ولصوص الاستشفاء وأدوية الأمراض المستعصية، في حين يمعن الفجّار من تجار الجملة والمفرّق، في سلخ جلودنا ونهش لحومنا، عبر التلاعب الإجرامي اليومي في أسعار السلع، بحيث باتت أسواقهم السوداء تحاصرنا ليلاً نهاراً، وتمنع عنّا الهواء والماء والدواء والكهرباء، بل حتى حليب الأطفال، والذي استبدلته الأمهات بالماء والسكر، أما لماذا كل هذا التشاؤم!!؟ فبكل بساطة، لأن زبانية جهنم من قاطعي الأرزاق والأعناق، والمساومين على تاريخهم وأوطانهم، ما زالوا هم أنفسهم ممسكين بأعناقنا، ويخنقون أي بارقة أمل أمام المواطن، الذي بات معدوم العافية، والوطن الذي بات غير قابل للإنقاذ. وعلى الرغم من هذا، فقد تبين بالملموس والمحسوس، وبأرقام الإحصاء المركزي، أن زرافاتٍ ووحداناً من شعبنا المضروب على رأسه، قد اندفعت أغناماً وخرافاً، لتعيد انتخاب 90% من منظومة الإجرام المالي والاقتصادي والسياسي التي أطبقت على الحكم والتحكم والتي «مارست سرقة ونهب الأموال العامة والخاصة، وهو ما لم تشهده أي دولة أخرى في العالم ولم تمارسه حتى المافيات الاجرامية العالمية» وذلك وفقاً لأحد كبار الدبلوماسيين الغربيين الذين عملوا في لبنان بمعنى ان المرتكبين والفاسدين والفاشلين، عادوا لإنتاج أنفسهم رؤساء ووزراء ونواب، وتحاصصوا المؤسسات والادارات العامة، وأقاموا عليها أزلامهم ومحاسيبهم ومستشاريهم، بينما تفرغوا هم لعرقلة وتعطيل انتخاب رئيس سيادي للبلاد، ليليق بنا، كونهم ما زالوا حتى اللحظة ممسكين بمقاليد الحل والربط، وهم في سبيل الحفاظ على مكاسبهم ومغانمهم، يمارسون شتى الألاعيب والشعوذة السياسية علناً وجهاراً، بعد أن فقدوا الحياء والخجل، لدرجة أن الوقاحة والفجاجة غير المسبوقة، قد بلغت بأحد الذين باتوا خارج الانتظام العام، إثر انتهاء صلاحيته، قد أعرب بتصريح مقزز عن «ضرورة انتخاب رئيس جديد للبلاد، ليكمل مسيرتنا!!!» حيث ان المقصود حتماً، لولا التلعثم المقيت الذي عُرف به «ليكمل ارتكاباتنا!!!» علماً أنه، هو نفسه، طالما تجاهل عامداً متعمداً الدعوات العربية والمناشدات الدولية بضرورة التوقف عن إضاعة الوقت والفرص، وخاصة، خاصة، انه لم تحرك فيه ساكناً الصرخة الروحية الصادمة، للبابا فرنسيس الذي رفع دعائه عالياً «يا رب، ساعد لبنان كي يستطيع النهوض» وهي صرخة لو يعلم صاحب الجحيم، كم فيها من الألم الجارح، وبما يدمي القلوب، علماً أن الرئيس الفرنسي EMMANUEL MACRON المصاب بالذهول والاحباط هو الآخر، لم يتردد في ركل أقفيتهم وفضحهم بلغة VOLTAIRE الفصيحة والصريحة، وإدانتهم بقوله «إن الطبقة السياسية اللبنانية يجب ان ترحل على الفور لأنها فاسدة، وهي غير مؤهلة للحكم وللإصلاح!!!» ولكن، هل يسمع المنافقون!!؟ أضف إلى ذلك ما جاء في التقرير الاخير لمنظمة مراقبة حقوق الإنسان الدولية RIGHTS WATCH HUMAN ما حرفيته «ان اللبنانيين بأكثريتهم الساحقة باتوا عاجزين عن ضمان حقوقهم المعيشية والاقتصادية والاجتماعية والانسانية» وذلك في غياب الحدّ الأدنى من كفاءة القائمين على الشأن العام، وانعدام اخلاقيات العمل السياسي، عبر معاكسة الدستور وتحريف نصوصه وتطويع مندرجاتها، خدمة للمآرب والمصالح الخاصة، من ذلك التسويف الرخيص وتعاطي التافهين من سماسرة السلطة وصيادي المناصب والنفوذ، في ملف الانتخاب الرئاسي، باعتباره بازاراً وتحاصصاً، وليس واجباً وطنياً وسيادياً بامتياز. من هنا تشديد الاشقاء والاصدقاء، على ضرورة أن تعي منظومة الفساد والارتكاب السياسي دقة وخطورة المرحلة بعدما تجاوزت اخفاقاتها وفشلها كل الخطوط الحمر و«ضرورة تحمل مسؤولياتها الوطنية، والبدء السريع في معالجة الازمات المتراكمة، كون ما يواجهه لبنان هذه المرة، هو مختلف، وأشد خطورة من جميع أزماته السابقة، وهو أشد تعقيداً من الازمات الإقليمية في المنطقة» وذلك وفقاً لمساعدة وزير الخارجية الأميركية LEAF A. BARBARA، علماً، ان وزيرة الخارجية الفرنسية CATHERINE COLONNA هي الأخرى شددت على «ضرورة ان يسارع السياسيون اللبنانيون إلى حلحلة مشاكلهم بدءاً من انتخاب رئيس لدولتهم، وبالسرعة القصوى». ومع هذا وذاك وذلك، عبثاً يحاولون، وينصحون ويرشدون، إشفاقاً علينا، وخوفاً على البلد. فالشقيق القريب، والصديق البعيد قلوبهم علينا، وعلى لبنان، في الوقت الذي تتابع فيه منظومة المافيا السياسية المتورطة في خراب البلد، المساومة على مصيرنا بيعاً وشراءً في سوق المصالح الإقليمية والدولية سعياً وراء النفوذ والمناصب والحصص، على الرغم من ان 82% من اللبنانيين باتوا يعيشون حال عدم اكتفاء غذائي، وعوز حقيقي، وفقاً للبنك الدولي WORLD BANK، باعتبار ان النسبة الباقية منهم، تصمد وتعتاش بفعل دعم وتحويلات ابنائها وأقاربها العاملين في الخارج، من الذين هاجروا او تهجروا اشمئزازاً واحباطاً، إضافة إلى أولئك اللبنانيين الذين يصرّون على العودة في المناسبات والأعياد إلى ربوع الوطن، لتمضية اجازاتهم مع الأهل والاقارب والاصدقاء بحيث بات الاقتصاد اللبناني المترنح، يعتمد اساساً على ما يضخّه هؤلاء من دولارات طازجة FRESH / بلغت حوالي ٧ مليار$ موسم الصيف والاعياد/ مما يساعد ويدعم صمود المقيمين، في غياب الدور الأساسي للدولة وانعدام خدماتها ومهامها، واستسلامها لتفلت الاسعار والدولار، والانهيار المريع للعملة الوطنية، بحيث لم يعد هنالك سقف لارتفاع الدولار والاسعار، ولا قعر لتهاوي الليرة وتقهقرها، وبحيث بات التضخم في لبنان هو الأعلى عالمياً، باحتساب ان كلفة معيشة عائلة من ٤ أفراد باتت تتجاوز 20 مليون ل.ل. شهرياً، وهو ما يُعرف بالتضخم المفرط HYPER INFLATION والمتأتي من طباعة وعرض النقد في السوق / تضاعفت الكتلة النقدية M1 لتبلغ 80 ألف مليار ل.ل. / نتيجة تهاوي العملة الوطنية وانعدام قيمتها الشرائية، والارتفاع الجنوني والمتفلت في اسعار السلع والخدمات / تجاوز ارتفاع بعض السلع 500% / وفقاً للدولية للمعلومات، مما من شأنه ان يلتهم الرواتب والمداخيل، بحيث تنعدم فعالية أي زيادة يتم اقرارها مهما بلغت، بمعنى الدوران في حلقة جهنمية مغلقة نتيجة الترقيعات وانعدام أهلية وكفاءة من يفترض بهم ايجاد الحلول الحقيقية، والتي تبقى في أساسها سياسية، وعرضة لبازارات التحاصص والمكاسب والمغانم والمصالح الشخصية.. من ذلك مؤخراً قضية بواخر الفيول قبالة الشاطئ والتي ترتب علينا غرامات مالية يومية طائلة، نتيجة استفحال المنازعات والنكد السياسي المقيت، والذي لا تتقن سواه منظومة العفن والارتكاب والمافيا السياسية، التي ما زالت متربصة بالاستحقاق الدستوري الرئاسي، مُمعنة في ضرب هيبة الموقع السيادي الأول في الدولة، وتعريضه للمزيد من المهانة، عبر تبادل أفرادها الادوار المشبوهة، في عرقلة وتعطيل انتخاب الرئيس الانقاذي المنفتح على عمق لبنان العربي، وخاصة الخليجي، وذلك عبر مسرحيات الأوراق البيضاء، والاصوات الملغاة عمداً، والتي باتت مدعاة اشمئزاز وسخرية العالم، وبحيث يبدو ان الإفراج في هذا الاستحقاق السيادي وإتمامه، لن يكون قريباً، لأنهم بكل بساطة، لا يريدون رئيساً، ولا دولة ولا جمهورية!!!


بنك مسقط
الرائد في الأعمال
المصرفية الخاصة
في السلطنة
عقود من إدارة الثروات والخبرات المكتسبة
من الأسواق العالمية.
امسح الرمز
أو راسلنا عبر PrivateBanking@bankmuscat.com
بنك مسقط. أفضل كل يوم.
CR No. 1/14573/8

د. عادل شركس (محافظ البنك المركزي الأردني):

يعكس التصنيف الائتماني للقطاع المصرفي الاردني متانة وإستقرار الوضع المالي وصورة إيجابية متفائلة للمستقبل

برز إسم د. عادل شركس محافظ البنك المركزي الأردني منذ إلتحاقه بالعمل في البنك المركزي عام ١٩٩١ في العديد من الملفات المالية وخاصة السياسة النقدية التي يضطلع بها البنك حيث كان له إسهامات في رسم وتنفيذ السياسة الاقتصادية العامة للحكومة، كما لعب دوراً بارزاً في علاقة الأردن مع المؤسسات المالية الدولية والإقليمية.

وبفضل السياسات المالية المتبعة والأداء المتميز للحاكم صُنف القطاع المصرفي الأردني ثاني أفضل الدول استقراراً، وذلك إستناداً إلى البيانات الصادرة عن صندوق النقد الدولي والتي تؤكد متانة القطاع ومستويات الربحية وكفاية رأس المال.

حوارنا مع د. شركس لعددنا السنوي الممتاز شامل وهام جداً جداً.



■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف المركزية العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– كما تعلمون، يشهد العالم اليوم حالة كبيرة من عدم اليقين، نتيجة تضافر مزيج غير مسبوق من العوامل والتحديات التي تُؤثر على كل من معدل النمو الاقتصادي والتضخم العالمي. ويشمل هذا المزيج، الاختلال في سلاسل الإمداد، بسبب تدابير الإغلاق العام والقيود التي فُرضت في بداية جائحة «كورونا» والتي أدت إلى نقص الإنتاج بشكل عام، بالإضافة إلى صدمة عرض العمالة نتيجة الانقطاعات في أسواق العمل. كما يتعرض العالم اليوم لصدمة إمدادات الطاقة والغذاء نتيجة الحرب الروسية الأوكرانية، إذ تعد روسيا وأوكرانيا من المصدرين الرئيسيين للسلع الأولية، حيث تمثل صادرات روسيا وأوكرانيا ٣٠٪ من صادرات القمح العالمية.

وقد دفعت صدمة إمداد الطاقة والغذاء بعض الدول إلى اتباع سياسات حمائية، والتي أوقفت من خلالها تصدير بعض السلع حفاظاً على مخزونها الاستراتيجي لديها.

ونتيجة لذلك يواجه العالم اليوم أقسى موجة تضخمية مُنذ أربعة عقود، إذ يُسجل اليوم ما يقرب من ثلثي الاقتصادات المُتقدمة معدلات تضخم تتجاوز ٨٪، وهو أعلى من معدل التضخم المُستهدف لديها من قبل بنوكها المركزية الذي يتراوح حول ٢٪. كما أن أكثر من نصف الاقتصادات الناشئة تُسجل معدلات تضخم تتجاوز ٧٪. ووفقاً لأحدث التوقعات الصادرة عن صندوق النقد الدولي، من المتوقع أن يصل معدل التضخم العالمي إلى ذروته في أواخر عام ٢٠٢٢ ليُسجل ٨,٨٪.

وفي ظل هذه الضغوط التضخمية، بدأت البنوك المركزية الكبرى في التشدد في سياستها النقدية اعتباراً من نهاية الربع الأول من عام ٢٠٢٢ بشكل أسرع مما كان متوقعاً، لكبح جماح التضخم. ولكن

> **”سيبقى الشمول المالي من أولويات عملنا“**

البنوك المركزية تُدرك أن استقرار الأسعار على المدى الطويل هو شرط مسبق للنمو الاقتصادي، وأن التراخي أو البطء في مواجهة هذه الموجة التضخمية قد يترتب عليه تكاليف أعلى، وتأثيرات سلبية أشد على الاستثمار والاستهلاك والنمو الاقتصادي في الأجل القصير، لكن أثرها إيجابي في الأجل المتوسط والطويل. وهذا في الحقيقة كان من أهم الدروس التي تم الاستفادة منها في فترة ارتفاع التضخم العالمي التي سادت في ستينات وسبعينات وبداية ثمانينيات القرن الماضي.

كما أن البنوك المركزية اليوم لا تمتلك الوصفة الكاملة للحد من الضغوط التضخمية، كما هو الحال في الأزمة المالية والاقتصادية العالمية، فمن المعروف أن جانب من هذه الضغوط التضخمية ناجم عن عوامل العرض، في حين أن السياسات النقدية موجهة لضبط التضخم الناجم من جانب الطلب.

من جانب آخر، وعلى صعيد ارتفاع أسعار الفائدة عالمياً، فلا يمكن للمصارف المركزية العربية أن تتخذ اتجاهاً مختلفاً عن العالم كونها جزءاً منه. فعلى الصعيد المحلي، وتماشياً مع توجهات البنوك المركزية العالمية ونتيجة لارتفاع معدلات التضخم كما ذكرنا سابقاً، قام البنك المركزي برفع أسعار الفائدة على كافة أدوات السياسة النقدية.

وعلى الرغم من صعوبة قرارات رفع أسعار الفائدة محلياً، إلا أنها ضرورية لتعزيز أركان الاستقرار النقدي في المملكة، وبشكل خاص المحافظة على سعر صرف الدينار وضبط معدل التضخم. ومن غير الممكن تجنبها في ظل قيام البنوك المركزية العالمية والإقليمية برفع أسعار فائدة سياساتها النقدية، وبالأخص دول الجوار التي ترتبط عملاتها بسعر صرف ثابت مع الدولار، وترتبط بعلاقات اقتصادية قوية مع الأردن، وخصوصاً من خلال حوالات العاملين.

من جهة أخرى، وللتخفيف من أثر ارتفاع أسعار الفائدة في المملكة، أخذ البنك المركزي بالحسبان أهمية إيجاد نوع من الموازنة بين تحقيق هدف الاستقرار النقدي ودعم النمو الاقتصادي، وذلك من خلال استمرار البنك المركزي بتثبيت أسعار الفائدة التفضيلية ضمن برنامجه لتمويل القطاعات الاقتصادية الحيوية والبالغ قيمته ١,٣ مليار دينار، وبرنامجه لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة والحرفيين والبالغ قيمته ٧٠٠ مليون دينار لمساعدتهم على تغطية احتياجاتهم التمويلية لغايات تمويل النفقات التشغيلية ورأس المال العامل بما فيها دفع رواتب وأجور موظفيهم بهدف الحفاظ على فرص العمل لديهم.

رفعت وكالة موديز نظرتها المستقبلية للقطاع

■ نال القطاع المصرفي تصنيف جيد من موديز ورفعت نظرتها المستقبلية للقطاع من مستقر الى إيجابي ، ما أهمية ذلك بالنسبة إليكم وما هي أبرز التشريعات التي ستطبقون في العام القادم؟

– لا شك أن قيام وكالة موديز برفع نظرتها المستقبلية للقطاع المصرفي الأردني من مستقر الى إيجابية، مع تثبيت التصنيف الائتماني عند B1 هو أمر مهم ويعكس صورة إيجابية متفائلة حول القطاع

المصرفي الأردني، ويتوقع أن ينعكس أثرها إيجابياً على تحفيز الاقتصاد الأردني من خلال جذب الاستثمارات الأجنبية وزيادة تنافسية القطاع المصرفي الأردني، وبالتالي تحسين الأوضاع الاقتصادية والمعيشية، والتقليل من مشاكل الفقر والبطالة وارتفاع المديونية، حيث تم تغيير النظرة المستقبلية لتصنيفات الودائع طويلة الأجل لعدد من البنوك إلى إيجابية، إذ تعبّر هذه النظرة المستقبلية الإيجابية عن مقاييس رأس مال وسيولة قوية لدى البنوك.

ويُعد هذا التصنيف بمثابة شهادة أخرى على متانة واستقرار القطاع المصرفي والمالي الأردني، لا سيما أن رفع النظرة المستقبلية للأردن يأتي في وقت قامت فيه وكالة موديز بتخفيض التصنيف الائتماني لعديد من الدول حول العالم.

سيقوم البنك المركزي من منطلق حرصه على تطوير أداء وضمان استمرار منعة وقوة مؤسسات الجهاز المصرفي الأردني، بالاستمرار في مراجعة منظومة التشريعات المصرفية الصادرة للبنوك، ومن أبرز مشاريع التعليمات التي سيتم العمل عليها خلال الفترة القادمة ما يلي:

– إصدار تعليمات جديدة معدّلة لتعليمات الحاكمية المؤسسية الحالية بهدف مواكبة المستجدات الرقابية الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية والتطورات الدولية وأفضل الممارسات المصرفية بالخصوص.

– إصدار تعليمات صافي التمويل المستقر (NSFR) وذلك امتثالاً للإرشادات الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية الفعالة (Basel III).

– تعديل تعليمات إدارة موجودات/ مطلوبات البنوك بالعملات الأجنبية الحالية المتعلقة بضوابط الاستثمار، ومجالات توظيف الأموال، وذلك في ضوء المستجدات الرقابية والمراجعات التي تمت خلال الفترة الماضية على السياسات الاستثمارية للبنوك، وذلك بهدف إعطاء مرونة أكبر للبنوك في مجال مراجعة تلك السياسات، وتمكينها في إدارة موجوداتها ومطلوباتها بالعملة الأجنبية بشكل أكثر فعالية.

– إعادة النظر بتعليمات معدّلة لتعليمات التعامل مع العملاء بعدالة وشفافية.

الأمان والكفاءة والفاعلية

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– إن الأساس الذي تقوم عليه الخدمات المصرفية الرقمية الناجحة وبصورة تلبي احتياجات وتطلعات المستهلك المالي وقطاعات الأعمال المختلفة، هو الأمان والكفاءة والفاعلية، فالعميل يجب أن يكون على ثقة بأن أمواله بأمان، وأنه قادر على الوصول إلى الخدمات بأي وقت وأي زمان، ولتحقيق ذلك لا بد من العمل على عدة مستويات بدءاً من وضع الإطار القانوني والتشريعي الناظم الداعم والمرن، وتوفير البنية التحتية الفنية والتقنية والأمنية اللازمة، وصولاً إلى توفير أنظمة وأدوات وقنوات دفع رقمية متعددة ومتطورة تعمل على إتاحة وتنفيذ المدفوعات سواء كبيرة الحجم ومدفوعات التجزئة على حد سواء، وبالاعتماد على تبني واستخدام التقنيات المالية الحديثة والابتكارات الناتجة عنها، مقترناً ذلك بأن تكون الخدمات المصرفية الرقمية مواكبة للتطورات الإقليمية والعالمية الحاصلة في هذا المجال؛ للحفاظ على قاعدة العملاء ضمن نطاق المؤسسات المصرفية الوطنية.

وفي المشهد الحالي للسوق الأردني، نرى أن الخدمات المصرفية الرقمية تنمو بشكل مطرد، وأن استخدام القنوات الإلكترونية في سبيل تقديم تلك الخدمات وأبرزها في حقل المدفوعات الإلكترونية تطورت بشكل ملحوظ وبوتيرة متسارعة خلال السنوات القليلة الماضية. وبذات السياق، يتمتع قطاع المدفوعات في الأردن بالاستقرار والكفاءة بفعل ما تقوم به المؤسسات المالية والمصرفية من تحسين مستمر في أدائها ونوعية وجودة وشمولية الخدمات الرقمية التي تقدمها، بالإضافة إلى الدور الإشرافي والرقابي الذي يقوم به البنك المركزي الأردني على تلك المؤسسات في إطار تنظيمه لنظام المدفوعات الوطني وتطويره بما يضمن توفير أنظمة وخدمات آمنة وكفؤة.

كما حققت أنظمة وخدمات الدفع الإلكترونية في المملكة نقلة نوعية، إلى جانب العديد من الإنجازات الرئيسية على صعيد تعزيز البيئة التشريعية وتطوير البنية الفنية والتقنية وتقديم نماذج الأعمال الجديدة القائمة على التقنيات المالية الحديثة؛ وذلك منذ أن أطلق البنك المركزي الأردني استراتيجيته الوطنية الأولى لأنظمة الدفع والتسويات (٢٠١٣–٢٠١٦) بالتعاون والتشاركية في المؤسسات المالية والمصرفية الخاضعة لرقابته، مع الحفاظ على استمرارية ذلك حتى تاريخه، فقد تم تطوير العديد من أنظمة مدفوعات التجزئة الخاصة بالحوالات الإلكترونية الفورية واستعراض ودفع الفواتير والتحصيل الإلكتروني لأموال قطاعات الأعمال والقطاع الحكومي والتجارة الإلكترونية، وأيضاً إتاحة استخدام النقود الإلكترونية وفتح حسابات الدفع والحسابات المصرفية إلكترونياً (عن بعد) وزيادة الاعتمادية على منصات الإنترنت وتطبيقات الهاتف النقال كالمحافظ الإلكترونية ونقاط البيع الإلكترونية لإجراء التحويل والدفع الإلكتروني، بالإضافة إلى ترخيص واعتماد العديد من الشركات الأردنية لتقديم خدمات الدفع؛ لتلبية حاجة السوق وتعزيز التنافسية في تقديم تلك الخدمات، ورفع مستويات الاشتمال المالي في المملكة، وصولاً إلى تسريع وتيرة التحول الرقمي للمدفوعات.

البنك المركزي الأردني حاضر وبقوة في مجال دعم وتمكين المرأة

■ ماذا عن دور المرأة وتشجيعها في القطاع المالي الأردني؟ وما هي المبادرات التي أطلقتم وستطلقون لتحقيق التنمية المستدامة؟

– احتل موضوع تمكين المرأة أهمية كبيرة خلال السنوات الماضية، وخصوصاً في الدول النامية، وذلك بهدف استغلال الموارد المعطلّة في الاقتصاد، بسبب ضعف المشاركة الاقتصادية للمرأة، وبما ينعكس على زيادة النشاط الاقتصادي، والتغلب على التحديات والأزمات الاقتصادية المتتالية، وصولاً إلى تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة والمُستدامة.

لطالما كان البنك المركزي الأردني حاضراً وبقوة في مجال دعم وتمكين المرأة على كافة الأصعدة، إيماناً منه بالدور الكبير للمرأة في صنع القرار المالي والاقتصادي، إذ تبوأت أول سيدة عربية منصب نائب محافظ للبنك المركزي الأردني خلال الفترة (٢٠٠٨–٢٠١٢). كما أن ثلث أعضاء مجلس إدارة البنك المركزي حالياً تشغله سيدات (يضم ٣ سيدات من أصل ٩ أعضاء). هذا إلى جانب أن ٥٠٪ من المدراء التنفيذيين لدوائر البنك المركزي حالياً من النساء.

وضمن جهوده الرامية إلى دعم وتمكين المرأة، أطلق البنك المركزي العديد من المبادرات النوعية، كان من أبرزها توجيه البنوك لتعزيز مشاركة المرأة في القطاع المصرفي، ودعم استفادتها من الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية، ورفع نسبة تمثيل المرأة في مجالس إدارات البنوك إلى ٢٠٪، وفي إداراتها العليا إلى ٢٥٪ بحلول عام ٢٠٢٤.

وفي هذا الإطار، قامت جمعية البنوك في الأردن بإطلاق منصة كلنا في المجلس (All on Board.jo) ما سيساعد البنوك في الوصول إلى عدد أكبر من النساء المؤهلات اللواتي يمتلكن الخبرات والتدريب اللازم لشغل مناصب في مجالس إدارات البنوك، وبما يساعد في زيادة التنوع الجندري وتحسين التوازن بين الجنسين.

لقد حققت البنوك تقدماً في مجال تقديم الخدمات والمنتجات المالية المراعية لاحتياجات المرأة، وفي تبني سياسات وممارسات تراعي النوع الاجتماعي، سواء بالتوظيف، أو الاحتفاظ بالموظفين، أو تعزيز ثقافة العمل المؤسسي، إلى جانب معالجة العوائق التي كانت تحول دون تقدم المرأة إلى مناصب قيادية.

وتظهر البيانات الصادرة عن مركز إيداع الأوراق المالية بأن نسبة النساء في مجالس إدارات البنوك الأردنية تبلغ حوالي ٨٪ من عدد أعضاء المجالس، وبمعدل امرأة تقريباً في كل مجلس إدارة بنك. وعلى الرغم من أن هذه النسبة أعلى من المتوسط العام لنسبة النساء في مجالس إدارات البنوك في منطقة الشرق الأوسط والتي تبلغ ٤٪ تقريباً، إلا أننا نتطلع إلى زيادة هذه النسبة في مجالس إدارات البنوك.

تفعيل النهج الرقابي المستند على المخاطر

■ ما هي أبرز الخطط الموضوعة لتحسين قطاع التأمين الأردني؟ وهل سنشهد دمج لبعض الشركات المتعثرة؟

– يسعى البنك المركزي للرقابة على أعمال التأمين بما يضمن رفع جودة الخدمات التي يقدمها قطاع التأمين، حيث يسعى لتبني إطار رقابي مستند للمخاطر بالإضافة إلى تعزيز القاعدة الرأسمالية لشركات التأمين لإيجاد شركات قوية قادرة على الاكتتاب، هذا وقد بدأ البنك المركزي مؤخراً بتفعيل النهج الرقابي المستند على المخاطر من خلال مراجعة وتحديث متطلبات هامش الملاءة المالية لشركات التأمين، حيث تم اصدار مسودة مشروع تعليمات متطلبات هامش الملاءة المالية لشركات التأمين والتي تم تضمينها متطلبات جديدة تتعلق بتنويع المخاطر والفصل بين مخاطر السوق ومخاطر الائتمان، بالإضافة إلى مراعاة مخاطر أسعار صرف العملات ومخاطر التشغيل ومخاطر الكوارث ومخاطر تركز الأصول.

كذلك فإن من أولوياتنا تعزيز وتفعيل الأطر الرقابية والتنظيمية بمحاورها الأساسية المتمثلة بتعزيز الملاءة المالية لشركات التأمين المُشار إليها آنفاً، وتطوير وتفعيل أطر الحوكمة الرشيدة إلى جانب صياغة تعليمات قواعد ممارسة المهنة وآدابها تشكل معاً الأساس في تعزيز ثقة المواطن بقطاع التأمين وتمكينه من لعب الدور الذي نأمل به، ما يسهم في نهاية المطاف في تمتين ركائز اقتصادنا الوطني. كذلك نسعى إلى زيادة الاستفادة من الابتكارات التكنولوجية من خلال إتاحة الفرص لطرح منتجات تأمينية جديدة ونشر الوعي والثقافة التأمينية وصولاً إلى تعزيز الشمول التأميني. ونُشير إلى أنه تم وضع خطة لمراجعة وتحديث التشريعات الناظمة لأعمال شركات التأمين ومقدمي الخدمات التأمينية، بما يتوافق مع قانون تنظيم أعمال التأمين رقم (١٢) لسنة ٢٠٢١ والممارسات الدولية الفضلى.

كما يتابع البنك المركزي بشكل حثيث الشركات التي تواجه مشاكل وتراجع في مؤشراتها المالية، حيث سبق وأن اصدر قرار مجلس إدارة البنك المركزي بتصفية احدى شركات التأمين اعتباراً من ٢٠٢٢/٦/١٦، ويعمل البنك المركزي حالياً على متابعة شركات تأمين أخرى تعاني من تراجع في مؤشراتها المالية، من خلال مطالبة الشركات بتزويدنا بخطط تصويب أوضاع تتضمن جدول زمني محدد وإجراءات واضحة تعكس قدرة الشركات على تصويب الأوضاع، وفي ضوء ذلك سيتخذ البنك المركزي الإجراءات والقرارات المناسبة وبما يضمن تعزيز قدرة تلك الشركات على الوفاء بالتزاماتها. حيث منحت المادة (٤٥) من قانون تنظيم أعمال التأمين رقم (١٢) لسنة ٢٠٢١ صلاحية إدماج شركة التأمين في حال تعرّضها لأوضاع غير سليمة أو غير آمنة أو لإشكالات ذات أثر جوهري في مركزها المالي، أو في حقوق المؤمن لهم أو المستفيدين في شركة تأمين أخرى بموافقة شركة التأمين التي ستندمج فيها.



المحافظة على الاستقرار النقدي في المملكة

■ ما هي الاولويات الاستراتيجية لمصرفكم المركزي للسنوات الخمس المقبلة؟

– ستبقى أولوية البنك المركزي الحفاظ على الاستقرار النقدي في المملكة، وعدم التردد في اتخاذ القرار المناسب في الوقت المناسب وبالقدر المناسب، إلى جانب الاستمرار في تحقيق أهدافه الأخرى التي نص عليها القانون، ومنها المساهمة في تحقيق الاستقرار المصرفي والمالي في المملكة، بالإضافة إلى المساهمة في تشجيع النمو الاقتصادي المستدام من خلال تهيئة البيئة الجاذبة للاستثمار.

وسيواصل البنك المركزي تطبيق سياسات رقابية واحترازية كلية وجزئية تسهم في ترسيخ الاستقرار المصرفي، وتعزز من قدرة البنوك على تحمل أي صدمات أو مخاطر محتملة. وسيستمر البنك المركزي الأردني في اتخاذ كافة الإجراءات التي تضمن الاستمرار في الحفاظ على سلامة ومنعة الجهاز المصرفي الأردني من خلال تطبيق أفضل ممارسات الحاكمية المؤسسية على البنوك والتي تكمن أهميتها في بناء بيئة من الثقة والشفافية والمساءلة تنعكس إيجاباً على تحسين بيئة الاعمال وجذب الاستثمار.

وسيعمل البنك المركزي الاردني بنهج تشاركي مع قطاع التأمين بهدف تحديث وتطوير الأطر التشريعية والتنظيمية للقطاع، وذلك بما ينسجم مع الممارسات العالمية الفضلى وصولاً الى ايجاد البيئة المناسبة للاستثمار في قطاع التأمين، وبما يضمن تطوير وتعزيز الالتزام بقواعد وأصول ممارسة المهنة والتعامل مع عملاء التأمين بعدالة وشفافية، وتعزيز الملاءة المالية لشركات التأمين بشكل يمكّنها من الوفاء بالتزاماتها وتوفير أفضل الخدمات التأمينية. بالإضافة إلى مواصلة البنك المركزي مساعيه الرامية إلى تبني إطار رقابي مستند للمخاطر يساهم في زيادة الاستفادة من الابتكارات التكنولوجية من خلال إتاحة الفرص لطرح منتجات تأمينية جديدة، وتصميمها بشكل يلائم متطلبات العملاء. كذلك إتاحة إمكانية الحصول على وثائق التأمين عبر الوسائل الالكترونية وتفعيل خدمة تحصيل الأقساط المكتتبة ودفع التعويضات عبر الوسائل الإلكترونية.

أما على صعيد الشركات المالية الأخرى الخاضعة لرقابة البنك المركزي، كشركات الصرافة، والتمويل الأصغر، فسنعمل على تطوير نماذج أعمالها وتحسين سلامة مراكزها المالية، وتطوير التشريعات الرقابية لتواكب أفضل الممارسات الدولية.

وسيبقى الشمول المالي من أولويات عملنا خلال المرحلة القادمة، وذلك لقناعتنا التامة بأن الوصول للخدمات المالية هو حق للجميع، كون الاشتمال المالي يشكل ركيزةً أساسية في تحقيق النمو الشامل والمستدام وخلق فرص العمل، ودعم الأعمال، حيث يجري العمل على تطوير استراتيجية وطنية جديدة للشمول المالي.

وسيكون التمويل الأخضر من أولويات عملنا أيضاً، حيث أن المخاطر المالية الناجمة عن تغير المناخ عالمية بطبيعتها تتطلب استجابة دولية. وإن تخفيف هذه المخاطر تُعد الآن واحدة من أبرز أولويات البنوك المركزية في العالم. وعلينا التأكد من أن المخاطر المالية المتعلقة بالمناخ هي مخاطر مدرجة بشكل كافٍ في ممارسات إدارة مخاطر البنوك بالنظر إلى حجم هذه المخاطر ونطاقها وأفقها الزمني. ونعمل في البنك المركزي حالياً على إعداد استراتيجية متكاملة لتعزيز التمويل الأخضر في المملكة، بالتشارك مع القطاع المصرفي والمالي في الأردن، بمساعدة المؤسسات المالية الدولية. وستعزز هذه الاستراتيجية الجهود الوطنية الأخرى على هذا الصعيد، وبشكل خاص الخطة الوطنية للنمو الأخضر في الأردن (٢٠٢١–٢٠٢٥) التي تم إعدادها من قبل وزارة البيئة. وجدير بالذكر في هذا المجال أن البنك المركزي انضم إلى شبكة تخضير النظام المالي العالمية (NGFS) بهدف تبني أفضل الممارسات العالمية في مجال التمويل الأخضر، ولدعم خطط عملنا المُستقبلية في هذا المجال.

وبالحديث عن التحول نحو الاقتصاد الرقمي، فإننا سنواصل العمل على التوجهات التي أعلنّا عنها في عام ٢٠٢١ بتنظيم البنوك الرقمية المتكاملة في المملكة، ووضع الإطار التنظيمي اللازم للسماح بترخيصها، للمساهمة في دعم وتيرة وتطور القطاع المصرفي الأردني، ومواكبته للتطورات الحاصلة على نحو مستدام، وبالتوازي مع تلبية احتياجات ورغبات الجمهور بمختلف فئاته وتعزيزاً للشمول المالي في المملكة.

كما سيتم خلال الفترة القادمة اصدار تعليمات معدّلة للحاكمية المؤسسية. وكذلك ارسال مشروع تعليمات صافي التمويل المستقر (NSFR) للبنوك امتثالاً للإرشادات الصادرة عن لجنة بازل للرقابة المصرفية الفعالة (Basel III). ■

البنك العربي...
أفضل بنك في الشرق الأوسط
للعام 2022



للعام السابع على التوالي



arabbank.com

البنك العربي
ARAB BANK

النجاح مسيرة



باسـل الهـارون (محافظ بنك الكويت المركزي):

المراكز المالية للمصارف سليمة جداً وهدفنا حماية المودعين ومساعدة الشركات الناشئة

يتمتع باسل الهارون، محافظ بنك الكويت المركزي، بخبرة تزيد عن ٣٣ عاماً في العديد من المؤسسات العامة والخاصة في القطاعين المصرفي والمالي في الكويت حيث شغل العديد من المناصب القيادية المرموقة، وكان عضواً مؤسساً لأول مجلس إدارة مفوضي هيئة أسواق المال. وهو حاصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال مع مرتبة الشرف من الجامعة الأميركية في بيروت، وبكالوريوس العلوم في إدارة الأعمال مع مرتبة الشرف من جامعة سانت أوغستين في الولايات المتحدة الأميركية.

يرى الهارون أن الاقتصاد الكويتي بوضعه الحالي المعتمد على الريع أصبح غير قابل للاستدامة، لافتاً إلى الحاجة في ضوء المستجدات والتغيرات الديموغرافية والتحولات الإقليمية والدولية، والصدمات الخارجية المتكرّرة والأزمات الدولية، للتحرك العاجل على صُعد عدة وفق مسارين متلازمين، مؤكداً على ضرورة تنمية مفهوم الانتاجية في الصناعات غير التعدينية لزيادة نموها في مفهوم إشراك القطاع الخاص، بما يؤدي إلى التنويع الاقتصادي، وتوسيع حجم الاقتصاد، وتشجيع الاستثمار المحلي والأجنبي في القطاعات غير الملموسة، مشدّداً على أهمية الاستثمار في التحول الرقمي والخدمات وسلاسل الإمداد الرقمية، ومواكبة التحوّل في نماذج العمل عن بُعد، منوهاً إلى أن اختبارات الضغط تُظهر قدرة البنوك على تجاوز أي أزمات وصدمات، بما فيها رفع الضمان الحكومي عن الودائع.

■ كيف يمكن للأنظمة والمعايير الجديدة تسريع وتيرة الإصلاحات الاقتصادية في الكويت؟

– مما لا شك فيه أن الاقتصاد الريعي الحالي للكويت لم يعد مستداماً. ففي ضوء التطورات العالمية الأخيرة، هناك حاجة ملحة لتحرّك سريع على عدة مستويات في مسارين متوازيين مترابطين: الأول هو المالي ويتضمن إجراءات سريعة قصيرة الأجل لمعالجة أوضاع الموازنة العامة بغض النظر عن مستويات أسعار النفط، في حين أن المسار الثاني هو خلق حالة اقتصادية مستدامة من خلال تحرير الاقتصاد والتأكيد على تحويل النموذج الاقتصادي الريعي الكويتي الحالي إلى اقتصاد خدمي قائم على المعرفة والإنتاج. ويتعلق المسار الأول بإحتواء النفقات الجارية المتزايدة وتخفيضها التدريجي المدروس، وعدم تقليص الإنفاق الاستثماري ذي القيمة المضافة، والتأكيد على دوره التنموي، وحصر دور الحكومة في الجوانب الرقابية والإشرافية في النشاط الاقتصادي وتفعيل آليات السوق ونظام الحوافز وتعزيز الكفاءة الاقتصادية وتطوير الإيرادات غير النفطية من خلال إعادة تسعير بعض السلع والخدمات العامة لترشيد استخدامها ورفع كفاءتها. أما بالنسبة إلى المسار الثاني، فهناك حاجة إلى بذل جهود لإعادة تشكيل الاقتصاد المحلي لمواجهة التحديات المتزايدة. ولذلك، يجب تعزيز مفهوم الإنتاجية في الصناعات غير التعدينية في القطاع الخاص من أجل المزيد من التنويع الاقتصادي، وتوسيع حجم الاقتصاد، وجذب الإستثمارات المحلية والأجنبية في القطاعات غير الملموسة مثل الأصول القائمة على المعرفة بما في ذلك المعلومات الرقمية (البرمجيات وقاعدة البيانات)، بالإضافة إلى أهمية الاستثمار في الرقمنة والخدمات الرقمية وسلاسل التوريد، والتكيّف مع تحوّل نماذج الأعمال عن بُعد التي من شأنها أن تمكّن الكويت من التطور في مجالات الابتكارات المالية المتعلقة بالرقمنة والذكاء الاصطناعي والروبوتات والبلوك تشين، والتي من شأنها تعزيز الإزدهار والاستدامة.

نماذج أساسية للأعمال المصرفية الرقمية

■ ما هو النهج الذي ستعتمدونه لتسريع عمليات التحول الرقمي في القطاع المصرفي الكويتي؟

– يتماشى النهج الذي سيتبناه بنك الكويت المركزي في ما يتعلق بعمليات التحول الرقمي في القطاع المصرفي الكويتي مع تطوير الصناعة المصرفية والمالية وتحفيز الإبداع ونشر التقنيات الحديثة لتعزيز الاستقرار النقدي والمالي في بيئة الأعمال التي تشهد مخاطر متزايدة. وتهدف إستراتيجية بنك الكويت المركزي إلى تحقيق مزيد من التطوير وتسريع التحول الرقمي على مستوى البنك والقطاع المصرفي والمالي ككل لتحفيز الإبداع وتقديم خدمات أفضل للعملاء. ولذلك، وضع بنك الكويت المركزي إطار عمل للبنوك في الكويت لتقديم خدماتها المصرفية الرقمية وتطويرها وفقاً لثلاثة نماذج أساسية للأعمال المصرفية الرقمية، وهي تأسيس وحدات مصرفية رقمية في تلك البنوك، أو التعاون مع طرف ثالث، أو إنشاء مصارف رقمية جديدة. وفي السياق نفسه، يحرص بنك الكويت المركزي على توفير بيئة تكنولوجية أكثر تمكيناً، وتحفيز الإبتكار المستدام، وإتخاذ مجموعة من التدابير والإجراءات ذات الصلة بما في ذلك تنظيم عملية الدفع الإلكتروني وإصدار إطار عمل إستراتيجي للأمن السيبراني الذي يتطلب من البنوك الكويتية تطوير إستراتيجياتها المستقبلية وتحديثها بإنتظام. كما أطلق بنك الكويت المركزي خدمات المختبر التنظيمي لتطبيقات التكنولوجيا المالية Regulatory Sandbox Framework لتوفير مساحة آمنة لإختبار المنتجات المبتكرة التي ستساهم في التحول الرقمي للقطاع المصرفي.

سلامة القطاع المالي

■ برأيكم، ما هي عواقب رفع الضمان الحكومي عن الودائع على القطاع المصرفي؟

– مع انحسار الانعكاسات السلبية للأزمة المالية العالمية في عام ٢٠٠٨، أصدرت الكويت، مثل العديد من الدول الأخرى، القانون رقم (٣٠) لسنة ٢٠٠٨ لضمان الودائع في البنوك المحلية بهدف تعزيز الثقة في القطاع المصرفي المحلي. ومع ذلك، فإن مسألة بقاء هذا القانون سارياً ونافذاً أو إلغاؤه أصبحت موضع نقاش. وتُظهر المراكز المالية للبنوك ومؤشرات الاستقرار المالي السلامة المالية العالية للقطاع المصرفي الكويتي، بما في ذلك نتائج إختبارات الضغط التي أثبتت قدرة البنوك على تحمل أي أزمة أو صدمة. وعلى سبيل المثال، رفع الضمان الحكومي على الودائع؛ ومع ذلك، فإن أي رؤية لنظام ضمان الودائع يجب أن توفر في المقام الأول الحماية للمودعين وخصوصاً صغار المودعين، مما يساهم في تعزيز الإستقرار المالي وتحسين الثقة في القطاع المصرفي، على غرار العديد من البلدان.

أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة

■ ما هي توجهاتكم نحو دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم التمويل لإستدامتها؟

– يدرك بنك الكويت المركزي أهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة بالنسبة إلى الاقتصاد الوطني والنمو المستدام والتنوع الاقتصادي. ولهذه الغاية، أصدر البنك في عام ٢٠١٤ تعليمات للبنوك المحلية بشأن نسبة كفاية رأس المال (بازل ٣) لتقليل وزن المخاطر المطبق على الانكشاف على الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى ٧٥٪، والذي تم تخفيضه إلى ٢٥٪ في أبريل ٢٠٢٠. وبالتالي، يسعى بنك الكويت المركزي إلى تسهيل المتطلبات الرقابية فيما يتعلق بالقروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتقليص تكلفة التمويل المصرفي لهذا القطاع ومنحه حوافز لتمويله. وعلاوة على ذلك، يعمل بنك الكويت المركزي مع السلطات الإشرافية الأخرى على وضع إطار قانوني ورقابي يساعد الشركات الناشئة على تقديم نماذج تمويل جديدة مثل المشتريات المدفوعة لاحقًا postpaid purchases والحفاظ على أعلى معايير حماية العملاء. كما قدم بنك الكويت المركزي بعض الإجراءات والتدابير التي تراعي أهمية هذا القطاع ومساهمته في التنوع الاقتصادي. وبعد صدور القانون رقم (٢) لسنة ٢٠٢١ بشأن إنقاذ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتضررة من تداعيات أزمة «كوفيد – ١٩»، أصدر بنك الكويت المركزي لوائح وضوابط لتطبيق القانون المذكور على البنوك المحلية بموجب اللوائح الصادرة فيه والتي نصت على ما يلي: آلية وشروط منح التمويل، وتكلفة التمويل، والتعثر في الضمان وإنفاذه، والتعامل مع الطلبات المقدمة من العملاء المتأثرين. وبالإضافة إلى ذلك، يقدم البنك المساعدة للشركات الصغيرة والمتوسطة في مجال التكنولوجيا المالية من خلال خدمات المختبر التنظيمي لتطبيقات التكنولوجيا المالية لإختبار منتجات التكنولوجيا المالية في بيئة آمنة لا تشكل مخاطر على النظام المالي. ■


الوطني
NBK
في خدمتكم
منذ عام 1952
الكويت - البحرين - السعودية - الإمارات - لبنان
العراق - مصر - المملكة المتحدة - فرنسا
سنغافورة - الصين - الولايات المتحدة الأمريكية
1801801
nbk.com

تعيين أيمن السيّاري محافظاً للبنك المركزي السعودي



أصدر خادم الحرمين الشريفين الملك **سلمان بن عبد العزيز**، أمراً ملكياً بتعيين **أيمن بن محمد بن سعود السيّاري** محافظاً للبنك المركزي السعودي بمرتبة وزير.

وكان **السيّاري**، قد عيّن نائباً لمحافظ البنك المركزي السعودي في ١٧ أكتوبر ٢٠١٩، وشغل منصب وكيل المحافظ للاستثمار في البنك المركزي السعودي خلال الفترة من ٢٠١٣ إلى ٢٠١٩.

كما شغل عضوية لجنة الاستثمار، ولجنة السياسة النقدية، ولجنة المخاطر ولجنة الاستقرار المالي في البنك المركزي السعودي، وشغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة البنك المركزي، وعضوية مجالس إدارة كل من إدارة الصندوق السعودي للتنمية، والمركز الوطني لإدارة الدين، وكذلك عضوية لجنة الاستثمار في صندوق الاستثمارات العامة.

السيد **السيّاري** حاصل على بكالوريوس محاسبة من جامعة الملك فهد للبترول والمعادن ودرجة الماجستير في إدارة الأعمال في تخصص التمويل من جامعة جورج واشنطن في الولايات المتحدة، بالإضافة إلى شهادة المحلل المالي المعتمد (CFA) وبرنامج الادارة العامة في كلية هارفارد للأعمال.

د. فهد بن عبدالله المبارك (المحافظ السابق للبنك المركزي السعودي «ساما»):

سيواصل البنك المركزي تحقيق المهام المنوطة به على نحو ينسجم مع متطلبات الاقتصاد الوطني و«رؤية المملكة ٢٠٣٠»

أعرب الدكتور فهد بن عبدالله المبارك عن مواصلة البنك المركزي السعودي تحقيق المهام المنوطة به على نحو ينسجم مع متطلبات الاقتصاد الوطني و«رؤية المملكة ٢٠٣٠». وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية أثبت الاقتصاد السعودي قدرة عالية على تحمل الصدمات مشيراً إلى تبني البنك سياسة استثمارية متزنة وأفضل الممارسات الدولية في إدارة الأصول كان له الأثر في تعزيز مركزه المالي والسيطرة على معدلات التضخم ضمن معدلات مقبولة. وإنطلاقاً من تعزيز المملكة العربية السعودية مساعيها نحو الابتكار أكد تبني البنك المركزي الحلول الرقمية والتقنية حيث شكل الداعم الرئيسي للبنوك وشركات التقنية لتطوير ابتكار الجيل الجديد من الحلول المالية. واستكمل مهامه في تعزيز مقومات الاقتصاد الوطني التي تساهم في دعم مسيرة التنمية.



■ كيف تصفون الأوضاع النقدية في المملكة ومدى قدرة القطاع المصرفي على مواجهة التحديات الراهنة؟

– نتيجة السياسة النقدية الحصيفة التي يتبعها البنك المركزي اتسمت الأوضاع المالية في المملكة بالاستقرار حيث يسجل القطاع المصرفي ملاءة مالية وكفاية تشغيلية، فضلاً عن السيولة الجيدة والقدرة على مواجهة التحديات الراهنة.

كما سيواصل البنك المركزي تحقيق المهام المنوطة به على نحو ينسجم مع متطلبات الاقتصاد الوطني «ورؤية المملكة ٢٠٣٠» مستنداً في أعماله إلى رؤية واضحة لواقع القطاع المالي ومستقبله في المملكة ودوره في تعزيز الاقتصاد. وعلى الرغم من الظروف الاستثنائية التي مرت بها المملكة كبقية دول العالم، إلا أن الاقتصاد السعودي أثبت قدرة عالية على تحمل الصدمات، نتيجة الاستجابة السريعة من الحكومة والبنك المركزي والجهات الأخرى من خلال القرارات التي اتخذت للمحافظة على المكتسبات الاقتصادية.

ويضاف إلى ذلك، واصل البنك المركزي نهجه المبني على سياسة استثمارية متزنة، واستخدام أحدث التقنيات وتبني أفضل الممارسات الدولية في مجال إدارة الأصول وقياس الأداء والمخاطر، مما كان له الأثر في تعزيز المركز المالي للبنك. وفي الوقت نفسه بذل البنك بالشراكة مع وزارة المالية وهيئة السوق المالية جهوداً كبيرة لتنفيذ مبادرات برنامج تطوير القطاع المالي، الذي يهدف إلى بناء قطاع مالي متطور وفاعل لدعم نمو الاقتصاد الوطني وتحفيز الادخار والتمويل والاستثمار من خلال تدعيم مؤسسات القطاع المالي وتطويرها.

مبادرات هادفة من البنك المركزي

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات على رأسها التضخم وارتفاع الفائدة، ما هي الاجراءات المعتمدة للتخفيف من آثارها على اقتصاد المملكة؟

– الدول العربية ليست بمعزل عن الآثار الناجمة عن التحديات الاقتصادية ولا بد من دراسة التدابير المحتملة للوصول إلى اقتصادات مستدامة، وفي ظل التوترات الجيوسياسية في أوروبا والتي أدت إلى تباطؤ نمو الاقتصاد العالمي حافظت المملكة على مستويات جيدة من الاستقرار النقدي وتحقيق معدلات نمو مرتفعة. وإنطلاقاً من قوة الاقتصاد السعودي في ظل التحديات القائمة لا تزال مستويات التضخم ضمن معدلات مقبولة، وذلك يعود إلى القرارات الهادفة لاستمرار عملية التنمية وتعزيز مسار النمو الاقتصادي في التصدي للتحديات المستقبلية المحتملة.

كما أنه طوال الفترة الماضية أطلق البنك المركزي مجموعة من المبادرات الهادفة منها على سبيل المثال استراتيجية التقنية المالية بهدف جعل المملكة في مصاف الدول الرائدة في مجال التقنية المالية ويكون الابتكار في الخدمات المالية المعتمد على التقنية هو الأساس الذي يعزز التمكين الاقتصادي للفرد والمجتمع، كما أتاح المجال أمام الشركات والمؤسسات المالية بتقديم خدمات جديدة ومبتكرة. وتماشياً مع السياسات النقدية العالمية لكبح معدلات التضخم التي اعتمدتها البنوك المركزية العالمية والخليجية منها تبني البنك النهج نفسه وقام برفع الفائدة إتساقاً مع أهدافنا للمحافظة على الاستقرار النقدي والمالي في ضوء التطورات المحلية والعالمية. وبفضل الخطط الممنهجة والاصلاحات الاقتصادية نجحت السعودية في احتواء التضخم وزيادة قوة مركزها الاقتصادي الخارجي.

الابتكار وتطوير قطاع التأمين

■ ما هي أبرز المبادرات والأنشطة التي عمل عليها البنك المركزي السعودي لدعم الاقتصاد الوطني؟

– عززت المملكة العربية السعودية مساعيها نحو الابتكار عبر طرحها لرؤيتها المستقبلية والتي شملت إطلاق «فنتك السعودية» وهو مسرّع للنظام البيئي، إلى جانب إنشاء بيئة تجريبية تشريعية للشركات الناشئة في المصرفية المفتوحة حيث قام البنك بمنح موافقته لشركة «بوابة ترابط»، أول وأكبر منصة منظمة متخصصة في توفير خدمات وحلول المصرفية المفتوحة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وذلك للانضمام إلى البيئة التجريبية التشريعية التابعة له. وتأتي هذه الموافقة كواحدة من أولى الموافقات التي يمنحها البنك، وتنبثق هذه الخطوة من توجه البنك المركزي السعودي لتبني الابتكارات الرقمية والتقنية في المملكة كما دعم المصارف وشركات التقنية المالية في تطوير وابتكار الجيل الجديد من الحلول المالية.

ومن جهة أخرى، إنطلاقاً من القطاعات التي يشرف عليها البنك فهو مستمر في تطوير هيكلة قطاع التأمين من خلال تعزيز متانة المراكز المالية للشركات. إلى جانب دعم قطاع المدفوعات الالكترونية حيث شهد هذا القطاع ارتفاعاً في عدد الكيانات المرخصة الجديدة من المنشآت المتوسطة والصغيرة والتي من شأنها دعم الاقتصاد المحلي والمساهمة في التحول الرقمي للمدفوعات. كما سيستمر البنك في تأدية مهامه في المحافظة على الاستقرار النقدي ودعم تحقيق «رؤية ٢٠٣٠» من خلال السعي إلى إنجاز الأهداف الموضوعة وتعزيز مقومات الاقتصاد الوطني التي تساهم في دعم مسيرة التنمية. ■


عيشوا تجربة
الخصوصية التامة
تميّز دائم
اختاروا رحلة رائعة مثل وجهتكم. سافروا بأناقة في جناحكم الخاص مع إمكانية طلب وجباتكم الفاخرة في أي وقت تشاؤون. دلّلوا أنفسكم بحمّام دافئ أثناء الرحلة أو بقضاء بعض الوقت في الصالون الجوي على بُعد خطوات من مقعدكم. جميع وسائل الراحة التي تتشدونها من عطلتكم قبل الوصول.
الدرجة الأولى مع طيران الإمارات. دلّلوا أنفسكم
طيران الإمارات
Emirates

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

تحويل قطر إلى دولة رائدة إقليمياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية



رأى محافظ مصرف قطر المركزي الشيخ بندر بن محمد بن سعود آل ثاني صاحب المسيرة الحافلة في القطاع المالي أنه في ظل ما تشهده الساحة الإقليمية والعالمية من ضغوط تضخمية وتقلبات حادة في الأسواق استمر مصرف قطر المركزي في تبني سياسات مرنة قلّصت من الآثار السلبية وسمحت بامتصاص دورة التشديد المالي التي بدأتها معظم البنوك المركزية في جميع أنحاء العالم. لافتاً إلى أنه في ظل التحديات القائمة من المهم التخطيط السليم للمستقبل وضرورة جهوزية واستباقية البنوك المركزية لمواجهة تلك التحديات. مؤكداً حرص المصرف على إعطاء الأولوية لحلول الدفع الرقمية بما يتماشى مع الأهداف التنموية ضمن «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» حيث يعمل على تعزيز المجتمع الرقمي والبنية المالية المتطورة التي يسعى من خلالها جعل قطر دولة رائدة اقليمياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية، مشدداً حرص المصرف على ضمان الاستقرار المالي للدولة والتأكيد على متابعة كل ما يخص التطورات العالمية من أجل حماية قوة القطاع المصرفي وسلامته.

■ في ظل ما تشهده اقتصادات العالم من تحديات غير مسبوقة كيف نجح مصرف قطر المركزي في التصدي لها وضمان استقرار العمل المصرفي؟

– تجنباً للمخاطر الناجمة عن التقلبات في الأسواق العالمية وتلك المتعلقة بالجائحة، كان الدور الذي لعبه مصرف قطر المركزي حيوياً في الحفاظ على نظام مصرفي قوي في الدولة، إذ خففت الإجراءات التي اتخذها المصرف من التقلبات الاقتصادية بشكل كبير ووضعت الأساس للتعافي بعد تفشي الوباء. بالإضافة إلى ذلك وفرت الإجراءات التي أدخلها المصرف سيولة مرتفعة كانت مطلوبة بشدة وسط ظروف الوباء التي شهدت تقلبات متزايدة.

وما تشهده الساحة الإقليمية والعالمية اليوم من ضغوط تضخمية وتقلبات حادة في الأسواق وأسعار النفط استمر المصرف في تبني سياسات مرنة قلّصت من الآثار السلبية ما سمح بامتصاص دورة التشديد المالي التي بدأتها بالفعل معظم البنوك المركزية في جميع أنحاء العالم، حيث أظهر القطاع المالي في دولة قطر مرونة عالية مدعومة بالأنظمة التمكينية وسياسات البنك المركزي المعتمدة ما جعل القطاع المصرفي في موقع قوة وجهوزية للاستفادة من التقنيات الجديدة ومن قاعدة متنوعة من المستخدمين من أجل الاستمرار في لعب دور محفز للتطوير والتنمية الاقتصادية. وإنطلاقاً من التحديات الضخمة التي شهدها العالم خلال المرحلة الماضية من المهم جداً التخطيط السليم للمستقبل وضرورة جهوزية واستباقية البنوك المركزية لمواجهة تلك التحديات.

مواكبة التطورات من أجل فهم ومعالجة أي ثغرات لحماية الاستقرار المالي

■ بعد أن أصبحت التكنولوجيا المالية سمة العصر، ما هي الاستراتيجية التي اعتمدت لتبني هذه الحلول؟

– شهد القطاع المالي خلال المرحلة الماضية تطورات كبيرة نتيجة الجائحة التي سرّعت من التحول الرقمي حيث ارتفعت المدفوعات بالبطاقات والهواتف الذكية مقابل انخفاض استخدام النقد. وإنطلاقاً من ذلك تكمن أهمية مواكبة التطورات من أجل فهم ومعالجة أي ثغرات لحماية الاستقرار المالي، من خلال التعاون وتبادل التجارب بما يساعد على تقديم أفضل الخدمات مع ضمان أمن وسرية البيانات. ومن جهة أخرى يحرص المصرف على إعطاء الأولوية لحلول الدفع الرقمية بما يتماشى مع الأهداف التنموية ضمن «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠»، حيث اتخذنا العديد من المبادرات لدعم الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا المالية ومنها الترخيص لتقديم خدمات الدفع الإلكتروني، بالإضافة إلى تطوير الخدمات الرقمية. وبالتالي، الواقع اليوم يستدعي العمل المتواصل على تطوير الخدمات المصرفية مع استشراف المستقبل، وفي حين أن أكثر من ٦٠ شركة ناشئة استفادت من مبادرات مركز قطر للتكنولوجيا المحلية، كما جذب مركز قطر للمال العديد من شركات التكنولوجيا المالية العالمية إلى الدولة.

وفي سياقٍ متصل، ما حققته الدولة من تطور في التكنولوجيا المالية ساهم في تطوير البنية التحتية التي يمكن أن تدعم الجهود لجعل الرقمنة محوراً لأجندة التحول الاقتصادي.

أهمية ضمان الاستقرار المالي والاقتصادي لدولة قطر

■ ما هي أبرز التوجهات المستقبلية لمصرف قطر المركزي؟

– مما لا شك فيه النجاح الباهر الذي حققته دولة قطر في تنظيم واستضافة فعاليات بطولة كأس العالم ٢٠٢٢ انعكس إيجاباً على مختلف القطاعات والأنشطة الاقتصادية في الدولة حيث سيكون لهذا الحدث التاريخي تطورات إيجابية على الأداء الاقتصادي للدولة على المديين المتوسط والبعيد.

وعلى مستوى البنية التحتية الرقمية، ومن خلال مبادرة تطوير البيئة الرقابية التنظيمية يعمل مصرف قطر المركزي على تعزيز المجتمع الرقمي والبيئة المالية المتطورة التي نسعى من خلالها جعل قطر دولة رائدة اقليمياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية.

كما أن استمرار أسعار النفط بالارتفاع ستشكل داعماً أساسياً للانتعاش المستمر في النمو الاقتصادي للبلاد، بالإضافة إلى ذلك سيتم التركيز على تبني استراتيجيات جديدة في ظل المشهد العالمي الجديد فضلاً عن الترقب الحثيث للتوجهات العالمية، إلى جانب الموضوعات المتعلقة بالحوكمة البيئية والتطورات في مجال الرقمنة تجنباً للآثار السلبية لكل هذه القضايا. وفي الوقت نفسه الحفاظ على الاستقرار المالي في البلاد وتعزيز دور القطاع المصرفي في دعم العملاء والمقترضين والذي قام بدوره على أكمل وجه طوال الفترة الماضية وهذا ما يؤكد فاعلية الأنظمة المصرفية مدعومة بالإطار التنظيمي والاشرافي، حيث أننا وضعنا نصب أعيننا لدى اتخاذ أي اجراءات أو مبادرات أهمية ضمان الاستقرار المالي والاقتصادي لدولة قطر مع استمرار التأكيد على متابعة كل ما يخص التطورات العالمية من أجل حماية قوة قطاعنا المصرفي وسلامته. ■



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

رشيد المعراج (محافظ مصرف البحرين المركزي):

ثبات سعر الصرف برهن أنه الخيار الأمثل للحد من التضخم والحفاظ على الإستقرار والنمو الإقتصادي وجذب الإستثمارات



أثبت السيد رشيد المعراج أن إدارته معززة للإستقرار، حيث شغل منصب محافظ مصرف البحرين المركزي (CBB) منذ عام ٢٠٠٥. وطوال فترة ولايته، حاز القطاع المالي في البحرين، وهو أحد أكثر القطاعات رسوخاً في المنطقة، على سمعة طيبة. وكان قد فاز المعراج بجائزة أفضل محافظ مصرف مركزي للعام ٢٠٢٢ في الشرق الأوسط تقديراً لدوره في دفع القطاع المالي إلى الأمام، وخصوصاً فيما يتعلق بتشجيع الإبتكار وقيادته للقطاع خلال الأوقات الصعبة.

وقد سلّط المعراج الضوء على آخر المستجدات، لافتاً إلى الإجراءات التي إتخذها المصرف في ظل التضخم الحاصل في العالم أجمع، مؤكداً وضع قضايا الأمن السيبراني على قائمة أولويات المصرف.

■ في ظل التضخم الحاصل في العالم أجمع بشكل ملحوظ، ما هي الإجراءات التي إتخذها المصرف المركزي في هذا الصدد؟

– حرصت مملكة البحرين على تثبيت سعر صرف الدينار البحريني مقابل الدولار الأميركي، ومواصلة الدفاع عن ذلك من خلال رفع سعر الفائدة على الدينار في كل مرة يرفع البنك الفيدرالي الأميركي الفائدة على الدولار. وعلى الرغم أن هذا الرفع يزيد من تكاليف الديون السيادية البحرينية، والتي وصلت إلى نحو ٦٪ في الصكوك والسندات التي يصدرها مصرف البحرين المركزي نيابة عن حكومة مملكة البحرين، إلا أن ثبات سعر الصرف برهن عبر العقود الماضية أنه الخيار الأمثل للحد من التضخم والحفاظ على الإستقرار والنمو الإقتصادي وجذب الإستثمارات. وجدير ذكره، أن مملكة البحرين حظيت بإشادات دولية واسعة على خلفية الإصلاحات المالية ضمن خطة التعافي الإقتصادي، وبرنامج التوازن المالي، ومن أبرزها قيام وكالة «ستاندرد أند بورز» بتعديل نظرتها المستقبلية لإقتصاد مملكة البحرين من مستقرة إلى إيجابية، حيث أشادت بالنمو الذي شهده الإقتصاد في ظل إستمرار وتيرة تنفيذ خطة التعافي الإقتصادي، والتي تضمنت إطلاق مشاريع إستراتيجية تفوق قيمتها ٣٠ مليار دولار أميركي إضافة للإلتزام بتحقيق مستهدفات برنامج التوازن المالي، بالإضافة إلى قيام وكالة «فيتش» بتثبيت نظرتها المستقبلية لإقتصاد مملكة البحرين على تقدير مستقر، وأشادت بإرتفاع الناتج المحلي الإجمالي للفرد ومؤشرات التنمية البشرية.

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في البحرين خلال العام ٢٠٢٢؟

– على صعيد السيولة المحلية، إرتفعت معدلات السيولة حيث بلغ عرض النقد ١٥,١ مليار دينار في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢ بإرتفاع بنسبة ١,٣٪ مقارنة بنهاية شهر أكتوبر ٢٠٢١. وبالنسبة إلى مصارف قطاع التجزئة، فقد إرتفعت ودائع القطاع الخاص في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢، حيث بلغت حوالى ١٣,٤ مليار دينار بإرتفاع بنسبة ٤,١٪ مقارنة بنهاية شهر أكتوبر ٢٠٢١. كما إرتفع الرصيد القائم للقروض والتسهيلات الائتمانية المقدمة للقطاعات الاقتصادية المقيمة، حيث بلغ ١١,٤ مليار دينار في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢ بإرتفاع بنسبة ٦,٣٪ مقارنة بشهر أكتوبر ٢٠٢١، وقد بلغت حصة قطاع الأعمال ٤٥,٧٪ وحصة قطاع الأشخاص ٤٩,٧٪ من مجموع القروض والتسهيلات الائتمانية. وإرتفعت الميزانية الموحدة للجهاز المصرفي (مصارف قطاع التجزئة ومصارف قطاع الجملة) إلى ٢٢٢,٥ مليار دولار أميركي في نهاية شهر أكتوبر ٢٠٢٢، بإرتفاع بنسبة ٥,٩٪ مقارنة بنهاية شهر أكتوبر ٢٠٢١.

كما حافظ القطاع المصرفي على نسبة عالية من المؤشرات الخاصة بكفاية رأس المال والسيولة، حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال للقطاع المصرفي ١٩,٣٪ في الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢ مقابل ١٨,٣٪ في الفصل الثالث من عام ٢٠٢١.

وبلغت نسبة كفاية رأس المال للقطاعات المصرفية المختلفة في الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢، ٢٠,٨٪ لمصارف قطاع التجزئة التقليدية، ١٨,١٪ لمصارف قطاع الجملة التقليدية و٢١,٠٪ لمصارف قطاع التجزئة الإسلامية و١٥,٤٪ لمصارف قطاع الجملة الإسلامية.

بالإضافة إلى ذلك، بلغ العدد الإجمالي للصناديق الإستثمارية المسجلة ١٧٣٤ صندوقاً إستثمارياً حتى نهاية شهر أكتوبر من عام ٢٠٢٢، حيث تم تسجيل ١٩٤ صندوق إستثماري جديد للأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٢٢، وذلك بإرتفاع قدره ٩٨٪ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٢١. هذا وقد إرتفع إجمالي الموجودات في الصناديق الإستثمارية من ١٠,٣٣٨ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١ إلى ١١,٤٩٩ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢، أي بإرتفاع قدره ١١,٢٣٪. وقد إرتفعت قيمة الموجودات في الصناديق الإستثمارية الأجنبية من ٤,٥٣٣ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١ إلى ٦,٠٢٩ مليار دولار أميركي مع نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢، أي بارتفاع قدره ٣٣٪.

أما قطاع التأمين، فقد بلغ إجمالي أقساط التأمين في السوق المحلية ٢٠٤,٩٤ مليون دينار بحريني في الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٢٠٣,٣٠ مليون دينار بحريني من الفترة نفسها من عام ٢٠٢١، أي بزيادة قدرها ١٪. كما بلغت مساهمة فروع التأمينات العامة (بما فيها التأمين الصحي) ما يقارب ٨٤٪ من إجمالي حجم الأقساط خلال الفصل الثالث من عام ٢٠٢٢. وتجدر الإشارة بأن التأمين الصحي يواصل الصدارة من حيث إجمالي الأقساط المحققة من إجمالي أقساط التأمين للفصل الثالث من عام ٢٠٢٢ حيث يساهم بما يقارب ٣٠٪ من إجمالي الأقساط.

■ إلى أي مدى يولي مصرف البحرين المركزي قضايا الأمن السيبراني أهمية ضمن أجندة أعماله وإستراتيجيته؟

– يحرص مصرف البحرين المركزي على توجيه المؤسسات المالية على تبني أحدث تقنيات الأمن السيبراني بهدف حماية القطاع من التهديدات الرقمية، ويأتي ذلك ضمن مسؤولياته كجهة رقابية ودوره في الحفاظ على الإستقرار المالي في البحرين. ومن هذا المنطلق، كان المصرف أحد الداعمين الأساسيين والرعاة الرئيسيين للقمة العربية الدولية للأمن السيبراني إيماناً منّا بأنها ستساهم في تطوير مسيرة مملكة البحرين لتكون الوجهة الأولى للأمن السيبراني في المنطقة وتعزيز ريادتها في مجال مكافحة التهديدات والجرائم الرقمية. ويقوم مصرف البحرين المركزي بإصدار وتنفيذ العديد من التوجيهات للقطاع المالي حول الأمن السيبراني والتي تهدف إلى تقليل مخاطر الجرائم المالية والإستخدام غير القانوني للأصول المشفرة.■

بنك السلام
Al Salam Bank

أنتم مصدر إلهامنا للتواصل



نتمو بكم ومعكم

خاضع ومرخص كبنك تجزئة إسلامي من قبل مصرف البحرين المركزي

المركزي المصري يؤكد صلابة القطاع ويرصد مجموعة من الممارسات غير المشروعة



حسن عبدالله
محافظ البنك المركزي المصري

رصد البنك المركزي المصري مجموعة من الممارسات غير المشروعة التي تتعلق بسوق النقد الأجنبي، والتي تستهدف زعزعة الاستقرار النقدي والمالي للبلاد بالمخالفة لأحكام القانون، وكذلك محاولة تحقيق أرباح سريعة بطرق غير مشروعة، مشدداً على أنه يتم بشكل متواصل تتبع هذه التجاوزات ورصدها لاتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة في شأنها، حيث تلاحظ الأتي:

وأشار المركزي في بيان إلى وجود زيادة مطردة في الاستخدامات الخاصة ببطاقات الائتمان وبطاقات الخصم المباشر خارج البلاد، على الرغم من وجود العملاء المصدّر لصالحهم هذه البطاقات داخل البلاد، حيث بلغت ذروتها بمبالغ تصل إلى ٥٥ مليون دولار في يوم واحد بزيادة تقدر بأكثر من ٥ أضعاف عن المتوسط اليومي في الربع الأخير من العام السابق، وهو ما ينم عن إساءة استخدام تلك البطاقات.

قيام البعض بتداول السلع داخل مصر بالعملات الأجنبية بالإضافة إلى رصد مخالفات في عمليات تحويل الأموال من المصريين المقيمين بالخارج، عن طريق قنوات غير مشروعة من غير المصرح لهم بالقيام بهذه التحويلات، والمقرر لمخالفتها عقوبة السجن مدة لا تقل عن ثلاث سنوات ولا تزيد على ١٠ سنوات وبغرامة لا تقل عن مليون جنيه ولا تجاوز ٥ ملايين جنيه أو المبلغ المالي محل الجريمة أيهما أكبر، وذلك لكل من تعامل في النقد الأجنبي خارج البنوك المعتمدة أو الجهات التي رخص لها في ذلك، أو مارس نشاط تحويل الأموال دون الحصول على الترخيص.

قيام البعض بتأسيس شركات ذات طبيعة خاصة خارج البلاد تقوم بالوساطة خاصةً في مجالي التصدير والسياحة، وتستهدف الاحتفاظ بالنقد الأجنبي خارج البلاد والتعامل فيه خارج الإطار القانوني. فضلاً عن ذلك تقوم بعض هذه الشركات بطلب تدبير النقد الأجنبي من القطاع المصرفي المصري بالرغم من احتفاظها بحصيلة متراكمة من النقد الأجنبي في الخارج.

ومن ناحية أخرى، يؤكد البنك المركزي المصري أنه لا مساس بسرية حسابات عملاء البنوك في مصر، ويشدد البنك المركزي على أنه يراقب تطورات الأوضاع الخاصة بسوق النقد الأجنبي عن كثب، وأنه يتخذ كافة التدابير اللازمة لمجابهة أي ممارسات ضارة بالاقتصاد القومي وكذلك اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لضبط السوق وتحقيق استقرار الأوضاع النقدية في المستقبل القريب.

وفي النهاية يؤكد البنك المركزي قوة وصلابة القطاع المصرفي وقدرته على تحمل كل الصدمات بما يكفل الحفاظ على ودائع عملاء البنوك بالعملات المختلفة.

مروان العباسي (محافظ المركزي التونسي): التضخم قد يخرج عن السيطرة



حذر محافظ البنك المركزي التونسي **مروان العباسي**، من أن بلاده قد لا تستطيع السيطرة على معدلات التضخم إذا لم يتم اتخاذ إجراءات، مدافعاً عن قراره رفع سعر الفائدة الرئيسة بمقدار ٧٥ نقطة أساس.

ورفع البنك سعر الفائدة الرئيسي ٧٥ نقطة أساس إلى ٨٪، من ٧,٢٥٪ في ثالث زيادة، العام الماضي. لكن قرار رفع الفائدة أثار غضب الحكومة.

وقال وزير الاقتصاد **سمير سعيد**، إن الزيادة البالغة ٧٥ نقطة أساس كانت كبيرة وستزيد مصاعب الشركات الصغيرة والمتوسطة.

وأضاف، «أتفهم استقلالية البنك المركزي، وأنا أكثر المدافعين عنه وأتفهم حرصه على مكافحة التضخم، لكنني كنت أفضل ألا تتجاوز الزيادة ٢٥ نقطة أساس».

لكن **العباسي** قال، في مؤتمر صحافي، إنه ليست هناك أدوات وخيارات كثيرة لمحاربة التضخم ذي المنحى التصاعدي.

وأضاف، «معدلات التضخم قد تخرج عن نطاق السيطرة إذا لم يتم رفع سعر الفائدة الرئيسي». وتوقع محافظ البنك المركزي أن يبلغ معدل التضخم ١١٪ في المتوسط العام ٢٠٢٣، ارتفاعاً من ٨,٣٪ العام الماضي. وقال، «الوضع سيكون صعباً إذا لم تتوصل تونس إلى اتفاق مع صندوق النقد الدولي». وتسعى تونس، التي تكافح لحل أسوأ أزماتها المالية، للحصول على قرض بقيمة ١,٩ مليار دولار من صندوق النقد الدولي، مقابل إصلاحات لا تحظى بقبول شعبي تشمل خفض الإنفاق وتجميد الأجور وتخفيضات في دعم الطاقة والغذاء.

بعد ١١٦ عاماً.. البنك المركزي السويسري يتكبد أكبر خسائر مالية بتاريخه

تعرض البنك الوطني السويسري لخسارة مالية قياسية في العام المالي ٢٠٢٢، بلغت ١٣٢ مليار فرنك سويسري (١٤٣ مليار دولار).

ووفق البيانات الأولية، تمثل هذه أكبر خسارة في تاريخ البنك المركزي الممتد ١١٦ عاماً وتعادل ما يقرب من ١٨٪ من إجمالي الناتج المحلي المتوقع لسويسرا، والبالغ ٧٤٤,٥ مليار فرنك سويسري.

كانت خسارته القياسية السابقة ٢٣ مليار فرنك في عام ٢٠١٥.

سـوق دبـي الحـرة

اطلب منتجاتك المفضّلة مسبقاً عبر الإنترنت واستلمها في المطار في يوم رحلتك.

يمكنك الآن توفير الكثير من الوقت عند السفر مع خدمة الطلب والاستلام في المطار من سوق دبي الحرّة.

تسوّق كل ما ترغب فيه من مجموعة كبيرة من المنتجات والعلامات التجارية المميّزة قبل يوم السفر بـ 12 ساعة على الأقلّ، ادفع عبر الإنترنت واستلم مشترياتك من أماكن مخصّصة. الأمر في غاية السهولة!

DDF ONLINE
اشترِ عبر الإنترنت واستلم عند السفر
dubaidutyfree.com



تطبق الشروط والأحكام*

مليئـة بالمفـاجـآت

السوق الحرة - دبي
DUBAI DUTY FREE

مصرف التجارة والتنمية

BANK OF COMMERCE & DEVELOPMENT

أول وأكبر مصرف خاص في ليبيا

مصرف التجارة والتنمية،
منارة المصارف الخاصة في ليبيا

مصرف التجارة والتنمية أول وأكبر 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.

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.

لقد حقق المصرف العديد من الإنجازات والكثير من النتائج الممتازة على الرغم من كل الظروف الصعبة التي تمر بها بلادنا، فحرص مجلس الإدارة على إستثمار أموال المصرف الخاصة بعد القيام بدراسات جدوى عند إستثمار أي مبلغ في مشاريع إنمائية ربحية نذكر منها:

- صالة برنيق (مطار بنينا)
- المساهمة في شركة برنيق للطيران
- قرية برنيق السياحية بمنطقة رأس الهلال بالجبل الأخضر
- شركة واصل الليبية للنقل

بالإضافة إلى العديد من خدمات المسؤولية الاجتماعية من خلال دعم المشروعات الخدماتية، وأعمال أكبر والإحسان ودعم الأنشطة الثقافية والرياضية. ولقد قدم المصرف الدعم اللازم لبناء سور حديدي كامل لضريح شيخ الشهداء عمر المختار في بنغازي، بالإضافة إلى الاهتمام بالمنطقة الخضراء والحدائق والمحيطة بمبنى الضريح، مما أضاف لمسة جمالية على المكان. وساهم المصرف في تأسيس بنك الطعام الليبي وهو منظمة خيرية ربحية لايجاد برامج يومية واسبوعية وشهرية وموسمية للقضاء على الجوع ومساعدة المواطنين تحت خط الفقر وغير القادرين على العمل ومساعدة أرباب الأسر الذين لا يستطيعون تلبية كل إحتياجات أسرهم الأساسية والضرورية خاصة الغذائية منها.
وكان مصرف قد قام سباقاً في تأسيس بنك الشفاء الليبي الذي يسعى إلى مساعدة المرضى المحتاجين للأدوية والعلاج.

كما تفرد المصرف كعادته بأحدث الخدمات المصرفية الإلكترونية، آحدثها خدمة "وابس"، وهي خدمة تتيح لزبائننا الكرام الاستفادة من خدمات المصرف عن طريق تطبيق واتساب، بسهولة و سرعة دون الحاجة لزيارة الفرع. نذكر من هذه الخدمات: كشف حساب، تحويل اموال، شحن رصيد و غيرها من الخدمات لتلبية العملاء في أي وقت و أي مكان!

مصرف التجارة والتنمية من بنغازي الى العالم.

www.bcd.ly



د. فراس ملحم (محافظ سلطة النقد الفلسطينية):

التحديات هي مزيج من صدمات العرض والطلب في مختلف الاقتصادات

تساهم سلطة النقد الفلسطينية في تحقيق تطوراً ملحوظاً في القطاع المالي الفلسطيني وتشجيع التكامل مع الاقتصاد الإقليمي والدولي. فهي توفر نظاماً مصرفياً مستقراً ومتيناً.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» د. فراس ملحم محافظ سلطة النقد الفلسطينية حول التحديات القائمة وكيفية خلق بيئة مصرفية آمنة واولويات سلطة النقد، وذلك لما من آراءه من قيمة لقراء عدد البيان السنوي الممتاز. ماذا قال؟.

■■■ أطلقنا مبادرات لتشجيع الاستثمار وتطوير البيئة المناسبة والبنية التحتية الداعمة ■■■

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– من الضروري بداية التوضيح أن مثل هذه التحديات هي وليدة مزيج غير معتاد من صدمات الطلب والعرض في مختلف الاقتصادات، من حيث كميات السيولة الضخمة التي تم ضخها من قبل البنوك المركزية والسلطات النقدية أثناء فترة «كورونا» بهدف تحفيز الاقتصاد، ثم الطلب القوي على السلع في فترة التعافي، وقصور العرض جراء المشاكل المتعلقة بسلاسل التوريد والمشاكل الجيوسياسية في العديد من المناطق، وجاءت الحرب الروسية–الأوكرانية لتضيف مزيداً من التعقيد في سلاسل التوريد. وفي المحصلة تسببت هذه العوامل مجتمعة في ارتفاعات غير مسبوقة في مستويات الأسعار في دول العالم قاطبة.

وتشير ممارسات البنوك المركزية في الاقتصادات الرئيسة إلى وجود شبه إجماع على مواجهة هذه التحديات والتصدي لها، باعتبارها ذات أولوية قصوى، وإعادة الأوضاع إلى مسارها الصحيح. فمع تصاعد حدة الارتفاع في الأسعار، وامتداده إلى العديد من السلع الأولية والأساسية والاستهلاكية، أدركت البنوك المركزية ضرورة التحرك بسرعة أكبر لتجنب مزيد من الضغوط التضخمية، وتفادي إلحاق الضرر بمصداقيتها. فعمدت إلى إجراء زيادات كبيرة ومتكررة في أسعار الفائدة، وأبقت الفرصة متاحة أمام مزيد من الرفع المستقبلي لأسعار الفائدة، خاصة وأن حالة من عدم اليقين لا تزال تحيط بالتضخم، الأمر الذي قد يتطلب مزيداً من التشدد في الأوضاع النقدية من أجل خفض التضخم والعودة به إلى المستويات المستهدفة من قبل العديد من البنوك المركزية.

وكذلك فقد لجأت معظم البنوك المركزية في الدول العربية إلى انتهاج السياسة نفسها، فعمدت إلى رفع أسعار الفائدة بالتزامن مع عمليات الرفع التي يقوم بها الفيدرالي الأميركي كون الغالبية العظمى لعملات الدول العربية مربوطة بالدولار الأميركي، تفادياً لخروج رؤوس الأموال الأجنبية (الأموال الساخنة) نحو ملاذات أخرى.

وفي خضم هذه الظروف غير العادية التي تكافح فيها البنوك المركزية التضخم من خلال القيام بزيادات شبه متزامنة في أسعار الفائدة، تنبعث عدة إشارات تحذيرية بشأن الأداء الاقتصادي. لذلك تسعى البنوك المركزية جاهدة لتجنب الانزلاق إلى الانكماش من جديد (معضلة التضخم والانكماش)، جراء تباطؤ الإنفاق الاستهلاكي في ظل تراجع القوة الشرائية والدخل الحقيقي للأجور، وتأجيل عمليات شراء بعض السلع غير الضرورية أو السلع باهظة الثمن، والذي يؤدي بدوره إلى تخفيض في الأعمال وتسريح العمال، وارتفاع معدلات البطالة، ومن ثم مزيد من الانخفاض في الإنفاق، وفي المحصلة يؤدي إلى تراجع أو تباطؤ وتيرة النمو الاقتصادي.

كما تسعى البنوك المركزية من جهة ثانية لاستعادة استقرار الأسعار، لما لها من أهمية بالغة، باعتبارها شرطاً ضرورياً لاستمرار النمو الاقتصادي. ومما يستفاد من التجارب والدروس المستقاة من فترة ستينيات وسبعينيات القرن الماضي إبان ارتفاع التضخم، بأن التحرك ببطء شديد لكبح التضخم وإعادة التوقعات التضخمية إلى ركيزتها المستهدفة، واستعادة مصداقية السياسة النقدية، يؤدي إلى تشديد السياسة بتكلفة أكثر بكثير من التحرك السريع.

فلسطينياً، لا يختلف الوضع عن باقي الدول، إذ انعكست الضغوط التضخمية وارتفاعات الأسعار عالمياً تدريجياً على مستوى الأسعار المحلية، خاصة وأن فلسطين تستورد معظم استهلاكها من السلع والخدمات من الخارج. فقد شهد المستوى العام للأسعار ارتفاعاً تدريجياً على مدار الربع الأول من العام ٢٠٢٢، ليبلغ معدل التضخم في فلسطين خلال الشهور العشرة الأولى من العام الحالي حوالى ٣,٦٪، الأعلى منذ نحو عشر سنوات. ومن المتوقع استناداً إلى تنبؤات سلطة النقد أن يرتفع هذا المعدل قليلاً إلى حوالى ٤٪ على مدار العام ككل.

وبشكل عام، تأثر معدل التضخم في فلسطين بمجموعة من العوامل الداخلية والخارجية، وعلى رأسها أسعار السلع والمواد الأساسية، وخاصة الوقود والمواد الغذائية التي تستحوذ على نسبة كبيرة من سلة المستهلك الفلسطيني، وكذلك تكلفة الواردات على خلفية ارتفاع تكاليف الشحن، جراء اختلال سلاسل التوريد لبعض السلع الأولية والأساسية، وتداعيات الصراع بين روسيا وأوكرانيا، بالإضافة إلى عوامل أخرى تتعلق بالطلب المحلي، وتحديداً الاستهلاك الكلي.

وللحد من تداعيات الضغوط التضخمية، وفي ظل محدودية أدوات التدخل المتاحة في الحالة الفلسطينية، فقد لجأت الحكومة إلى إعفاء بعض المواد (الطحين على سبيل المثال) من ضريبة القيمة المضافة لمدة ثلاثة شهور ابتداء من شهر آذار، وتم لاحقاً تمديد فترة الإعفاء لمدة ثلاثة أشهر إضافية (لغاية شهر آب). هذا بالإضافة إلى الدعم الذي تقدمه الحكومة لمادة المحروقات للحد من تأثير الارتفاع في الأسعار العالمية للمحروقات على المستهلك.

كما لجأت سلطة النقد إلى قناة الائتمان، بهدف التأثير على الطلب المحلي، ومن ثم على التضخم، وذلك من خلال التأثير في هيكلية الائتمان، وخصوصاً الموجه للقطاع الخاص، وتوجيهه نحو قطاعات معينة دون غيرها كما يحصل على سبيل المثال في صندوق استدامة.

وبشكل عام يمكن القول إن الاستمرار في دعم بعض السلع الأساسية، إلى جانب تحديد سقوف سعرية لبعضها الآخر، وإلزام القطاع الخاص بدفع الحد الأدنى للأجور، يمكن أن يسهم في التخفيف من تداعيات الارتفاعات المتكررة في الأسعار على المواطنين.

أطلقت سلطة النقد سلسلة واسعة من الحملات التوعوية والتثقيفية

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– أسهم التقدم التكنولوجي السريع الذي شهده العالم على مدى السنوات القليلة الماضية، وما تبعه من ثورة غير مسبوقة في مجال التقنيات والابتكارات المالية، في إحداث تغيرات كبيرة وجذرية في العمل المصرفي والخدمات المالية. ومن أجل

الاستفادة من هذه التحولات، فقد أولت سلطة النقد اهتماماً كبيراً للابتكار المالي والتكنولوجيا المالية والتحول الرقمي وشجعت على استخدامها، لا سيما في مجالات المدفوعات والمبيعات، والتسويق والتجارة الإلكترونية، والتحويلات المالية وتنفيذ المعاملات إلكترونياً.

ولهذه الغاية، فقد عملت سلطة النقد بشكل تدريجي ومدروس على المضي قُدماً في الاستثمار وتطوير البيئة الضرورية والبنية التحتية الداعمة لمثل هذا التحول، واستحداث وتنفيذ العديد من المبادرات التنظيمية والرقابية الهادفة إلى تبني التقنيات المالية الحديثة. وتضمنت هذه المبادرات إطلاق الاستراتيجية الوطنية لتطوير وسائل الدفع الإلكتروني، التي تمثلت أهم سماتها في تعزيز استخدام التقنيات الرقمية وتطوير وتشجيع استخدام خدمات ووسائل الدفع الإلكتروني. بالإضافة إلى إطلاق الاستراتيجية الوطنية للشمول المالي، والاستراتيجية الداخلية للتكنولوجيا المالية. كما تم إطلاق نظام المقاصة الإلكترونية، وترخيص (٥) شركات متخصصة في تقديم خدمات الدفع الإلكتروني والمحافظ الإلكترونية. إلى جانب استقطاب شركات دفع عالمية للعمل في السوق الفلسطيني مثل شركة Apple Pay، وإطلاق خدمة حركات نقاط البيع من خلال نظام المفتاح الوطني. كما عمدت سلطة النقد إلى تشجيع التجار والأفراد على استخدام البطاقات الإلكترونية ونقاط الدفع الإلكتروني.

وعلاوة على ذلك، قامت سلطة النقد بإطلاق المختبر التنظيمي (Regulatory Sandbox)، الذي يمثل بيئة مخصصة للرياديين، والشركات الناشئة، والمؤسسات المالية المرخصة من قبل سلطة النقد، لاختبار حلولهم المبتكرة وخدماتهم الجديدة في بيئة آمنة وتحت إشراف سلطة النقد، بهدف تسهيل تطوير تلك الابتكارات، من خلال تمكينهم من اختبار المنتجات والتقنيات ونماذج الأعمال المالية الجديدة وفق قواعد ومتطلبات محددة، ووسائل حماية مناسبة. كما تم تشكيل المجلس الاستشاري للتكنولوجيا المالية (Fintech Taskforce)، الذي يتكون من (١٨) مؤسسة من حاضنات ومسرعات الأعمال ومراكز الابتكار التكنولوجي، ويهدف إلى تعزيز التواصل وتبادل الأفكار والآراء والمقترحات التي من شأنها النهوض بقطاع التكنولوجيا المالية وتعزيز الابتكار ودعم رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الابتكارية والشركات الناشئة. وفي الوقت نفسه، قامت سلطة النقد باستحداث قسم التكنولوجيا المالية والإبداع، وعملت على بناء قدرات موظفيها وتزويدهم التدريب الضروري.

وبالإضافة إلى المبادرات والمشاريع التي تم إنجازها، أو التي يجري العمل عليها في الوقت الراهن، تتضمن أجندة سلطة النقد للمرحلة القادمة العديد من المشاريع الجديدة التي من شأنها تعزيز عملية التحول الرقمي واستخدام التكنولوجيا المالية الحديثة. إذ تعمل سلطة النقد على إدخال نظام عرض وتحصيل الفواتير، وهو نظام مركزي سيربط كافة مزودي خدمات الدفع (بنوك، شركات دفع) مع مفوتري القطاع الخاص ومدفوعات الحكومة، ليتسنى للمواطن دفع كافة التزاماته بسهولة ويسر، وفي أي وقت وأي مكان، وبأي أداة دفع إلكترونية يختارها. كما تعمل سلطة النقد على تشغيل نظام الدفع الفوري الذي سيربط شركات خدمات الدفع والبنوك معاً، وبالتالي دفع الأموال وتحويلها بين الحسابات البنكية والمحافظ الإلكترونية في أي وقت وبشكل فوري وبأقل التكاليف. هذا بالإضافة إلى مشاريع أخرى تتعلق بالتعرف على العميل الكترونياً "e-KYC"، والهوية المالية الرقمية "Digital ID"، وأتمتة إجراءات العناية الواجبة، والحوسبة السحابية، ومنصات التمويل الجماعي، والوكيل المصرفي، والأمن السيبراني، وغيرها من المشاريع اللازمة لضمان الوصول إلى التحول الرقمي المنشود بنجاح.

وبالتزامن مع هذه الخطوات، تم ومن خلال التعاون مع كافة الأطراف ذات العلاقة وتحديداً الحكومة، إجراء مراجعة شاملة للبيئة القانونية والتشريعية والتنظيمية، لجعلها أكثر تناغماً مع الأتمتة واستخدام التكنولوجيا في تقديم الخدمات في كافة المجالات، بما في ذلك الخدمات المصرفية. وفي ضوء هذه المراجعة تم إصدار مجموعة من القوانين المعدلة والداعمة للتحول الرقمي، مثل قانون المدفوعات الوطني، وقانون المعاملات الإلكترونية، إلى جانب العديد من الأنظمة والتعليمات التي صدرت بموجبها.

وجدير بالذكر أنه وبهدف تعزيز بيئة وثقافة الدفع الإلكتروني في فلسطين، أطلقت سلطة النقد سلسلة واسعة من الحملات التوعوية والتثقيفية، لتعريف المواطنين بأهمية هذه الأدوات، وتشجيعهم على مواكبة التطور التكنولوجي في الخدمات المالية، وبما يساعد فئات عديدة من المجتمع، لا سيما غير المشمولين مصرفياً من الوصول إلى خدمات الدفع الإلكتروني واستخدامها، دون الحاجة للتعامل بالنقد الكاش، ودون الحاجة إلى حساب مصرفي، ومن أي مكان، ودون الحاجة إلى التنقل.

خطة طموحة تتضمن العديد من الأولويات

■ **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 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.

وقد تضمنت هذه الخطة، تبني مجموعة من المهام الجديدة التي لم تكن مدرجة في برامج عمل سلطة النقد السابقة، بالإضافة إلى إعادة النظر في بعض الأولويات المستقبلية، خاصة تلك المتعلقة بالتحول الرقمي والاقتصاد الرقمي. ولهذه الغاية تم تضمين الخطة العديد من الأولويات، وخصوصاً تلك التي تركز على:

- التحول الرقمي، فقد أخذت سلطة النقد على عاتقها مهمة تسريع وتيرة التحول الرقمي في فلسطين والاندماج في الاقتصاد الرقمي، وتشجيع وتعزيز المنتجات المالية الإلكترونية، والتأسيس لرقمنة الخدمات المالية، وذلك من خلال تبني 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 والاستفادة من قدرتها في زيادة فرص النفاذ إلى التمويل وتحسين مستويات الشمول المالي.
- العمل على استكمال البنية التحتية للمدفوعات الإلكترونية، وتحول سلطة النقد نحو الرقابة الإلكترونية، وتعزيز قدرات الأمن السيبراني وفق أفضل الممارسات، وبما يخدم استراتيجية الحد من الاستخدام النقدي والتحول التدريجي نحو الخدمات الإلكترونية للمدفوعات.
- الاستمرار في دعم وتعزيز النمو الاقتصادي، ولهذه الغاية قامت سلطة النقد بإطلاق صندوق استدامة، الذي صُممت المرحلة الثانية منه لتخدم مجموعة من الأهداف الاستراتيجية الداعمة لمسار النمو الاقتصادي المستدام، وخلق فرص عمل جديدة، من خلال دعم الشباب، والرياديين، وتمكين النساء، والاستثمار في الاقتصاد الاجتماعي والقطاعات الاقتصادية المنتجة، والاندماج في الاقتصاد الرقمي، والطاقة المتجددة. 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 التركيز أيضاً 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 مع مزيد من الانفتاح على العالم الخارجي.
- الاستمرار في التحضيرات الضرورية لموضوع العملة الوطنية وخياراتها، إلى حين أن تصبح الظروف السياسية والاقتصادية مهيأة لذلك. ولهذه الغاية، 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.
- 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. ■



صلاح الدين طالب (محافظ البنك المركزي الجزائري):

سيواصل بنك الجزائر تأدية مهامه في تعزيز سلامة ومتانة النظام المصرفي

ثمن محافظ البنك المركزي الجزائري صلاح الدين طالب السير قدماً نحو عصرنة النظام المصرفي لمواكبة التطورات الراهنة والمستقبلية لا سيّما في شقها التكنولوجي والابتكاري. مؤكداً تأدية البنك لجميع المهام السيادية الموكلة اليه ورفع جميع التحديات حيث كان دائماً ركيزة الصمود التي ساهمت في الاستقرار الاقتصادي والمالي للبلاد. لافتاً إلى العمل المتواصل وبناء القدرات البشرية على مستوى البنك المركزي سيبقى انشغالاً دائماً ويشكل جوهر الخطة الاستراتيجية التي يعمل على تطبيقها. كما سيستمر في لعب دور بارز في إدارة السياسة النقدية والمحافظة على قيمة الدينار الجزائري كرمز من رموز الدولة.

وفي ظل التحديات القائمة أعرب السيد طالب عن تبني البنك المركزي سياسة نقدية «براغماتية» لتخفيف حدة التضخم والحفاظ على القدرة الشرائية للمواطن.

■ ما هي أبرز الانجازات التي قام بها البنك المركزي الجزائري؟

– في ظل ما تعانيه مجمل الاقتصادات العربية والعالمية من أزمات مالية وارتفاع معدلات التضخم نتيجة التحديات المستجدة يتطلب على البنوك المركزية وضع خطط استراتيجية وسياسات نقدية لاستمرارية النشاط الاقتصادي. ومن هنا يعد البنك المركزي الجزائري ركيزة الصمود التي ساهمت في الاستقرار الاقتصادي والمالي للبلاد وتعزيز سلامة ومتانة القطاع المصرفي، إلى جانب قيامه بدور بارز خلال انتشار جائحة «كورونا» من خلال توفير التمويل اللازم والضروري لاستقرار الأوضاع النقدية ودعم العجلة الاقتصادية بهدف إتاحة المجال للمواطن الجزائري ومجمل القطاعات على تسيير أعمالها وفق الامكانات المتاحة خلال تلك الفترة.

وعلى الصعيد الدولي، يحرص البنك على تعزيز التعاون مع جميع البنوك المركزية لا سيّما العربية والأفريقية منها بما يسمح بتعزيز الحوار عبر إيجاد الآليات الضرورية لخلق مناخ لتبادل الأفكار حول القضايا ذات الاهتمام المشترك.

ومن جهة أخرى، حرص البنك المركزي الجزائري منذ تأسيسه على مرافقة التطور الاقتصادي والمالي للبلاد رغم التحديات الكبرى التي واجهها وذلك بفضل الآليات التي اعتمدها والتي تكيفت مع الخيارات التنموية المعتمدة في كل حقبة من التاريخ الاقتصادي للدولة من جهة وبفضل روح المسؤولية والتضحية التي ميّزت فريق عمله من جهة أخرى.

فتح ورشة رقمنة المدفوعات

■ هل حققتم خطوات في ما يتعلق بالتعاملات الرقمية؟

– بات هناك توجه عالمي نحو المدفوعات والتعاملات الرقمية حيث لعب البنك المركزي دوراً بارزاً في هذا الجانب من خلال فتح ورشة رقمنة المدفوعات في إطار السعي إلى اعتماد الشكل الرقمي للعملة النقدية التي سيتولى تطويرها وإصدارها ومراقبتها تحت مسمى الدينار الرقمي الجزائري الذي سيشكل في نهاية المطاف دعماً للشكل المادي للعملة النقدية.

في حين أن قانون النقد والقرض الجديد سيسمح للبنك بالسير قدماً نحو عصرنة النظام المصرفي لمواكبة التطورات الراهنة والمستقبلية، لا سيّما تلك المتعلقة بالجانب الابتكاري قصد توفير المناخ الملاءم للمتعاملين الاقتصاديين للولوج إلى كل الأدوات المصرفية الحديثة وإقرار قواعد التنمية الاقتصادية المستدامة. وانسجاماً مع التطورات على الساحة المصرفية والمالية من المهم جداً الانخراط في مسار العصرنة واستلهام الممارسات السليمة في إدارة السياسة النقدية لجعل التنظيمات المصرفية منسجمة مع ما هو سائد في العالم.

لعب دور بارز في إدارة السياسة النقدية والمحافظة على قيمة الدينار الجزائري

■ ما هي أبرز الأهداف المستقبلية للإدارة الحصيفة للسياسة النقدية للبلاد؟

– يشرف البنك المركزي راهناً على ١٩ بنكاً و٨ مؤسسات مالية نشطة على الساحة المصرفية وسيستمر في لعب دور بارز في إدارة السياسة النقدية والمحافظة على قيمة الدينار الجزائري كرمز من رموز الدولة. كما يعمل على وضع إطار مالي ونقدي يتلاءم مع احتياجات الحكومة والمؤسسات في ظل الصرامة النقدية السائدة.

وفي سياقٍ متصل، سيكون هناك جهود مضاعفة لتسريع إجراءات فتح رأسمال البنوك العمومية، وذلك لإعطاء دفعة جديدة لاستحداث موارد إضافية في الساحة المصرفية بالتعاون مع وزارة المالية. وجدير ذكره، تجاوزت قيمة احتياطيات الصرف الجزائرية ٦٠ مليار دولار في نهاية عام ٢٠٢٢.

بالإضافة إلى ذلك سيتم منح مجلس النقد والقرض صلاحيات جديدة تمكنه من مرافقة التحولات التي تشهدها البيئة المصرفية، فضلاً عن تعزيز دور اللجنة المصرفية كسلطة إشراف إلى جانب تمكين المصرف المركزي من إرساء مهمته المتمثلة في الاستقرار المالي.

كما سيتم استحداث لجنة الاستقرار المالي وتكليفها بالمراقبة الاحترازية الكلية وإدارة الأزمات.

ومن جهة أخرى، العمل المتواصل والبحث العلمي وبناء القدرات البشرية على مستوى البنك سيبقى انشغالاً دائماً ويشكل جوهر الخطة الاستراتيجية التي يعمل البنك على تطبيقها.

ظاهرة التضخم

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها مؤخراً؟

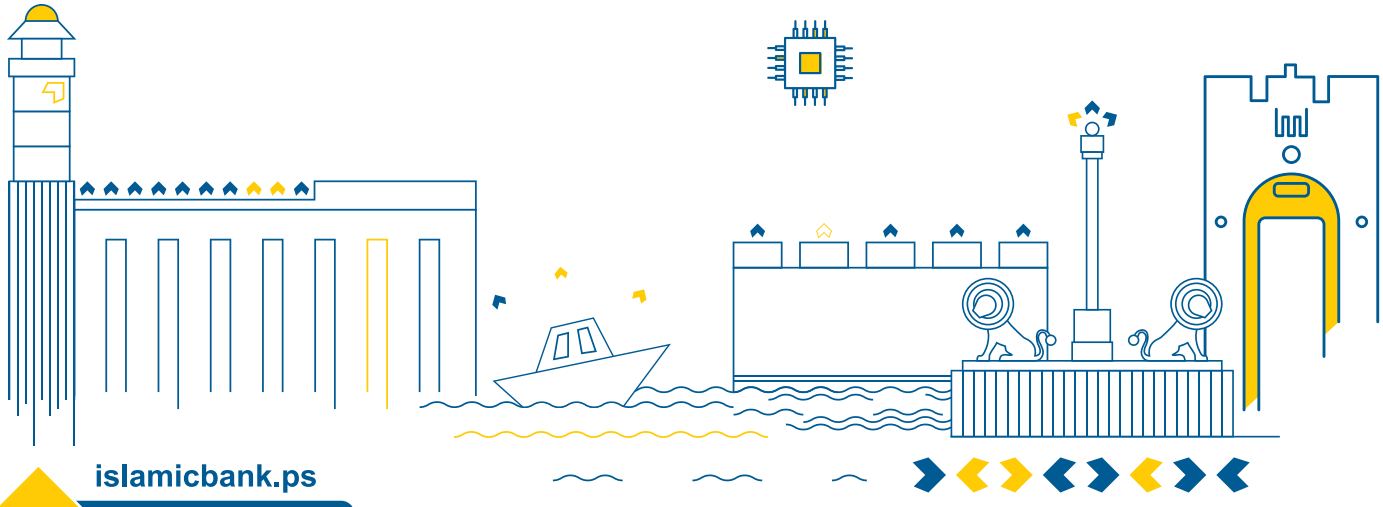
– شكلت سنة ٢٠٢٢ تحدياً جديداً في التحكم بالتضخم كظاهرة عالمية، حيث ركز البنك المركزي على تبني سياسة نقدية «براغماتية» لا سيّما سعر الصرف كآلية لتخفيف حدة التضخم المستورد والحفاظ على القدرة الشرائية للمواطن في ظل تحقيق ميزان المدفوعات أول فائض له منذ ٢٠١٤. ■

البنك الإسلامي الفلسطيني
Palestine Islamic Bank

أوسع شبكة
مصرفية إسلامية في فلسطين

IFM
AWARDS
2022

جائزة أفضل بطاقة إسلامية
في فلسطين



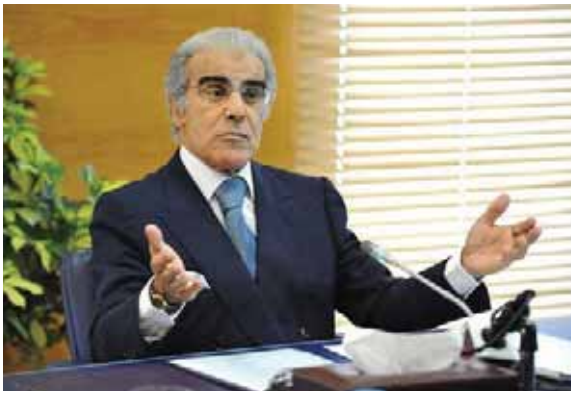
islamicbank.ps

حُسن الاختيار

عبد اللطيف الجواهري

(محافظ البنك المركزي المغربي):

ستواصل البنوك المركزية تشدد السياسة النقدية مع استمرار الضغوط التضخمية



انطلاقاً من ضرورة إحداث قفزة قوية في الاقتصاد الوطني يتبع البنك المركزي المغربي سياسة نقدية مرنة ويعمل بموجب تشريعات تعزز من دور القطاع المصرفي وتساهم في تفعيل العجلة الاقتصادية في مختلف الاتجاهات. وفي هذا السياق تحدث عبد اللطيف الجواهري محافظ البنك المركزي عن استمراره في دعم البنوك بهدف الحفاظ على الملاءة المالية ودورها في خدمة المجتمع ومواكبة التطورات الدولية إذ يتسم الاقتصاد المغربي بدرجة عالية من الانفتاح ما يجعل الأداء الاقتصادي مرتبطاً بالعالم الخارجي.

وفي ما يتعلق بالتحديات الراهنة أشار إلى أن البنوك المركزية تدرك ضرورة التحرك بسرعة لتجنب إنفلات التوقعات التضخمية وإلحاق الضرر بمصداقيتها. وبالتالي، استمرار التضخم بالوتيرة الحالية سيدفع البنوك المركزية إلى مواصلة التشدد المتزامن مع سياستها النقدية. متوقعاً حدوث تباطؤ قوي في النمو العالمي خلال عام ٢٠٢٣ في ظل الآفاق المستقبلية القاتمة.

■ كيف تقوّمون الانعكاسات الراهنة على آداء البنوك المركزية عربياً وإقليمياً؟

– توقعت البنوك المركزية في الاقتصادات الرئيسية تشدد السياسة النقدية حيث بدأت معدلات التضخم ترتفع مدفوعة بمزيج غير معتاد من صدمات العرض التي اقترنت بالجائحة ومؤخراً بالغزو الروسي لأوكرانيا، وكان من المتوقع أن ينخفض هذا التشدد لمجرد تراجع الضغوط.

والآن، في ضوء تصاعد التضخم إلى مستويات غير مسبوقة، تدرك البنوك المركزية ضرورة التحرك بسرعة أكبر لتجنب انفلات التوقعات التضخمة وإلحاق الضرر بمصداقيتها. كما ينبغي أن ينتبه صناع السياسات لدروس الماضي وأن يكونوا حازمين في سعيهم لتجنب إجراء تعديلات قد تكون أكثر إيلاماً وإرباكاً في المستقبل.

أما بالنسبة للبنك المركزي المغربي فهو يعمل جاهداً على مواصلة تتبع الظروف الراهنة والضغوط التضخمية على الصعيد المحلي والدولي، كما قرر رفع سعر الفائدة لتسهيل عودة التضخم إلى نسب تنسجم مع هدف استقرار الأسعار.

وبالتالي، مع استمرار تصاعد التضخم إلى مستويات متقدمة يدفع البنوك المركزية إلى مواصلة التشدد المتزامن لسياستها النقدية، حيث من المتوقع حدوث تباطؤ قوي في النمو خلال عام ٢٠٢٣ في ظل التدهور الاقتصادي والآفاق المستقبلية القاتمة.

سياسة نقدية مرنة

■ ما هي الإجراءات المتبعة من جانبكم للتخفيف من حدة الأزمات؟

– استمر البنك المركزي في دعم القطاع المصرفي طوال المرحلة الماضية بهدف الحفاظ على استقراره ودوره في خدمة المجتمع، إذ يتسم الاقتصاد المغربي بدرجة كبيرة من الانفتاح مما يجعل الأداء الاقتصادي مرتبطاً بالتطورات الدولية. وإزاء ذلك، حافظ البنك المركزي على سياسة نقدية مرنة من أجل دعم الأنشطة المختلفة في الدولة، كما ضاعف مجهوداته في التواصل مع الجهات الأخرى لاتخاذ التدابير اللازمة للتخفيف من حدة التحديات المستجدة وضمان استقرار الوضعين المالي والاجتماعي بحيث أن الارتفاعات غير المسبوقة في أسعار الطاقة والسلع الاستهلاكية أشعلت سخطاً مجتمعياً نتيجة ارتفاع تكاليف المعيشة حتى لو ما زال محدوداً في الوقت الراهن.

الاستثمار في التقنيات الرقمية لمواكبة التحولات العالمية

■ ما هي أبرز الانجازات والخطط التي قام بها البنك المركزي حديثاً؟

– أولى البنك اهتماماً كبيراً لرفع مستوى الولوج إلى الخدمات البنكية من خلال حث البنوك على الاستثمار في التقنيات الرقمية لمواكبة التحولات العالمية، بالإضافة إلى ذلك قامت مجموعة من البنوك بطرح خدمات مصرفية لذوي الدخل المنخفض واستخدام تقنيات التواصل الرقمية والتطبيقات الذكية.

وبهدف التصدي لنقص السيولة في ظل تراجع الطلب وتخوّف المستثمرين من تطور الفائدة قام البنك المركزي بشراء سندات خزينة من البنوك بقيمة ٢٥ مليار درهم، حيث تدخل عملية شراء السندات هذه في إطار السياسة النقدية وعمليات ضخ السيولة في السوق لتقليص النقص دون التأثير في استقلالية البنك المركزي وتنفيذ سياسته النقدية.

وفي الوقت نفسه ستصدر الخزينة قريباً سندات بأسعار فائدة متغيرة، لحماية المستثمرين في حال ارتفاع أسعار الفائدة لضمان استمرار الطلب.

وبالتالي، سيستمر البنك من خلال مجموعة من الإجراءات والتدابير في الحفاظ على استقرار الوضعين النقدي والمالي. ودعم البنوك في تحقيق دورها المتمثل في خدمة المواطنين لما تشكله من ركيزة أساسية لتحريك العجلة الاقتصادية وضمان عمل مختلف القطاعات والأنشطة من خلال ضخ السيولة وإطلاق برامج ومنتجات مبتكرة تخدم فئات كثيرة من المجتمع. ■

بنك الإستثمار
Invest bank



Visit any of our branches and meet our service representatives

Visit our website www.investbank.ae

Call us at 600 5 44404

Register for online banking services

Email us at wecare@investbank.ae

Approach us 24/7 through WhatsApp Service at 056 994 3777.

أحمد بن أحمد غالب (محافظ البنك المركزي اليمني CENTRAL BANK OF YEMEN):

نسعى قدر الإمكان ونأمل تحسن الأوضاع خلال الفترة المقبلة



ذكر أحمد بن أحمد غالب محافظ البنك المركزي اليمني في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» أن القطاع المصرفي اليمني يعاني من اضطرابات كبيرة جراء تداعيات الحرب، فمدخراته كلها ديون لدى الحكومة في حين أن هذه الأخيرة لم تفِ بالتزاماتها نتيجة الأوضاع السياسية المتأزمة، ففي ما خص الإجراءات التي اتخذها البنك لتنظيم القطاع فهو يحاول بذل كل الجهود من أجل الصمود إلا أن انقسام المؤسسات يعطل من أدواته النقدية لذا يأمل أن تتحسن الأوضاع الاقتصادية بما يعود بالمنفعة على الدولة والمواطنين، ومن ناحية مواكبة عمليات التحول وتطبيق المعايير الدولية أكد السيد غالب أنه على المصارف اتباع الخطوات الملائمة للّحاق بالتطورات والتحولات الرقمية، وفي سياق آخر لفت إلى أن رفع الفائدة له تأثيرات قوية على الاقتصاد اليمني إذ تعمل الدولة على استعادة علاقتها بالمصارف المالية الدولية ومواجهة الأزمة الداخلية وزيادة تكاليف الواردات، كما أن الحرب أثرت بشكل كبير على علاقة الدولة بالاستثمارات الأجنبية.

■ كيف تقومون واقع القطاع المصرفي في اليمن؟

– عانى القطاع المصرفي اليمني من تداعيات الحرب حيث أن معظم مدخراته هي عبارة عن ديون لدى الحكومة خصوصاً أن الأخيرة لم تتمكن من الإيفاء بالتزاماتها نتيجة الحرب وانقسام المؤسسات والأوضاع السياسية المتردية. لذا، فالقطاع والمواطن اليمني يواجهان صعوبات جمة.

■ ما هي الإجراءات التي اتخذتموها كبنك مركزي لتنظيم القطاع وتفعيله؟

– ما زلنا نحاول ونبذل قصارى جهودنا، لكن الوضع صعب للغاية بدرجة تفوق إمكانياتنا خصوصاً أن انقسام المؤسسات يحد من قدراتنا ويعطّل من أدواتنا النقدية. برغم ذلك، نسعى قدر الإمكان ونأمل تحسن الأوضاع خلال الفترة المقبلة لا سيما من الناحية الاقتصادية التي تلقي بثقلها على غالبية المواطنين.

تطبيق المعايير الدولية ومواكبة عمليات التحول الرقمي

■ رغم كل الظروف الصعبة، إلا أننا لاحظنا أن المصارف اليمنية تحاول قدر الإمكان تطبيق المعايير الدولية ومواكبة عمليات التحول الرقمي، ما تعليقكم؟

– برأيي، إن لم تقم المصارف اليمنية بهذه الخطوات، فإنها لن تكون قادرة على التعامل مع العالم الخارجي واللحاق بركب التطورات التي نشهدها من أجل أن تتمكن من إجراء عمليات التحويلات المالية وضمان استمراريتها وديمومتها.

مواكبة المتطلبات كافة

■ ما هي النصيحة التي توجهونها إلى المصارف اليمنية؟

– ندعوها إلى مواكبة المتطلبات كافة، لا سيما في ما يتعلق بغسل الأموال وتمويل الإرهاب، فضلاً عن استخدام التطبيقات الحديثة التي ستساعدها وتمكنها من تطوير أدائها وتقديم أفضل خدمة ممكنة لعملائها بما يتلاءم مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة بصورة مستمرة.

لرفع الفائدة تأثيراتها...

■ هل أثّرت مسألة رفع فائدة البنوك العالمية عليكم كقطاع مصرفي؟

– بالتأكيد، كان لرفع الفائدة تأثيراتها حيث زادت من محنة اليمن الذي يعمل جاهداً لاستعادة علاقته بالمصارف المالية الدولية ومواجهة أزماته الاقتصادية الداخلية، فضلاً عن زيادة تكاليف الواردات وتأثير ذلك على الودائع بالدولار، ناهيك عما سببته الحرب من أضرار ما زلنا نعاني منها لغاية يومنا هذا، وأثّرت على علاقة اليمن بالاستثمارات الأجنبية وألحقت أضراراً بالغة بنظامه المالي والمصرفي. ■

رئيس الوزراء يعفي محافظ المركزي العراقي من منصبه



علي محسن العلاّق

أعفى رئيس الوزراء العراقي **محمد شياع السوداني**، محافظ البنك المركزي **مصطفى غالب مخيف** من منصبه.

ونقلت وكالة الأنباء العراقية عن مصدر حكومي أن إعفاء **مصطفى غالب** من منصبه جاء بناءً على طلبه، وأضاف المصدر، أن رئيس الوزراء كلّف **علي محسن العلاّق** بإدارة البنك المركزي بالوكالة.

أضاف المصدر أن تراجع مبيعات البنك المركزي العراقي للعملة الأجنبية من ٢٥٠ مليون دولار إلى نحو ٤٠ مليون دولار أدى إلى الارتفاع الكبير في سعر صرف الدولار مقابل الدينار العراقي مؤخراً، فيما لم تتمكن إدارة البنك المركزي من السيطرة على سعر صرف الدولار مع عدم وجود خطة للسيطرة على سعر الصرف.

ويعود **العلاق** بذلك إلى منصبه السابق حيث شغل منصب محافظ البنك المركزي العراقي بالوكالة في الفترة من ٢٠١٤ وحتى ٢٠٢٠، وكان رئيساً لمجلس أصحاب مبادرة الشفافية للمجلس المشترك لمكافحة الفساد بين ٢٠٠٧ و٢٠١٤.

ويشغل **العلاق** منصب رئيس مجلس محافظ صندوق النقد العربي منذ أبريل ٢٠٢٠، وهو محافظ العراق لدى صندوق النقد الدولي منذ ٢٠١٤.

قرارات جريئة لدعم الدينار

كان **السوداني** أشار في لقاء عام إلى اتخاذ جملة من القرارات الجريئة لدعم الدينار العراقي واستقراره، وحذر من يحاول استغلال الأزمة واللعب على احتياجات الناس.

ولفت إلى تراجع قيمة الدينار بقوله: «سعر الصرف لم يرتفع نتيجة قرار حكومي، إنما لأن هناك من استغل الظروف الوقتية والاضطراب في الأسواق التي لم تألف بعد التعامل مع الآليات المصرفية الجديدة، التي ستحافظ على الأموال وهي خطوة مهمة على طريق الإصلاح الاقتصادي».

بنك كاك الدولي
International Bank



e_Banking
البنك الإلكتروني



EXPERIENCE OUR EXPERTISE

CAC mobile
CAC NET
e_Banking
VISA
mastercard

BEST BANK AWARD 2022 GLOBAL FINANCE
The Banker Bank of the Year 2022 DJIBOUTI
BEST DIGITAL BANK AWARD 2022 GLOBAL FINANCE



عبدالله مبارك آل خليفة

(الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك قطر الوطني QNB):

سنواصل تعزيز مركزنا كبنك عالمي يقدم خدمات مصرفية متكاملة

منذ تأسيسها تواصل مجموعة بنك قطر الوطني QNB تحقيق معدلات نمو قوية، حيث أصبحت أكبر المؤسسات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، كما تعمل على تعزيز مركزها كبنك عالمي يقدم خدمات مصرفية متكاملة. وانطلاقاً من دورها كحاضنة لأعمال القطاع الخاص حافظت على موقعها كشريك مصرفي مفضّل لفئة كبار العملاء من ذوي الثروات والملاءة المالية العالية.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة عبدالله مبارك آل خليفة الذي انضم إلى قائمة أقوى الرؤساء التنفيذيين في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٢، نوّه بمتانة القطاع المصرفي في قطر الذي يشهد نمواً كبيراً. لافتاً إلى تبني استراتيجية قوية للحد من مخاطر الأمن السيبراني مدعومة بإطار حوكمة، مع الحفاظ على حصة وازنة في سوق الخدمات المصرفية للشركات في دولة قطر من خلال نهج جديد مدعوم بزيادة الرقمنة والأتمتة. كما أعرب عن فخره بمشاركة البنك كداعم رسمي لكأس العالم في الشرق الأوسط وأفريقيا كما سيواصل تعزيز إطار الاستدامة وإدراجها في نموذج أعماله وعملياته.

■ ما هو تقييمكم للقطاع المصرفي القطري في عام ٢٠٢٢؟

– يتمتع القطاع المصرفي في قطر بوضع قوي، حيث يشهد نمواً كبيراً، ووفرة في السيولة، ومستويات كافية من الرسملة، وجودة أصول عالية، وربحية قوية. وقد تأتى ذلك بفضل قوة أسس الاقتصاد الكلي المحلية والإقليمية في ظل ارتفاع أسعار النفط والغاز والتوسع القوي للقطاع الخاص مع استضافة الدولة لعدد من الأحداث الضخمة، مثل بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢™. وبسبب تشديد السياسة النقدية، شهدت البنوك ذات شروط التمويل المتغيرة زيادة في هوامش الربح نتيجة لارتفاع أسعار الفائدة، مما يوفر ظروفاً مواتية لصافي دخل الفائدة وعوامل إيجابية داعمة لربحية القطاع.

ارتفع إجمالي أصول القطاع المصرفي المحلي بنسبة ٢,٨٪ في عام ٢٠٢٢، وكان ذلك مدفوعاً بشكل أساسي بقوة نشاط القطاع الخاص. يظل القطاع المصرفي يتمتع برسملة جيدة حيث تبلغ نسبة كفاية رأس المال ١٨٪، وهي أعلى بكثير من إرشادات بازل ٣. كما تظل جودة الأصول قوية حيث بلغت أحدث نسبة للقروض المتعثرة ٢,٤٪. وتعتبر الربحية الإجمالية للقطاع قوية، حيث بلغ العائد على حقوق المساهمين ١٤,٧٪.

بالإضافة إلى ذلك، تؤدي سلوكيات العملاء الجديدة، التي حفزتها الجائحة وسرّعت من وتيرتها، إلى التحوّل إلى البدائل الرقمية. علاوة على ذلك، يستمر التركيز على الاستدامة مع تبني الشركات لحلول مستدامة لعملياتها التجارية، مما يدفعها أيضاً إلى البحث عن بدائل تمويل مستدامة.

لدينا استراتيجية قوية للحد من مخاطر الأمن السيبراني

■ برأيكم، كيف يمكننا إنشاء خدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– يلعب الإنترنت والبنية التحتية الداعمة له دوراً حيوياً في حياتنا اليوم، مما يسمح بزيادة الابتكار وتعزيز الكفاءة في إنتاج وتوزيع المعلومات والسلع والخدمات. لكن لسوء الحظ، هناك زيادة في التهديدات الإلكترونية التي أصبحت أكثر تكراراً وتعقيداً من أي وقت مضى.

إن الحرص على أمن البنك وحماية عملائنا وسمعتنا من الهجمات الإلكترونية هو عنصر حاسم في نهج مجموعة QNB لإدارة المخاطر. لدينا استراتيجية قوية للحد من مخاطر الأمن السيبراني مدعومة بإطار حوكمة خاص مع إشراف على مستوى مجلس الإدارة. ونولي أولوية قصوى لإضافة التحسينات المستمرة على الركائز الثلاث لأمن تكنولوجيا المعلومات والتي تتمثل في الأنظمة والعمليات والأشخاص. ويجب أن تكون كل هذه الركائز مرنة ويتعين أن يتم تعزيزها باستمرار لدعم البنك وحمايته.

نستخدم أحدث الوسائل التكنولوجية لدعم الكشف الاستباقي عن الأنشطة الاحتيالية وهجمات البرامج الخبيثة والوقاية منها. وبينما يتم توجيه الكثير من اهتمامنا إلى التهديدات الخارجية، فإننا ندرك أنه من المهم ضمان أن تكون عمليات وضوابط الحماية الداخلية لدينا بنفس القدر من الصرامة. ونعمل باستمرار على تقييم مستوى حماية ضوابط الأمان والتي تشمل أنشطة الفريق الأحمر في إدارة أمن تكنولوجيا المعلومات الذي يقوم بمحاكاة محاولات اختراق الأنظمة.

لا تقتصر حماية عملائنا وسمعتنا من الجرائم الإلكترونية على استخدام أفضل التقنيات المتاحة، بل يتطلب الأمر ضمان أن موظفينا وعملائنا على دراية بالتهديدات الأمنية الحالية والمستقبلية. نوفر تدريبات وحملات لتوعية موظفينا وعملائنا بالجوانب الأمنية على أساس منتظم.

QNB داعم رسمي لكأس العالم

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها QNB في عام ٢٠٢٢؟

– كان أهم حدث بالنسبة لدولة قطر في العام الحالي هو استضافة بطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢. وأنا فخور بشكل خاص بمشاركة QNB كداعم رسمي لكأس العالم في الشرق الأوسط وأفريقيا والبنك الرسمي القطري للبطولة. لقد لعب QNB دوراً رئيسياً في هذا الحدث العالمي الكبير الذي أقيم لأول مرة في العالم العربي والشرق الأوسط وكان مسؤولاً عن تسهيل جميع الخدمات المتعلقة بالمدفوعات والمعاملات التي تم إجراؤها خلال البطولة.

لقد نجحنا أيضاً، خلال عام ٢٠٢٢، في الحفاظ على حصتنا الرائدة في سوق الخدمات المصرفية للشركات في دولة قطر. ركزت مساهمتنا بشكل خاص على مجالات الرعاية الصحية والبنية التحتية والضيافة والنقل. وكما في الأعوام السابقة، شهدنا أيضاً نمواً قوياً في المجالات المرتبطة بالأمن الغذائي، حيث ساعدت مساهمتنا في تعزيز الاكتفاء الذاتي لدولة قطر على المستوى المحلي. ووفرت قوة أسواق السلع الدعم لأعمالنا المصرفية التجارية مع زيادة حجم وقيم التجارة.

تظل رعاية القطاع الخاص جزءاً مهماً من التزامنا تجاه سياسة تنويع الاقتصاد الوطني. هذا العام، واصلنا جهودنا لتطوير تجربة عملائنا من الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال نهج جديد لإدارة المحفظة، مدعوم بزيادة الرقمنة والأتمتة.

قمنا بتقييم أدائنا عبر فروعنا الدولية وقررنا إعادة تنظيم عملياتنا لتوظيف رأس المال بشكل أفضل. أخيراً وليس آخراً، استفاد أداؤنا الدولي من نمو الأعمال بفرعينا في هونغ كونغ والمملكة العربية السعودية.

البنك الرائد في الشرق الأوسط وأفريقيا بحلول عام ٢٠٢٥

■ ما هي تطلعات QNB لعام ٢٠٢٣؟

– يتطلع QNB لأن يصبح البنك الرائد في الشرق الأوسط وأفريقيا بحلول عام ٢٠٢٥. وفي الوقت الذي نلتزم فيه بتحقيق هذه الرؤية، فإننا نواصل تركيزنا على تعزيز مركزنا كبنك عالمي يقدم خدمات مصرفية متكاملة يهدف إلى تقديم أعلى مستويات الجودة في خدمة العملاء وعروض المنتجات لتلبية الاحتياجات المالية المتطورة لعملائنا. أما على المستوى المحلي، فإننا نعتزم الحفاظ على حصتنا السوقية في قطاع الأعمال المصرفية للشركات والعمل على تنميتها، تعزيز دورنا كحاضنة لأعمال القطاع الخاص، والاستمرار في أن نكون الشريك المصرفي المفضل لعملائنا من فئة كبار العملاء من ذوي الثروات والملاءة المالية العالية.

وللحفاظ على مكانتنا الريادية، فإننا ندرك أهمية الابتكار كعامل تمكين استراتيجي ونواصل تطوير قدراتنا في هذا المجال عبر نموذج أعمالنا وعملياتنا. ويتمثل أحد تطلعاتنا لعام ٢٠٢٣ في مجال الابتكار في تعزيز حضورنا الرقمي وتوسيع نطاقه.

أما على مستوى الاستدامة، فإننا نؤمن في مجموعة QNB بأن الاستدامة ليست خياراً بل ضرورة استراتيجية لذلك نحرص على إدراجها في نموذج أعمالنا وعملياتنا. وسنواصل أيضاً تعزيز إطار الاستدامة الخاص بنا والذي سيسمح لنا بتخفيف المخاطر الاجتماعية والبيئية وتطوير سياسات الوقاية بهدف تقديم مساهمة إيجابية للمجتمعات التي نوجد فيها. ■



نـطوّر 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 DOHA · RIXOS GULF HOTEL DOHA · RIXOS QETAIFAN ISLAND NORTH · QETAIFAN PROJECTS · THE RITZ-CARLTON DOHA · Sheraton Grand DOHA RESORT & CONVENTION HOTEL · AL MESSILA RESORT & SPA DOHA · SHARQ · Salwa Beach Resort · MÖVENPICK HOTEL DOHA

SOMERSET WEST BAY DOHA · DANA CLUB · HOTEL PARK · MURWAB HOTEL GROUP · SEALINE BEACH A MURWAB RESORT · SIMAISMA A MURWAB RESORT · THE AVENUE A MURWAB HOTEL · JOURI HOTEL A MURWAB HOTEL · AL BAYT · THE WEST HOUSE

CITYGATE HOTEL, DOHA · THE BURGENSTOCK SELECTION · BÜRGENSTOCK HOTELS & RESORT LAKE LUCERNE · ROYAL SAVOY HOTEL & SPA LAUSANNE · SCHWEIZERHOF HOTEL & SPA BERN · CARLTON CANNES · INTERCONTINENTAL MADRID · AMSTEL HOTEL AMSTERDAM · THE WESTIN EXCELSIOR ROME · EXCELSIOR HOTEL GALLIA · JW MARRIOTT GROSVENOR HOUSE LONDON

ADRIA · SAVOY · THE PENINSULA PARIS · LE ROYAL MONCEAU RAFFLES PARIS · MAISON DELANO PARIS · THE PLAZA NEW YORK · DREAM NEW YORK | DOWNTOWN · RAFFLES SINGAPORE · Fairmont TAZI PALACE TANGIER · RENAISSANCE SPARKLE SEVEN GOLDEN VIEW BEACH RESORT · Chiva-Som

katarahospitality.com

عمومية بنك دخان تقر إدراجه بالبورصة

الشيخ محمد بن حمد آل ثاني:

الادراج سيعزز السيولة ويتيح للمستثمرين الانضمام لرحلة النمو

عقد بنك دخان عبر تقنية الاتصال المرئي اجتماع الجمعية العامة غير العادية برئاسة سعادة الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس الإدارة وحضور ٩١,٦ ٪ من المساهمين. وشهد الاجتماع مناقشة جميع البنود المدرجة على جدول الأعمال، والمصادقة على تحويل البنك إلى شركة مساهمة عامة قطرية، الإدراج المباشر لرأس مال البنك في السوق الرئيسية في بورصة قطر، وزيادة نسبة تملّك الأجانب لأسهم البنك إلى ٤٩ ٪.



الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني

كذلك، وافق المساهمون خلال الاجتماع على تعيين أعضاء مجلس الإدارة التالية أسماؤهم فور تحوّل البنك إلى شركة مساهمة عامة: الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس الإدارة، ممثل عن شركة الذروة التجارية، والسيّد **عبدالعزيز محمد حمد المانع**، نائب رئيس مجلس الإدارة، ممثل عن شركة المتطورة للمشاريع المتخصصة، والشيخ **ثاني بن حمد بن خليفة آل ثاني**، عضو، ممثل عن شركة العديد للاستثمار العقاري، والشيخ **جاسم بن فهد بن جاسم آل ثاني**، عضو، ممثل عن شركة السند التجارية، والسيّد **عبدالعزيز محمد جابر عبدالله السليطي**، عضو، ممثل عن شركة المرقاب الخاصة، والشيخ **خالد بن حسن بن خالد آل ثاني**، عضو، ممثل عن شركة قطر القابضة، والسيّد **أحمد عبدالرزاق أحمد الهاشمي**، عضو، ممثل عن الهيئة العامة للتقاعد والتأمينات الاجتماعية، والسيّد **أحمد محمد يوسف المانع**، عضو، ممثل عن الهيئة العامة للتقاعد والتأمينات الاجتماعية وممثل ثالث تسمية الهيئة العامة للتقاعد والتأمينات الإجتماعية لاحقاً.

وبهذه المناسبة، قال سعادة الشيخ **محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني**، رئيس مجلس إدارة بنك دخان: «سعداء بنتائج اجتماع الجمعية العامة غير العادية، إذ أكد المساهمون المشاركون موافقتهم على جميع البنود المدرجة على جدول الأعمال بعد مناقشات مستفيضة. بينما تأتي عملية الإدراج المباشر لرأس مال البنك في السوق الرئيسية في بورصة قطر وتحويله إلى شركة مساهمة انسجاماً مع استراتيجيتنا العامة التي تحدّدت ملامحها مع إتمام أول صفقة اندماج يشهدها القطاع المصرفي في قطر عام ٢٠١٩. اليوم، باعتباره خامس أكبر بنك في قطر بإجمالي أصول يتجاوز ١٠٠ مليار ريال قطري، أردنا بطبيعة الحال مشاركة عائد النمو المتواصل لبنك دخان مع قاعدة أوسع من المساهمين في قطر وخارجها. ومن هذا المنطلق نعتبر الإدراج خطوة جديدة نحو تعزيز مكانة البنك على الصعيد العالمي، مع تأكيدنا الالتزام بأطر الحوكمة البيئية والمسؤولية الاجتماعية، وحوكمة الشركات الذي ننتهجه في بنك دخان، وتمسكنا بمحفظتنا المعززة بأحدث الخدمات والمنتجات المصرفية الرقمية التي تواكب تطلعات عملائنا وتلبي احتياجاتهم».

وفي السياق ذاته، أضاف: «أن الادراج سيعزز من السيولة النقدية لدى البنك، وإتاحة الفرصة للمستثمرين الخارجيين والعملاء المتخصصين للانضمام لرحلة النمو التي يشهدها البنك على مختلف الأصعدة، ومن ثَمّ زيادة أرباحهم واستثماراتهم. ولا يمكننا أن نغفل أننا لطالما قدمنا لمساهمينا واحدة من أعلى نسب توزيعات الأرباح في السوق على مدار السنوات القليلة الماضية، وها نحن نفتح الباب أمامهم مجدداً لزيادة أرباحهم والسيولة النقدية لديهم من خلال طرح جزء من استثماراتهم في السوق».

بنك دخان يعلن عن الفائز بالجائزة الكبرى مليون ريال

طلال أحمد الخاجة: نسعى دائماً إلى أن نضفي مزيداً من السهولة والحداثة على تجربة عملائنا البنكية بما يمنحهم قيمة مضافة



أعلن بنك دخان عن فوز **جاسم علي المجلي** بالجائزة الكبرى وقيمتها مليون ريال قطري من حساب التوفير «ثراء». جاء هذا الإعلان بعد سحب أُجري تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة وبحضور ممثل إدارة التراخيص النوعية ومراقبة الأسواق. يقدم حساب «ثراء» المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية والأول من نوعه في قطاع البنوك الإسلامية في قطر، فرصة لعملائه للفوز بجوائز نقدية تصل إلى مليون ريال قطري. وفقاً لعدة معايير محددة، يحصل أصحاب حساب «ثراء» على فرصة الاشتراك في سحوبات دورية تتضمن جوائز نقدية. ويتيح حساب التوفير «ثراء» شهرياً فوز ٥٩ عميلاً بجائزة نقدية بقيمة ٥,٠٠٠ ريال قطري وعميلين آخرين بجائزة نقدية بقيمة ١٠,٠٠٠ ريال قطري لكل رابح. بالإضافة إلى ذلك، يمكّن «ثراء» بصفة ربع سنوية عميلين من الفوز بجائزة نقدية بقيمة ٢٥,٠٠٠ ريال قطري لكل منهما، فضلاً عن فوز اثنين آخرين بجائزة نقدية قيمتها ٥٠,٠٠٠ ريال قطري لكل رابح، وصولاً إلى الإعلان عن فوز عميل واحد سنوياً بالجائزة النقدية الكبرى والتي تبلغ قيمتها ١,٠٠٠,٠٠٠ ريال قطري. وعليه، يبلغ عدد الفائزين المشتركين في حساب «ثراء» ٥٠١ فائز، مع جوائز نقدية يصل مجموعها إلى ٣,٩٧٠,٠٠٠ ريال قطري.

وبهذه المناسبة، قال السيّد **طلال أحمد الخاجة**، الرئيس التنفيذي للتسويق والاتصال في بنك دخان: «يسعدنا أن نعرب عن خالص تهانينا للسيّد **جاسم علي المجلي** على فوزه بالجائزة الكبرى من حساب التوفير «ثراء» البالغة مليون ريال قطري. لقد قمنا بتصميم هذا الحساب كي نوفّر لعملاء بنك دخان مجموعة رائعة من المزايا والفوائد عبر حساب واحد بالإضافة إلى حصولهم على مكافآت على أساس شهري وربع سنوي وسنوي. وانسجاماً مع رؤيتنا وأهدافنا، نسعى دائماً إلى أن نضفي مزيداً من السهولة والحداثة على تجربة عملائنا البنكية بما يمنحهم قيمة مضافة من خلال محفظة متنوعة من العروض والخدمات والمنتجات المصرفية المبتكرة مدعومة بمستويات متميّزة من خدمة العملاء الاحترافية».

ويُشار إلى أن حساب التوفير «ثراء» يعد أحد الحلول المصرفية الرائدة التي تقدم حزمة من المزايا وخدمات القيمة المضافة للعملاء. فبالإضافة إلى العديد من الجوائز النقدية ونظام المكافآت، يمكن لأصحاب حساب ثراء الوصول إلى القنوات المصرفية المبتكرة لبنك دخان، والاستفادة من عمليات السحب والإيداع وتحويل الأموال مجاناً عبر حساباتهم الأخرى ومختلف القنوات المصرفية لبنك دخان. عبر سبعة فروع منتشرة في مواقع إستراتيجية داخل الدولة، يقدّم بنك دخان مجموعة متنوّعة من المنتجات والاستثمارات المصرفيّة للأفراد، كما يمتلك شبكة واسعة من أجهزة الصرّاف الآلي في شتى أنحاء دولة قطر. ويتيح البنك لعملائه الوصول إلى حساباتهم، وإجراء المعاملات البنكيّة في أي وقت من خلال الخدمات المصرفيّة الإلكترونيّة، ومركز خدمة العملاء المتاح على مدار الساعة.

بنك دخان يطلق برنامج التمويل الأخضر



في إطار تكثيف الجهود الرامية إلى تحفيز الإجراءات المناخية وتسهيل عمل المؤسسات لبناء اقتصادات مستدامة ومنخفضة الكربون، قامت المنظمة الخليجية للبحث والتطوير جورد بتوقيع مذكرة تفاهم مع بنك دخان.

قام بتوقيع مذكرة التفاهم كل من سعادة الشيخ **محمد بن عبد العزيز آل ثاني**، مساعد مديرعام – رئيس إدارة الأعمال المصرفية الحكومية والحوكمة البيئية والاجتماعية في بنك دخان، والدكتور **يوسف الحر**، رئيس مجلس إدارة المنظمة الخليجية للبحث والتطوير. وبموجب مذكرة التفاهم، سيتعاون بنك دخان مع المنظمة الخليجية لتعزيز ممارسات البناء المستدام وفق معايير المنظومة العالمية لتقييم الاستدامة «جي ساس»، حيث سيشهد القطاع المصرفي في قطر لأول مرة، إطلاق برنامج حصري للتمويل العقاري الأخضر والمستدام، المتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لجميع عملاء بنك دخان في قطر، الذين يستثمرون في مشاريع التطوير العقاري التجارية والسكنية وغيرها، وذلك بالتعاون مع المنظمة الخليجية.

وكجزء من هذه الشراكة، سيقدم بنك دخان عروضاً ترويجية للتمويل الأخضر لأصحاب المشاريع والمطورين العقاريين في المشاريع العقارية المختلفة، التي تسعى للحصول على شهادات المباني الخضراء في إطار معايير منظومة «جي ساس»، حيث يشمل المتقدمون المؤهلون للاستفادة من برنامج التمويل العقاري الأخضر والمستدام، جميع عملاء بنك دخان في قطر الذين يستهدفون الحصول على اعتماد تصنيف ٣ نجوم على الأقل بموجب شهادة «جي ساس» للتصميم والبناء، والفئة (B) من شهادة «جي ساس» لإدارة التشييد.

وتعليقاً على مذكرة التفاهم، قال سعادة الشيخ **محمد بن عبد العزيز آل ثاني**، مساعد مديرعام – رئيس إدارة الأعمال المصرفية الحكومية والحوكمة البيئية والاجتماعية في بنك دخان: «سعيدون بتوقيع مذكرة التفاهم مع المنظمة الخليجية للبحث والتطوير والتي تأتي تماشياً مع استراتيجية بنك دخان للحوكمة البيئية لضمان إدارة عملياته البنكية بطريقة مستدامة وتعزيز قدراته لتصبح في طليعة المؤسسات المصرفية الداعمة للتحول الى مجتمع مستدام، وبذل مساع حثيثة للارتقاء بمعدلات الاستدامة البيئية لبنك دخان ليتماشى مع ركائز «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» وأهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة».

ارتفاع أرباح مصرف قطر الإسلامي إلى ١٢,٧٪ إلى أكثر من ٤ مليارات ريال

الشيخ جاسم بن حمد آل ثاني: أداء المصرف المميز فيما يتعلق بالنمو وجودة محفظته والربحية هو نتيجة نجاحنا في تنفيذ استراتيجية الأعمال على مدى السنوات الماضية

أعلن مصرف قطر الإسلامي (المصرف) عن النتائج المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ حيث حقق أرباحاً صافية عائدة لحقوق المساهمين بقيمة ٤,٠٠٥ ملايين ريال قطري (أكثر من ٤ مليارات ريال) عن العام المالي ٢٠٢٢، مقارنة مع ٣,٥٥٥ مليون ريال قطري عن العام ٢٠٢١، وبنسبة نمو قدرها ١٢,٧٪. وبلغ العائد على السهم الأساسي ١,٦٢ ريال قطري مقارنة مع ١,٤٢ ريال قطري كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١.



وقد اقترح مجلس إدارة المصرف توزيع ٠,٦٢٥ ريال للسهم الواحد (أي نسبة ٦٢,٥ ٪ من القيمة الأسمية للسهم) كأرباح نقدية للمساهمين، وذلك بعد اعتمادها من مصرف قطر المركزي والجمعية العامة لمساهمي المصرف.

وبلغ إجمالي موجودات المصرف ١٨٤ مليار ريال قطري، كما بلغت موجودات التمويل ١١٩,٣ مليار ريال قطري، وبلغت الاستثمارات المالية ٤٥,٨ مليار ريال قطري كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢. كما بلغت ودائع العملاء ١٢٢,٤ مليار ريال قطري كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ حيث بلغت نسبة التمويل إلى الودائع ٩٥,١٪ كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ مقارنة بالحد الأقصى لمتطلبات مصرف قطر المركزي بنسبة ١٠٠٪، مما يعكس مركز السيولة القوي للمصرف.

وبلغ إجمالي حقوق المساهمين ٢٣,٣ مليار ريال قطري، بزيادة قدرها ١٢,٢٪ وبلغت النسبة الإجمالية لكفاية رأس المال ١٩,٩٪ وفقاً لتوجيهات بازل ٣، أعلى بكثير من الحد الأدنى للنسبة الإشرافية المحددة من مصرف قطر المركزي ومقررات لجنة بازل.

وعلّق مجلس الإدارة الذي يترأسه سعادة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني** على النتائج المالية قائلاً: «عام ٢٠٢٢، هو عام استثنائي لدولة قطر مع الاستضافة الناجحة لبطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢، الحدث الرياضي الأكبر عالمياً، حيث كانت فرصة لنعرّف العالم على تقاليدنا وتراثنا. وقد كان مصدر فخر واعتزاز أن نحتفل بهذا الحدث الاستثنائي ودعمه من خلال عدة أنشطة مع عملائنا وموظفينا والمجتمع القطري بالإضافة إلى الزوار من جميع أنحاء العالم». وشهد المصرف عاماً آخراً من النجاح الملحوظ والعديد من الإنجازات، حيث قام المصرف بإطلاق منتجات وخدمات جديدة ومبتكرة وحقّق نمواً في الأنشطة المصرفية. وقد نجح المصرف في الحفاظ على ريادته للصيرفة الإسلامية وتعزيز مكانته في القطاع المصرفي القطري كأكبر بنك في القطاع الخاص في قطر.

وأضاف مجلس الإدارة: «إن أداء المصرف المميز فيما يتعلق بالنمو وجودة محفظته والربحية هو نتيجة نجاحنا في تنفيذ استراتيجية الأعمال على مدى السنوات الماضية. وقد أثمرت جهودنا المتواصلة لتعزيز وتوفير الخدمات المصرفية الرقمية بشكل إيجابي على أداء المصرف. وتمكنا من خلال استراتيجيتنا التي تركز على خدمة العملاء، وتعزيز قنواتنا الرقمية من تلبية احتياجاتهم بسرعة وكفاءة».

كما تم تسليط الضوء في اجتماع مجلس الإدارة على أهمية استراتيجية الاستدامة، حيث أعلن أن المصرف يتقدم بخطوات جادة في رحلته نحو الاستدامة، سواء في الحفاظ على مكانة مالية قوية أو في مواصلة دمج الاعتبارات البيئية والاجتماعية والمؤسساتية في استراتيجية وأعمال المصرف. انطلاقاً من رؤية قطر الوطنية واستراتيجية قطر الوطنية للبيئة والتغير المناخي ٢٠٣٠، وتماشياً مع أهداف الأمم المتحدة (UN) وأهداف التنمية المستدامة SDGs، يهدف المصرف إلى مواصلة دمج الاعتبارات الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسساتية في مختلف القطاعات ضمن استراتيجية الاستدامة على المدى الطويل.

وأضاف مجلس الإدارة: «إن نتائجنا المالية لهذا العام تؤكد مجدداً الأسس المتينة للمصرف، وتعكس قوة وثبات القطاع المصرفي في دولة قطر، وقوة الاقتصاد الوطني بشكل عام. لقد تم تتويج نموذج عملنا المستدام من خلال التصنيفات الائتمانية التي حصلنا عليها من جميع وكالات التصنيف الائتماني العالمية، فضلاً عن تتويجنا بعدد من الجوائز من مجلات عالمية كبرى في القطاع المالي». واختتم اجتماع مجلس الإدارة بالتعبير عن امتنانه لجميع المساهمين وللعملاء على ثقتهم المستمرة في المصرف، وعن تقدير مجلس الإدارة لجهود موظفي المصرف وإسهامهم المستمر في تحقيق نتائج إيجابية، وعلى حرصهم المستمر على التطور في ظل هذه الظروف الصعبة.

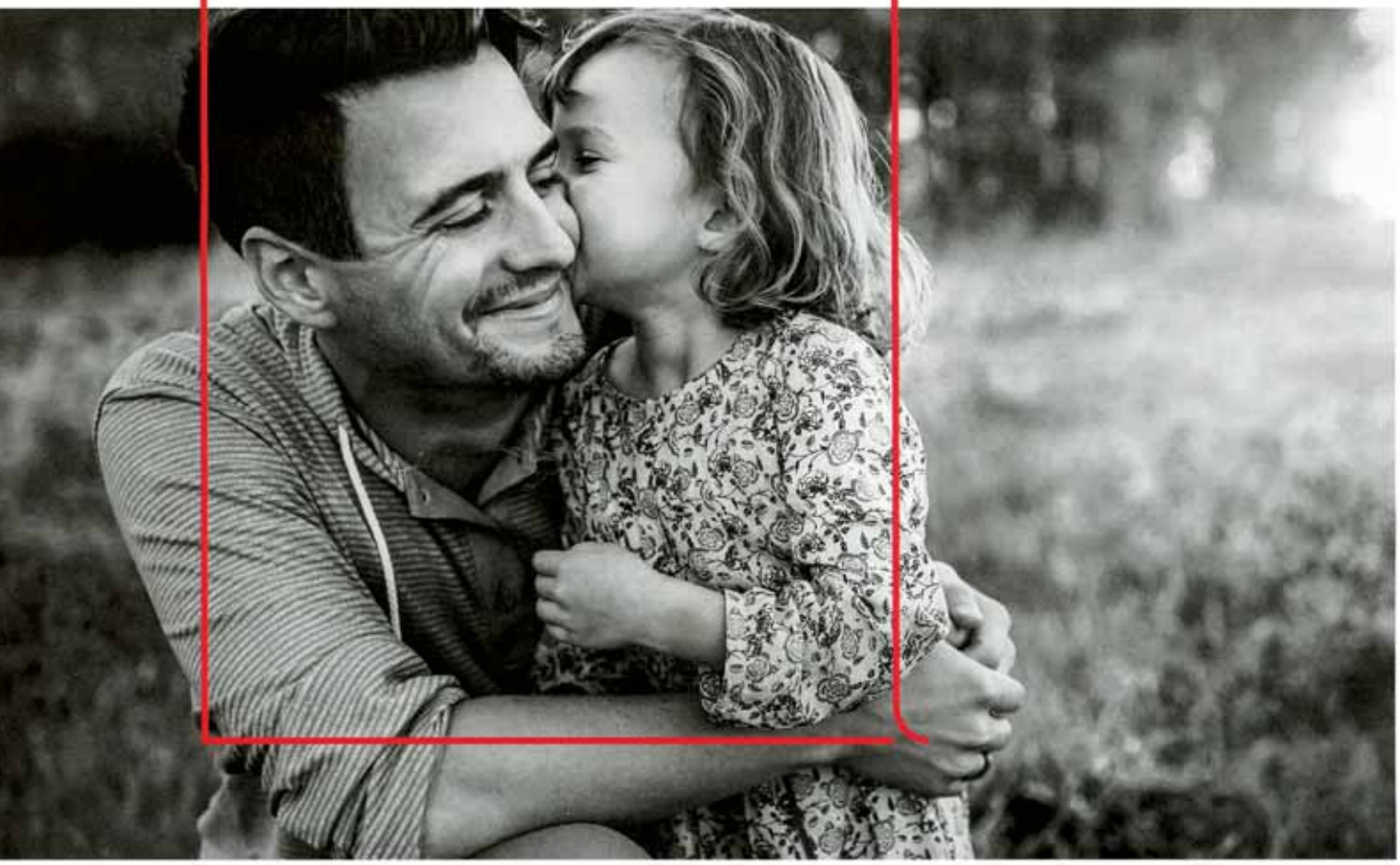
وتجدر الإشارة إلى أنه في نوفمبر ٢٠٢٢ أكدت وكالة التصنيف الدولية «موديز» على تصنيف الودائع على المدى الطويل للمصرف عند مستوى A1. وفي سبتمبر ٢٠٢٢ قامت وكالة فيتش للتصنيف الائتماني بتأكيد تصنيف المصرف عند مستوى «–A». وفي مارس ٢٠٢٢ قامت وكالة التصنيف الدولية «كابيتال إنتيليجنس» بتصنيف القوة المالية للمصرف عند مستوى «+A».

وحصد المصرف أكثر من ٤٠ جائزة مرموقة وتكريماً من مجلات مالية عالمية تقديراً للنتائج المالية، تفانيه في الابتكار وتطوير الخدمات الرقمية وخدمة العملاء.

وكذلك حصل المصرف على جائزة «أفضل بنك في قطر» و«أفضل بنك للحلول الرقمية في قطر» و«أفضل بنك للتمويل الإسلامي في قطر» من مجلة يوروموني كدليل على أدائه المتميز. كما حصل على تكريم من يوروموني في أربع فئات في تصنيفات يوروموني لقادة السوق، مما يؤكد على مكانته الرائدة في القطاع المالي في دولة قطر. وقد صنف المصرف على أنه رائد في مجال الحلول الرقمية والخدمات المصرفية للشركات والتمويل الإسلامي، كما حظي بتقدير كبير في المسؤولية الاجتماعية للشركات.

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.



Joseph Abraham

(Group CEO Commercial Bank of Qatar)

The banking sector in Qatar is well capitalized and regulated

For over 40 years, Commercial Bank of Qatar had a simple but powerful promise: "Everything is possible". This promise runs like a thread through the Bank from its earliest days, reflecting the entrepreneurial ambition of its founders. This promise drives everything it does. The group looks to the future to meet tomorrow's aspirations, whilst maintaining focus on today's financial needs, aiming to be agile enough to respond fast to new opportunities. As a group, it has always been paramount for them to keep innovation at the forefront of their business, to keep pace with Qatar's evolving population and growth as a nation. At the same time, its strong heritage and Qatari roots have always been deeply embedded in its operations. It is with this mentality that they have been able to grow to around 30 branches and excel in both revenue growth and improving customer satisfaction. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine met Joseph Abraham, Group CEO of Commercial Bank of Qatar, and conducted the following interview.

• How do you evaluate the banking sector in Qatar during 2022?

- 2022 was a year of transition. Worldwide we saw the impact of higher interest rates. Qatar, having a pegged currency to the US dollar, also increased its interest rates. The rise in rates benefited the net interest income of the banking sector.

• In your opinion, why some bankers think that applying high interest rates will be risky on the long term?

- At the end of the day, our clients have to pay the interest rate and if you think of it, the interest rates have risen quite significantly by 300bps and it has effectively almost doubled the interest service cost. At the same time, revenues and profitability have not gone up that much given the choppy economic conditions worldwide, so absorbing that increased burden of higher interest rates will automatically create a more challenging environment for many clients. That is the risk aspect and this applies not only to bank borrowings but bond issuances as well.

Currencies are pegged to the US dollar

• What should be done to avoid recession?

- That is obviously a challenge which is transmitted across the globe because many currencies are pegged to the US dollar and so it depends on whether the Fed can engineer a soft landing without triggering a major recession. The benefit to the GCC is that a big component of inflation in many of the other countries is energy costs, whereas it is not an imported component in the Gulf. Thus, our inflation because will come from the rising prices of many other imported items such as food & commodities. That is where inflation comes for the GCC countries. The positive aspect is that the fiscal position of most of the GCC countries is strong and so governments have the wherewithal to continue investment and other measures to support the economy even if there is a recession in the US and Europe.

2023 will be a challenging year for the globe

Strength of the Qatari banking sector

• What are the characteristics of the banks in the Qatari market?

- The banking sector in Qatar is well capitalized, it has strong liquidity both domestic and international and it also has good return on equity, most of the banks are well into double digits. Moreover, it has very strong shareholders and prudent regulation by the Qatar Central Bank. Thus, it is a well regulated sector with a strong shareholder base and strong elements of capital, risk management and liquidity. That is why we see a lot of interest in bond issuance from the Qatar banking sector from many investors all over the world because they recognize its strength.

We want to make sure that we are properly prepared

• What are the latest realizations of CBQ?

- We have a Sustainability Committee but we want to make sure that we are properly prepared as given the focus on greenwashing we want to ensure we meet necessary criteria. Even the Qatar Central Bank has made ESG a mandatory component of the key performance indicator for the evaluation of the management by the Board. Thus, sustainability is part of the worldwide trend and we view it as an integral part of our corporate strategy and we have identified sustainability topics most material to our business and stakeholders. These are sustainable financial and economic performance, risk management, support for SMEs, financial inclusion and accessibility, responsible procurement and supply chain management, exceptional client experience, customer privacy and data security, digital innovation, environmental impact of our operations, talent attraction, development and retention, diversity and inclusion, community investment, and governance & compliance.

Trust and protection makes banks successful

• Do you think fintech companies might replace banks?

- There will be more players who want to get into the banking space but there are key attributes which are necessary for successful participants. Banking is highly regulated so that creates a strong level of trust and confidence. In digital, convenience, speed and ease of use are important but as we are dealing with people's money and savings, trust is also equally important. Having the combination of convenience, trust and protection makes banks successful but they have to be quick to learn, adapt and change to make their digital offerings client-friendly. Fintechs face a lot challenges because they are not regulated. We cannot be complacent and must learn from fintechs in terms of their agility and digital skills. I believe that will enable banks to maintain their competitive position given the regulation and controls that we have as a legacy of our history and is a very important differentiator. As CBQ, our extremely popular 60 Seconds Digital Remittance service has achieved milestones by allowing customers to send money abroad especially to Asian countries within one minute through our Internet Banking and Mobile Banking App and is still a dominant provider in the international remittance space despite competition from fintechs.

We have one of the large branch networks

• What about your expansion strategy?

- In Qatar, we have one of the largest branch networks. Recently, following the successful launch of the first CB Premium lounge at D-Ring road, we launched a second Premium Lounge at Place Vendôme Mall. This additional opening presents a new milestone in Commercial Bank's plan to expand the availability and accessibility of banking for our premium clients. We provide them with access to a full range of financial services, in luxurious and discreet surroundings and this really helps establish Commercial Bank as a leader for premium customers in Qatar. Overall, within Qatar, we have around 30 branches and outside the state, we have banks in Turkey and stakes in banks in Oman and the UAE. We are focusing on them to make sure they continue to perform well and further improve their return on equity. It is worth mentioning that despite the currency devaluation in Turkey, we have been managing the business there for the last five years in a very careful and conservative way, especially with respect to risk and loan assets. Thus, we are comfortable with the way our bank has been managed there.

"Best Bank" awards in 2022

• How do you evaluate your results during the third quarter of 2022?

- Our Q3 profits were almost the same to what we have achieved during the whole year of 2021. We have a five year plan and we are executing on it. The Group reported consolidated net profit of QAR 2.2 billion for the period, up 3.3% compared to the same period of 2021. The Group net interest income for the nine months increased by 10.5% to QAR 3.0 billion compared to the same period of 2021. The growth was driven mainly by asset repricing due to a rising interest rate environment, reflecting positively on the interest income which was up 16.5%. Normalized total fees and other income witnessed a healthy growth of 5.9% to QAR 804.5 million compared to the same period of 2021, resulting in normalized total operating income increasing by 9.5%. On a normalized basis, the Group's cost-to-income ratio improved to 22.6% from 24.8% during the same period of 2021 on the back of operating income growth. Consequently, operating profit in the first nine months of 2022 increased by 12.8% to QAR 3.0 billion compared to the same period of 2021. Net provisions are in line with the guidance provided on cost of risk as we continue our conservative provisioning approach. Group loans and advances were QAR 98.4 billion as at 30 September 2022, down 2.6% compared to the same period of 2021 mainly on account of government repayments due to the strong fiscal position. Customer deposits increased to QAR 86.2 billion, up by 6.9% compared to the same period of 2021. Low-cost deposits grew by 11.2%, which contributed positively to our net interest margin.

On the other hand, Commercial Bank has been recognized as the "Bank of the Year" in Qatar for 2022 by The Banker Magazine. We have received a number of "best bank" awards in 2022 and named as the "most innovative bank" across business lines such as Retail, Wholesale, Technology and Digital. These awards are a great achievement to conclude 2022 and we thank the Board of Directors for their guidance, our clients for their continued loyalty and patronage to Commercial Bank, and our staff for their dedication and efforts.

The outlook for Qatar is positive

• What is your outlook for 2023?

- I believe 2023 will be a challenging year for the globe especially due to the recession and geopolitical issues. Yet, the GCC countries and Qatar in particular are much more favorably positioned due to the beneficial energy prices and Qatar has come out from a successful World Cup which has really established Qatar in the minds of people and put it on the global map. Thus, the outlook for Qatar is positive.

RICHARD MILLE



RM 037

In-house skeletonised automatic winding calibre
50-hour power reserve (± 10%)
Baseplate and bridges in grade 5 titanium
Oversize date and function selector
Variable-geometry rotor
Case in 5N red gold and snow-set diamonds

A Racing Machine On The Wrist

الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبي (الرئيس التنفيذي للبنك الدولي الإسلامي QIIB):

الأرقام التي يحققها القطاع المصرفي والتصنيفات الائتمانية التي يحظى بها تضعه في مرتبة متقدمة إقليمياً ودولياً



سجل «الدولي الاسلامي» القطري نجاحاً كبيراً منذ بدء نشاطه بفضل الدعم والمساندة من قاعدة عملائه القوية واتباعه سياسات استثمارية حكيمة ومتوازنة وتحقيق عوائد مجزية.

وفي هذا السياق، وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية»، رأى الرئيس التنفيذي للبنك الدكتور عبد الباسط أحمد الشيبي أن الارقام التي حققها القطاع المصرفي في قطر والتصنيفات الائتمانية التي يحظى بها تضعه في مرتبة متقدمة إقليمياً ودولياً مشيراً إلى أن البيئة المتميزة التي تعمل بها البنوك القطرية والقوة المشهودة للاقتصاد القطري عززت من القدرة على مواجهة التحديات وتحقيق أرقام متميزة خلال العام ٢٠٢٢.

وفي ما يتعلق بالإنجازات التي حققها البنك خلال العام ٢٠٢٢ لفت إلى إنجاز نسبة كبيرة من خطة التحول الرقمي وإضافة الكثير من الخدمات وتحديداً في خدمات الشركات، ما يعكس الالتزام الراسخ لتقديم أفضل وأشمل الخدمات للعملاء والشركات. أما على صعيد التوسع الخارجي أشار د. الشيبي إلى تأسيس الشركة التكافلية للتأمين في المملكة المغربية. معرباً عن مواصلة تحقيق الشركة لنسب نمو جيدة وإنجاز الخطط الاستراتيجية لمواجهة التحديات المختلفة.

■ كيف تجدون القطاع المصرفي في دولة قطر خلال العام ٢٠٢٢؟

– نحن في الدولي الإسلامي جزء من القطاع المصرفي القطري وحتى أكون محايداً سوف أحيلكم إلى الخبراء والمختصين ووكالات التصنيف الائتمانية وتقييماتها للقطاع المصرفي القطري وقوته، فالأرقام التي يحققها هذا القطاع والتصنيفات الائتمانية التي يحظى بها تضعه في مرتبة متقدمة إقليمياً ودولياً، ولا شك بأن البيئة المتميزة التي تعمل بها البنوك القطرية والقوة المشهودة للاقتصاد القطري والتخطيط السليم كلها أسهمت في مزيد من قوة الأداء للقطاع المصرفي القطري والقدرة على مواجهة مختلف أنواع التحديات وتحقيق أرقام نمو متميزة خلال العام ٢٠٢٢.

استراتيجيات وخطط يمكن للمصارف العربية العمل عليها

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– في الواقع كل ماتم ذكره هي تحديات ليست بالقليلة وتأثيراتها تطال مختلف دول العالم وتؤثر على الاقتصاد العالمي بشكل عام وعلى القطاع المصرفي بشكل خاص، فالتضخم يؤدي بشكل شبه حتمي إلى رفع البنوك المركزية لأسعار الفائدة بهدف كبح جماح التضخم كما أن الحرب الروسية الأوكرانية وما يرافقها من استقطاب عالمي يؤثر على الاقتصاد مع ما يخلفه هذا الاستقطاب من تحديات غير مسبوقة للاقتصاد العالمي.

أمام هذا الواقع من الطبيعي أن تتأثر الاقتصادات العربية والقطاع المصرفي العربي بحكم الترابط بين الاقتصادات العربية والعالمية، ولكن يجب الانتباه إلى أنه لايمكن وضع جميع البنوك العربية في سلة واحدة بحكم اختلاف الظروف التي تعمل بها هذه البنوك، وقوة الاقتصادات المتباينة من دولة لأخرى، وعليه فإن البلدان العربية التي تتمتع باقتصادات قوية، كدول الخليج، تستطيع البنوك فيها مواجهة التحديات بطريقة أكثر كفاءة ويسراً من غيرها بحكم الموارد الكافية وإمكانية الدعم الحكومي عند اللزوم وأيضاً الحداثة والمرونة التي تتمتع بها البنوك في هذه الدول.

ولكن عموماً هناك استراتيجيات وخطط يمكن للمصارف العربية أن تواجه بها هذه التحديات، واعتقد أن ذلك يجب أن يستند إلى سياسات حكيمة في مجالات التمويل والمخاطر مع التركيز على تمويل المشاريع ذات الجدوى العالية، والالتزام الصارم بسياسات البنوك المركزية في البلدان التي يعملون فيها.

توفير البيئة الملائمة لعمل الخدمات الرقمية هو قضية معقدة

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– في الواقع الخدمات المصرفية الرقمية باتت قضية بالغة الأهمية في القطاع المصرفي والبنوك التي لا تلحق بالركب سوف تعاني وسوف تفقد زخمها.

ولكن بالمقابل فإن توفير البيئة الملائمة لعمل الخدمات الرقمية هو قضية معقدة تتداخل فيها مجموعة من العوامل أهمها توفير بنية تكنولوجية تواكب العصر وقابلة للتطور وفق مصفوفة تلائم التطور العالمي في مجال الخدمات المصرفية الرقمية وتلبي تطلعات واحتياجات العملاء.

وهناك قضية جوهرية فيما يتعلق بالخدمات المصرفية الرقمية هو موضوع الأمان المرتبط بشكل أساسي بالأمن السيبراني، حيث يحاول المخترقون والمتسللون استهداف البنوك (وغير البنوك) بطرق ذكية تتطلب من الجميع الحذر وتطوير استراتيجيات فعالة للتصدي لهم.

ويتفق جميع الخبراء على ان التحدي السيبراني يمثل اليوم هاجساً للشركات على مستوى العالم ووفق المقياس الذي اعتمدته الشركات المتخصصة في مجال الأمن السيبراني .

وبناءً على ذلك، فإن ازدهار وأمان الخدمات المصرفية الرقمية مرتبط بشكل وثيق بضرورة تعزيز تدابير الأمن السيبراني بهدف حماية البنية التحتية والاستجابة للحوادث والتعافي منها في إطار قانوني ووفق الأنظمة والمعايير المعتمدة محلياً وعالمياً.

حققنا الأهداف المرحلية التي وضعناها نصب أعيننا

■ ما هي أهم إنجازات الدولي الإسلامي خلال العام ٢٠٢٢؟

– حققنا ولله الحمد خلال العام ٢٠٢٢ الأهداف المرحلية التي وضعناها نصب أعيننا، فعلى صعيد النتائج حققنا بنهاية الربع الثالث للعام ٢٠٢٢ صافي ربح بلغ ٩٠٢ مليون ريال، أي بنسبة نمو ٧,٤٪

وبلغ إجمالي إيرادات البنك ١,٩ مليار ريال، فيما بلغ إجمالي الأصول ٥٧,٧ مليار ووصل إجمالي حقوق الملكية بنهاية الربع الثالث ٨,٩ مليار كما أن كفاءة التشغيل في الدولي الإسلامي بلغت ١٨,٨٪ وهو ما يعتبر من أفضل النسب محلياً ودولياً، ووصلت كفاية رأس المال بازل III إلى ١٧,٠٦٪ وهو ما يفوق الحد التنظيمي.

أما النقطة الأهم بالنسبة لنا في العام ٢٠٢٢ فكانت إنجاز نسبة كبيرة من خطة التحول الرقمي التي شملت إضافة الكثير من الخدمات إلى قائمة قنواتنا الرقمية سواء بالنسبة للأفراد أم للشركات ونأمل أن ننجز التحول الرقمي بشكل شامل خلال فترة ليست بالبعيدة.

كما توسعنا خلال العام الماضي في خدمات الشركات وافتتحنا فرعين جديدين للشركات وهو ما يعكس التزامنا الراسخ بتقديم أفضل وأشمل الخدمات لعملائنا من الشركات والاستجابة للتوسع المضطرد في قاعدة عملائنا من هذه الفئة.

وعلى صعيد التوسع الخارجي فقد قمنا بتأسيس الشركة التكافلية للتأمين في المملكة المغربية، بالشراكة مع كل من شركة أطلانطا للتأمين وبنك القرض السياحي والعقاري المغربي والشركة الإسلامية القطرية للتأمين.

تحقيق نسب نمو جيدة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع لمواصلة تحقيق نسب نمو جيدة وتعزيز أداءنا وإنجاز خططنا المرحلية والاستراتيجية ومواجهة التحديات المختلفة سواء المرتبطة بالأسواق أو التحديات الموضوعية والمساهمة في تنمية مجتمعنا وخدمة بلادنا.■



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

44840000 | www.qiib.com.qa

ارتفاع الأرباح الصافية للبنك الأهلي ٨,٢٪ إلى ٧٧٢ مليون ريال قطري

الشيخ فيصل بن عبد العزيز آل ثاني:
نلتزم تجاه المجتمع ورعايته والمحافظة على الموارد الطبيعية

حسن الافرنجي:
أهدافنا تصب في مصلحة الاقتصاد المحلي تحقيقاً «لرؤية قطر ٢٠٣٠»



الشيخ فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني



حسن أحمد الإفرنجي

أعلن البنك الأهلي (ش.م.ع.ق.) عن تحقيقه صافي ربح بقيمة ٧٧٢ مليون ريال قطري عن الفترة المنتهية ٣١/١٢/٢٠٢٢ (٢٠٢١: ٧١٣ مليون ريال قطري) وبزيادة قدرها ٨,٢٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠٢١.

وبناءً على النتائج المُحققة، فقد أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ٢٠٪ (٠,٢٠ ريال قطري لكل سهم) وذلك على أن يتم إعتمادها من الجمعية العمومية. وأوضحت الميزانية إرتفاع في إيرادات الفوائد بنسبة ١٨,٣٪، والإيرادات التشغيلية بنسبة ١١,٢٪، كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٣,٧٪ مقارنة بالفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. وارتفعت محفظة القروض بنسبة ١,٤٪. هذا وقد تحسن معدل القروض غير العاملة من إجمالي محفظة القروض من ٣,٧٤٪ كما في نهاية ٢٠٢١، إلى ٢,٥٧٪ للعام ٢٠٢٢ كما بلغت نسبة تغطية للقروض غير العاملة ١٩٩٪.

تعليقاً على النتائج قال السيد **حسن أحمد الإفرنجي** الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي: «إن نتائج البنك للعام ٢٠٢٢ أوضحت تحسن ملحوظ في الربحية، وتحسن في المؤشرات والنسب المالية».

وأفاد بأن البنك استمر في تنفيذ خططه والتي تهدف إلى توفير حلول منتجات وخدمات مبتكرة، والاستمرار في تنفيذ المشروعات التي تصب في مصلحة الإقتصاد المحلي، كما أولى التقطير وزيادة نسبة القطريين أهمية كبرى، حيث سعى إلى استقطاب وتطوير الكفاءات القطرية تحقيقاً «لرؤية قطر ٢٠٣٠».

وانطلاقاً من الأهمية الكبرى التي يوليها البنك لتوظيف التكنولوجيا المبتكرة في الخدمات، قام البنك باستحداث عدد من الوسائل الحديثة للدفع عبر الأجهزة المحمولة مثل Apple Pay و Google Pay و Samsung Wallet و Fitbit Pay و Garmin Pay، ويستمر في الإستثمار بالتكنولوجيا، لتطوير خدماته وتقديم أفضل الخدمات للعملاء.

وأضاف السيد **الإفرنجي**: «وبما أن أمن بيانات عملائنا الشخصية ومعاملاتهم المالية على رأس أولوياتنا، فإننا نحرص على بذل كل الجهود المتاحة لتوفير أمنها وسلامتها على الدوام بينما نواصل الاستثمار في تطوير عملياتنا وتحسين أنظمتنا من خلال تعزيز أمننا السيبراني، بما يسمح لعملائنا إنجاز الخدمات المصرفية اليومية بطريقة متطورة وآمنة».

وذكر أيضاً السيد **الإفرنجي**: «وفي دلالة واضحة على أداء البنك الجيد والمستقر، أكدت وكالة موديز على تصنيفات الودائع لدى البنك الأهلي على A2 / Prime-1. كما أكدت وكالة فيتش الدولية أيضاً على التصنيف الإئتماني طويل الأجل للبنك الأهلي عند "-A".

صرح الشيخ **فيصل بن عبد العزيز بن جاسم آل ثاني** رئيس مجلس الإدارة للبنك الأهلي: «سعياً منا للوفاء بإلتزامنا بمبادئ الإستدامة، قمنا بإعداد مجموعة من المبادرات المتميزة التي تجسّد الأهمية التي يوليها البنك الأهلي للأمتثال للاعتبارات البيئية والإجتماعية والإدارية والتي يضعها في صلب استراتيجيته. ولهذه الغاية، قمنا برسم خريطة طريق لهذه المبادرات التي ستعمل خلال السنوات المقبلة على ترسيخ التزامنا بالتنمية المستدامة».

وأضاف رئيس مجلس الإدارة: «يفتخر البنك الأهلي بأنه عنصر رئيسي في المجتمع القطري ويلتزم بمسؤوليته الإجتماعية تجاه هذا المجتمع وبدوره الفعّال في المساهمة في رفاهية ورعاية المجتمع والناس والمحافظة على الموارد الطبيعية والبيئة».

وأضاف أيضاً رئيس مجلس الإدارة: «ننتهز هذه الفرصة لنشكر عملائنا على ولائهم المستمر للبنك الأهلي والمستثمرين على إلتزامهم والإدارة والموظفين على تفانيهم، وكل من ساهم في هذه النتائج الجيدة، كما أود أن أشكر مصرف قطر المركزي على دعمه وإرشاده المتواصل لنا».

وتستند هذه النتائج إلى القوائم المالية المدققة والتي تخضع للموافقة النهائية من قبل مصرف قطر المركزي والجمعية العامة للمساهمين.

Tied to our roots and proud of our heritage

Bringing tomorrow's banking to Qatar today.



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.

البنك الأهلي
ahlibank



فهد بن عبدالله آل خليفة

(الرئيس التنفيذي لمجموعة مصرف الريان - قطر AL RAYAN BANK):

القطاع المصرفي في قطر محرّك التنمية الاقتصادية

حافظ مصرف الريان AL RAYAN BANK على مكانته المرموقة بالسوق كأحد البنوك الرائدة على المستويين المحلي والإقليمي متجاوزاً التحديات والاضطرابات التي تعيشها اقتصادات الدول حتى المتقدمة منها.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة فهد بن عبدالله آل خليفة أثنى على الرقابة الحصيفة التي يقوم بها مصرف قطر المركزي والمعايير الاشرافية التي يصدرها بصفة دورية منوهاً بالمرونة الكبيرة التي أظهرتها البنوك في قطر في مواجهة التحديات حيث حقق القطاع المصرفي نمواً قوياً مدعوماً بهوامش مستقرة وإدارة فعالة للتكلفة وذلك نتيجة تراكم الخبرات المصرفية.

وفي ما يتعلق بالإنجازات أكد استثمار مصرف الريان المستمر في تطوير بنيته التحتية لمواكبة عملية التحول الرقمي وتوفير خدمات مصرفية مبتكرة تحاكي تطلعات العملاء، مع التركيز على علاقاته الوطيدة مع العملاء الحاليين، فضلاً عن استقطاب أعمال جديدة من أجل تعزيز مكانته في السوق وتحقيق قيمة مضافة للمساهمين.

"الطفرة القوية للاقتصاد القطري يعززها تنوع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على الايرادات النفطية بشكل كلي"

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في قطر خلال العام ٢٠٢٢؟

– أظهرت البنوك في قطر مرونة كبيرة في مواجهة التحديات والتحولات التي تشهدها الأسواق العالمية، حيث حقق القطاع المصرفي والمالي نمواً قوياً مدعوماً بهوامش مستقرة وإدارة فعالة للتكلفة. كما ساعدت حزم الدعم الاقتصادي التي أطلقتها الحكومة في دعم بعض الشركات في ضمان سيولة كافية للقطاع.

وبالتالي، ما تتمتع به البنوك من ملاءة مالية ورسملة مرتفعة تعود إلى الخبرات المصرفية التي تراكمت في دولة قطر من جهة وإلى الرقابة الحصيفة التي يقوم بها مصرف قطر المركزي والمعايير الإشرافية التي يصدرها بصفة دورية والتي تتوافق مع المعايير الدولية، الأمر الذي يحقق مستويات كبيرة من الأمان للجهاز المصرفي في الدولة. وبذلك تعزز دور القطاع المصرفي ليكون محركاً للتنمية الاقتصادية في قطر ما مكّن الدولة من زيادة معدلات النمو الاقتصادي وتحقيق «رؤية قطر ٢٠٣٠».

وفي سياقٍ متصل، الطفرة القوية التي يعيشها الاقتصاد القطري يعززها تنوع مصادر الدخل وعدم الاعتماد على الايرادات النفطية بشكل كلي، وهو ما كان له الأثر الإيجابي الواضح على ارتفاع مستويات النمو وهذا بطبيعة الحال سيحمل انعكاسات ايجابية على أداء البنوك لتكون الداعم الرئيسي لمشاريع التنمية للدولة ومؤسساتها.

بذلت المصارف المركزية جهوداً استثنائية

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– توقعت البنوك المركزية في الاقتصادات الرئيسية أنها قد تشدد السياسة النقدية وترفع من معدلات الفائدة للسيطرة على تصاعد التضخم إلى مستويات غير مسبوقة والتي تعود أسبابها إلى الأزمة الصحية ومؤخراً الغزو الروسي لأوكرانيا. وهذا ما دفع البنوك المركزية من حول العالم إلى التحرك بسرعة أكبر لتجنب انفلات التوقعات التضخمية وانعكاسها السلبي على اقتصاد الدول وطريقة عيش المواطنين.

وعلى صعيد الأسواق العربية، بذلت المصارف المركزية جهوداً استثنائية لضبط أوضاع القطاع المالي وتعزيز سلامته، ومن غير المتوقع أن يكون هناك أثر جوهري لارتفاع أسعار الفائدة على أدوات السياسة النقدية، كما أن المؤشرات الإيجابية لمتانة القطاع المصرفي العربي وما يتمتع به من ملاءة مالية يعزز من قدرته على استيعاب الخسائر المحتملة واستقراره في دعم النمو الاقتصادي للدول العربية.

توفير أنظمة متقدمة لتعزيز كفاءة العمليات وضمان حماية المعلومات

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات ومصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– تتمحور اهتمامات البنوك حول كيفية جعل خدماتها المالية أكثر سهولة في الاستخدام وجاذبية لعملائها من أجل تلبية تطلعاتهم المتغيرة باستمرار. وفي الوقت نفسه يجب الاستثمار في البنية التحتية وادخال أنظمة متقدمة توفر الحماية للبنوك وعملائها على حدٍ سواء. ومن هنا تكمن أهمية توفير بيئة ملائمة تتمكن من خلالها المصارف تقديم خدمات ومنتجات آمنة. ونحن بدورنا نولي اهتماماً لهذه المسألة ونحرص على توفير أنظمة متقدمة لتعزيز كفاءة العمليات وضمان حماية المعلومات.

إطلاق أول وديعة خضراء متوافقة مع الشريعة الإسلامية

■ ما هي أبرز إنجازات مصرف الريان للعام ٢٠٢٢؟

– يستمثر مصرف الريان بصورة مستمرة في تطوير بنيته الرقمية وذلك لمواكبة عمليات التحول الرقمي في الأسواق العالمية والإقليمية، وبهدف توفير خدمات مصرفية مبتكرة تحاكي تطلعات واحتياجات العملاء.

وعلى صعيد النتائج المالية المجمعة للربع الثالث من العام ٢٠٢٢ بلغت الأرباح الصافية ١,٣٦ مليار ريال في حين وصلت الإيرادات إلى ٥,١٤ مليار ريال بزيادة نسبتها ٣٧٪ مقارنة بالربع الثالث من عام ٢٠٢١. ونحن بدورنا سعداء بالنتائج المحققة التي تعكس نهجنا المتحفظ في بناء المخصصات وتأمين مصادر التمويل، مع التركيز على علاقاتنا الوطيدة مع العملاء الحاليين واستقطاب أعمال جديدة من أجل تعزيز مكانتنا في السوق وتحقيق قيمة مضافة للمساهمين.

بالإضافة إلى ذلك، أطلق مصرف الريان أول وديعة خضراء متوافقة مع الشريعة الإسلامية في دولة قطر والتي تتيح للعملاء المهتمين بتحقيق أهداف الاستدامة البيئية في أعمالهم المشاركة في هذه الودائع التي ستمول رواد الأعمال والمشاريع البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. ويمكن لهذه الخطوة إحداث تأثير إيجابي وتمكين عملائنا من إدارة أموالهم بطريقة أكثر مسؤولية من الناحية البيئية. ■

بيمه
Beema

Damaan Islamic Insurance Company

استثمر في راحة بالك

INVEST IN YOUR PEACE OF MIND



الأهلي المتحد ينتظر موافقة التحول إلى بنك إسلامي



عادل اللبان

دعا مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد المساهمين إلى عقد جمعية عمومية غير عادية للموافقة على تغيير النشاط التجاري من بنك تقليدي إلى بنك إسلامي.

وحدد ١٤ فبراير ٢٠٢٣ موعداً لانعقاد الجمعية العمومية بهدف الموافقة على تعديل الرخصة الحالية للبنك الصادرة من مصرف البحرين المركزي من رخصة مصرف تجزئة تقليدي إلى رخصة مصرف تجزئة إسلامي محلي، أو إصدار ترخيص جديد للبنك من المصرف المركزي حسب الاقتضاء، وذلك بعد استكمال الإجراءات المطلوبة لتوفيق الأوضاع وفقاً لخطة البنك للتحويل إلى المصرفية الإسلامية.

كما ستشمل الموافقة المطلوبة من الجمعية العمومية تحويل الشركات التابعة للبنك على شركات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويأتي تحول البنك نحو الصيرفة الإسلامية نتيجة استملاكه من قبل بيت التمويل الكويتي الذي يعمل بنظام الشريعة الإسلامية، في صفقة تبلغ أكثر من ١١ مليار دولار عبر إصدار أسهم لملاك البنك الأهلي في بيت التمويل الكويتي.

كما دعا مجلس الإدارة الجمعية العمومية للموافقة على تحول البنك من شركة مساهمة بحرينية عامة إلى شركة مساهمة بحرينية مقفلة، وما يتبعه من إلغاء لإدراج البنك في بورصة البحرين وبورصة الكويت.

ومن ضمن بنود أعمال الجمعية العمومية، الموافقة على إصدار سندات وقروض وأية أدوات تمويلية أخرى، وأية أوراق مالية ذات طبيعة رأسمالية وذلك على أساس تفضيلي أو رأسمالي ذات مرتبة أولى أو ثانوية بحد أقصى ٤ مليارات دولار، وذلك من خلال إصدار واحد أو عدة إصدارات، وتفويض مجلس الإدارة في تحديد التوقيت والسعر والعملة وتاريخ الاستحقاق وكافة الشروط الأخرى الخاصة بهذه الإصدارات.

الأهلي المتحد يحصد جائزة بنك العام في مصر



فـاز البنك الأهلي المتحد – مصر بجائزة بنك العام في مصر لعام ٢٠٢٢ Bank of the year for Egypt خلال الاحتفال الذي أقامته مجلة ذا بانكر في لندن، ويعتبر هذا الحدث التجمّع الأكبر من نوعه لكبار الشخصيات والمؤسسات المالية والاقتصادية بعيداً عن اجتماعات صندوق النقد والبنك الدوليين.

وتأتي هذه الجائزة تكليلاً للجهود التي قام بها البنك لتطوير جودة الخدمات التي يقدمها وتحقيق معدلات نمو ونتائج الأعمال خلال الأعوام المنصرمة ودوره الرائد والمتميّز في السوق المصرفية المصرية التي تحظى بمناخ تنافسي كبير في مجال الخدمات المصرفية بشكل عام.

وأوضحت **هالة صادق**، الرئيسة التنفيذية للبنك، أن حصول الأهلي المتحد على هذه الجائزة المرموقة أتى نتيجة نجاح خطته الاستراتيجية التي أدت إلى تحقيق نتائج أعمال متميّزة خلال الأعوام المنصرمة والتي ساهم في نجاحها الجهود التي بذلها فريق العمل بالبنك كل في مجاله والذي انعكس بدوره على نتائج أعمال البنك ونمو حصته السوقية، فضلاً عن تطور خدمات البنك سواء للأفراد أو المؤسسات وخدمات إدارة الثروات والأصول بما يتماشى مع توقعاتهم ويتواكب مع أحدث المستويات العالمية.

فقد قام البنك بالإسراع بتنفيذ استراتيجيته للتحول من خلال تقديم حلول رقمية مبتكرة توفر للعملاء خدمة تنفيذ المعاملات والاستفسار عنها في الوقت الفعلي متضمناً منصة B2B التي تم تطويرها مؤخراً لعملاء الشركات والتي توفر لهم الوسائل اللازمة للعمل عن بُعد وإدارة تدفقاتهم النقدية بكفاءة. وفي الوقت نفسه، تم تقديم حلول جديدة لعملاء التجزئة المصرفية مثل الحسابات الرقمية، ما يوفر لهم تجربة فريدة من نوعها.

وأضافت **صادق** أن التطور التقني الذي شهده البنك قد أتى جنباً إلى جنب مع الاستثمار في مجال التكنولوجيا المالية والتي تعد من أسرع المجالات نمواً في مصر. كما أن البنك قد أولى اهتماماً خاصاً بتدعيم القطاعات الصناعية المختلفة بهدف دفع عجلة التنمية الاقتصادية في ظل التحديات الراهنة وهو ما ينعكس في نمو محفظة الائتمان المتوازن مع التركيز على القطاعات الدفاعية الأقل تأثراً بالظروف الحالية. وأردفت أن البنك قد شهد تطوراً في مجال التجزئة المصرفية بشقيه المتعلقين بزيادة القروض الشخصية وودائع الأفراد وذلك لإجتذاب السيولة اللازمة لمواكبة نمو المحفظة الائتمانية بالسوق المصري،مؤكدة أن هذه الجائزة ستشجع البنك والعاملين فيه على تقديم المزيد من التطوير والحلول المختلفة للاستمرار في دور البنك الريادي في السوق المصري.

وتعتبر الجائزة واحدة من أرفع الجوائز في القطاع المصرفي لما تحظى به التقييمات التي تقوم بها ذا بانكر العالمية باحترام كبير لدى كافة المؤسسات المصرفية حول العالم، ويعد الحصول على لقب «أفضل بنك للعام» بمثابة شهادة تميّز صادرة من مجلة عالمية مستقلة.

ومن ناحية أخرى، كانت قد ارتفعت الأرباح الصافية للبنك من بداية العام ٢٠٢٢ وحتى نهاية شهر سبتمبر بنسبة ٧٤٪ مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق وذلك بفضل نمو الإيرادات التشغيلية في ظل تنوع الخدمات والمنتجات المصرفية المقدمة إلى العملاء، بالإضافة إلى نمو صافي محفظة القروض والتسهيلات الائتمانية بنسبة ٢٨٪، كما سجلت محفظة ودائع عملاء البنك معدل نمو بنحو ٢٤,٥٪ خلال الفترة نفسها.

الهلال تكافل
alhilal takaful

الهلال لايف
alhilal life

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

شركة الهلال لايف و الهلال تكافل

تدين شركتي الهلال لايف و الهلال تكافل التي تأسست عام 2009 و المتواجدة في مملكة البحرين و دولة الكويت، بقوتها إلى تنوع منتجاتها المصممة حسب الحاجة و التي تلبي احتياجات العملاء المتغيرة.

Your Life, Our Promise.

عبد العزيز الحليسي (الرئيس التنفيذي لبنك الخليج الدولي GIB):

نظراً لحالة عدم اليقين أصبح لزاماً على البنوك في منطقة مجلس التعاون أن تبقى متيقظة للمخاطر المحتملة



يحرص بنك الخليج الدولي GULF INTERNATIONAL BANK منذ نشأته أن يكون الشريك المصرفي الموثوق المعروف بقدراته الابتكارية وخبراته الإقليمية وارتباطاته الدولية انطلاقاً من تقديم حلول مصممة وفق احتياجات العملاء وتمتاز بالمرونة العالية ما يشكل الطريقة الأمثل لمواصلة مسيرة التألق.

وفي حوار مع الرئيس التنفيذي للبنك السيد عبد العزيز الحليسي لمجلة «البيان الاقتصادية» لفت إلى أنه بعد الركود العميق الذي تسببت به جائحة «كورونا» شهد الاقتصاد البحريني انتعاشاً قوياً انعكس إيجاباً على القطاع المصرفي المحلي الذي أظهر مرونة ملحوظة خلال ذروة الصدمة التي أحدثتها الجائحة.

وانطلاقاً من التطورات المتسارعة في التقنية الرقمية باتت البنوك على قدر كبير من تقديم خدمات ومنتجات آمنة وموثوقة تحاكي متطلبات كل عميل. منوهاً بدور البنك في ترسيخ مكانته كشريك مستدام ومستشار خبير في عدد من الصفقات بهدف تقديم المشورة لعملائه وتعزيز مشاركتهم في رحلاتهم نحو مستقبل أكثر استدامة.

وتقديراً لريادته المستمرة في قطاع الخدمات المصرفية الرقمية حصد بنك الخليج الدولي العديد من الجوائز، كما شارك في قيادة ترتيب القرض لأول عملية إعادة تمويل تسهيل مرابحة في العالم لمؤسسة مالية في المنطقة تأكيداً على التزامه بدعم وتعزيز التمويل المستدام في المنطقة.

■ ما هو تقييمك لأداء القطاع المصرفي المحلّي في عام ٢٠٢٢؟

– شهد الاقتصاد البحريني انتعاشاً قوياً بعد الركود العميق الذي تسببت به جائحة «كورونا»، وأدت السيولة والدعم المالي، إلى جانب ارتفاع أسعار النفط، إلى نمو قوي في الاقتصاد قاده القطاع غير النفطي. وقد عاد هذا النمو القوي بالفائدة على القطاع المصرفي المحلي، الذي أظهر مرونة ملحوظة خلال ذروة الصدمة التي أحدثتها الجائحة، مدعوماً برسملة قوية وتوجيهات رشيدة من الجهات المنظّمة المسؤولة. ويواصل الائتمان نموه بفضل الانتعاش الاقتصادي، في حين يعزز تحسن الأعمال وثقة المستهلكين نشاط الشركات.

وتستفيد البنوك البحرينية أيضاً من ارتفاع أسعار الفائدة، في الوقت الذي ظلت فيه بمنأى عن تأثير الصراع الروسي الأوكراني نظراً لانكشافها المحدود على البنوك النظيرة في تلك البلدان. وقد سمح ذلك للبنوك بالحفاظ على مقاييس مالية سليمة، ولا سيما تحسين الربحية وخفض مخصصات خسائر القروض.

وعلى الرغم من التحديات التي نشأت نتيجة لحالة الغموض والتقلبات الاقتصادية العالمية المستمرة، إلا أن التوقعات بالنسبة للقطاع المصرفي في البحرين وبيئة العمل فيه لا تزال إيجابية. ومن المرجح أن يظل النشاط الاقتصادي قوياً، مدعوماً بتنفيذ مشروعات التنمية الرئيسة، ومبادرات الإصلاح والتنويع، والتزام الحكومة بضمان الاستدامة المالية والاستقرار الاقتصادي. كما نشهد كذلك استثمارات متزايدة للبنوك المحلية في التقنية، واستخدام الرّقمنة لتحسين العمليات، على نحو يتماشى مع الاتجاه العالمي المتزايد منذ بداية الجائحة.

كفاءة التكاليف والكفاءة التشغيلية

■ يعتبر التضخم، وارتفاع أسعار الفائدة، وتقلبات أسعار العملات من بين التحديات الرئيسة التي تواجه اقتصادات العالم. كيف يمكن للبنوك العربية التعامل مع هذه القضايا؟

– لقد تغيرت الصورة الكلية بشكل كبير خلال العام الماضي، حيث تواصل البنوك المركزية سياساتها للاستجابة للوضع وكبح ضغوط الأسعار التي فاقمتها الحرب الروسية الأوكرانية. وسجل النمو الاقتصادي العالمي تباطؤاً كما أصبحت ظروف التمويل أكثر صعوبة. وقد واجهت بنوك المنطقة هذه التحديات بفضل صمود ومرونة اقتصادات دول مجلس التعاون الخليجي مدعومة بارتفاع أسعار النفط، والميزانية العمومية القوية، وجهود التنويع الاقتصادي، وتوقعات النمو الثابت. ورغم أنه من المتوقع أن يستمر الوضع القوي للبنوك في المنطقة، إلا أن المخاطر غير المباشرة لا تزال ماثلة. فما تزال هناك مخاوف من انخفاض أسعار النفط، خاصةً إذا تدهورت الأوضاع في العالم بشكل كبير وانخفض الطلب على النفط. ومن شأن ذلك قد يُضعف البيئة التشغيلية ويُخفض جودة أصول البنوك. كما يمكن لزيادة تكلفة المخاطر ونفور المستثمرين العالميين من المخاطرة أن يؤثر على النشاط الاقتصادي في المنطقة وعلى فرص القطاع المصرفي.

ونظراً لحالة عدم اليقين، فقد أصبح لزاماً على البنوك في منطقة مجلس التعاون الخليجي أن تبقى متيقظة للمخاطر المحتملة التي يمكن أن تظهر فجأة، وبالتالي فإن التركيز على كفاءة التكاليف والكفاءة التشغيلية يجب أن يكون أهم أولويات هذه البنوك، إضافةً إلى تعزيز إدارة المخاطر والضوابط. كما ستتطلب القيود التمويلية الناجمة عن انخفاض ظروف السيولة محلياً وعالمياً، إدارة أكثر حصافة للميزانية العمومية إلى حين استقرار الظروف العالمية.

توفير الأمن الرقمي الإلكتروني القوي والموثوق

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة آمنة وديناميكية للخدمات المصرفية الرقمية؟

– شهد القطاع المصرفي عدداً من التوجهات المهمة التي لا رجعة فيها، التي صاغت شكل المصرفية الرقمية. فقد أصبح العملاء يفضلون وبشكل مضطرد الطرق الرقمية في اجراء تعاملاتهم، سواء مع البنوك أو في التسوق والترفيه والسفر، كما تغيرت توقعات العملاء من البنوك وأصبحت تتأثر بتجاربهم الرقمية في القطاعات الأخرى.

ولكن في القطاع المصرفي الخاضع بشكل كبير للأنظمة والقوانين، يجب أن تقترن توفير تجربة عالية المستوى للعملاء بمستويات عالية من الأمن

"التزاماً منه بدعم تعزيز التمويل المستدام في المنطقة
نجح البنك في ترسيخ مكانته في عدد من الصفقات"

والسرية التي تعتبر مهمة بشكل خاص للعمليات المصرفية. وقد شهدت التقنية الرقمية تطورات متسارعة من بينها الخدمات المصرفية المفتوحة، والتحقق البيومتري، والذكاء الاصطناعي، وتعلم الآلة، وهذه جميعها تمكّن البنوك من تقديم خدمات ومنتجات آمنة وموثوقة بشكل كبير وخاصة لكل عميل. وقد كان من الصعب في السابق توفير هذه الخدمات.

كما أن الأنظمة المصرفية الصارمة في مجالات (اعرف عميلك) أو (مكافحة غسل الأموال) أو التحويلات خارج الحدود، تتطلب حلولاً قوية وموثوقة وقابلة للتطوير، والمصرفية الرقمية توفر هذه الحلول.

وبالنسبة للبيئة المصرفية الرقمية الديناميكية، فإنه يتعين على البنوك التفكير في (العميل) قبل (المنتجات والخدمات). ولتحقيق ذلك يجب على البنوك أن تعيد تصميم/تصوّر رحلات العميل من خلال التركيز عليه بشكل أساسي وفي الوقت ذاته تطبيق معايير عالية من الأمن والسرية. ويعني هذا كذلك مشاركة العملاء في تصميم المنتجات والخدمات، وتخصيص ما تقدمه البنوك من منتجات وخدمات لتلبية احتياجات العملاء الخاصة بدلاً من توفير مزايا عامة للجميع.

ومن بين الخطوات الأخرى لبناء بيئة مصرفية رقمية آمنة توفير الأمن الرقمي الإلكتروني القوي والموثوق بدون أن تكون تجربة العملاء مزعجة، بحيث تسبب لهم النفور من الخدمة. ونحن في بنك الخليج الدولي استخدمنا تقنيات من بينها الترميز وتشفير البيانات والتحقق البيومتري لتحقيق ذلك. ولقيت هذه التقنيات استحساناً كبيراً لدى العملاء.

وفي النهاية، فإن خلق القيمة في القطاع المصرفي سيعتمد على مدى الشراكة بين المصارف ومدى قدرتها على الاندماج في المنظومة الرقمية الأوسع من أجل توفير المزايا التي تُعمّق وتوثق علاقتها مع العملاء وتزيد من ربحيتها في الوقت ذاته.

عام الجوائز بامتياز

■ **ما هي أهم الإنجازات التي حققها بنك الخليج الدولي في عام ٢٠٢٢م؟**

– كان ٢٠٢٢ عاماً استثنائياً لبنك الخليج الدولي، أحرز خلاله العديد من الجوائز وحظي بوافر من التكريمات، بما في ذلك:

* ثلاث جوائز من مجلة (جلوبال بانكنج أند فاينانس ريفيو): جائزة «أفضل قرض مستدام في دول مجلس التعاون الخليجي لعام ٢٠٢٢» تقديراً لكونه أول بنك يقع مقره في مملكة البحرين وتملك السعودية غالبية أسهمه، ينجح في إغلاق قرض مشترك مستدام، وجائزة «أفضل صفقة مراعية للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات في البحرين لعام ٢٠٢٢»، وجائزة «أفضل بنك لتمويل المشاريع والتمويل المهيكل في السعودية ٢٠٢٢».

* جائزة «أفضل بنك في فئة تمويل التجارة في البحرين لعام ٢٠٢٢» من مجلة جلوبال ترايد ريفيو (جلوبال ترايد ريفيو السعودية ٢٠٢٢: التجارة والتصدير).

* ثلاث جوائز من مجلة (ذا ديجيتال بانكر) خلال حفل توزيع جوائز الابتكار الرقمي في الشرق الأوسط وإفريقيا: جائزة «أفضل حل للحساب الافتراضي»، وجائزة «أفضل حل لتكامل نظام تخطيط الموارد المؤسسية»، وجائزة «أفضل بنك في إدارة النقد في البحرين».

* جائزة «أفضل بنك في تمويل سلسلة التوريد في السعودية لعام ٢٠٢٢» و«أفضل فريق للمعاملات المصرفية في السعودية لعام ٢٠٢٢» وذلك خلال القمة السعودية السنوية للتمويل التجاري في نسختها العاشرة.

في عام ٢٠٢٢، شارك بنك الخليج الدولي إلى جانب بنك آخر في أكبر مزاد لائتمان الكربون بالعالم، ونجح في شراء أرصدة كربون عالية الجودة من شأنها تعويض كامل انبعاثاته لعام ٢٠٢١ بمساعدة مبادرات أخرى مماثلة. وتهدف مبادرة سوق الكربون التطوعي إلى تشجيع الشركات في المملكة العربية السعودية على تداول أرصدة الكربون ما يسرع التحول إلى مستقبل محايد للكربون.

كما نجح البنك في ترتيب قرض مشترك بقيمة ٤ مليارات دولار أميركي لوزارة المالية العمانية لتمويل آجال استحقاق الديون الحكومية المقررة لعام ٢٠٢٢. وخلال العام، نجح بنك الخليج الدولي أيضاً في تنفيذ أول عملية إعادة شراء وفق معايير الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات. وأغلق البنك كذلك أول معاملة إعادة شراء وإعادة شراء عكسي مع بنوك ومؤسسات مالية غير مصرفية، كما أتم أول معاملات سندات (شراء/بيع) مع بنوك ومؤسسات مالية غير مصرفية.

أما فيما يخص شركة (جي آي بي كابيتال)، فقد عملت بصفة المستشار المالي، ومدير الاكتتاب، ومدير سجل اكتتاب المؤسسات، والمتعهد الرئيس بالتغطية في الطرح العام الأولي لشركة الدواء للخدمات الطبية، التي جمعت حوالى ٢ مليار ريال سعودي (٥٠٠ مليون دولار أميركي). علاوة على ذلك، طرحت (جي آي بي كابيتال) صندوق «جي آي بي لأسهم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بمعايير إي أس جي (ESG) وهو أول صندوق عام من نوعه في المنطقة يُدار وفقاً لمعايير الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات.

وفي صفقة أخرى بالغة الأهمية، شارك بنك الخليج الدولي في تمويل إنشاء مصنع للسيارات الكهربائية في المملكة العربية السعودية من المقرر أن تقوم شركة لوسِد، الشركة الرائدة في مجال تصنيع السيارات الكهربائية، ببنائه.

ترتيب القرض لأول عملية إعادة تمويل تسهيل مرابحة في العالم لمؤسسة مالية في المنطقة

■ **ما الذي حققه بنك الخليج الدولي حتى الآن في مجال الاستدامة المالية وتحقيق هدف الحياد الصفري؟**

– إن التمويل المستدام هو أداة دين تحفز المقترض على أهدافه الطموحة والمحددة سلفاً للأداء المستدام. وتمنح قروض بنك الخليج الدولي المستدامة عملاء البنك في المملكة العربية السعودية والبحرين والإمارات قناة للمساهمة في تحقيق أهداف الأمم المتحدة للتنمية المستدامة من خلال المرفق العمومي للشركات. وقد تجسد إصرار بنك الخليج الدولي على ترسيخ مكانته كشريك مستدام ومستشار خبير في عدد من الصفقات التي تمّ إغلاقها بنجاح في ٢٠٢٢م؛ حيث كان دوره تقديم النصيحة والمشورة لعملائه بشأن إستراتيجياتهم للاستدامة لمساعدتهم على وضع مؤشرات أداء رئيسة لتعاملاتهم وبالتالي مشاركتهم في رحلاتهم نحو مستقبل أكثر استدامة. كما حصل بنك الخليج الدولي على العديد من الجوائز العام الماضي للاستدامة وللتعاملات المتعلقة بالحوكمة.

وقد شارك بنك الخليج الدولي في قيادة ترتيب القرض لأول عملية إعادة تمويل تسهيل مرابحة في العالم لمؤسسة مالية في المنطقة، في شهادة على التزامه بدعم وتعزيز التمويل المستدام في المنطقة. ■

بنك السلام يدشن "Al Salam Zone" لضمان سهولة انتقال زبائن الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار



دشن بنك السلام مؤخراً "Al Salam Zone" في الطابق الأول من مجمع سيتي سنتر البحرين، والذي يهدف إلى تقديم الدعم الفعلي لعملية انتقال زبائن الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار إلى بنك السلام حيث يمكن للزبائن طرح الاستفسارات الخاصة بعملية انتقالهم. ويستطيع جميع الزوار دخول "Al Salam Zone" مجاناً والاستمتاع بكل ما يقدمه من تجارب مبتكرة وملهمة.

حضر التدشين السيدة **خولة أحمد حسن إبراهيم** مدير إدارة مراقبة المؤسسات المالية الإسلامية بالإنابة في مصرف البحرين المركزي، بالإضافة إلى منتسبي مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية في البنك.

ويُذكر بأن بنك السلام قد استحوذ على قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في بنك الإثمار في الربع الأول من هذا العام، الأمر الذي جعل من بنك السلام أكبر بنك إسلامي في مملكة البحرين. وقد بادر بنك السلام بتنفيذ خطة متكاملة لضمان انتقال زبائن الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار إلى بنك السلام بشكل سلس دون التأثير على المعاملات المالية الأساسية، ليتمكنوا بذلك من الاستمرار في استخدام المنتجات والخدمات المصرفية بشكل اعتيادي أثناء مرحلة انتقالهم. ويعد "Al Salam Zone" جزءاً رئيسياً من عملية الاستحواذ، حيث يوفر مكاناً يتيح للزبائن التعرف بشكل أقرب وأعمق على بنك السلام، ورحلة نموه وتحوله الرقمي.

وبهذه المناسبة، صرّح السيد **رفيق النايض** الرئيس التنفيذي للمجموعة في بنك السلام: «يسعدنا دعوتكم لزيارة "Al Salam Zone"، المكان الذي يعد بمثابة محطة تفاعلية مبتكرة تمنح الزوار تجربة التعرف على بنك السلام والتعمق في هويته المؤسسية. سيعمل "Al Salam Zone" كحلقة وصل بين بنك السلام وزبائن قطاع الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار لتيسير عملية انتقالهم، واستعراض خطوات ومزايا عملية الاستحواذ، والتي تشمل الاستفادة بشكل أكبر من نقاط القوة المشتركة ومن شبكة فروع وأجهزة الصراف الآلي واسعة النطاق. وبالاعتماد على أحدث التكنولوجيا، سنعرض للزوار مراحل وخطوات رحلة نمونا وتطورنا التي جعلت بنك السلام أكبر بنك إسلامي في مملكة البحرين من خلال اتباعه لخطط استراتيجية تعتمد على رؤية واضحة. ونحن واثقون بأن صفقة الاستحواذ الأخيرة ستساهم في تقوية القطاع المصرفي الإسلامي بشكل كبير».

ومن جانبه، علق السيد **أنور مراد** نائب الرئيس التنفيذي للخدمات المصرفية في بنك السلام: «يدفعنا شغفنا وسعينا للتميز في خدمة زبائننا وتلبية تطلعاتهم بشكل يتجاوز توقعاتهم في تقديم كل ما هو مميز، وهذا ما ألهمنا لتدشين "Al Salam Zone" ليكون بمثابة محطة متكاملة للتعريف بهويتنا المؤسسية والتفاعل مع أفراد المجتمع، وانعكاساً لقيم التآزر والتعاون وواجهة لرحلة نمونا وتوسعنا في البنك. وبهدف تيسير إجراءات عملية انتقال زبائن قطاع الخدمات المصرفية للأفراد من بنك الإثمار إلى بنك السلام، قمنا بتخصيص مركزاً خاصاً بعملية الاستحواذ في "Al Salam Zone"، وذلك لضمان الانتقال السلس للزبائن، وستدعم هذه المساحة زبائن بنك الإثمار في إصدار البطاقات المصرفية، علاوة على منحهم فرصة الاستفسار بشكل مباشر حول أي تساؤلات متعلقة بعملية الانتقال».

ويعكس "Al Salam Zone" الرؤية المستقبلية لبنك السلام، ويعد جزءاً من حملة «ننمو بكم ومعكم»، وهي تضم عددًا كبيراً من التجارب التفاعلية المستوحاة من ركائز وقيم البنك وتاريخه المصرفي الرائد، بالإضافة إلى إنجازاته ورحلة نموه المستدام.

ويضم "Al Salam Zone" أقسام تفاعلية تناسب الزوار من جميع الأعمار، بما في ذلك مقهى مزود بروبوت لتقديم الضيافة للزبائن، وقسم محاكاة الواقع الذي يزود الزوار بتجربة افتراضية، بالإضافة إلى مساحة الرسم باستخدام الأجهزة اللوحية الذكية حيث يتم عرض الرسومات في شاشة (LED) تفاعلية.

وتماشياً مع جهوده المتواصلة نحو ترسيخ ركائز الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية في مملكة البحرين، وانطلاقاً من توجهاته الهادفة للمساهمة في خطة التشجير الوطنية، والتي تهدف لمضاعفة عدد الأشجار في البحرين بحلول العام ٢٠٣٥، دشن البنك ركن التشجير في "Al Salam Zone" حيث يتيح هذا الركن للزوار المشاركة في جعل مملكة البحرين خضراء أكثر وذلك ضمن إطار حملة «ننمو بكم ومعكم» التي أطلقها البنك مؤخراً، حيث سيقوم البنك بزراعة شجرة في البحرين اعتباراً من العام المقبل، وذلك مقابل كل نبتة يتم زراعتها في الركن.

بنفت
benefit

25 عاماً years

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

أول بنك في البحرين يقدم هذه الخدمة..

بنك البحرين والكويت يدخل عالم الميتافيرس بإطلاق خدمة "BBK Virtual" لعملائه

د. عادل سيف: الخطة الاستراتيجية للبنك تضع ضمن أولوياتها ضرورة التكيف مع متطلبات المستقبل وتحقيق طموحات العملاء

أعلن بنك البحرين والكويت BBK، البنك الرائد في مجال الخدمات المصرفية للأفراد والمؤسسات في مملكة البحرين، عن إطلاق خدمة "BBK Virtual"، ليكون بذلك أول بنك في البحرين يقدم هذه الخدمة، ويعزز بذلك ريادته في تلبية تطلعات عملائه وتزويدهم بأحدث الخدمات المالية والمصرفية الرقمية.

وتأتي هذه الخدمة الحصرية كتجربة مصرفية مميزة ثلاثية الأبعاد يمكن الوصول إليها من خلال عالم الميتافيرس المتطور، حيث يسخر البنك هذه التكنولوجيا المتنامية ويسمح لعملائه بالقيام بزيارة افتراضية لفرع البنك على الميتافيرس والوصول إلى المعلومات والخدمات المصرفية المختلفة من منازلهم أو أي مكان.

ويوفر البنك تجربة متعددة الوظائف باستخدام صور رمزية مخصصة عبر العالم الحقيقي والواقع المختلط وبيئات الواقع الافتراضي ليتمكن العملاء من استخدام الصور الرمزية الخاصة بهم من نظارات الواقع الافتراضي والوحدات المصرفية الرقمية والهواتف المحمولة وأجهزة الكمبيوتر المحمولة وبيئات الواقع المختلط. كما ستوفر المنصة الخدمات المصرفية من العالم الحقيقي إلى العالم الافتراضي، والتفاعل مع إنشاء الصورة الرمزية لمدير العلاقات وتخصيصها، والتفاعل الرقمي القائم على الذكاء الاصطناعي للعملاء وتوفير الخدمات المصرفية.

يعد انتقال بنك البحرين والكويت إلى عالم الميتافيرس تجربة رائدة في المنطقة حيث يهدف البنك دائماً لاستخدام أحدث الخدمات المالية الرقمية العالمية التي تواكب التطورات التقنية في جميع المجالات، بالإضافة لمساعدة عملائه بإضافة أساليب جديدة للتفاعل مع مواردهم المالية وخاصة عملائه الشباب وهي الفئة المستهدفة لاعتمادهم بشكل متزايد على التكنولوجيا في جميع مناحي



الدكتور عبدالرحمن سيف

حياتهم. كما توفر خدمة "BBK Virtual" الوصول بسهولة لموقع بنك البحرين والكويت وقنوات التواصل الاجتماعي الخاصة بالبنك للاطلاع على أحدث الخدمات والتحديثات والعروض.

وتعليقاً على إطلاق هذه الخدمة الحصرية قال الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك البحرين والكويت الدكتور **عبدالرحمن سيف**: «إن هذه الخدمة الجديدة تأتي ضمن مبادرات التحول الرقمي للبنك والتي ستمكن العملاء من إجراء كافة المعاملات المصرفية بصورة رقمية كاملة وتوفير الخدمات المصرفية والمالية بوسائل تقنية تواكب الأساليب المصرفية الحديثة، وتساعد العملاء على إجراء معاملات أسهل وفق أعلى معايير الأمان من خلال هواتفهم والأجهزة الإلكترونية الأخرى. ويسعدنا أن بنك البحرين والكويت هو أول بنك في مملكة البحرين يطبق هذه التقنية التفاعلية المتطورة، ونعتقد أن فئة الشباب على وجه الخصوص سوف تستمتع بهذه التجربة الفريدة كتفاعلهم مع عالم التكنولوجيا الرقمية التفاعلية».

وأضاف الدكتور **سيف** أن بنك البحرين والكويت يسعى باستمرار لتبوء الريادة في مجال تقديم الخدمات المالية الرقمية، وتوفير المرونة في المعاملات المالية لعملائه وضمن أدوات تتمتع بموثوقية عالية، وأن استخدام الإمكانات الكبيرة لتقنية الميتافيرس المتطورة تأتي في إطار تقديم خدمات مميزة وغير مسبوقة للعملاء. واختتم قائلاً: «الخطة الاستراتيجية للبنك تضع ضمن أولوياتها ضرورة التكيف مع متطلبات المستقبل، وتحقيق طموحات العملاء، جنباً إلى جنب مع تعزيز الأمن السيبراني لجميع المعاملات وتقديم أفضل الخدمات المالية الرقمية في مملكة البحرين».

جدير بالذكر أن عالم الميتافيرس ما زال أحد المفاهيم التقنية قيد التطوير والتحديث، وعلى هذا النحو لن يتم إجراء أي معاملات أو نشاط فعلي على المنصة ولن يتم جمع بيانات العملاء أو الاحتفاظ بها في عالم الميتافيرس، والهدف من BBK Virtual هو تأهيل العملاء وتدريبهم على التعامل مع تلك التقنيات المتطورة قبل أن تصبح المعاملات المصرفية أمراً ممكناً بالفعل في عالم الميتافيرس.

وأكد بنك البحرين والكويت جاهزيته الكاملة على صعيد التكنولوجيا والبنية التحتية التجارية والخصوصية والقوى العاملة أيضاً لمواصلة هذه الخطوات الواسعة والجريئة نحو تسخير تطبيقات الميتافيرس لخدمة عملائه، وليكون بما لديه من إمكانيات نوعية رائداً في مجال دمج هذه التقنية في الصناعة المالية والمصرفية.




BBK
بنك البحرين والكويت
٥٠ عاماً
من الابتكار
المتواصل
17 20 7777 | www.bbkonline.com
مرخص من قبل مصرف البحرين المركزي كبنك تجزئة تقليدي

عبد الواحد الجناحي (الرئيس التنفيذي لشركة BENEFIT):

شركات الفنتك تستطيع فتح آفاق عديدة ومنتجات كثيرة مبتكرة خارج إطار القطاع المالي التقليدي



تُقدم شركة BENEFIT في البحرين على مساعدة القطاع المالي في خلق علاقات وثيقة ودائمة مع العملاء عبر قاعدة جغرافية واسعة النطاق، حيث نجحت في الجمع بين فريق العمل من ذوي الكفاءة والمهارة العالية واتباع الخطط الاستراتيجية والمبادرات الطموحة، إضافة إلى تقديم أحدث الخدمات المالية.

بناءً على ذلك حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد عبد الواحد الجناحي الرئيس التنفيذي للشركة فأوضح أهمية استراتيجيتها الجديدة التي تشمل تعزيز بنية قطاع المدفوعات الإلكترونية والتحول الرقمي وإقامة شراكات جديدة، إضافة إلى مبادرة تحسين خدمات تطبيق بنفت بي ليشمل الأسواق الإلكترونية للتحويلات المالية الدولية وكذلك توفير منصة جامعة تخدم المؤسسات وتساهم في فرص التمويل. وأشار الجناحي من جهة أخرى إلى أن التعاون مع شركات الفنتك يعتبر فرصة مهمة لتطوير القطاع المالي ويطرح منتجات مبتكرة خارج الإطار التقليدي، كما لفت إلى أهمية تطوير الكوادر البشرية وفق رؤية تلائم تقديم خدمات مالية رقمية. وفي إطار مختلف يتطلع الجناحي إلى تحقيق المزيد من الإنجازات مع بداية عام ٢٠٢٣ إضافة إلى إقامة مبادرات جديدة تناسب خطة الشركة الاستراتيجية ما سينعكس إيجاباً على مستخدمي خدماتها ومنتجاتها والقطاع المصرفي بوجه عام.

■■■ هناك مبادرات متعددة نعمل على تنفيذها متطلعين لمزيد من الإنجازات ■■■

■ ما هي أهم ملامح الاستراتيجية الجديدة للشركة ٢٠٢٢-٢٠٢٤؟

– أطلقنا الاستراتيجية الجديدة للشركة والتي تركز على محاور أساسية تشمل تعزيز بنية قطاع المدفوعات الإلكترونية ومبادرات التحول الرقمي والعمل على فتح الشراكات الدولية.

هناك مبادرات متعددة ضمن تلك المحاور ونعمل على تنفيذها وفق الجدول الزمني المعتمد ومن تلك المبادرات تحسين خدمات تطبيق بنفت بي ليتضمن الأسواق الإلكترونية للتحويلات المالية الدولية مثلاً أو التأمين وكذلك العمل على توفير منصة جامعة تخدم المؤسسات الصغيرة والناشئة من خلال تقديم معلومات وافية للبنوك ومؤسسات التمويل ما يحسن من فرص التمويل لها، إلى جانب العمل على فتح الشراكات الدولية ونقل المعرفة والخبرات التراكمية لمنتسبي الشركة ضمن برامج الاستشارات لمختلف المؤسسات في العالم.

شركات الفنتك الناشئة أصبحت واقعاً

■ هل شركات الفنتك الناشئة تشكل منافسة في القطاع المالي التقليدي؟

– شركات الفنتك الناشئة أصبحت واقعاً يجب أن تُعامل بإيجابية وليس كمنافس فهي تستطيع فتح آفاق عديدة وطرح منتجات كثيرة مبتكرة خارج إطار القطاع المالي التقليدي والتي قد يصعب تحقيقها وفق لوائح الامتثال والبنية التقنية التقليدية، وعليه فإننا نجدها فرصة مهمة للشراكة والتطوير وفتح آفاق جديدة للزبائن.

تأسيس إطار عام متكامل

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مالية رقمية آمنة وديناميكية؟

– من خلال تأسيس إطار عام متكامل Framework يتضمن البنية التقنية والبنية التشريعية وتطوير الكوادر في مجال الخدمات المالية الرقمية علاوة عن وجود رؤية تدعم هذا الإطار المتكامل. وضمن العناصر المهمة في هذا المجال يأتي الإطار الأمني المصاحب الذي يتضمن عناصر مصاحبة بالتركيب ذاته مثل الجوانب التشريعية وتنظيمات الامتثال والتحقق من المستخدمين ونحوه.

نأمل تحقيق العديد من مبادرات الخطة الاستراتيجية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– بدايةً، نسأل الله أن يكون العام الجديد بداية خير وسلام وعطاء، كما أننا نتطلع لمزيد من الإنجاز لا سيّما لمرحلة ما بعد الجائحة والتي كانت صعبة بالإجمال على الجميع. كما أننا نأمل تحقيق العديد من مبادرات الخطة الاستراتيجية للشركة حسب جدولة الـ٢٠٢٣ والتي ستنعكس بالإيجاب على مستخدمي خدمات ومنتجات شركة بنفت والقطاع المصرفي بشكل عام لا سيّما وأنها تتقاطع بشكل مباشر مع خطط تطوير القطاع المصرفي بمملكة البحرين حسب توجيه مصرف البحرين المركزي. ■



It's good to know the past. Anticipating the future is even better.

Ever since 1951, we have been applying proven principles of risk management to protect our clients against whatever may be coming down the road towards them. We pride ourselves on the expert knowledge we have acquired over the years. But only for its value in reliably protecting our clients tomorrow.
Deutsche Rück. Reliable reinsurance.

Deutsche Rück



عبدالله الراجحي

(رئيس مجلس إدارة مصرف الراجحي):

ليست لدينا خطط اندماج أو استحواذ

ارتفاع أسعار الفائدة ليس من صالحنا

قال **عبدالله الراجحي** رئيس مجلس إدارة «مصرف الراجحي»، إن المصرف ليست لديه خطط اندماج أواستحواذ مع بنوك أخرى.

وأوضح أنه لا توجد أي دراسات أو خطط أو حتى اتصالات حول ذلك حالياً. كما أنه لا توجد أي خطة لتغيير اسم المصرف إلى «مصرف المستقبل».

وحول ارتفاع أسعار الفائدة، قال ان ارتفاع أسعار الفائدة هذه الفترة ليس من صالح المصرف، خاصة أن المصرف يركز على قطاع الأفراد، ونسبة كبيرة من قروض الأفراد بأسعار ثابتة، فيما تعتبر الودائع التي يحصل عليها المصرف قصيرة الأجل ويتم تسعيرها خلال فترة قصيرة.

١٨ مليون عميل

وأضاف **الراجحي** أن المصرف هو بنك الأفراد، ولدى المصرف والشركات التابعة له ١٨ مليون عميل.

وأضاف ان اندماج بنكي «الأهلي» و«سامبا» لم يؤثر على المصرف، مؤكداً على أن المصرف ما زال الأول في قطاع الأفراد، وكان في المركز الثاني في إجمالي الموجودات واستمر في نفس المركز بعد الاندماج، مشيراً إلى أن المصرف يتابع السوق وما قد يؤثر عليه من خدمات أو تقنيات أو تشريعات جديدة.

وقال **الراجحي** إنه لا توجد أزمة سيولة لدى البنوك، مبيناً ان الاقتصاد دورات فمرات يحدث نمو في القروض ومرات في الودائع إلا أن النسب لا تزال صحية ضمن النطاق المحدد، مبيناً أن البنوك هي المسؤولة عن إدارتها وإدارة مخاطرها وتأمين سيولتها.

وأضاف أن نسبة القروض للودائع في المصرف وصلت إلى ٨٩٪ بنهاية نوفمبر ٢٠٢٢.

وذكر أن التمويل العقاري من أهم أسباب ارتفاع قيمة محفظة القروض لأكثر من الضعف في مصرف الراجحي خلال الفترات الأخيرة نتيجة مستهدفات «رؤية المملكة ٢٠٣٠» بزيادة تملك السكن، إضافة إلى ارتفاع القروض لبقية القطاعات.

وأشار **الراجحي** إلى أن النمو الاقتصادي كان كبيراً جداً خلال ٢٠٢٢، حيث تمت الاستفادة من قطاع الشركات والقطاعات الأخرى، مبينا أن المصرف سيستفيد من هذا النمو على المدى الطويل وسيقوم بتوسيع حصته.

لم نسرّح أي موظف

وأوضح أن المصرف يعمل على دمج فروعه وليس إغلاقها، مبيناً أن المصرف لم يسرّح أي موظف حيث ارتفع عدد موظفي المصرف وشركاته التابعة من ١٢,٥ ألف موظف في عام ٢٠١٩ إلى ٢١ ألف موظف حالياً.

وأضاف ان استحواذ المصرف على شركة «إجادة» جاء بهدف الاستفادة من نجاحها في مجال التقنية، خاصة أن المصرف معتمد بشكل كبير على التقنية، ومن المتوقع استمرار هذا الاعتماد بشكل أكبر في المستقبل.

سنطبق ثمار عدم توزيع الأرباح في المستقبل

وأضاف ان المصرف لم يوزع أرباحاً نقدية عن العام ٢٠٢٢ بسبب النمو الكبير جداً في الأعمال.

وأشار إلى أن متطلبات البنك المركزي السعودي «ساما» بالإضافة إلى المعايير الدولية، تحقيق حد أدنى من رأس المال يتناسب مع حجم الأعمال.

وأوضح أنه كان لا بد ان يحتفظ المصرف بالأرباح وعدم توزيعها للاستفادة من تلك الأموال في تنمية الأعمال، مبيناً أن المساهم على المدى الطويل لا يتضرر من عدم توزيع أرباح، بالعكس فإن النمو لمصلحته حيث توجد فرصة للنمو.

وأكد **الراجحي** أن المصرف يبحث عن الموازنة بين نمو القروض ورأس المال.

علما أن مصرف الراجحي قام بزيادة رأسماله إلى ٤٠ مليار ريال وبنسبة ٦٠٪ عن طريق توزيع أسهم منحة خلال العام ٢٠٢٢.

شركة العرض المتقن
Perfect Presentation

مجموعة شاملة من خدمات وحلول
تقنية المعلومات والاتصالات

- وحدة تطوير البرمجيات
- وحدة التشغيل والصيانة
- وحدة تجربة العملاء



WWW.2P.COM.SA

@2PCompanySA 2P Perfect Presentation

المهندس هاني سالم سنبل

الرئيس التنفيذي للمؤسسة الدولية الإسلامية لتمويل التجارة (ITFC)
والرئيس التنفيذي بالإنابة للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص (ICD):



نبذل جهوداً مضاعفة للوقوف إلى جانب الدول الأعضاء ويبقى الحل الأمثل هو تكاتف وتضامن المجتمع الدولي

للتصدي للأزمات المتسارعة أفاد المهندس سنبل أن الحل الأمثل يكمن في تكاتف وتضامن المجتمع الدولي . كما أعرب عن استمرارية المؤسستين في نهج استراتيجيات هادفة ومحددة مع التركيز على المشروعات التنموية والعمليات التجارية من أجل الوقوف إلى جانب الدول الأعضاء وتعزيز قدراتها لمواجهة التحديات وتلبية احتياجات شعوبها ضمن الإمكانات المتاحة.

■ يمر الاقتصاد العالمي بتحديات كثيرة، ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها لمساندة الدول الأعضاء؟

– شهد العالم عبر السنوات أزمات مالية وصحية واقتصادية، لكن المرحلة الحالية لم يسبق أن شهدنا مثلها من قبل باعتبارها أزمة شاملة ومتداخلة على مستوى اضطراب سلاسل الإمداد والتضخم وعدم قدرة العديد من الدول الايفاء بالتزاماتها المالية. ونحن باعتبارنا مؤسسة دولية وتنموية يقع على عاتقنا الوقوف إلى جانب الدول الأعضاء وتوفير الدعم لها والتخفيف من أعبائها والتحديات التي تواجهها على مستوى الاستمرارية وديمومة الأعمال.

عملياً، نطمح أن نقيم علاقات شراكة مع شركات ومؤسسات القطاع الخاص في الدول الاعضاء في مختلف المجالات وخصوصاً فيما يتعلق بمشاريع البنى التحتية وتسهيل تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول الأعضاء. وتجدر الإشارة إلى أن استراتيجية المؤسسة المستقبلية تعتمد على ثلاثة دعائم أساسية سيتم التركيز من خلالها على التالي:

* تمويل القطاع الخاص في الدول الأعضاء بشكل أفضل بناءً على احتياجاتها التنموية.
* تعزيز الحوكمة والحلول الرقمية.
* تعميق التعاون داخل مجموعة البنك الإسلامي للتنمية والشركاء الدوليين والمؤسسات المالية المحلية والدولية.

■ ما هي سبل الدعم المقترحة من طرف المؤسسة؟

– في إطار الشراكة بين القطاعين الخاص والعام (PPP) نعمل على تمويل وتنفيذ المشاريع التنموية والبنى التحتية وكيفية عملهما معاً للرفع من مستوى اقتصادات الدول وتحقيق أهداف التنمية المستدامة. ومن أجل ذلك، تم اعتماد «نظرية التغيير» والتي ترتكز على ثلاثة جوانب أساسية: الاستثمار والمشاركة والتأثير. كما يمكن دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير خطوط تمويل، واقتراح حلول استشارية للشركات وكذلك الحكومات وإصدار الصكوك والتمويل المشترك من أجل تنمية القطاع الخاص. ■



Spearheading the Social Development Mission in Saudi Arabia

SDB is committed to:

1



Funding **Environmental** causes.

2



Empowerment of individuals and enterprises within the Saudi **Social** landscape.

3



Optimizing **Governance** to better serve.

920008002 SDB.GOV.SA

بنك التنمية الاجتماعية
SOCIAL DEVELOPMENT BANK



طارق السدحان (الرئيس التنفيذي لبنك الرياض):

نجحت خطة البنك الهادفة ليكون الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة فحصد العديد من الإنجازات والجوائز

يعد بنك الرياض من أكبر الجهات الداعمة لرؤية المملكة ٢٠٣٠ وبرامجها، وهو الشريك الأبرز والأكثر فاعلية في دعم قطاع المنشآت الصغيرة ومتوسطة الحجم، كما تتركز جهوده في الاستثمار بمستقبل الصناعة المصرفية الرقمية وأدواتها المبتكرة بهدف إثراء تجربة العملاء انطلاقاً من امتلاكه رأس مال جريء للاستثمار في التقنية المالية. وبرز دور البنك الريادي في مجال المسؤولية الاجتماعية داعماً رئيسياً للكثير من القطاعات بمختلف المجالات حيث منح مجموعة من التمويلات لشرائح واسعة من المجتمع.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي للبنك طارق السدحان لفت الى أنه من المتوقع أن تنمو اقتصاديات هذه المنطقة لتصل إلى ٥٪ نظراً لمحدودية أثر الأزمة الأوكرانية على الاقتصاديات المصدرة للطاقة مثل المملكة العربية السعودية حيث من المتوقع أن يتجاوز نموها ٧,٥٪ هذا العام، مؤكداً أيضاً ازدهار القطاع المصرفي.

وفي ختام حواره نوّه السيد السدحان بخطة البنك الهادفة لأن يكون الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة، مسلطاً الضوء على العديد من الإنجازات وجوائز التميّز التي حصدها البنك في مجالات مختلفة.

آثار الازمة محدودة في الدول المصدرة للطاقة

■ لا شك أن تحديات التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والتغير المناخي هي مواضيع الساعة، كيف تقرأون انعكاسها على الاقتصاديات؟ وتحديداً على البنوك العربية؟

– فعلاً خلال الاجتماعات السنوية للبنك الدولي تم التطرق بشكل موسع حول التضخم الذي تجاوزت معدلاته المستويات المسجلة خلال عدة عقود سابقة والارتفاع المطّرد بأسعار الفائدة وآثارها المترتبة على العديد من الاقتصاديات والتي ستشهد تباطؤاً واسعاً فاقت حدته التوقعات.

وجدير بالذكر أن التوقعات تشير إلى تباطؤ النمو العالمي من ٦٪ في عام ٢٠٢١ إلى ٣,٢٪ في عام ٢٠٢٢ ثم ٢,٧٪ في عام ٢٠٢٣، والذي يمثل أضعاف النمو على الإطلاق منذ عام ٢٠٠١ باستثناء فترة الأزمة المالية العالمية والمرحلة الحرجة من جائحة «كوفيد–١٩».

وفيما يتعلق بالآثار المتوقعة على الشرق الأوسط، فإنه من المتوقع أن تنمو اقتصاديات هذه المنطقة لتصل إلى ٥٪ في هذا العام نظراً لمحدودية أثر الأزمة الأوكرانية وخاصة في الاقتصاديات المصدرة للطاقة مثل المملكة العربية السعودية والتي من المتوقع أن يتجاوز نموها لهذا العام ٧,٥٪ مدعومة بأسعار الطاقة ونتائج السياسات الهيكلية المتخذة والتي تعزز من التنافسية وتحفز القطاع الخاص وجلب رؤوس الأموال الأجنبية.

وبخصوص القطاع المصرفي للدول العربية، فأنه من المتوقع أن يزدهر هذا القطاع خاصة في الدول المصدرة للطاقة وأن يكون أثر الارتفاع لمستوى الأسعار وأسعار الفائدة محدوداً بشكل عام نظراً لمحافظة هذا القطاع على مستويات سيولة وكفاية لرأس المال أعلى من الحدود الدنيا المقرة في اتفاقية بازل، حيث تشير آخر الإحصاءات (لعام ٢٠٢١) إلى تحقيق هذا القطاع في الدول العربية معدلات كفاية لرأس المال تبلغ ١٧,٨٪ ونسبة ٣٢٪ للأصول السائلة إلى إجمالي الأصول ونسبة ٩١٪ لتغطية مخصصات القروض إلى إجمالي القروض غير المنتظمة مما يجعل هذا القطاع بمأمن عن الآثار المترتبة من التضخم وأسعار الفائدة.

البيئة المصرفية الآمنة المتكاملة تتكون من منظومة شمولية

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– يتبنى بنك الرياض خطوات نوعية على طريق تعزيز مسيرة استراتيجية التحول الرقمي من خلال إثراء تجربة العملاء، وذلك عبر توسيع منظومة القنوات المصرفية الرقمية البديلة التي تستند إلى إطلاق سلسلة من الحلول المصرفية بعيداً عن «الورق»، وذلك بالنسبة لعملاء البنك من الشركات والأفراد على حد سواء المدعومة بأحدث أنظمة الأمن السيبراني القادرة على توفير أقصى أنظمة الحماية لمعلومات وبيانات العملاء.

والبيئة المصرفية الآمنة المتكاملة تتكون من منظومة شمولية تتضمن البنك المركزي السعودي، المنشآت المالية (البنوك، التقنيات المالية) والعميل (سواء فرد أو جهة اعتبارية)، كل له دور فعال في خلق ثقافة الأمن الرقمي لتوضيح أشهر آليات وطرق الاحتيال مع الاستمرار بنشر الوعي بهذا الخصوص.

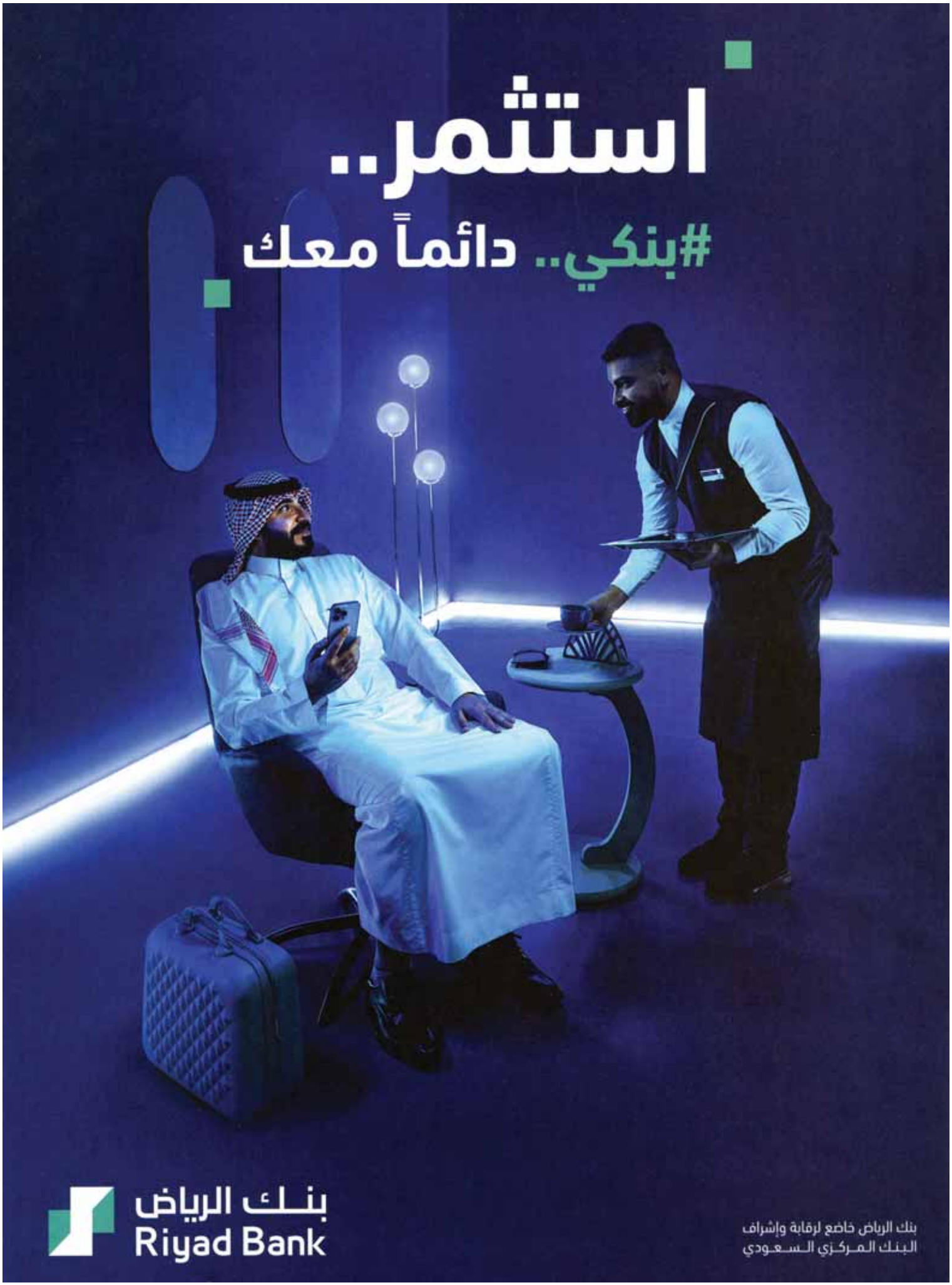
مع الأخذ بعين الاعتبار استقطاب وتبني التقنيات الحديثة التي تعزز وترفع من نسبة الأمان الرقمي وتقنين عمليات الاحتيال.

بنك الرياض من أكبر الجهات الداعمة لرؤية المملكة ٢٠٣٠

■ ما هي آخر إنجازات بنك الرياض وأبرزها؟

– سجل بنك الرياض منذ إطلاق استراتيجية التحول الهادفة لأن يكون البنك الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة وأن يكون الخيار الأفضل للعملاء، العديد من الإنجازات على سبيل المثال لا الحصر:

- إطلاق البنك هويته الجديدة تحت مسمى «بنكي دائماً معك» لتجسيد رؤية البنك ليكون «البنك الأكثر ابتكاراً والأجدر بالثقة» مواكبة بذلك لرحلة التحول النوعية التي يشهدها البنك والمتوافقة مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.
- مواصلة النجاح في نمو حصة بنك الرياض السوقية في دعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة لتبلغ ٢٣٪، مع الحفاظ على مركزنا الريادي كشريك متميز في هذا القطاع وفقاً لنتائج الربع الأول والثاني من هذا العام.
- حصد جائزة تميّز المسؤولية الاجتماعية في القطاع المالي خلال حفل جوائز المسؤولية الاجتماعية للشركات العربية والتي أقيمت في دبي بداية هذا الشهر.
- وقّعنا هذا العام ٣ اتفاقيات لمبادرات نوعية ولدينا ٣ أخرى قيد الإعداد.. كما أطلقنا ٥ برامج أخرى حتى الآن مع ٣ مؤشرات أداء رئيسية مشتركة نحو رؤية ٢٠٣٠. وتهدف هذه البرامج إلى دعم توطين تصنيع المنتجات، وزيادة المحتوى المحلي وتعزيز سهولة تمويل المشاريع في القطاعات الواعدة مثل الصناعة واللوجستية والسياحية والثقافية والعقارية.
- أصبح بنك الرياض أقرب بنك لتحقيق التخصيص المستهدف لرؤية ٢٠٣٠ للقروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (٢٠٪)، حيث أننا في الوقت الحالي نخصص قرابة ١٥٪ من القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- حصدنا في بنك الرياض جائزتي الشيخ محمد بن راشد للتميّز في خدمة العملاء في دورتها الأولى.
- حصدنا في بنك الرياض جائزة أفضل بنك للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في السعودية جائزة التميّز التي قدمتها يوروموني للسنة الثالثة على التوالي.
- حصدنا جائزة أفضل بنك للشركات الصغيرة والمتوسطة في السعودية جائزة التميّز التي قدمتها ASIAMONEY للسنة الثانية على التوالي.
- حصدنا جائزة التميّز في ممارسة إدارة البيانات، مقدمة من INFORMATICA.
- حصدنا جائزة أفضل بنك للحلول الرقمية في المملكة من يوروموني.
- حصدنا جائزتي الجودة مقدمة من جي بي مورجان.
- حصلنا على شهادة أمن المعلومات في صناعة بطاقات الدفع بنسخته الجديدة مقدمة من SECURE TRUST.
- حصدنا جائزة أسواق المال السعودية مقدمة من GFC MEDIA GROUP. ■


استثمر..
#بنكي.. دائماً معك
بنـك الرياض
Riyad Bank
بنك الرياض خاضع لرقابة وإشراف
البنك المركزي السعودي



Tony Cripps (Managing Director & CEO – SABB):

We are positive for 2023 and there will be more M&As

Tony Cripps, Managing Director & CEO of SABB, has more than 30 years' experience in the banking industry, with management roles in institutional banking, treasury, trading and sales businesses, transaction banking, information technology and operations. With a track record of consistently over achievement and exceeding client expectations, Cripps enjoys the challenge of developing long term relationships that last over time. He is a highly motivated and positive individual who is driven to succeed within any role he's faced with, utilizing his interpersonal skills in both a team setting or on his own initiative. His enthusiasm allows him to work well under pressure whilst being focused on detail. His ability to communicate clearly has helped him drive business forward successfully. Al Bayan Magazine met Cripps and conducted the following comprehensive interview on the occasion of its annual publication. Below is the Q & A.

2021 has been a year of rebuilding & 2022 the year of delivery against the plan

• How do you evaluate the banking sector in Saudi Arabia during 2022?

- It has been a strong year in finance. The economy in Saudi Arabia is growing very strongly amongst the highest in the world so therefore the finance sector is being very buoyant and lending growth in retail continues to be strong as well as the housing market, there is high demand particularly in Riyadh. We witnessed double digit growth in retail financing in mortgages and strong growth across personal lending in credit cards. In the corporate sector, driven in part by the giga-projects, witnessed 10 percent growth in corporate lending although there are some margin compression through competition which is always healthy. So overall it has been a strong year for the Saudi banking sector and the global view on the Kingdom has never been higher. There is a real focus on executing the 2030 Vision and it will really define roadmap across 12 different sectors, it is addressing everything from healthcare, education, social change, infrastructure, tourism, etc… There is a plan and it has been executed at pace and the banking sector is of course supporting the financing of that but increasingly what is interesting is that there is more international participation that is interested in coming into Saudi Arabia and there are a lot of banks that want to come and set up infrastructure.

• In your opinion, what is the impact of the current challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, climate change, etc.. on the Saudi market?

- There are challenges, there is no question and I think in some ways the normalization of interest rates has come as a bit of a shock but it will provide some headwinds for certain economies, and there is no uniform impact assessment. Saudi Arabia, in particular more than most, is able to withstand some of the inflationary pressures and the rise in interest rates because its GDP growth is strong. On the inflation side, that cost pressure which could impact balance sheets and other sectors in less in Saudi Arabia because the inflation rates are low. There is a minimized impact through the ability of the government to help manage pricing whereas other countries don't have the same capability. I am very positive on the outlook of Saudi Arabia in 2023 and its ability to navigate through all of these circumstances.

The outlook for Saudi GDP growth is positive for 2023

The outlook for GDP growth in that measure is still positive for Saudi next year. With the oil price where it is, the country will witness positive growth and there are a lot of projects and financing ability to continue the momentum of these projects. The tourism sector is one example and the focus by 2030 to get 2 hundred million tourists is something very extraordinary.

• What will be the impact of high interest rates on Arab banks in the region and what actions should be taken by the central banks?

- It depends on the structure of the balance sheet as a bank. For us, SABB is predominantly a corporate bank, 75 percent of our business is corporate and 25 percent retail so rising interest rates has a positive effect on our net interest margins, whereas the other banks whose balance sheets are different can have the opposite effect, there are banks that are much heavier on fixed asset side so as rates go up, their margins compress. Most people in 2023 are looking forward that the rates of inflation will moderate and we know that the prices of commodities have moderated significantly after the shock when the oil prices and shipping rates were down. Inflation will moderate in the first half of next year, and the central banks will become more relaxed about how persistent the inflation rates will be, and then the interest rates increase will moderate and hopefully the US will be able to navigate through a relatively modest slowdown.

• In your opinion, what is the importance of M&As in the Saudi market?

- When I first arrived to Saudi Arabia, it was very clear that M&A was expected to have a positive influence on certain sectors of the economy and banking was one area. On the insurance side, we have sold one insurance business and merged another one so we have been participating in that consolidation, and there is probably more to come. It is beneficial to have large national champions in different sectors that will be big enough to compete on a regional stage and even globally. In Middle East, the equity activity has been really good and as a financing mechanism for growth, it is an important part of the story. During the global Covid-19 pandemic, we merged with Alawwal Bank. The merger created a larger retail banking distribution network for SABB and thus we became better positioned to be the bank of choice for a wide range of innovative banking and finance services and to support the exciting transformation of the Kingdom and the economy.

• How are you reducing the risk of cyber-attacks and creating a secure cyber ecosystem?

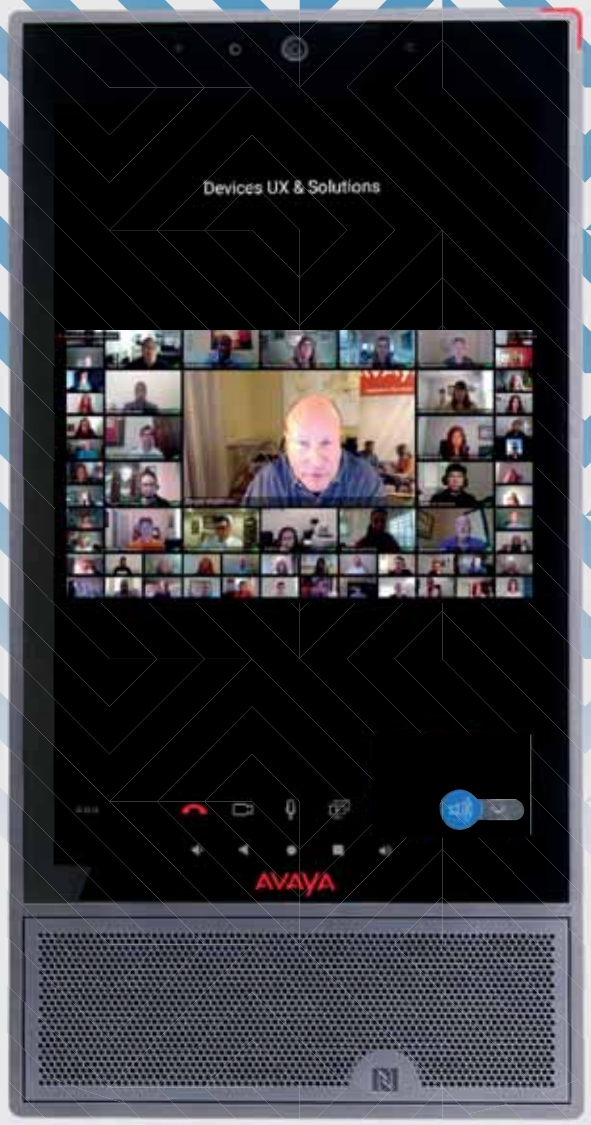
- The digital story in Saudi Arabia is actually very good and it is part of my background. I have been going through the digital revolution back in 20 years ago when banking went to the internet. The same concerns back then were around security and data. In this time around, Saudi Arabia has been really proactive in wanting to be in a leadership position when it comes to digital, so the government has created fantastic infrastructure on the payment side for banks in identification which allows to do all sort of things online that sometimes in other markets can only be done manually. Nevertheless, that comes with risks because the more you open up, the more there is the ability for gaining someone's identity. The regulators have been fantastic, very open and progressive in that sense, they created the sandbox for digital banks and fintechs and digital bank licenses & they are adopting open banking. As SABB, we are doing a lot in the digital space and we've spent billions on upgrading and developing our infrastructure.

• What is your comment about fintech companies and are they disrupting the banking sector?

- I think many of the digital standalone propositions will not be economically long term viable and some of the digital providers whether fintechs or platforms will be able to use embedded finance solutions and therefore not have the cost of the infrastructure and regulatory oversight that come with a lot of what banks do and provide through their platforms and the banks will sit at the backend. We are very open to engaging fintechs and digital banks and very willing to partner. At the end of the day, the technology is not really the advantage, it is the infrastructure and the client base the company is going after. There is a whole segment of clients that we would not go after.

• What were the latest achievements of SABB since you handled the management?

- We have set a five year plan and one of the first objectives post the merger, Where my focus was to get the bank back to growth post the merger period. We got the bank back to growth in 2021and then accelerated that growth in 2022. As a result, 2021has been a period of rebuilding and 2022 has been the year of delivery against the plan. Interest rates rising have been a benefit for us because of our balance sheet, so our margins have expanded whereas other banks' margins have contracted. The two banks are firmly integrated and that in itself has not been a completely easy task especially that we got two separate cultures; yet, we are very happy with how the teams are working. and in 2023 we have a plan to grow strongly again. It is worth mentioning that SABB has continued positioning environmental, social and governance (ESG) activities at the heart of its business and operations and continued to develop its capabilities and offerings in line with its ambitions, committed to integrating ESG into the core of our strategy 2025 objectives. We established the ESG Working Group, bank-wide forum comprising senior management representatives from all the bank's functions and business units. The ESG WG is tasked with progressing ESG activities across the business and measuring the bank's progress through monthly meetings and active tracking of progress against an agreed plan. The ESG WG identified an ambitious set of ESG - related Key Performance Indicators (KPIs) to track our progress against tangible objectives, reporting on these monthly at the ESG WG meetings. This suite of ESG KPIs, alongside other important initiatives pertaining to SABB's ESG commitment, have been achieved and will be expanded over time as our ambition to lead the market of ESG takes shape. SABB was the first bank in Saudi Arabia to offer a Shariah-compliant ESG - focused green deposit, allowing depositors to contribute their excess funds directly toward funding of Green. Recently, we signed agreements with NEOM Green Hydrogen Company which is considered the world's largest plant to produce green hydrogen at scale. This is fully in line with Vision 2030 and the goals of the Saudi Green Initiative.



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



محمد الرميح

(الرئيس التنفيذي لشركة «تداول السعودية»):

أطلقنا مؤخراً مجموعة من المبادرات لتطوير البنية التحتية لعمليات ما بعد التداول وزيادة كفاءتها

تدعم «تداول السعودية» تطوير السوق المالية السعودية وتنوعها، وتهدف إلى أن تكون جسراً يربط بين المستثمرين العالميين والاقتصادات الإقليمية. ومن أجل تحقيق تلك الرؤية، تهدف إلى تطوير السوق المالية السعودية وتنويع منتجاتها وخدماتها مع مراعاة أفضل الممارسات العالمية في هذا المجال. وتعد تحسينات البنية التحتية لما بعد التداول أحد برامج «تداول السعودية» الإستراتيجية والتي تشمل عدداً من المبادرات التي تهدف إلى إضافة تحسينات عامة لمنظومة الخدمات والمنتجات اللاحقة لتداول الأوراق المالية في السوق السعودية، ما سيعكس قيمة مضافة للمستثمرين والسوق بشكل عام، وفق آليات تتوافق مع المعايير والممارسات الدولية المطبقة في هذا المجال، هذا وتشمل تحسينات البنية التحتية لما بعد التداول كل من خدمات التسوية والمقاصة وحفظ الأصول بشكل أساسي بالإضافة لعدد من الخدمات والمنتجات اللاحقة للتداول.

وفي مقابلة مع محمد الرميح، الرئيس التنفيذي لشركة «تداول السعودية»، سلّط الضوء على الخطوات المطلوبة لتعميق وتفعيل مشاركة القطاع الخاص في اقتصاد المملكة العربية السعودية، مشيراً إلى الإستراتيجيات التي يتم تنفيذها لتشجيع الشركات على اعتماد تقارير الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات، لافتاً إلى دور «تداول السعودية» في تعزيز القدرة التنافسية لأسواق رأس المال في المملكة.

■ ما هي الخطوات المطلوبة لتعميق وتفعيل مشاركة القطاع الخاص في اقتصاد المملكة العربية السعودية؟

– لمسنا انخراطاً ومشاركة أكثر من قبل القطاع الخاص والمستثمرين، سواء الأجانب أو المحليين، في عملية تنمية الاقتصاد والنهوض به. وتتمثل إستراتيجيتنا في المضي قدماً في ربط الشركات بالأسواق العالمية، وجذب مستثمرين عالميين إضافيين وتعزيز السيولة.

وكنّا قد أطلقنا مؤخراً مجموعة من المبادرات لتطوير البنية التحتية لعمليات ما بعد التداول post-trading وزيادة كفاءتها، ما يمثل تقدماً ملحوظاً في الصناعة الأوسع. وتعتبر هذه التحسينات من الأهم في تاريخ أسواق رأس المال في المملكة العربية السعودية، لأنها توفر للمستثمرين المزيد من الفرص الواعدة، وإمكانية الوصول إلى مجموعة متنوعة من الأدوات المالية والمنتجات الجديدة.

كما نتعاون بشكل وثيق مع الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs). وتعمل الأجيال الجديدة من أصحاب الأعمال على إنشاء أو رئاسة شركات أصغر، مما يجلب عقلية جديدة إلى بيئة الأعمال ذات المنظور العالمي. ونتيجة لذلك، تتطلع المزيد من الشركات الصغيرة والمتوسطة إلى أسواق رأس المال لزيادة السيولة لديها. واعتباراً من يونيو ٢٠٢٢، كان لدى البورصة أكثر من ٥٥ تطبيقاً متعلقاً بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما في ذلك شركات التكنولوجيا المعروفة بإسم حيدات التكنولوجيا tech unicorns التي تجذب انتباه الجماهير الدولية. ومن المتوقع زيادة عدد هذه التطبيقات.

الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات أحد أهم مواضيع الاستثمار حالياً

■ ما هي الإستراتيجيات التي يتم تنفيذها لتشجيع الشركات على إعتماد تقارير الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات (ESG)؟

– تعد الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات أحد أهم مواضيع الاستثمار حالياً، وقد سلّطت جائحة «كوفيد –١٩» الضوء على كيف يمكن لاعتماد مبادئ الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات أن تقلل من تأثير الصدمات الخارجية وتضمن نمو الأعمال. وأصبح تعزيز تبني الحوكمة البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات والإبلاغ عنها هدفاً إستراتيجياً لشركة «تداول السعودية»، لا سيما بالنظر إلى دورها في جذب الاستثمار، وتشجيع التوافق مع أفضل الممارسات العالمية، وتعزيز عمليات الإفصاح والشفافية ومشاركة أصحاب المصلحة. وتعتمد ESG على مفهوم الاستدامة الذي كان جزءاً من إستراتيجيات المملكة العربية السعودية المختلفة لدعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠». وإن العديد من الشركات الآن تحذو حذو المملكة وتتعلم المزيد حول ما يتعين عليها القيام به لتحسين تطبيقها لمبادئ ESG.

وتعمل «تداول السعودية» على مساعدة الشركات في هذا الصدد من خلال توفير الموارد اللازمة التي يمكنها الاعتماد عليها كمرجع. وبناءً على خبرتنا وعلاقاتنا، فقد وضعنا خططاً لتشجيع اعتماد ESG وتقييمها بشكل أفضل. وستظهر نتيجة هذه الجهود خلال السنوات القليلة المقبلة في أداء الشركات وفي وصولها إلى رأس المال والمستثمرين الأجانب.

تنمية قاعدة المساهمين

■ إلى أي مدى يمكن أن تساعد عملية إعادة هيكلة شركة تداول السعودية التي أجريتموها إستراتيجية المملكة العربية السعودية الأوسع لتعزيز القدرة التنافسية لأسواق رأس المال؟

– لقد عملنا على مدار العقد الماضي للترويج لشركة تداول السعودية عالمياً وجذب المزيد من المستثمرين، وكان أحد الموضوعات التي كنا نُسأل عنها كثيراً هو طرحنا العام الأولي المحتمل (IPO). وتحولت «تداول السعودية» من كيان خاص إلى شركة قابضة في عام ٢٠٢١، ثم إلى مجموعة مدرجة في البورصة في ديسمبر من ذلك العام من أجل زيادة الشفافية والوصول إلى رأس مال جديد.

ومن خلال هذا التطور، سعينا إلى تنمية قاعدة المساهمين في الشركة، وبالتالي تعزيز النشاط في أسواق رأس المال في المملكة العربية السعودية. ومن المتوقع أن يؤدي هذا التحول إلى جعل «تداول السعودية» أكثر كفاءة ومرونة، فضلاً عن مساعدة قيادتها في تطوير خدمات عالية الجودة. ونحن نعيش ونعمل في سوق عالمية، وبالتالي كان الطرح العام الأولي للشركة خطوة مهمة في خطة طويلة الأجل لربط المملكة العربية السعودية بالأسواق العالمية وعرض الفرص الاستثمارية المتاحة. ■

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

Save more with the Travel Card

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



Cards

More Currencies for your Travels

* Terms & Conditions Apply

saib.com.sa

ارتفاع أرباح بنك الإمارات دبي الوطني ٤٠٪ إلى ١٣ مليار درهم

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم: نفخر بدعم أجندة دبي الاقتصادية D33


الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم


هشام عبدالله القاسم


شاين نيلسون

قفزت أرباح بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD بنسبة ٤٠٪ لتصل إلى ١٣ مليار درهم في عام ٢٠٢٢، مما يؤكد فعالية ومرونة نموذج الأعمال المتنوع للمجموعة والنمو الاقتصادي الإقليمي القوي. ويعتبر عام ٢٠٢٢ قياسياً من حيث الأداء، لا سيما فيما يتعلق بقروض الأفراد ومعاملات العملاء، حيث أبدت جميع وحدات الأعمال أداءً متميزاً، ما أدى إلى ارتفاع الدخل بنسبة ٣٦٪. كما نمت قروض الشركات الجديدة بواقع ٥٠ مليار درهم في عام ٢٠٢٢، ما يعكس استمرار النظرة الإيجابية ومستوى التفاؤل الذي يسود قطاع الأعمال إلى جانب نمو أرصدة الحسابات الجارية وحسابات التوفير بمبلغ ٢٠ مليار درهم وتحسن مزيج الودائع بدعم من السيولة القوية للقطاع. ولاتزال جودة الائتمان جيدة، ما يُظهر قوة الاقتصاد في المنطقة مع تراجع معدل انخفاض القيمة بنسبة ١٢٪. وقام البنك بافتتاح فروع جديدة في المملكة العربية السعودية ومصر والهند بهدف تسريع وتيرة الاستثمار في حضوره الدولي وقدراته الرقمية لدعم فرص النمو المستقبلي.

أبرز النتائج المالية لعام ٢٠٢٢

نمو بنسبة ٤٠٪ في الأرباح على خلفية تحسّن الهوامش والطلب غير المسبوق على تمويلات الأفراد وقروض الشركات الجديدة التي بلغت ٥٠ مليار درهم، ونمو أرصدة الحسابات الجارية وحسابات التوفير بمبلغ ٢٠ مليار درهم والانخفاض الكبير في تكلفة المخاطر.

ارتفع إجمالي الدخل بنسبة ٣٦٪ ليصل إلى ٣٢,٥ مليار درهم بفضل الأداء المتميز لمزيج الودائع إلى جانب ارتفاع أسعار الفائدة الذي كان له أثر واضح على تحسن الهوامش، فضلاً عن النمو القوي في سائر قطاعات الأعمال والمنتجات.

مزيج الودائع: نمت الحسابات الجارية وحسابات التوفير بواقع ٢٠ مليار درهم في عام ٢٠٢٢، مما يعكس حضورنا البارز في السوق إلى جانب قوة السيولة في دولة الإمارات العربية المتحدة، ومما يمكّن المجموعة من الاستفادة من ارتفاعات معدلات الفائدة.

ارتفاع ربحية السهم بشكل ملفت بنسبة ٤٣٪ لتصل إلى ١٩٨ فلساً، ما يشكل زيادة أساسية بنسبة ٧٩٪.

إجمالي الأصول: ارتفع بنسبة ٨٪ ليصل إلى ٧٤٢ مليار درهم.

جودة الائتمان: تحسنت نسبة القروض منخفضة القيمة بنسبة ٠,٣٪ لتصل إلى ٦,٠٪ في عام ٢٠٢٢، على خلفية عمليات إعادة القيد والتحصيلات نتيجة استمرار التعافي الاقتصادي الإقليمي. ولاتزال نسبة التغطية قوية حيث بلغت ١٤٥٪.

رأس المال والسيولة: تعكس نسبة تغطية السيولة البالغة ١٨٢٪ ونسبة الشق الأول من الأسهم العادية البالغة ١٥,٤٪ قوة الميزانية العمومية للمجموعة والتي يتم استخدامها لتمكين العملاء وخلق فرص جديدة للإزدهار.

مواصلة بنك الإمارات دبي الوطني تعزيز مكانته الريادية

* ٣٠٪ من حصة السوق: يتمتع بنك الإمارات دبي الوطني والإمارات الإسلامي بحصة سوقية تبلغ حوالي ٣٠٪ من إنفاق بطاقات الخصم والائتمان في الإمارات العربية المتحدة، مع معالجة أكثر من مليون معاملة في اليوم.

* إطلاق التطبيق المصرفي المطوّر عبر الهاتف المتحرك ENBD X، مما يساهم في توفير معيار جديد من التميز للعملاء.

* إنجاز وتثبيت بنية سحابية أصلية لتكنولوجيا المعلومات بنسبة ١٠٠٪ تماشياً مع متطلبات العصر الرقمي لدعم النمو والكفاءة.

* التكنولوجيا الرقمية: ٩٧٪ من جميع معاملات المبيعات والخدمة أصبحت الآن مؤتمتة بالكامل.

* Liv. أصبح أول بنك رقمي جديد في دولة الإمارات العربية المتحدة يوفر للعملاء منصة للاكتتاب في الطرح العام الأولي.

* إطلاق خدمة الدفع «بنك الإمارات دبي الوطني باي» لتقديم خدمات دفعات التجارة الإلكترونية للعملاء من المؤسسات وتقديم قروض مقابل الذمم المدينة لنقاط البيع.

العمليات الدولية: تعمل الإيرادات من العمليات الدولية على تنويع مصادر الدخل، وتمثل ٣٩٪ من إجمالي الإيرادات مع افتتاح المزيد من الفروع في المملكة العربية السعودية ومصر والهند.

* **المواهب**:

– يتولى بنك الإمارات دبي الوطني دوراً قيادياً في رحلة التوطين من خلال الاستثمار بشكل كبير في تنمية المهارات المهنية وإعادة تأهيل وتطوير الإماراتيين من خلال برامج التدريب والتطوير الدولية.

قال سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم**، رئيس مجلس إدارة بنك الإمارات دبي الوطني: بصفتنا بنكاً رائداً في المنطقة، نفخر بدعم أجندة دبي الاقتصادية D33 الهادفة إلى مضاعفة حجم اقتصاد دبي خلال السنوات العشر القادمة وتعزيز موقعها ضمن أفضل ثلاث وجهات دولية للسياحة والأعمال.

* لعب بنك الإمارات دبي الوطني دوراً قيادياً في دعم الاكتتاب في عمليات الطرح الأولي العام، بلغت قيمتها ٣١,١ مليار درهم في العام ٢٠٢٢ مساهماً بدوره في تنمية إقتصاد دبي وأسواق رأس المال.

* إن تركيزنا على خطط التعاقب الوظيفي على المدى الطويل قد أدت إلى تعيين المواهب الإماراتية في المناصب القيادية العليا، وأشعر بفخر كبير أن يكون ٧٠٪ من أعضاء فريق الإدارة التنفيذية للمجموعة في دولة الإمارات العربية المتحدة من المواطنين الإماراتيين.

* في ضوء الأداء القوي للمجموعة، نقترح زيادة بنسبة ٢٠٪ في توزيعات الأرباح النقدية لتصل إلى ٦٠ فلساً للسهم.

وقال **هشام عبدالله القاسم**، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لمجموعة بنك الإمارات دبي الوطني:

* توفر العمليات الدولية فرص التنويع والنمو، حيث تساهم بنسبة ٣٩٪ من إجمالي الدخل.

* شهدت القروض الجديدة ارتفاعاً قياسياً في تمويلات الأفراد كما نمت قروض الشركات الجديدة بواقع ٥٠ مليار درهم، مدعومة بالوضع الاقتصادي الإقليمي المزدهر وبرنامج المجموعة للتحول الرقمي.

* في وقت سابق من هذا الشهر، أصبحنا أول بنك يصدر سندات عامة بالدرهم عقب قيام الحكومة الاتحادية لدولة الإمارات العربية المتحدة ببناء منحنى العائد بالدرهم، مما يعزز هويتنا الوطنية.

وقال **شاين نيلسون**، الرئيس التنفيذي للمجموعة:

* إنه «من دواعي سرورنا أن نتمكن من الحفاظ على زخم نمو الدخل القوي وكذلك الضبط الصارم للتكلفة واستفدنا من عمليات إعادة القيد والمبالغ المستردة، ما يعكس الوضع الاقتصادي الإقليمي السليم».

* ارتفعت الأرباح البالغة ٣,٩ مليار درهم في الربع الأخير من عام ٢٠٢٢ بنسبة ٩٤٪، ما يبرز تحسن الهوامش وانخفاض تكلفة المخاطر.

* لا تزال السيولة في القطاع المصرفي الإماراتي في وضع جيد، ونمت أرصدة الحسابات الجارية وحسابات التوفير بواقع ٢٠ مليار درهم خلال عام ٢٠٢٢، وهو ما مكّن المجموعة من الاستفادة من ارتفاع أسعار الفائدة.

* بالتزامن مع احتفال بنك الإمارات دبي الوطني بالذكرى الستين لتأسيسه في عام ٢٠٢٣، قمنا بإعادة تشكيل فريق قيادتنا للاستفادة من فرص النمو المستقبلية.

ينك 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
الإمارات العربية 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

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



Vince Cook (CEO – NBF):

The banking sector in the UAE has bounced back from the pandemic with great speed



Since its inception, National Bank of Fujairah (NBF) has always strived to make good progress and to prepare itself for every next period of growth. It has made a lot of things internally to prepare for what it sees as an inevitable uplift in economic activity and at the same time it has also enjoyed much greater adoption in the digital oriented development areas. Rethinking everything and redeploying resources have been main factors that NBF counts on throughout the years. That explains the many accolades the bank has won which in return acknowledge its position as one of the most trusted banks in the UAE, although these awards are not a reason to rest on its laurels, but rather a challenge for it to keep on innovating and delivering outstanding service to its clients. In a Q & A with Vince Cook, CEO of NBF, he evaluated the banking sector in UAE during 2022, stating the steps that should be taken to reduce the impact of inflation, mentioning the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services, shedding light on NBF's main achievements during 2022, and expressing his outlook for 2023. Below is an account of the interview.

" 2022 has been a very successful year of growth "

• How do you evaluate the banking sector in your country during 2022?

- The banking sector in the UAE has bounced back from the pandemic with great speed, thanks to higher oil prices and the recovery of the non-oil economy. The pandemic also accelerated the digital transformation of the sector, with innovation and increased automation enhancing the customer experience. Alongside digitalisation, UAE banks are continuing to develop robust environmental, social and governance (ESG) policies, conscious of their role in a more sustainable future.

The GCC region currently enjoys one of the lowest levels of inflation worldwide

• Inflation is one of the biggest challenges nowadays, what are the steps that should be taken to reduce its impact?

- Despite rising global energy and commodity prices, and continuing supply chain constraints, the GCC region currently enjoys one of the lowest levels of inflation worldwide. This is thanks in no small part to strong and growing economies, helped by the factors mentioned above. The UAE economy, for example, is set to expand at the fastest pace since 2011, after growing by 8.4 per cent in the first quarter of this year.

The challenges of inflation require the type of pro-market and pro-consumer policies that the UAE is confidently pursuing. Our very open economy and entrepreneurial trading community can switch sources of supply very quickly and the attention given to boosting local production of foodstuffs, etc. has clearly helped. Controlling inflation is key to bringing down interest rates and driving investment, with businesses creating the framework for growth.

95 per cent of all transactions by the UAE's leading banks now taking place digitally

• What are the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services?

- Digital banking solutions are significantly advancing banking activity in the UAE, enhancing the customer experience with reduced transaction costs. Modernising the technology infrastructure to meet service demands has enabled a safe and dynamic environment, with specialised services such as cloud computing driving innovation and greater mobility. With more than 95 per cent of all transactions by the UAE's leading banks now taking place digitally, investments into digital capabilities are ensuring that smartphones in particular can safely and conveniently manage account data.

This cannot happen without the customer's confidence in the underlying security of data being maintained. This is a clear focus of all of the country's banks, the government and our regulators.

Interest rate

• What do you think about raising the interest rate & its impact on banks? How should the Central Banks react to absorb this matter?

- Interest rate increases typically have a positive impact on bank profitability in the short run, but we are always concerned to see overly prolonged periods of high rates as ultimately they impact the credit worthiness of our customers and their ability to sustain their businesses. Central banks across the world are acutely aware of this balancing act as they try to bring inflation down.

We expect to record a strong operating performance

• What are your bank's achievements during 2022?

- 2022 has been a very successful year of growth as economic activities have reached pre-pandemic levels and beyond. We expect to record a strong operating performance in the coming months with significant gains made across all business areas.

• What is your outlook for 2023?

- Looking ahead for 2023, NBF will continue to look for new quality business opportunities, keeping in view the booming oil sector which will drive the acceleration in economic growth of the UAE for some time, while a strong non-oil sector will add further impetus thanks to the government's strategy to diversify and grow the economy.

Dr. Bernd van Linder (CEO – Commercial Bank of Dubai CBD)

A supportive global economic environment combined with the inherent strengths of the UAE economy will make 2023 a strong year

Since its inception, Commercial Bank of Dubai (CBD) has always been supporting the government initiatives to drive Dubai's ambitions forward. It offers innovative and bespoke personal banking and business banking services, through state-of-the-art digital channels including mobile and online banking and through an extensive branch and ATM network, managed by a team of professionals. Like for all of its businesses, growth is driven by a relentless focus on customer needs and expectations. Over the years, CBD has transformed into a progressive and modern banking institution winning multiple awards for its digital initiatives, credit cards, bank accounts, mobile app features and services. In a Q & A with Dr. Bernd van Linder, CEO of CBD, he analyzed the UAE banking sector and the challenges faced by banks, shedding light on the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services, explaining his point of view regarding raising the interest rate & its impact on banks, expressing his outlook for 2023. Below is an extract from the interview.



■■■ High level of competition is a challenge facing the banking sector ■■■

• Can you provide an analysis of the UAE banking sector and the challenges faced by banks?

- The United Arab Emirates (UAE) banking sector is a highly developed and competitive market, with many international and regional players operating in the country. The sector has grown significantly in recent years, driven by strong economic growth and a supportive regulatory environment. The Central Bank of the UAE (CBUAE) has played a key role in maintaining stability and ensuring the safety and soundness of the country's banking system.

Owing to the wise management by the UAE's rulers and the Central Bank of the UAE, the impact of the COVID-19 pandemic on the local economy has been very manageable. Whilst 2020 had its challenges, the economy recovered swiftly, and both 2021 and 2022 have been very good years for the local economy and the banking sector. Over the last years, almost all banks have delivered record net profits whilst maintaining high liquidity and capital levels.

One challenge facing the sector is the high level of competition. No longer are banks just competing with each other, banks are increasingly competing with non-banks such as fintechs and bigtechs. Using the experience gained in different sectors, these companies offer new and innovative services, typically driven by data analytics, challenging the traditional banking model. Banks have to respond by becoming more focused on value-added data analytics, possibly in cooperation with specialized fintechs. Despite these challenges, the sector is expected to continue to grow and be a key contributor to the country's economic development.

• Inflation is one of the biggest challenges nowadays, what are the steps that should be taken to reduce its impact?

- Although inflation is a major challenge for many economies across the globe, it is manageable and well managed in the UAE. Although costs are rising, local price increases are nowhere near the levels seen in the US and other economies. With the Dirham pegged to the US dollars, local interest rates typically follow those in the United States. As such, we have seen a rise in interest rates locally, which will have a dampening effect on credit demand, and hence on potential inflation. However, unlike many other countries in the world, the economy of the UAE is booming and economic growth is beneficial to all.

Strong regulatory framework

• What are the methods that can be adopted to create an enabling environment for safe & dynamic digital banking services?

- Digital banking services have revolutionized how we manage our finances, offering convenience, speed, and flexibility. However, as the digital banking landscape continues to evolve, it's important to ensure that these services are also safe and secure for consumers.

A strong regulatory framework is one of the key components of a safe and dynamic digital banking environment. This includes regulations around data protection, cybersecurity, and anti-money laundering. A robust and flexible regulatory framework is essential to keep pace with the rapidly changing digital banking landscape and protect consumers from potential fraud and cyber threats. The CB UAE has been ahead of the curve when it comes to the regulation of cybersecurity.

Risk management and fraud prevention are also crucial to ensure the security of digital banking services. Banks should have strong systems in place, such as two-factor authentication, encryption, and real-time monitoring of transactions to help protect against cyber threats.

Consumer protection is also essential. Banks should provide their customers with the necessary information and guidance to use digital banking services safely and effectively. This includes educating customers on how to securely use digital banking services, detect and report fraud, and protect their personal and financial information.

Developing and implementing a comprehensive cybersecurity framework that includes policies, procedures, and technologies to protect against cyber threats and ensure the continuity of operations in case of a cyber incident is also crucial.

Finally, collaboration among stakeholders, including regulators, banks, fintechs, and consumers, can help create a balance between innovation and security. By working together, we can create an enabling environment for safe and dynamic digital banking services.

• What do you think about raising the interest rate & its impact on banks? How should the Central Banks react to absorb this matter?

- For banks in the GCC, raising interest rates typically have a positive impact, given their high levels of equity and balances on current and savings accounts, which drive an increased spread between the interest they pay on deposits and the interest they charge on loans. Most importantly, banks are an integral part of the economy, and banks can only do well and continue to do well if the economy and the banks' customers are doing well. As such, interest rates should be at a level where they stimulate economic activity whilst preventing excessive inflation of goods and services.

Global financial hub

• What is your outlook for 2023?

- I expect global growth to slow over 2023, although it looks increasingly likely that it will continue to be positive and that we will be able to avoid a recession in the US and Europe. The so-called `soft landing' seems to be increasingly likely.

The better-than-expected global growth will be beneficial for an open economy such as that of the UAE. But there are many inherent strengths that will ensure the UAE's economy will perform well in 2023 and beyond.

The UAE has increasingly become a global financial hub with a supportive regulation and business environment. This will keep on attracting entrepreneurs and investors from all over the world. The introduction of long-term, `golden' visas has increasingly made the UAE a home for people from all over the world. The focus on listing government-owned enterprises on the Dubai and Abu Dhabi stock exchanges increases liquidity in the local markets and provides an added attraction to foreign investors.

Overall, a supportive global economic environment combined with the inherent strengths of the UAE economy will make 2023 a strong year.



Invest better with CBD Investr

Invest in over 8,000 US-listed Stocks & ETFs or use the award-winning ‘Automated Investing’ feature with the CBD Investr App from Commercial Bank of Dubai.

Increase your wealth potential in the long term and enjoy the best rates, no withdrawal fees, insights on stocks, and more with the CBD Investr App.

Download the CBD Investr App

Scan the QR Code and get started in minutes with just your Emirates ID.

A CBD Account is required to invest with CBD Investr



WARNING STATEMENT:

Investment products are subject to risks, including possible loss of the principal amount invested. Past performance is not indicative of future results: prices can go up or down. Investment products are not bank deposits and are not guaranteed by the Commercial Bank of Dubai. For complete product details and warnings, please refer to the Key Facts Statement document.

Commercial Bank of Dubai PSC, Dubai, UAE, licensed by the Central Bank of the UAE

Terms & Conditions apply.
For detailed terms & conditions and to know more, visit **cbd.ae/cbdinvestr**

بنك دبي التجاري
Commercial Bank of Dubai

فاروج نركيزيان (الرئيس التنفيذي لبنك الشارقة BANK OF SHARJAH):

ما نعيشه حالياً من أزمات نقدية لن يدوم لفترة طويلة وسيستعيد الاقتصاد العالمي نشاطه



بنك الشارقة BANK OF SHARJAH يمتاز بحضور قوي في دولة الإمارات العربية المتحدة، ويقدم العديد من الخدمات المتميزة للشركات والأفراد، بالإضافة إلى الخدمات المصرفية الخاصة وإدارة الثروات، وتكمن استراتيجية البنك المستدامة في مواكبة التطورات الاقتصادية والاجتماعية مما ساهم في تعزيز النمو الاقتصادي والعمراني للدولة التي أصبحت مركز جذب للاستثمارات العالمية في منطقة الشرق الأوسط.

في حوار خاص مع السيد فاروج نركيزيان الرئيس التنفيذي للبنك أوضح أن تداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية ستقلّص من نمو وتطور عجلة الاقتصاد العالمي فضلاً عن ارتفاع أسعار النفط والغاز وتباطؤ سلاسل التوريد والنقص الشديد في الحبوب. ومن ناحية ثانية يقوم البنك الفدرالي الأميركي بسياسة رفع الفوائد لمكافحة الارتفاع في معدلات التضخم مما يؤثر على القدرة الشرائية، مشيراً أيضاً إلى الضغوط التي تمارس على القطاع المصرفي من خلال إصدار قوانين وتشريعات تحد من قدرته على ممارسة نشاطه.

وفي سياق آخر أوضح السيد نركيزيان أن معظم الدول الخليجية حققت عوائد إيجابية نتيجة ارتفاع أسعار النفط إلا أن تقييم الاستثمارات الخارجية انخفض بشكل ملحوظ، آملاً ألا تدوم الأزمة النقدية طويلاً وأن يستعيد الاقتصاد العالمي نشاطه وبالتالي يعاود نموه.

■ تواجه الاقتصادات العالمية تحديات كثيرة أبرزها التضخم، تغير المناخ، تباطؤ سلاسل الإمداد والكثير غيرها، كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على القطاع المصرفي في المنطقة؟

– اندلعت الحرب بين روسيا وأوكرانيا لأسباب جيوسياسية ومصالح مشتركة بين الدول الغربية. ومما لا شك فيه أن الصراع القائم يشكل ضربة للاقتصاد العالمي، حيث إن من أخطر تداعيات هذه الأزمة المستجدة أنها ستقلص من نمو وتطور العجلة الاقتصادية. كما أدت الحرب القائمة إلى ارتفاع أسعار النفط والغاز وتباطؤ سلاسل التوريد فضلاً عن النقص الهائل في الحبوب والقمح، المصادر الأساسية للغذاء.

ومن جهة أخرى، ان القرارات التي اتخذتها البنوك المركزية في ما يتعلق برفع أسعار الفائدة إلى ما يقارب ٣,٧٥٪ من مبدأ تقويض معدلات التضخم المتسارعة انعكس سلباً على الاقتصادات العالمية وإنتاجية القطاعات والمؤسسات انطلاقاً من عدم قدرة عدد كبير من الشركات على دفع فوائد مرتفعة، الأمر الذي سيفاقم الأزمة ويزيد من ضبابية المشهد والاتجاه نحو المجهول.

ويضاف إلى ذلك، من المتوقع أن يستمر البنك الفيدرالي الأميركي بسياسة رفع الفوائد خلال العام ٢٠٢٣ في محاولة لمكافحة معدلات التضخم التي تؤثر سلباً على القدرات الشرائية للمواطنين وطريقة عيشهم، إلا أن هذه السياسات التنظمية المتبعة لها تداعيات عكسية على حجم الإقراض مع استمرار ارتفاع الفوائد خلال المرحلة المقبلة، وتحد من قدرة القطاع على الإنتاج وممارسة نشاطه المصرفي، في حين تختلف هذه الضغوط بين سوق وآخر. وبسبب ارتفاع معدلات الفائدة، سوف يتوجه المودعين نحو الادخار واستثمار أموالهم في أسواق السندات والأسهم.

البنوك الرقمية لا تمتلك القدرات على منافسة البنوك التقليدية

لكن التوجه في المستقبل سيكون قائماً على العمليات الرقمية

■ ما مدى أهمية الاستثمار في مجال التحول الرقمي لتقديم خدمات مصرفية رقمية تواكب الإتجاه العالمي نحو العمليات الرقمية؟

– من المتوقع أن على المدى المنظور ستتحول البنوك إلى جهات تقدم الاستشارات المالية حول الطريقة الأمثل لاستثمار أموال العملاء وفق آلية منظمة وتعاون وثيق مع زبائنها.

وفي الحديث عن أهمية مواكبة التحولات التكنولوجية والاستفادة من الحلول الرقمية المبتكرة ظهرت شركات التكنولوجيا المالية (Fintech) في العديد من الأسواق ومنها في عالمنا العربي، إلا أنها لا تمتلك القدرات على منافسة البنوك التقليدية، باستثناء في عمليات التحويل (Paying Systems).

ولكن مما لا شك فيه أن التوجه في المستقبل سيكون قائماً على حلول السحابة وتقنية البلوك تشين والعملات المشفرة بعد التحول الكبير في مختلف القطاعات نحو العمليات الرقمية.

ما نعيشه حالياً من أزمات نقدية لن يدوم لفترة طويلة

■ كيف تقرأون التحولات الاقتصادية على مستوى العالم والمنطقة عام ٢٠٢٣؟

– على صعيد دول المنطقة، نجحت العديد منها في تحقيق عوائد إيجابية نتيجة ارتفاع أسعار النفط.

إن ما نعيشه حالياً من أزمات نقدية وتذبذب في الأسواق لن يدوم لفترة طويلة وسيستعيد الاقتصاد العالمي نشاطه ومعدلات النمو. وهنالك بوادر إيجابية في الأفق بسبب الضغوط الأوروبية على أوكرانيا لوقف الحرب نظراً لتداعياتها الكارثية على الاقتصاد وانهيار العملات في أكثر من دولة فضلاً عن الارتفاعات الكبيرة في أسعار السلع الاستهلاكية. وللجانب الثاني من الحرب القائمة حالياً هو حث روسيا إلى التوجه نحو تشجيع الصناعات المحلية لمواجهة العقوبات المفروضة عليها. ومما لا شك فيه ان الحرب الروسية على أوكرانيا تؤكد على الترابط الوثيق بين الاقتصاديات العالمية. ■

www.bankofsharjah.com

ندعمك في كل خطوة على طريق الاستثمار الناجح.

شريكك في التقدم.



نعتبر في بنك الشارقة أن تحقيق أهدافك المالية هي من أولوياتنا، لذا نحرص على تمكينك من الوصول إلى أفضل أمناء الحفظ، ومستشاري الصناديق الاستثمارية، ومديري الأصول، ومزودي السيولة. ونقدم لك منتجات مالية متنوعة ومجموعة و اسعة من الفرص الاستثمارية التي تغطي الأسواق المحلية والعالمية.

للاطلاع على الحلول الاستثمارية الذكية التي تلبي احتياجاتك وتحقق أهدافك، تواصل معنا عبر

قسم الأعمال المصرفية الخاصة وإدارة الثروات، دبي موتر سيتي
PBWM@bankofsharjah.com

تابعنا على مواقع التواصل الاجتماعي:

بنك الشارقة
Bank of Sharjah

أحمد محمد أبو عيده

(الرئيس التنفيذي لبنك الإستثمار .INVEST BANK P.S.C - الإمارات):

تمكن بنك الاستثمار من خلق بيئة عمل خاصة عنوانها الكفاءة والشفافية



يقع المركز الرئيسي لبنك الاستثمار INVEST BANK في إمارة الشارقة، وهو يقدم مجموعة خدمات مصرفية لعملائه تحت إشراف فريق مصرفي متخصص ومؤهل تأهيلاً عالياً.

وفي حوار خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع أحمد محمد أبو عيده الرئيس التنفيذي للبنك أشار إلى الضغوط التي لحقت بجائحة «كورونا» وتأثيراتها السلبية دفعت بالدول الى ضخ كميات ضخمة من الأموال لمساعدة الأفراد بشكل مباشر وتعتبر الولايات المتحدة أولى تلك الدول، ما أدى إلى الارتفاع غير المتوقع للأسواق المالية إلى جانب الارتفاع غير المسبوق في أسعار السلع الغذائية والسيارات والإلكترونيات وغيرها، كما أن للحرب الروسية – الأوكرانية تداعياتها أيضاً من خلال تباطؤ سلاسل الإمداد وارتفاع أسعار القمح والحبوب بشكل خاص، وفي ما يتعلق بالدول العربية فإيراداتها أقل من صادراتها باستثناء المواد النفطية ما أدى إلى ارتفاع الأسعار هذا فضلاً عن ارتفاع الفوائد التي أقرّها البنك المركزي الفدرالي. وفي إطار متصل ذكر أبو عيده أن البنوك الإماراتية تتمتع بوضع مستقر وملاءة مالية جيدة، وحول موضوع الاندماجات بين البنوك لفت أبو عيده إلى ضرورة تطبيقها للوصول إلى كيانات مالية على درجة عالية من الكفاءة.

ومنذ تسلمه زمام الأمور كرئيس تنفيذي في البنك قام باعادة هيكلة وأجرى تعديلاً على الهرم الوظيفي، كما عمل على تطوير الشق التكنولوجي عن طريق تبني حلولاً مصرفية متكاملة للخدمات المصرفية للأفراد والشركات باستخدام نظام تيمينوس البنكي السحابي، ليصبح من أوائل البنوك في دولة الإمارات التي تتبنى نموذج «ساس» لمنصته المصرفية الرقمية والبنية التحتية التكنولوجية.. وأخيراً لفت إلى وضع البنك من حيث الأداء الجيد خلال الفترة الأخيرة آملاً في البدء بانطلاقة جديدة وتحقيق أرباح جيدة.

... تتمتع البنوك في دولة الإمارات بوضع مستقر وملاءة مالية جيدة ...

■ كيف تقرأون التاثيرات السلبية لارتفاع معدلات الفائدة والضغوط التضخمية على النشاط المصرفي في عالمنا العربي؟

– عدم استقرار الأسواق في الوقت الراهن كان متوقعاً ويعد أحد تبعات جائحة «كورونا»، حيث قامت الدول الغربية خلال فترة انتشار الوباء بضخّ أموال بكميات ضخمة كانت موجهة للأفراد بصورة مباشرة، وتصدرت الولايات المتحدة الأميركية لائحة الدول التي قدمت إعانات مباشرة للأفراد، إلى جانب القارة الأوروبية، وذلك بهدف دعم الاستقرار الاقتصادي خلال فترة الإغلاقات التي استمرت لفترات طويلة وتجنباً لانهيار المؤسسات. إلا أن الظاهرة الغريبة خلال تلك الفترة كانت الارتفاع غير المتوقع للأسواق المالية نتيجة احتفاظ المواطنين بالمساعدات المالية التي قدمتها الحكومات واستثمارها في الأصول والأسهم في الأسواق المالية إلى جانب الاستثمارفي القطاع العقاري مع الاستفادة من الفوائد شبه الصفرية، الأمر الذي أدى إلى تضخم غير مسبوق في أسعار العقارات في عدة دول من العالم. ومع بداية الحرب الروسية الأوكرانية شهدت معظم الأسواق العالمية تباطؤاً في سلاسل التوريد ونقص الرقائق الإلكترونية، فضلاً عن الارتفاع غير المسبوق في أسعار السلع الأساسية والسيارات والإلكترونيات وتكاليف الشحن.

كما أن للصراع القائم بين روسيا وأوكرانيا تأثيرات سلبية على أسعار النفط والغاز التي ارتفعت لمستويات كبيرة إلى جانب التأثير على أسعار المواد الغذائية نظراً لاعتبار أوكرانيا سلة الغذاء لعدد من الدول كونها المصدر الأكبر للقمح والحبوب والزيوت النباتية.

وفي ما يتعلق بالدول العربية تشكل إيراداتها أعلى من صادراتها بنسب مرتفعة جداً باستثناء القطاع النفطي الأمر الذي شكل المزيد من الضغوط مع ارتفاعات الأسعار.

ومن جهة أخرى، بدأت تظهر ملامح ارتفاع الفوائد خلال العام الماضي نتيجة ارتفاع حجم السيولة في الأسواق ولم يبق أمام البنوك المركزية سوى خيار رفع الفوائد بوتيرة متسارعة بهدف السيطرة على معدلات التضخم. ونتيجة ارتباط العملات في منطقتنا العربية بشكل شبه كلي بالدولار الأميركي أضحت البنوك المركزية مجبرة على اعتماد النهج نفسه للبنك الفدرالي الأميركي ورفع أسعار الفائدة بنسب متفاوتة. ونظراً لما تشهده الأسواق المالية والمصرفية من ارتفاع في حجم الإقراض وزيادة الفوائد على الودائع المصرفية، إلا أن التقارير الاقتصادية تشير إلى استمرار رفع الفوائد خلال العام المقبل ولكنها ستصل إلى حدود معينة ومن ثم ستعاود الهبوط إنما بنسب محدودة.

وفي ما يتعلق بالقطاع المصرفي الإماراتي سيحقق العديد من المنافع نتيجة ارتفاع أسعار الفوائد بحيث أن البنوك التي تمتلك حسابات جارية بنسب عالية سيكون وضعها جيد وستحقق عوائد مرتفعة على الفوائد.

ستكون سنة ذهبية للبنوك الإماراتية

■ كيف تقومون واقع القطاع المصرفي في دولة الإمارات وما هي الإجراءات المتخذة من جانب البنك المركزي للتصدي لهذه الأزمات؟

– يعد البنك المركزي الإماراتي من أوائل البنوك على مستوى المنطقة التي أعلنت عن حزمة من الإجراءات وخطط الدعم للعملاء خلال فترة انتشار الجائحة، وذلك بهدف حماية مصالح الناس الذين لم يتمكنوا من تسديد التزاماتهم الشهرية للبنوك سواء أفراد أو شركات. وبالتالي، الخطوة التي قام بها البنك المركزي أتاحت التسديد المرن للقروض حيث قامت البنوك بدعم من البنك المركزي على مساندة العملاء وإعطائهم فترة للسداد.

ويضاف إلى ذلك، تتمتع البنوك في الدولة بوضع مستقر وملاءة مالية جيدة، فضلاً عن عودة العجلة الاقتصادية لما كانت عليه قبل الجائحة. ومن المتوقع أنها ستكون سنة ذهبية للبنوك الإماراتية من حيث الربحية وانخفاض الديون المتعثرة.

ضرورة تطبيق الكيانات التي تسعى للاندماج فيما بينها ثقافة مشابهة

■ **هل تؤيدون حدوث اندماجات في القطاع المصرفي؟**

– شهد القطاع خلال السنوات الـ ١٥ الماضية العديد من عمليات الاندماج ومن المتوقع أن تستمر لكن شريطة توفر العوامل المؤاتية لإتمام عمليات الدمج بسلاسة. والأهم في الموضوع ضرورة تطبيق الكيانات التي تسعى للاندماج فيما بينها ثقافة مشابهة والوصول إلى قواعد مشتركة في العمل نظراً إلى اعتماد كل مصرف أسلوب مختلف في تقديم الخدمات وخبرات متعددة لكل من فريق العمل. وبالتالي، نحن من المؤيدين لاستمرار حركة الاندماجات نظراً لأهميتها وحسناتها الكثيرة إنما وفق ضوابط محددة تصل بالكيانات المندمجة إلى ثقافة عمل مشتركة، فضلاً عن امتلاك ادارات البنوك والمساهمين نزعة لإنجاح عملية الدمج والتعاون معاً للوصول إلى أهداف مشتركة .

بات بالإمكان إطلاق صفة Challenger Bank على مصرفنا

■ **كيف تقوّمون وضع مصرف INVEST BANK بعدما استلمتم زمام الأمور فيه؟**

– استلمت الإدارة التنفيذية في البنك منذ حوالى ٩ أشهر، ويعد رابع بنك أقوم بإعادة هيكلته خلال مسيرتي المهنية. ومنذ دخولي البنك، اتخذت إجراءات معينة لمعالجة بعض الأمور التي كانت سائدة. فأجرينا تعديلات على الهرم الوظيفي للبنك من خلال تعيين كوادر جديدة لملء الشواغر فضلاً عن إصلاحات في نموذج العمليات خصوصاً أن العديد من الأنشطة الرئيسية لم تكن متوافرة في البنك.

لذا، خلال بضعة أشهر أنشأنا كل هذه الأقسام التي لم تكن موجودة وباشرنا عملياتنا فيها. بالإضافة إلى ذلك، أولينا الشق التكنولوجي أهمية كبرى داخل المصرف حيث نعمل على إنشاء نظام مصرفي جديد متطور جداً ويتضمن مواصفات غير متوافرة لدى غالبية المصارف في الإمارات حتى أن بعض الأمور سنكون الأوائل في إطلاقها على مستوى الدولة ومنها إتمام جميع عملياتنا وفق تقنية السحابة.

■ **كيف يمكنكم العمل على خلق بيئة آمنة تضمن استمرارية نشاطكم في ظل ما تقدمه شركات التكنولوجيا المالية من خدمات مشابهة لما تقدمونه؟**

– اتخذنا جميع تدابير وإجراءات الحماية لتجنب أي اعتداءات أو اختراقات إلكترونية مع حرصنا على أن تكون تقنية السحابة داخل الدولة وتحت مراقبة وإشراف البنك المركزي.

وجدير بالذكر، أن نموذج البرمجيات المعتمد داخل المصرف هو SaaS ويدار من قبل شركة Temenos وقد حصلنا على موافقة خطية من البنك المركزي بعد مراجعته لجميع بروتوكولات الحماية المتبعة في النموذج لضمان حماية المعلومات والبيانات المتعلقة بعملاء المصرف. ولا شك أن إتمام العمليات بالكامل وفق تقنية السحابة يسمح بإجراء جميع المعاملات بسرعة قياسية دون أي معوقات داخلية.

ومن الآن فصاعداً، بات بالإمكان إطلاق صفة Challenger Bank على مصرفنا لأنه يقدم مفهوماً جديداً عبر توفير خدمات مصرفية تقليدية باستخدام تقنيات رقمية.

الانطلاقة الفعلية لبنك الاستثمار ستكون مطلع العام ٢٠٢٣

■ **كيف تقوّمون وضع مصرفكم بالإجمال خلال العام ٢٠٢٢؟**

– بالإجمال، كان وضع المصرف جيداً وسنبدأ الانطلاقة الحقيقية والفعلية لبنك الاستثمار مطلع العام ٢٠٢٣ لتنفيذ خطته الاستراتيجية والتي ترتكز على مواصلة الابتكار وتقديم منتجات مصرفية جديدة ومميزة لعملاء البنك وتعزيز مكانته القوية في قطاع الأفراد والشركات تمكنه من تحقيق نمواً في الأرباح. ■



تشارلز دوغلاس (نائب الرئيس التنفيذي - المصرف Al MASRAF)

نتطلع لإستكمال مسيرة الرقمنة لتقديم أفضل الخدمات المصرفية للعملاء



جراهام فيتزجيرالد



تشارلز دوغلاس

لطالما وقف المصرف العربي للإستثمار والتجارة الخارجية «المصرف»، منذ تأسيسه، في الطليعة بهدف تعزيز المشاريع الإقتصادية وتوفير أفضل الخدمات المصرفية مما جعله الشريك المالي المبتكر والمفضّل لجميع الخدمات المصرفية في المنطقة والخيار الأوّل للعملاء والشركاء على حدّ سواء. وتقديراً للقيمة المضافة التي يقدّمها المصرف لمساهميه وعملائه ضمن الأسواق الإقليمية، حصد العديد من الجوائز المرموقة مما يؤكد نجاح إستراتيجية الأعمال التي ينتهجها الهادفة إلى تحقيق القيمة المضافة ومواكبة عمليات التحوّل الرقمي وتحفيز الإبتكار بما يضمن تطوره ونموه وقدرته على الإستجابة لمتطلبات العملاء وإحتياجاتهم المتغيرة بإستمرار. وهو يمضي قدماً على درب الريادة في تقديم أفضل وأرقى المنتجات والخدمات المصرفية التي تلبي الإحتياجات الحالية والناشئة ضمن الأسواق الإقليمية، مع الحرص على تبني رؤية طموحة تتلاءم مع الأهداف التي يسعى إلى تحقيقها.

التقت «البيان الإقتصادية»، بمناسبة عددها السنوي الممتاز، نائب الرئيس التنفيذي للمصرف تشارلز دوغلاس، فكان حديثاً تطرّق خلاله إلى واقع القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام ٢٠٢٢، وسلّط فيه الضوء على أبرز إنجازات المصرف الأخيرة، كما أشار إلى تطلعات المصرف وأهدافه للعام ٢٠٢٣.

الأداء القوي للقطاع المصرفي خلال ٢٠٢٢عزّز من تنافسية دولة الإمارات على الصعيد الدولي

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام ٢٠٢٢؟

– نجح القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة خلال العام المنصرم ٢٠٢٢ في الحفاظ على وضع متين لا سيما بعد التعافي من تداعيات جائحة «كوفيد–١٩»، وتمكّن من تحقيق أعلى معدلات نمو في ٧ سنوات ليواصل دوره الريادي إقليمياً.

وكان لأداء القطاع المصرفي القوي دوراً كبيراً في تعزيز تنافسية دولة الإمارات على الصعيد الدولي، إذ جاءت في المرتبة الأولى عالمياً في مؤشرات عدة صادرة عن مؤسسات دولية منها مؤشر «عمق المعلومات الائتمانية» و«حرية إمتلاك حسابات مصرفية بالعملات الأجنبية» و«درجة الإنفتاح المالي»، فضلاً عن المركز السادس عالمياً في مؤشر «إجمالي المدخرات المحلية»، والمركز السابع في «التمويل العام» والمرتبة التاسعة في «تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة»، والمركز السادس عشر في «معاملات البطاقات المالية»، والمرتبة السابعة عشر في «وفرة البطاقات المالية المتداولة في السوق».

وتؤكد مؤشرات مصرف الإمارات المركزي الأخيرة على التعافي الكامل للقطاع المصرفي وعودته إلى مستويات ما قبل الجائحة، بعد أن سجل إنتعاشاً ملحوظاً في الائتمان، ونمواً قوياً للودائع المصرفية إلى جانب قدرٍ كافٍ من إحتياطي السيولة والتمويل تفوق في مستوياتها المتطلبات والمعايير التنظيمية المحلية والعالمية.

إعلان إنضمام السيّد جراهام فيتزجيرالد في منصب الرئيس التنفيذي الجديد

■ ما هي أهم إنجازات المصرف خلال العام ٢٠٢٢؟

– لا شك أن من أهم المستجدات التي طرأت على أوضاع المصرف هي إعلان إنضمام السيّد **جراهام فيتزجيرالد** في منصب الرئيس التنفيذي الجديد. وهو يتمتع بأكثر من عشرين عاماً من الخبرة في مجال المصارف والتمويل. ونحن سعداء بإنضمامه حيث أثبت بفضل قدراته وإمكانياته أنه الرجل المناسب في المكان المناسب.

ومن جهة أخرى، بدأنا العمل على العديد من المشاريع في مجال الرقمنة من أجل تحسين تجربة العملاء وتسريع معاملاتهم، إلى جانب إطلاق إستراتيجية البنك للسنوات الثلاث المقبلة من ٢٠٢٣ إلى ٢٠٢٥ حيث سيتم التركيز فيها على النمو، تنويع القطاعات، والرقمنة.

الخيار الأول للعملاء

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع أن يواصل القطاع المصرفي عمليات النمو والإنتعاش، مصحوباً برغبة البنوك في منح الائتمان، وهو ما يظهر جلياً من خلال النمو القوي في الطلب على القروض من الشركات التجارية والأسر. كما سنسعى جاهدين إلى إستكمال مسيرة رقمنة الخدمات المصرفية لتقديم الأفضل دائماً إلى العملاء انطلاقاً من حرصنا على خلق بيئة مصرفية فعّالة وأن نكون على الدوام الخيار الأول للعملاء وتقديم قيمة مضافة لهم، فضلاً عن المساهمة في المجتمع من خلال المشاركة الحثيثة في مبادرات التنمية الاقتصادية الإقليمية. ■

المصرف
AL MASRAF
Arab Bank for Investment & Foreign Trade
المصرف العربي للاستثمار والتجارة الخارجية

THE NEW ERA FOR BUSINESS EASE
AL MASRAF CORPORATE CREDIT CARD



العصر الجديد لسهولة الأعمال
البطاقة الائتمانية للشركات من المصرف



فيصل قنديل (مصرف عجمان):

نركز بشدة على التحول الرقمي لضمان بقائنا في الطليعة والحفاظ على موقع مميز للنمو والابتكار في بيئة متغيرة

يقدم مصرف عجمان مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية الرفيعة المستوى حصد من خلالها مركزاً مرموقاً وبات الحجر الأساس في رسم استراتيجية التنمية الاقتصادية لإمارة عجمان، محرزاً تقدماً كبيراً في الخدمات المصرفية للأفراد والشركات على الرغم من تحديات السوق المفاجئة حاصداً مجموعة كبيرة من جوائز التقدير التي تشكل دليلاً قاطعاً على الأداء المثالي.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في المصرف فيصل قنديل أكد أن القطاع المصرفي الإماراتي تواق دوماً إلى النمو والتوسع وتحقيق آفاق جديدة مشيداً بالدور المحوري للبنوك التي تعتبر إحدى أهم الأدوات لتحقيق النمو الاقتصادي. مشيراً إلى أن التحول الرقمي رحلة متواصلة لانهاية لها حيث يضع البنك على سلم أولوياته أهمية رفع المستوى الرقمي في عملياته. كما لفت السيد قنديل أن استمرار الانتعاش الاقتصادي لدولة الإمارات سينعكس إيجاباً على نتائج البنك وتحقيق نمو مستدام في الايرادات.

■ **كيف تقيم القطاع المصرفي في بلدك خلال العام ٢٠٢٢؟**

– في بلدنا كما في كافة الدول الأخرى تؤدي البنوك دوراً محورياً وأساسياً في نقل السياسة النقدية وتعتبر البنوك إحدى أهم الأدوات التي تستخدمها الحكومات لتحقيق النمو الاقتصادي بدون تضخم. القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة تواقٌ دوماً إلى النمو والتوسع وتحقيق آفاق جديدة. وقد تم تشكيل الصناعة المصرفية من خلال بيئة اقتصادية ومالية متقدمة ومتطورة، تقودها توجهات مبتكرة ومسؤولة ومعززة بإمكانات البنية التحتية المتطورة. هذا وتشكل أطر التحكم وإدارة المخاطر المترابطة دعماً قوياً لقطاع البنوك.

رفع المستوى الرقمي

■ **برأيك، كيف يمكن إنشاء بيئة ملائمة لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟**

– التحول الرقمي رحلة متواصلة لا يمكن لها أن تنتهي، ونحن نضع على رأس أولوياتنا أهمية رفع المستوى الرقمي – وقد تطلب ذلك منا العمل على تحقيق توازن دقيق بين التجارب المصرفية الحديثة والتقليدية للحفاظ على وضعنا التنافسي وجهوزيتنا لتوقعات السوق وأي عوامل معطلة قد تطرأ. من أجل ذلك، فقد عملنا على تكثيف استثماراتنا في البيانات والتحليلات لتعزيز منصاتنا الرقمية، والاستفادة الكاملة من تحليلات البيانات للتعرف على تفضيلات العملاء وتوجهاتهم المالية في الوقت الفعلي وتجارب مخصصة، وتحديث نماذج التشغيل. إننا نكثف جهودنا لتحسين منصتنا الرقمية لتلبية احتياجات العملاء المتطورة والمتغيرة باستمرار.

إنجازات بارزة وعديدة

■ **ما هي أهم الإنجازات التي حققتموها خلال العام ٢٠٢٢؟**

– انطلاقاً من الأهمية الكبيرة التي تشكلها عملية الحصول على التمويل لضمان سير عملية التطوير والنمو في كافة المجالات، فإن سياستنا في مصرف عجمان تهدف إلى دعم رؤية دولة الإمارات العربية المتحدة الرامية إلى تسهيل أعمال الشركات بجميع فئاتها وأحجامها والتركيز على جذبها للقيام بأعمال تجارية في الدولة، ولا شك في أن تسهيلات التمويل تشكل جانباً أساسياً من سبل هذا الدعم. وإننا من خلال اتباعنا لنهجٍ قوي وملتزم بالتنمية، لدينا عزيمةٌ وتصميم بأن نشكل جزءاً فاعلاً في عملية التطوير الاستراتيجي للإمارات في جميع القطاعات من خلال ضمان حصول الشركات على الدعم المالي الذي تحتاجه. هذا وتهدف حلول التمويل الديناميكية الخاصة بنا إلى توجيه الأعمال نحو الاستقرار على المدى الطويل من خلال تعزيز القدرة والوضع المالي للشركات وإتاحة فرصٍ جديدة، الأمر الذي من شأنه تحفيز عجلة الاقتصاد المحلي.

لقد حققنا – بفضل الله – العديد من الإنجازات البارزة خلال العام ٢٠٢٢:

● أعلن مصرف عجمان عن إطلاق برنامج ادخار فريد من نوعه للعملاء الأفراد «مليونير مصرف عجمان».

وبصفتنا أحد البنوك الإسلامية الرائدة في الدولة ، فإننا ملتزمون بتقديم حلول وخدمات مصرفية تتمركز حول مصلحة العملاء ونولي اهتماماً كبيراً لتحقيق تطلعاتهم، ويأتي برنامج الادخار هذا «حساب مليونير مصرف عجمان» دليلاً على هذا السعي، بحيث يتم من خلاله مكافأة الادخار وتشجيع الممارسات المالية السليمة. مع حساب مليونير مصرف عجمان يكون للعميل فرصة أعلى للربح مقارنةً بالحسابات المماثلة لدى البنوك الأخرى التي تكون فرصة الفوز فيها أقل.

● أطلق مصرف عجمان بطاقة Touch Card من ماستركارد الأولى من نوعها على مستوى العالم التي يمكن تمييزها باللمس لتعزيز ودعم الشمول الرقمي.

بطاقة Touch Card هي بطاقة دفع تتيح للمكفوفين وضعاف البصر التمييز بين الأنواع المختلفة لبطاقاتهم وإجراء عمليات الدفع بكل راحة وسهولة.

إن تعزيز الاندماج وإتاحة استخدام الحلول الرقمية لكافة أفراد المجتمع يشكل جزءاً أساسياً من نهج وفكر مؤسستنا ويأخذ حيزاً واسعاً من الدور الذي يؤديه مصرف عجمان حيال مسؤولياته المجتمعية. ونحن نؤمن بأن الابتكار هو مصدر قوة تغير عالمنا نحو الأفضل. إننا فخورون بهذه الشراكة مع ماستركارد لنحظى بفرصة أن نكون أول من يقدم ويدعم نشر هذه الطريقة المبتكرة التي ستساعدنا حتماً على تلبية احتياجات كافة أفراد المجتمع. نحن نهتم لراحة عملائنا ونسعى لتوفير أنسب الحلول التي تبدد الصعوبات التي قد يواجهونها، وغالباً ما تكون عملية تمييز واستخدام البطاقة الصحيحة أمراً صعباً بالنسبة للأفراد الذين يعانون من مشاكل بصرية. لذا تأتي بطاقة الدفع القابلة للتمييز باللمس حلاً مثالياً لهؤلاء الأشخاص باعتبارها تمكن مستخدم البطاقة من تمييزها بسهولة عن طريق لمس الأجزاء المقتطعة بأحد الأشكال الثلاثة المحددة من الطرف الجانبي للبطاقة.

● فاز مصرف عجمان بجائزة خليج تايمز للخدمات الرقمية والحلول المالية في الشرق الأوسط وتم تمييزه كأفضل مصرف في مجال إدارة الثروات، هذه الجائزة تأتي دليلاً على أدائنا المثالي وابتكارنا في حلول إدارة الثروات.

● أطلق مصرف عجمان خدمة الدردشة المصرفية عبر تطبيق الواتس آب مع حزمة جديدة من المزايا التي تجعل تجربة العملاء أكثر متعةً وسهولةً، وتقدم لهم مجموعة من الخدمات والمعلومات المالية من خلال الواتس آب.

● أطلق مصرف عجمان منتجاً مصرفياً جديداً (وديعة الوكالة للإقامة الذهبية) المصممة خصيصاً للعملاء الراغبين بالحصول على تأشيرة الإقامة الذهبية في دولة الإمارات العربية المتحدة لتمكنهم من الوفاء بمتطلبات التأشيرة وتساعدهم على تحقيق طموحاتهم خلال فترة إقامتهم في الدولة.

ضمن فئة الاستثمار، يمكن للعملاء التقدم بطلب الحصول على التأشيرة الذهبية مع فتح وديعة لدى مصرف عجمان بمبلغ مليوني درهم كحد أدنى، بما يؤهلهم للاستمتاع بحزمة من المكافآت الرائعة والامتيازات الحصرية.

● قام مصرف عجمان بتوسيع شبكة فروعه وافتتاح فرعه الجديد في إمارة رأس الخيمة. حيث أتاحت هذه الوجهة الجديدة توفير خدمات ومنتجات مصرفية مبتكرة تلبي الاحتياجات المتنامية لعملاء المصرف في هذه الإمارة.

وقد تم تصميم الفرع الجديد بأسلوب عصري يضمن تحسين جودة الخدمة المقدمة للعملاء ويجعل تجربتهم المصرفية أكثر بساطة وسلاسة.

● كما افتتح مصرف عجمان أيضاً فرعاً جديداً على شارع الشيخ زايد، الذي تم تصميمه وفقاً لأعلى المعايير والمواصفات بهدف تعزيز تجربة العملاء وتقديم خدماتنا بأسلوب عصري متجدد.

● تم إطلاق بطاقة الخصم المباشر الحصرية World Elite للنخبة من عملائنا تحت مظلة عجمان لإدارة الثروات، لتوفر لهم بوابة شاملة للدخول إلى عالم من التجارب الاستثنائية والمزايا الفريدة. تم تأسيس عجمان لإدارة الثروات في منتصف عام ٢٠٢١، وهو برنامج متكامل لإدارة الثروات مصمم خصيصاً لتوسيع نطاق استثمارات عملائنا وتخصيص محفظتهم الاستثمارية. وقد تم تصميم جميع الحلول والخدمات التي تقدمها عجمان لإدارة الثروات بعناية فائقة بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، وبشكل يلبي الاحتياجات الخاصة للأعمال والاستثمارات الفردية المحددة بما يلائم أنماط الحياة المميزة التي يستحقها عملاؤنا.

لقد نجحت عجمان لإدارة الثروات في إثبات كفاءتها وتميزها خلال فترة قياسية والدليل على ذلك تحقيق نمو كبير في الأصول التابعة لها بما يصل إلى ٣٥٠٪ مع خفض نسبة التكلفة إلى الدخل بنسبة ٦٥٪. وفي الوقت نفسه، عززت عجمان لإدارة الثروات من قاعدة عملائها ١٥٠ مرة منذ تأسيسها وحتى الآن، كما أنها قامت بتوسيع فريق الموظفين ليشمل ٥ من أفضل مديري الأصول في المنطقة.

● فاز مصرف عجمان بواحدةٍ من جوائز التميز إلى جانب مجموعة من أفضل المصارف في مجال تعزيز دور التدريب والتوطين على مستوى القطاع المصرفي في دولة الإمارات العربية المتحدة.

تم تقديم هذه الجائزة المرموقة من قبل معهد الإمارات للدراسات المصرفية والمالية لتكريم عدد من البنوك المحلية لقاء جهودها المتميزة في مجال تعليم وتدريب الموظفين وتطوير قدراتهم ومواهبهم، والتي برزت بشكل خاص من خلال تركيزها على تمكين وتطوير الموظفين من مواطني دولة الإمارات العربية المتحدة.

● يولي مصرف عجمان اهتماماً كبيراً بتسريع عملية التحول الرقمي ويعمل حالياً على إنشاء تطبيق مصرفي جديد وفريد يتمتع بمواصفات تنافسية وبمزايا تمكنه من تزويد عملائه الأفراد بحزمة واسعة من الخدمات المصرفية الرقمية المتقدمة.

● تماشياً مع استراتيجيتنا في المجال الرقمي، أبرم مصرف عجمان اتفاقيات تعاون مشترك مع شركات متخصصة في مجال التكنولوجيا المالية للعمل على بناء وتطبيق حلول دفع مبتكرة ومنافسة لعملائنا من الأفراد والشركات داخل دولة الإمارات العربية المتحدة، حيث قمنا بالتعاقد مع شركات Kamel Pay وVaultspay وKMMRCE Pay في إطار سعينا والتزامنا الدائم بتعزيز وإثراء البنية التحتية لعمليات الدفع من خلال توظيف الحلول الرقمية الأكثر تطوراً وأماناً والأقل استخداماً للأوراق النقدية. إننا نهدف إلى تطوير نظام دفع إلكتروني قوي مدعوم بقاعدة من البيانات والرؤى المستقبلية لزيادة مستويات حماية وأمن المدفوعات الإلكترونية. وهذا يشكل تكملةً لاستراتيجيتنا ورؤيتنا الهادفة إلى تلبية احتياجات عملائنا المتجددة وتزويدهم بالمنتجات والخدمات المبتكرة الأحدث والأفضل.

● حقّق مصرف عجمان إنجازاً جديداً بحصوله على شهادة تأكيد الجودة الخاصة بنشاط التدقيق الداخلي وذلك بعد قيام شركة كي بي إم جي كجهة تقييم خارجية مستقلة بتقييم أنشطة إدارة التدقيق الداخلي بالمصرف وفقاً لمتطلبات معايير التدقيق الداخلي الدولية الصادرة عن جمعية المدققين الداخليين الأميركية والملزمة من قبل مصرف الإمارات المركزي والتي تنص على ضرورة تقييم نشاط التدقيق الداخلي للمؤسسات من قبل جهة خارجية مستقلة مرة واحدة على الأقل كل ٥ سنوات، حيث أعلنت شركة كي بي إم جي عن الانتهاء من عملية التقييم في شهر أكتوبر ٢٠٢٢ وتصنيف إدارة التدقيق الداخلي بالمصرف كإدارة ملتزمة بشكل كامل وكلي بمعايير التدقيق الداخلي الدولية وأخلاقيات المهنة ومبادئ ورسالة التدقيق مع تطبيق أفضل الممارسات المهنية الخاصة بالتدقيق.

مبادرات المسؤولية الاجتماعية لمصرف عجمان

١- قدم مصرف عجمان تبرعات بمبلغ ١١٠ آلاف درهم إماراتي لاستئجار مقر دار (الملاذ) الذي يعد أول دار إيواء في عجمان تتم إدارتها من قبل مؤسسة حماية المرأة والطفل برئاسة الشيخة **عزة بنت راشد النعيمي**.

٢- التعليم حق أساسي من حقوق الإنسان. وقد قدم مصرف عجمان مساعدات مالية للطلاب المؤهلين من جامعة عجمان في محاولة لدعم تطورهم وتحصيلهم العلمي.

٣- ساهم مصرف عجمان بمبلغ ٣٠٠,٠٠٠ ألف درهم إماراتي في «صندوق الوقف» التابع لجامعة عجمان لتقديم منحة دراسية لأحد الطلاب المتميزين والمؤهلين من جامعة عجمان لدراسة تخصصات في الصيرفة والتمويل الإسلامي. سمي الوقف باسم «منحة مصرف عجمان في الصيرفة والتمويل الإسلامي».

٤- وتعزيزاً لمساهماتنا الإنسانية مع جميع القطاعات المحلية الحيوية، ساهم مصرف عجمان بمبلغ ٥٠،٠٠٠ درهم لحملة الهلال الأحمر الإماراتي «الحملة الصحية» التي تهدف إلى تحسين صحة الفئات الضعيفة والمحتاجة والعائلات في دولة الإمارات العربية المتحدة.

٥- تماشياً مع الممارسات الأخلاقية والمبادرات المستدامة، أطلق مصرف عجمان مبادرته Go Green Paperless الهادفة إلى حماية البيئة وتعزيز تجربة العملاء.

تفاؤل كبير

■ **ما هي تطلعات مصرف عجمان للعام ٢٠٢٣؟**

– يشكل مصرف عجمان جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة الذي يواصل نموه وازدهاره. ونحن نتطلع إلى العام المقبل بتفاؤل كبير مستندين إلى ثقتنا الراسخة في نمو الاقتصاد الإماراتي. ونتوقع أن يستمر الانتعاش الاقتصادي مع تحسن وتأثير إيجابي على نتائج أعمالنا. وهذا بدوره سيساهم في تحقيق نمو مستدام في الإيرادات والنتائج التشغيلية لمصرف عجمان.

لقد أحرزنا تقدماً كبيراً في الخدمات المصرفية للأفراد والشركات على الرغم من تحديات السوق المفاجئة التي طرأت في الآونة الأخيرة، وذلك بفضل نهجنا المنضبط والتعاون المشترك مع حلفائنا بهدف إحداث تأثير إيجابي على الاقتصاد والأعمال والمجتمع، ونحن ملتزمون بتحقيق النمو والربحية على المدى الطويل. هذا ويرتكز الأداء القوي لمصرف عجمان على إستراتيجية أعمال واضحة ومحددة بشكل جيد بالإضافة إلى امتلاكنا لمزيجٍ من المنتجات المميزة وتقديمنا لخدمة عملاء استثنائية إلى جانب الحلول التكنولوجية والرقمية التي نمتلكها والرائدة في قطاع البنوك.

نحن متحمسون جداً للمستقبل الآتي ونعتقد أنه يمكننا الاستمرار بتحقيق نتائج رائعة من خلال التركيز على تنويع القطاعات وتعزيز الهوامش الإجمالية والتركيز على الدخل غير الممول. وأخيراً وليس آخراً فنحن واثقون بأنه بفضل توجيهات قيادتنا الرشيدة والدعم المتواصل من مجلس الإدارة ومن فريقنا المتميز ومن خلال الاجتهاد والعمل الدؤوب فسوف نستمر في خدمة عملائنا بفعالية وكفاءة عالية. ■







In Pursuit Of The Extraordinary

Driven by a desire for luxury that feels both intriguing and ownable, the world's most seasoned travellers will find a coveted base of exploration at Habtoor Palace Dubai. From its grand lobby with marble gilded staircases, to its legacy suites – a Bentley Suite and Sir Winston Churchill Suite; all is seamlessly choreographed through butler service to deliver a distinctive hospitality experience.

HABTOOR PALACE
DUBAI

Hilton HONORS

Habtoor Palace Dubai is fully eligible for Hilton Honors rewards programme

Al Habtoor City, Sheikh Zayed Road, Dubai, United Arab Emirates
Tel: +971 4 435 5544 ~ reservations.habtoorpalace@hiltonalhabtoorcity.com
www. habtoorpalace.com ~ @habtoorpalace

Damian Hitchen (CEO MENA – Saxo Bank):

Saxo Bank enables people to fulfil their financial aspirations and make an impact



Damian Hitchen, CEO of the MENA region at Saxo Bank, brings over two decades of experience working in the financial industry. He brings extensive regional knowledge and a strong track record within trading, investing, and asset management, as the MENA region is of great strategic importance for the Group. Since joining Saxo in 2019 to the MENA office, he has further accelerated its growth journey as more and more clients trust it with their assets. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Hitchen talked about the challenges facing the world nowadays and commented about fintech companies. He further shed light on the main achievements of Saxo Bank during 2022, the characteristics that make the Group special and unique, as well as their strategy for 2023. Below is an account of the interview.

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, currency devaluation, the Russian-Ukrainian war, etc… affecting the trading industry?

- This is definitely a concern for countries around the globe in terms of inflation pressures. We are starting to see some green shoots in respect of a potential slowdown in inflation and hopefully we will continue to see less inflationary data led by the US and EU, especially on the energy side of things after gas prices were more or less back to pre-conflict prices in Ukraine. We hope the slowdown in interest rates will play off this year and we get to some more normalized conditions. Nevertheless, we are still in an economically slowdown mode around the world and we may see the inflation factors pushing certain countries into recession.

We are offering the best

• What will be your strategy after handling the management of Saxo Bank?

- Saxo Bank has a verye broad platform offerings with a global multi-asset, multi-market digital platform for our clients. We offer a wealth of information that can help potential investors navigate the world of investing, including ESG and socially responsible investment. We provide access to global stock markets, exchange- traded funds, mutual investment funds, Bonds and access to the global currency (Forex) markets, CFDs and so on. We publish daily , weekly and monthly research and insights to ensure the investor gets the best possible vantage point. Investors have realized that not only can their decisions make a difference, but they can make solid, sound investments while still staying true to their ethical beliefs. Thus, this year our focus will be to continue to make sure that we are offering the best in the areas which we want to play in and serve.

• Where do you see opportunities these days?

- In the region, there is a growing institutional opportunity for us but our core business is still the direct client business and that is growing significantly since the Covid-19 pandemic. UAE leads the region in that but we are now across 9 countries in MENA. Therefore, we will continue to focus our efforts to be active in both institutional and direct client business.

• Do you think the startup fintech companies might replace the existing trading institutions?

- When you get to serve a large size of business and huge amount of clients, you have to be very specific about who your real partners are. What I mean by that is security, safety, size of balance sheet and the proven track record of delivery. Therefore, the more successful your business becomes, even for successful start-up firms, you need to balance out the safety & security alongside the innovation and new ways of thinkings that start-up's bring to the ecosystem. Hence there is clearly a place for both established players and new start-up's in the financial ecosystem.

Saxo Bank Group powers more than 135 financial institutions

• In your opinion, what makes Saxo Bank special and unique?

- As a provider of multi-asset trading and investment, Saxo Bank enables people to fulfil their financial aspirations and make an impact. Saxo's user-friendly and personalized platform experience gives investors exactly what they need, when they need it, no matter whether they want to actively trade global markets, invest into their future, or do both. Saxo Bank was one of the first financial institutions to develop an online trading platform that provided private investors with the same tools and market access as professional traders, large institutions, and fund managers. Saxo combines an agile FinTech mindset with close to 30 years of experience and track record in global capital markets to deliver a state-of-the-art experience to clients. Moreover, it offers clients around the world broad access to global capital markets across asset classes, where they can trade more than 40,000 instruments in over 25 languages from one single margin account. The Saxo Bank Group powers more than 135 financial institutions as "white-label" partners, and an additional 300 financial intermediaries, by boosting the investment experience they can offer their clients via its open banking technology. Saxo supports a growing number of clients, who choose our platforms to fulfil their financial aspirations and make an impact. We continuously strive to improve and learn how to help them make more informed investment decisions via our award-winning platforms, through education, risk management strategies, great diversified products, and services or a just more user-friendly, personalized experience.

SaxoInvestor platform

• What were the main achievements of Saxo Bank during 2022?

- Saxo Bank launched its new SaxoInvestor platform in the GCC in the form of a user-friendly and intuitive platform providing investors in the self-directed space with the tools, insights and guidance required to take control of their investment planning. The mission for the new SaxoInvestor platform is to make investing simpler, more intuitive and more personalized for digitally savvy and busy professionals. The SaxoInvestor platform offers access to stocks, ETFs, mutual funds, bonds, cryptocurrencies and managed portfolios while also providing investors with an easy-to-use interface and access to a wealth of research content and investment themes, creating a simple, intuitive and personalized investment option which is available across mobile and desktop. Moreover, other recently introduced initiatives include the Money Matters series of animated films which touches upon different investment themes and highlights the lasting impact that active choices within a strong financial system can bring. Money Matters follows the recent launch of a weekly Arabic-language podcast series, DeepDive with Saxo Bank, an Arabic-language show on the Deezer global audio streaming service which covers a broad range of topics including cryptocurrencies, NFTs, financial market insights and other topics which highlight diverse opportunities opening up to investors in the ever-changing landscape. Additionally, we had an enhanced partner platform launching, which is called Saxo Partner Connect. It is an upgrade of our existing partner tools into one consolidated environment.

• What will be your strategy for 2023?

- We will continue to deliver via our digital platforms in the best possible way for our clients. Thus, adding value to their Saxo journey, providing high quality content and building out our products and services menu based on our client's and market feedback.

إرتفاع أرباح بنك الكويت الوطني ٤١٪ إلى أكثر من ١,٧ مليار دولار

حمد البحر: «الوطني» رائد في تعزيز جهود التنمية الاقتصادية وركيزة أساسية لتمكين الأعمال عبر كل القطاعات





عصام الصقر: أرباحنا القياسية تؤكد نجاح استراتيجيتنا في رسم مسار من النمو المستدام

أعلن بنك الكويت الوطني NBK نتائجه المالية للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ وأظهرت تحقيق المجموعة صافي أرباح بلغ ٥٠٩,١ ملايين دينار (١,٧ مليار دولار) مقابل ٣٦٢,٢ مليون دينار (١,٢ مليار دولار) في العام ٢٠٢١، بنمو بلغت نسبته ٤٠,٥٪ على أساس سنوي. وقد نمت الموجودات الإجمالية بواقع ٩,٣٪ لتبلغ ٣٦,٣ مليار دينار (١١٨,٦ مليار دولار). وارتفعت ودائع العملاء ١٠,٤٪ لتصل إلى ٢٠,٢ مليار دينار (٦٥,٩ مليار دولار)، كما بلغت القروض والتسليفات الإجمالية ٦٨,٦ مليار دولار مرتفعة بنسبة ٦,٥٪، في حين بلغ إجمالي حقوق المساهمين ١١,٢ مليار دولار بنمو نسبته ٣,٣٪. وعلى صعيد التوزيعات، قرر مجلس الإدارة التوصية بتوزيع ٢٥ فلساً للسهم أرباحاً نقدية عن النصف الثاني من العام ٢٠٢٢ ليصبح بذلك إجمالي التوزيعات النقدية عن العام بالكامل ٣٥ فلساً نقداً، بزيادة ٥ فلوس، ليعادل إجمالي قيمة التوزيعات ٥٢٪ من صافي الأرباح. كما أوصى مجلس الإدارة بتوزيع أسهم منحة بنسبة ٥٪، على أن تخضع التوزيعات المقترحة لموافقة الجمعية العمومية العادية المقرر انعقادها في مارس ٢٠٢٣. وبلغت ربحية السهم ٦٥ فلساً للسهم الواحد بنهاية العام مقابل ٤٥ فلساً بنهاية العام ٢٠٢١. وعن النتائج المالية السنوية للبنك، قال رئيس مجلس إدارة البنك السيد **حمد البحر**، إنه «يتزامن تحقيقنا أرباحاً قياسية مع احتفالنا بمرور ٧٠ عاماً على تأسيس أول بنك وطني في الكويت، الذي كان طوال تلك العقود السبعة رائداً في تعزيز جهود التنمية الاقتصادية وركيزة أساسية لتمكين الأعمال عبر كل القطاعات، ونموذجاً يحتذى في كيفية التزام القطاع الخاص بأداء مسؤولياته تجاه المجتمع». أضاف: سياسة التوزيعات تعكس التزامنا بتعظيم القيمة المضافة للمساهمين ورؤيتنا لضرورة ضخها في الاقتصاد، وقال: «نعتز بتحقيقنا أعلى أرباح سنوية في تاريخ البنك، التي استندت إلى أداء تشغيلي قوي على صعيد كل قطاعات الأعمال، مما يؤكد حصافة استراتيجيتنا وقوة مركزنا المالي». وأفاد بأن الأرباح القياسية للبنك تدفع جهوده الرامية إلى دعم الاقتصاد وتوظيف العمالة الوطنية وزيادة الاستثمارات المجتمعية. وأشار إلى أن العام ٢٠٢٢ لم يخلُ من التحديات، مع تصاعد التوترات الجيوسياسية في أوروبا عقب اندلاع الحرب في أوكرانيا، إضافة إلى سياسات التشديد النقدي الصارمة التي اتبعتها أغلب البنوك المركزية حول العالم للحد من ارتفاع معدلات التضخم، ما يهدد بتباطؤ قياسي محتمل في معدلات النمو الاقتصادي خلال العام ٢٠٢٣، مؤكداً أن «الوطني» دائماً ما يكون على استعداد لتلك الظروف الاستثنائية بفضل سياسته الحصيفة في إدارة المخاطر واستراتيجيته القائمة على التنويع. تابع أن توصية مجلس الإدارة بتوزيع أكثر من نصف الأرباح، التي تأتي ضمن سياسته الراسخة الخاصة بالتوزيعات النقدية، «إذ قمنا بتوزيع ١,٨ مليار دينار نقداً، إضافة إلى ما قيمته ٣,٢ مليارات دينار أسهم منحة (وفقاً لسعر إغلاق سهم الوطني كما في نهاية ديسمبر ٢٠٢٢) على مدى عشر سنوات حتى العام ٢٠٢٢، تعكس حرص البنك على تعظيم القيمة المضافة للمساهمين، ورؤيته لضرورة إعادة ضخ الأرباح في قطاعات مختلفة بما يعظم من استفادة شريحة أكبر وينعكس إيجاباً على الاقتصاد الوطني». وأردف أنه «لا يقتصر التزامنا على تعظيم القيمة المضافة للمساهمين، بل يمتد إلى كل أصحاب المصالح بتقديمنا خدمات فائقة التطور والتميز لعملائنا واستثمارنا في تطوير موظفينا من الكوادر الوطنية وزيادة اعتمادنا على الموردين المحليين». وقال إنه «مع بدء عقد جديد في مسيرة الوطني، نؤكد التزامنا بمواصلة دفع النمو المستدام، ودعم التنمية الاقتصادية، وخلق أقصى قيمة مضافة ممكنة لكافة أصحاب المصالح، واستمرار التزامنا بتقديم معايير قياسية للخدمات المصرفية المسؤولة في الكويت والمنطقة».

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة «الوطني» السيد **عصام جاسم الصقر**: «نفخر بتحقيقنا أرباحاً استثنائية وسط بيئة تشغيلية لم تخل من التحديات على الصعيد العالمي، مما يؤكد مرونة نموذج أعمالنا وقدرته على تحقيق أقصى استفادة من الفرص المتاحة في كل الظروف، ويؤكد ما نتمتع به من أسس صلبة، كما يعكس استمرار نجاح استراتيجيتنا في رسم مسار من النمو المستدام». وأوضح الصقر أن القفزة التي شهدتها الأرباح السنوية ترتكز إلى أداء تشغيلي قوي، حيث تخطى صافي الإيرادات التشغيلية المليار دينار بنمو بلغت نسبته ١٢,٢٪ على أساس سنوي، إضافة إلى استمرار تحسن مستويات تكلفة المخاطر بفضل نهج البنك المتحفظ طوال السنوات الماضية، والتحسن التدريجي الذي تشهده البيئة التشغيلية عقب العودة للحياة الطبيعية. واضاف: قفزة الأرباح ترتكز إلى أساس تشغيلي قوي وتحسن في تكلفة المخاطر وأكد تعزيز نتائج العمليات الدولية والذراع المصرفية للمجموعة ممثلة في بنك بوبيان، مما يعكس استمرارية نجاح استراتيجية التنويع، وخصوصاً وسط التركيز على النمو في الأسواق الرئيسية التي نعمل بها، إذ ساهمت العمليات الدولية بنحو ٢٦٪ من إجمالي أرباح المجموعة، كما ساهمت العمليات المصرفية الإسلامية بأكثر من ١٠٪. وأشار إلى صلابة المركز المالي للبنك، التي تعززت خلال العام ٢٠٢٢ بفضل الحفاظ على وتيرة نمو محفظة القروض والنمو القوي في ودائع العملاء على أساس سنوي، ومواصلة نمو إجمالي الأصول مع الاحتفاظ بمعدلات جودة أصول قوية.

لؤلؤة على خليج المرجان...

Pearl by the Bay...

دانة بي
DANAH BAY
AL MARJAN ISLAND جزيرة المرجان

فلل للتملك الحرّ على
شاطئ البحر في رأس الخيمة

BEACHSIDE FREEHOLD VILLAS LOCATED IN **RAS AL KHAIMAH**



Toll-Free 800 DANAH (32624) | danahbay.ae

تقديراً لإسهاماته المتعددة في الصناعة المصرفية

KFH يتوّج أداءه القوي بـ٢٣ جائزة مرموقة خلال ٢٠٢٢



توّج بيت التمويل الكويتي «بيتك» KFH أداءه القوي خلال عام ٢٠٢٢ بحصد ٢٣ جائزة مرموقة من جهات عالمية وإقليمية معروفة تقديراً لدوره الرائد وإسهاماته البارزة في مجالات شتى في صناعة الصيرفة الإسلامية.

وجاءت الجوائز أيضاً تقديراً لتفوق «بيتك» في تطوير الأعمال والمنتجات، والقدرة على تلبية احتياجات العملاء المتنوعة في جميع القطاعات، فضلاً عن الابتكار التكنولوجي في تقديم الخدمة ونوعية المنتج، وسمعة المؤسسة، والريادة في التحول الرقمي والتميز في تحقيق الاستدامة، والخدمات المصرفية للشركات، والمسؤولية الاجتماعية، إضافة إلى تكريمه عن دوره في التوطين وتطويره رأسماله البشري.

وتعقيباً على هذه الجوائز، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «بيتك» بالتكليف، **عبد الوهاب عيسى الرشود** إن مجموعة الجوائز العالمية التي حصدها «بيتك» خلال عام ٢٠٢٢ تضاف إلى سلسلة الجوائز والتكريمات والتقديرات التي حصل عليها سابقاً، وتؤكد صدارته بين أعرق المؤسسات المالية في العالم، منوّهاً بأن هذه التقديرات والفوز بالجوائز العالمية لم يكن ليحصل لولا ثقة مساهمي وعملاء البنك، إضافة إلى الجهود المتفانية لكوادره وكفاءتهم، والاستفادة القصوى من مواهبهم ومهاراتهم وتزويدهم بالبرامج التدريبية المتقدمة بما يعزز بيئة الابتكار ويزيد الانتاجية.

وأضاف: «كذلك جاء الفوز بالجوائز نتيجة التقدم الكبير لـ«بيتك» في تبني التكنولوجيا والرقمنة في العمليات التشغيلية والخدمات المالية للعملاء، والالتزام المطلق بأحكام الشريعة، وكذلك تطبيق أعلى مستويات المهنية للمحافظة على المكانة المرموقة للبنك على المستوى العالمي». مؤكداً أن «بيتك» يزخر بالأنشطة القوية والمتنوعة المتوافقة مع الشريعة، ولديه مستويات سيولة عالية، وخدمات مصرفية متطورة ومتنوعة تتوافق مع أحدث التقنيات والمعايير المالية العالمية.

التحول الرقمي

وأشار **الرشود** إلى أن نجاح استراتيجية التحول الرقمي – التي كان «بيتك» من أوائل البنوك في تبنيها– انعكست على سلسلة الخدمات والمنتجات المبتكرة التي انفرد البنك بطرحها خلال الأعوام الأخيرة. هذه الخطوة السباقة جعلت «بيتك» يستقطب شرائح جديدة من العملاء ومكّنته من تلبية متطلباتهم المتغيرة ونيل رضاهم، وتعزيز مكانته الرائدة في السوق.

وأوضح 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 عملائه والنهوض بالصناعة المصرفية وتعزيز الاقتصاد الكويتي.

إصدارات الصكوك

وفي إنجاز جديد يؤكد تفوق البنك وريادته في صناعة التمويل الإسلامي، حصد «بيتك» ثلاث جوائز مرموقة من مجلة «إيميا فاينانس» في النسخة الرابعة عشرة من جوائز القطاع المصرفي في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢١، التي تم توزيعها في منتصف عام ٢٠٢٢.

وفاز «بيتك» بجوائز أفضل صكوك لمؤسسة مالية عن إصدار «بيتك» لصكوك دائمة بقيمة ٧٥٠ مليون دولار، وأفضل صكوك لمؤسسة مالية عن إصدار «بيتك– تركيا» صكوك مستدامة للشريحة الثانية بقيمة ٣٥٠ مليون دولار، وأفضل صكوك خضراء عن إصدار «بيتك– تركيا» لصكوك مستدامة للشريحة الثانية بقيمة ٣٥٠ مليون دولار.

وقال **الرشود** إن لدى «بيتك» سجلاً حافلاً من الإنجازات والنجاحات في صناعة التمويل الإسلامي فضلاً عن الكفاءة العالية التي مكّنته من لعب دور بارز في تطوير سوق الصكوك.

الأفضل إسلامياً

وتقديراً لمساهماته الكبيرة في نمو التمويل الإسلامي، وتلبية احتياجات العملاء من المنتجات المبتكرة المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والريادة في التحول الرقمي والتميز في تحقيق الاستدامة في النمو، فاز «بيتك» بجائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في العالم لسنة ٢٠٢٢ من مجموعة «غلوبل فاينانس» العالمية، وجائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في الشرق الأوسط، وجائزة أفضل شركة تأمين تكافلي في العالم لشركة بيتك للتأمين التكافلي «بيتك تكافل». كما صنفت «بيتك» كأكثر مؤسسة مالية إسلامية أماناً في الكويت ضمن التصنيف السنوي الـ ٣١ الذي تجريه المجلة العالمية لأكثر البنوك أماناً على مستوى العالم.

وأكد **الرشود** إن الجوائز تمثل اعترافاً عالمياً بمكانة «بيتك» الرائدة في صناعة التمويل الإسلامي، وكفاءة الأداء التشغيلي والمالي للبنك، فضلاً عن تفوقه في تقديم الخدمات المبتكرة ذات الجودة العالية، مضيفاً أن الجوائز تعكس نجاح استراتيجية التحول الرقمي في «بيتك» ونهجه الاستباقي في تبني التكنولوجيا والابتكار والتركيز على تعزيز تجربة العملاء.

خدمات رقمية متطورة

وإضافة إلى ما سبق من تقدير عالمي، فاز «بيتك» في عام ٢٠٢٢ أيضاً بجائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت لعام ٢٠٢٢ من مجلة «ذي بانكر»، وهي أعرق مجلة مصرفية رائدة في العالم تصدرها مجموعة فايننشال تايمز العالمية.

وأشادت لجنة التحكيم بالربحية القوية التي حققها «بيتك» في عام ٢٠٢١، واعتبرت «ذي بانكر» أن البنك نجح في التغلب على تحديات الإغلاق بسبب الجائحة، وهذا النجاح كان بمثابة عامل آخر ميَّز «بيتك» عن منافسيه.

وقال **الرشود** إن الجائزة تشهد على كفاءة أداء البنك وتفوقه في تقديم الخدمات المبتكرة ذات الجودة العالية من خلال بنية تحتية رقمية متطورة.

جوائز مرموقة

كما أعلن «بيتك» خلال ٢٠٢٢ عن فوزه بخمس جوائز مرموقة من مجلة «إيميا فاينانس» في النسخة الرابعة عشرة من جوائز القطاع المصرفي في الشرق الأوسط في إنجاز جديد يؤكد تفوق البنك وريادته في تبني أفضل وأحدث التقنيات الرقمية.

وفاز «بيتك» بجوائز «أفضل بنك إسلامي في الشرق الأوسط»، و«أفضل بنك في الكويت»، و«أفضل بنك إسلامي في الكويت»، و«المسؤولية الاجتماعية للشركات على مستوى الشرق الأوسط»، بالإضافة إلى «أفضل بنك إسلامي في البحرين».

أربع فئات

ومنحت مجلة يورومونى العالمية «بيتك» تصنيفات رائد سوق (Market Leader) في أربع فئات تقديراً لتفوقه وريادته على مستوى الكويت في مجالات: الحلول الرقمية، والخدمات المصرفية للشركات، والمسؤولية الاجتماعية، والتمويل الاسلامي.

وتؤكد هذه التصنيفات المرموقة الممنوحة من قبل مجلة عالمية، نجاح نموذج أعمال «بيتك» وجودة خدماته وكفاءة استراتيجية التحول الرقمي، وريادته في مختلف المجالات بما يعزز مكانته وقوة علامته التجارية ومتانة وضعه المالي.

وذكر **الرشود** إن حصول «بيتك» على تصنيف «رائد سوق» وهو أعلى تصنيف على مستوى الكويت، يعتبر اعترافاً عالمياً بمكانته الرائدة، وإنجازاً جديداً يضاف إلى سجل الانجازات التي دأب البنك على تحقيقها في شتى المجالات.

تنمية الكوادر وتقديراً لسجله الحافل في تطوير رأس المال البشري وتنمية الكوادر والقيادات، فاز «بيتك» بعدة جوائز وتقديرات مرموقة منها: جائزتان عالميتان في مجال الموارد البشرية لعام ٢٠٢٢ من مجموعة براندون هول (Brandon Hall Group) المرموقة والمتخصصة في تقييم أداء البنوك والشركات والمؤسسات حول العالم من خلال دراسات وبحوث واستقصاء آراء خبراء متخصصين في مجالات التعلم والتطوير، إذ حصل «بيتك» على جائزة «أفضل تقدم في تعزيز الارتباط الوظيفي»، وجائزة «أفضل تطور في أتمتة الأعمال»، ما يُعد تأكيداً جديداً على تفرد وجودة وتطور الممارسات والتطبيقات وتكامل الجهود في أعمال الموارد البشرية في «بيتك» واعتمادها أفضل الممارسات والمقاييس العالمية، مما سهل الحصول على الجائزتين مع وجود منافسة عالمية. وحظي «بيتك» بتقدير وإشادة المقيمين والخبراء والعاملين في مجال الموارد البشرية عند مراجعة سجل أعماله وإنجازاته في الفترة الاخيرة.

برنامج «مكافآت بيتك»

وتأكيداً لنجاحه ورضا عملائه عن المميّزات التي يوفّرها، حصد «بيتك» جائزة أفضل برنامج مكافآت للعملاء عن برنامج مكافآت بيتك Baitak Rewards والمقدّمة من "Incentive Awards 2022" في حفل خاص أقيم في العاصمة البريطانية لندن بمشاركة العديد من البنوك والشركات من كل أنحاء العالم.

وجرى ترشيح برنامج مكافآت بيتك (Baitak Rewards) عن فئة «أفضل برنامج مكافآت للعملاء»، واشتمل تقييم لجنة التحكيم على العديد من الأسس والمعايير التي تعتمد على جودة وكفاءة الخدمة المقدّمة للعملاء.

وكان «بيتك» قد أطلق برنامج مكافآت بيتك (Baitak Rewards) في ديسمبر ٢٠٢١، والذي يسهم في تشجيع استخدام بطاقات «بيتك» الائتمانية والدفع المسبق داخل وخارج الكويت.

استدامة «ذهبية»

حصل «بيتك» على شهادة تقييم الاستدامة (GSAS) المستوى الذهبي، والتي تُمنح للمشاريع المتوافقة مع معايير الاستدامة البيئيّة الصّارمة التي تحدّدها المنظّمة الخليجيّة للبحث والتطوير (GSAS)، وذلك عن مبنى معرض "KFH Auto"، حيث يعتبر «بيتك» أول بنك في الكويت يحصل على هذه الشهادة المرموقة.

ويتسم معرض "KFH Auto" الذي استحق هذه الجائزة بالعديد من العوامل الفنيّة التي جعلت منه مبنى صديقاً للبيئة وتتوافر به معايير الاستدامة من حيث الإضاءة الطبيعيّة من خلال استخدام أحدث تكنولوجيا الزجاج للواجهات الرئيسية، بالإضافة إلى معلقات الإنارة بنظام LED وشرائح الألواح الزجاجيّة SOLAR SYSTEM لتوفّر الطاقة المتجددة من خلال استغلال أشعة الشمس، مع خدمات مخارج الشحن للسيارات الكهربائية.

معايير عالمية دقيقة

لفت «بيتك» إلى أن جميع الجوائز التي حصدها هذا العام جاءت من جهات عالمية وإقليمية 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.

وأفاد بأن جميع هذه المعايير أكدت أن «بيتك» يستند على أرضية صلبة، ويتميّز بأداء مهني رفيع المستوى، وعمل منهجي وتنوع وقدرة على المنافسة، وريادة في صناعة التمويل الإسلامي عالمياً، وتميز في تقديم منظومة متكاملة من الخدمات المصرفية والتمويلية رسخت مكانته الرائدة عالمياً.

الأول في توطين العمالة

كرّم مجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية بمجلس التعاون لدول الخليج العربية «بيتك»، لتميّزه في تنفيذ برامج الإحلال والتوطين والتدريب على مستوى القطاع الخاص في الكويت، حيث يحتل «بيتك» المركز الأول على مستوى البنوك الكويتية وكل مؤسسات القطاع الخاص في توطين العمالة، اذ لديه أكبر عدد موظفين كويتيين. وجرى التكريم في حفل خاص أقيم في العاصمة السعودية الرياض تحت رعاية وزراء العمل والشؤون الاجتماعية بدول المجلس.

كما حصد «بيتك» جائزة المؤسسات المتميزة (AUM CORPORATE AWARD 2022) خلال حفل تكريم نظمته جامعة الشرق الأوسط الأميركية (AUM) بحضور العديد من المؤسسات المحلية والإقليمية والعالمية.

بيت التمويل الكويتي
Kuwait Finance House

الشيخ أحمد الدعيج (رئيس إتحاد المصارف الكويتية ورئيس البنك التجاري الكويتي CBK):

القطاع المصرفي الكويتي يظل مربحاً ومرناً بفضل بنك الكويت المركزي



لطالما اتبع البنك التجاري الكويتي CBK منذ نشأته مبدأ التناغم الفكري بين فريق العمل رئيساً ومرؤوساً، بهدف تحفيز البيئة التشغيلية وترجمة الأفكار لتطوير كفاءة العمليات الإبداعية وخلق بيئة مثالية للعطاء، وبالتالي للتطوير والنمو. ولا شك أن كل الإنجازات والنجاحات المحققة لم تأتي وليدة الصدفة بل كانت نتاج جهد ومثابرة وعمل دؤوب ورؤية واضحة المعالم يتحلى بها رئيس مجلس إدارة «التجاري» الشيخ أحمد الدعيج، الذي إستطاع بفضل حنكته وإصراره وخبرته طويلة المدى من تعزيز دور البنك وضمان إستمراريته بخطوات راسخة.

وخلال حوار الشيخ الدعيج، الذي تم إختياره رئيساً لمجلس إدارة إتحاد مصارف الكويت، استعرض أهم الإنجازات للبنك التجاري خلال هذه الفترة على المستوى المحلي، الإقليمي، والعالمي، مسلّطاً الضوء على دور البنك في دفع عجلة النمو الاقتصادي في الكويت، كاشفاً عن خطط البنك خلال السنوات الخمس المقبلة.

■ إلى أي مدى كان البنك التجاري الكويتي رائداً في إدخال التطورات التكنولوجية في القطاع المصرفي الكويتي؟

– يعد «التجاري» ثاني أقدم بنك كويتي تم تأسيسه قبل الإستقلال من قبل المساهمين الكويتيين، حيث كان قد أصدر المغفور له الشيخ **عبدالله السالم** قرار تأسيسه. وتميّز «التجاري» باستثماراته في مجال التكنولوجيا، حيث كان رائداً في إدخال أجهزة الصراف الآلي في الكويت في عام ١٩٧٩. وجعلت المنافسة البناءة بين البنوك المحلية من التكنولوجيا الحديثة محور اهتمام البنك لتلبية متطلبات العملاء وإحتياجاتهم. وفي ضوء التغييرات التي أحدثتها جائحة «كوفيد-١٩» مؤخراً، سيواصل «التجاري» عملية الابتكار الخاصة به من أجل مواكبة هذه التغييرات.

التطور التكنولوجي يخلق فرص عمل وليس العكس

■ برأيكم، كيف تساهم الرقمنة في تشكيل سوق العمل للكويتيين العاملين في القطاع المصرفي؟

– لا يقف التطور التكنولوجي حائلاً أمام وصول المواطنين الكويتيين إلى فرص العمل، بل بالعكس يؤدي إلى خلق فرص عمل نوعية جديدة تواكب النمو المتسارع للسوق. ولا شك أن التطورات التكنولوجية تفتح الأبواب لتوظيف عدد من المهندسين والفنيين الكويتيين في مختلف أقسام البنك. ففي «التجاري»، يبلغ عدد الكويتيين حوالى ١٦٠٠، ولدينا خططاً لتوطين أكثر من ٧٠٪ من موظفي البنك.

تمويل مشاريع تنموية

■ ما هي أبرز ملامح انخراط «التجاري» في مشاريع إستراتيجية لتنمية دولة الكويت؟

– قام «التجاري» بتمويل مشاريع تنموية تزيد قيمتها عن ٣ مليارات دينار كويتي منذ عام ٢٠١٨. وهذا يشير إلى أهمية هذه المشاريع بالنسبة إلى محفظة تمويل البنك. ويقوم «التجاري» بتمويل العديد من المشاريع التنموية في إطار «رؤية الكويت ٢٠٣٥»، مثل محطة معالجة مياه الصرف الصحي في منطقة أم الهيمان بقيمة ٢٤٠ مليون دينار كويتي (ما يعادل ٨٠٠ مليون دولار أميركي). وتبلغ حصة البنك في هذه المنشأة حوالى ٢٠٤ مليون دولار أميركي، أي ما يعادل ٢٥٪ من قيمة المشروع. وبالإضافة إلى ذلك، شارك البنك في تمويل مشروع الوقود النظيف الصديق للبيئة بقيمة ٤,٨ مليار دولار أميركي، وهو أحد المشاريع الاستراتيجية التي ستعزز مكانة الكويت العالمية في مجال تكرير النفط. وبالإضافة إلى ذلك، قام البنك التجاري الكويتي بتمويل مشروع مستشفى الولادة الجديد بالكامل بقيمة ٢٢١ مليون دينار كويتي، وتمويل ١٥٠ مليون دينار كويتي لمشروع البنية التحتية للطرق، بالإضافة إلى مشاريع أخرى قام البنك بتمويلها، مثل جسر جابر، ومستشفى جابر، ومصفاة الزور. ولا يتوانى ويدخر وسعاً نحو تمويل المشاريع المهمة الرامية إلى دفع عجلة التنمية والتطوير في الكويت. وبالإضافة إلى ذلك، فقد شارك البنك في العديد من المساهمات الإجتماعية لخدمة دولة الكويت وشعبها، من أهمها جدولة القروض ودعم الشركات أثناء الوباء، بالإضافة إلى التبرعات والمساهمات الخيرية المختلفة.

تغلب «التجاري» على أزمة «كوفيد-١٩» من خلال قراراته الإستباقية

■ ما هي التوقعات المالية لـ «التجاري» في السنوات القليلة المقبلة؟

– تغلب «التجاري» على أزمة «كوفيد-١٩» من خلال قراراته الاستباقية قبل تفشي الوباء، وتمثلت أبرز هذه القرارات بعدم توزيع الأرباح، وهو نهج أثبت صلاحيته وأهميته في مواجهة الصدمات الاقتصادية. وزادت إحتياطيات البنك وكانت ذات فائدة كبيرة خلال الأزمة بفضل الأرباح التي تم توفيرها لمدة عامين. ومن المؤكد أن البنك سيحصد ثمار تبني هذه السياسة في السنوات المقبلة. وفيما يتعلق باستراتيجية البنك المستقبلية، فإن خططه في السنوات الخمس المقبلة هي توزيع أرباح ربع سنوية كما هو الحال في شركة زين للإتصالات، رغم أن هذا الأمر يتطلب بعض الإجراءات وموافقة الجهات الرقابية ووزارة التجارة والمساهمين. كما يواصل البنك تطوير بنيته التحتية الرقمية لمواكبة التكنولوجيا المصرفية العالمية لتقديم خدمة أفضل للقطاعين العام والخاص. وبشكل عام، فإن القطاع المصرفي في الكويت قوي بما فيه الكفاية، وتتراوح نسب كفاية رأس المال بين ١٨ و ١٩٪، وهي أكثر من ثلاثة أضعاف كفاية رأس المال للبنوك الأميركية والغربية، والتي تتراوح من ٣ إلى ٥٪.

سياسات حكيمة للبنك المركزي

■ وفقاً لتقرير نُشر مؤخراً، تصدرت الكويت القائمة في جميع أنحاء المنطقة بنمو قدره ٩١,٤٪ في صافي أرباح البنوك المدرجة في دول مجلس التعاون الخليجي. من وجهة نظركم، ما هو تقييمكم للقطاع المصرفي ودور إتحاد مصارف الكويت KBA في المساهمة بهذا الإنجاز المحقق؟

– أود أن أؤكد أنه على الرغم من أن بيئة عمل البنوك الكويتية لا تزال تواجه بعض التحديات، نظراً للتطورات الاقتصادية على المستويين الإقليمي والعالمي، إلا أن القطاع المصرفي الكويتي يظل مربحاً ومرناً بفضل بنك الكويت المركزي. وإن أداء البنوك الكويتية يُبرز قوتها ومركزها المالي السليم ومرونتها. وكان قد ارتفع إجمالي الأصول المجمعة للقطاع المصرفي على المستوى المحلي بنسبة ١١,٤٪ من ٧٣,٨ مليار دينار نهاية أبريل ٢٠٢١ إلى ٨٢,٢ مليار دينار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢٢، أي بزيادة قدرها ٨,٤ مليار دينار. وزادت أرصدة التسهيلات الائتمانية بنسبة ٩,٢٪ لتصل إلى ٤٤,١ مليار دينار بنهاية أبريل ٢٠٢٢ مقابل ٤٠,٤ مليار دينار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢١. كما زادت أرصدة الودائع الإجمالية بنسبة ٧,١٪ لتصل إلى ٤٦,٧ مليار دينار بنهاية أبريل ٢٠٢٢ مقابل ٤٣,٦ مليار دينار خلال الفترة نفسها من العام ٢٠٢١. وشهدت جودة الأصول تحسناً ملحوظاً خلال السنوات الماضية، حيث انخفضت نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي مجموع القروض لتصل إلى ١,٤٪ في نهاية ديسمبر ٢٠٢١، وذلك بفضل السياسات الحكيمة لبنك الكويت المركزي. وبلغت نسب السيولة ٢٤٪، وارتفعت نسبة كفاية رأس المال لدى البنوك المحلية إلى ١٩,٢٪. ويضع KBA بالتنسيق مع بنك الكويت المركزي عدة خطط لتحسين النظام المصرفي والمالي الكويتي، ويسعى جاهداً لخدمة مصالح البنوك بشكل فعّال من خلال تحليل التشريعات الجديدة ورفع التوصيات إلى المنظمين والهيئات الأخرى لإقرار هذه التشريعات والعمل بموجبها. كما ينظم KBA عدة حملات توعية للجمهور حول دور البنوك في المجتمع. وتماشياً مع إلتزاماته تجاه المسؤولية الإجتماعية، يواصل KBA جمع المساهمات للمساعدة وتقديم الدعم المطلوب لحماية البيئة وغيرها من القضايا الإجتماعية ذات الصلة. ويخطط أيضاً لإعداد دراسات اقتصادية وبحثية في المجالات الرئيسية التي تهم القطاعين المصرفي والإقتصادي، وبين الفينة والأخرى ينظم KBA منتديات عامة حيث يتم دعوة خبراء مشهورين لمناقشة القضايا المصرفية المهمة. ■

بنك العز الإسلامي
alizz islamic bank



بنك العز الإسلامي يضيف إنجازاً على إنجازاته المتواصلة بحصوله على جائزة
"العلامة التجارية الأكثر ثقة في القطاع المصرفي"



جورج ريشاني

(الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي ABK):

قطعت البنوك أشواطاً كبيرة في استخدامها للتكنولوجيا بهدف خدمة العملاء

يتمتع جورج ريشاني، الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الكويتي ABK، بخبرة طويلة في الصناعة المصرفية تمتد لأكثر من ٣٧ عاماً، وهو حاصل على درجة البكالوريوس في العلوم من الجامعة الأميركية في بيروت، وعلى درجة الماجستير في إدارة الأعمال والتمويل مع مرتبة الشرف من جامعة لندن.

في حوار مع السيد ريشاني أشاد بالدور المهم الذي تلعبه البنوك الكويتية في تعزيز الجهود التي تبذل لتنويع الاقتصاد الكويتي، مؤكداً أنها قطعت أشواطا بعيدة في استخدامها للتكنولوجيا بالسنوات الأخيرة لخدمة العملاء بشكل أفضل، مسلّطاً الضوء على الطرق التي يمكن أن تساعد الحكومة من خلالها الشركات الصغيرة في تأمين التمويل اللازم بعد وباء «كوفيد-١٩»، مشيراً إلى كيفية استفادة البنوك من الإبتكار والتقنيات المستحدثة لتعزيز الشفافية والكفاءة في عملياتها، وشدد السيد ريشاني في حواره مع «أو.بي.جي» على أن جهود التنويع بالكويت تنسجم مع خطة «رؤية الكويت ٢٠٣٥»، متناولاً أوجه التآزر والمنافسة المحتملة مع شركات التكنولوجيا المالية.

■ ما الخطوات الإضافية التي يمكن للبنوك المحلية أن تقوم بها للمساعدة في التنويع الإقتصادي في الكويت، وما هي القطاعات الأكثر قدرة على تسريع عملية التنويع؟

– تتقدم جهود التنويع في الكويت بما يتماشى مع خطة التنمية طويلة الأجل للبلاد التي تقوم عليها رؤية الكويت ٢٠٣٥ (كويت جديدة) وتعتمد وتيرة تحولها الاقتصادي إلى حد كبير على أسعار النفط. وهذا يعني أن جهود التنويع قد تكون أبطأ مما كان متوقعاً على المدى القصير، ونتوقع رؤية المزيد من الإجراءات الحكومية في هذا السياق عندما تنخفض أسعار الهيدروكربونات الدولية. ومن المهم أن يكون هناك إجماع بين جميع أصحاب المصلحة فيما يتعلق بإستراتيجية الدولة طويلة المدى بغض النظر عن أسعار النفط العالمية. وهذا هو التحدي الذي تواجهه الكويت في الوقت الحالي، ونتطلع إلى رؤية تطورات أسرع بكثير تعزز وتسهل النمو في القطاعات غير النفطية في البلاد.

والمعروف أن البنوك تعد جزءاً مهماً من المشهد الاقتصادي، حيث تشكّل عوامل تمكينية ومحفزة للاقتصاد المحلي، ومن المؤكد أنها ستستمر على المنوال نفسه في المستقبل. ونعتقد أنه ستكون هناك توجيهات حكومية أكثر وضوحاً وأقوى لزيادة تنويع الاقتصاد، مع وجود إستراتيجية وقواعد وأنظمة ثابتة.

بنية تحتية متطورة لتكنولوجيا المعلومات

■ كيف يمكن للبنوك الإستفادة من الإبتكار والتقنيات المستحدثة من أجل تعزيز الشفافية والكفاءة في عملياتها؟

– ما يقرب من نصف سكان الكويت تقل أعمارهم عن ٢٥ عاماً، مما يمثل فرصة للبنوك في الدولة من حيث جهودها الرامية للتحول الرقمي نظراً لأن الأفراد الأصغر سناً ينجذبون نحو المنتجات والحلول الرقمية. وتستمد هذه الجهود الدعم من كون معدلات إنتشار الإنترنت في الكويت بين الأعلى عالمياً، كما أن الدولة لديها بنية تحتية متطورة لتكنولوجيا المعلومات.

ولقد قطعت البنوك أشواطاً كبيرة في استخدامها للتكنولوجيا خلال السنوات الأخيرة بهدف خدمة العملاء بشكل أفضل. ونظراً للوتيرة التي تتغير بها التكنولوجيا، فإننا نفهم أن هذه عملية مستمرة تتطلب استثمارات وتحديثات مستمرة لتلبية إحتياجات ومتطلبات العملاء المتغيرة بإستمرار.

٤٠ ألف شركة صغيرة ومتوسطة الحجم

■ ما هي الطرق التي يمكن أن تساعد الحكومة من خلالها الشركات الصغيرة في تأمين التمويل اللازم في البيئة الاقتصادية بعد جائحة «كوفيد-١٩»؟

– هناك ما يقرب من ٤٠ ألف شركة صغيرة ومتوسطة الحجم في الكويت، والتي يتم تعريفها على أنها كيانات يبلغ حجم مبيعاتها السنوية أقل من مليوني دينار كويتي (٦,٦ مليون دولار أميركي)، وتعتبر هذه الشركات جزءاً لا يتجزأ من أجندة الحكومة التي بدورها شاركت في تحسين وتسهيل تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال آليات مختلفة، مثل الصندوق الوطني لتنمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة. وتقع مسؤولية نموها وتطورها على عاتق أصحاب المصلحة في الخدمات المالية مثل البنوك المحلية. ونحن نتفهم الدور المهم الذي نلعبه في هذا الصدد.

ومع ذلك، هناك مخاطر متأصلة في إقراض الشركات الصغيرة والمتوسطة، ونعتقد بشدة أن أي مخاطر ذات صلة سيتم تخفيفها إلى حد كبير إذا كانت هناك بيئة أكثر مرونة فيما يتعلق بسهولة ممارسة الأعمال والبيروقراطية القائمة. وإن تحسين أداء الكويت في هذه الجوانب من شأنه أن يساعد في إنشاء ونمو الأعمال التجارية، والتي بدورها من شأنها تحسين قدرة البنوك على زيادة تمويل أنشطتها.

موطئ قدم للقنوات الرقمية

■ أين ترون أوجه التآزر أو المنافسة المحتملة مع شركات التكنولوجيا المالية (fintech) التي من شأنها تحسين تجربة العملاء وخدماتهم؟

– تكتسب القنوات والأدوات الرقمية موطئ قدم في صناعة الخدمات المالية في الكويت. وفي السنوات الأخيرة، شهدنا ظهور نظام بيئي رقمي يحتوي على منتجات وخدمات مصرفية عبر الإنترنت وعروض تأمين وعمليات سوق الأوراق المالية. كان أن هناك طلباً كبيراً على الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول في الكويت، لذا فإن التعاون مع مشغلي التكنولوجيا المالية أمر مهم، لا سيما بعد أن أصبحت الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول أسلوب حياة في المجتمع الكويتي، وأضحت الهواتف الذكية الآن مجمع خدمات متكاملة one-stop-shop لجميع العمليات المالية.

واللافت أن اللوائح الصادرة عن بنك الكويت المركزي تكيّفت مع التطورات التكنولوجية في مجالات مثل المدفوعات عبر الإنترنت وأضافت وضوحاً إلى الوسائل التي يمكن من خلالها تحقيق المزيد من التعاون. وبالمثل، أصدر بنك الكويت المركزي في فبراير ٢٠٢٢ إرشادات شاملة لتأسيس البنوك الرقمية. ويمكن لمثل هذه الكيانات أن تأخذ أحد الهياكل الثلاثة: وحدة داخل بنك تقليدي؛ إنشاء بنك رقمي مستقل؛ أو شراكة بين بنك تقليدي ومؤسسة رقمية. ■



Simpler Banking Services Across The Region

@Al Ahli Bank of Kuwait @abk_kuwait

eahli.com

Ahlan Ahli 1 899 899

الأهلي ABK

امتداداً لجهود البنك في تبني الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات
KIB يصدر تقريره السنوي الأول للاستدامة

رائد بو خمسين:

العمليات المستدامة تعد جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيتنا حيث تنبع قيمنا الأساسية في الحفاظ على أعلى مستوى من المعايير الأخلاقية





نواف ناجيا:

تحقيق رؤيتنا لنكون البنك الأكثر استدامة في الكويت يؤكد سعينا نحو توفير معايير الاستدامة في جميع مراحل وعمليات التشغيل

اختتم بنك الكويت الدولي (KIB) العام بإعلان استثنائي، حيث أعلن عن إصدار أول تقرير عن الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات (ESG)، والذي يقدم سرداً دقيقاً عن الجهود المُركّزة وواسعة النطاق لممارسات البنك المرتبطة بالبيئة والمجتمع وحوكمة الشركات طوال عام ٢٠٢١. حيث يشارك التقرير رؤى قيّمة حول وضع السوق، والالتزام الاستباقي للبنك في تبني معايير الاستدامة بمجالاتها المتعددة، كما يعرض قدرته على تكييف ممارساته من أجل الوفاء لمسؤوليته الاجتماعية تجاه المجتمع الذي يخدمه، لاسيما في الأوقات العصيبة، مثل تلك التي شهدناها خلال عام ٢٠٢١ ، وهو العام الذي تميز بالركود إلى حد كبير نتيجة لجائحة «كوفيد-١٩».

كما يؤكد التقرير على الدور الذي يؤديه KIB كمؤسسة مالية وطنية رائدة، وبنك إسلامي، وجهة موقعة على الميثاق العالمي للأمم المتحدة، في تلبية معايير الاستدامة، والعمل على تحقيق الرفاهية للمجتمع الكويتي، من خلال ممارساته وشراكاته وفعالياته المتنوعة، والتي تبدأ من أصغر دائرة في البنك، ومروراً بموظفيه، لتمتد إلى الدوائر الأكبر التي تشمل عملائه، والمجتمع الكويتي، بما في ذلك الاقتصاد الكويتي، ووصولاً للبيئة بشكل عام.

وتعليقاً على التقرير، قال **رائد جواد بوخمسين**، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في KIB: «تأتي الاستدامة في قلب المبادئ التوجيهية ونموذج التشغيل في KIB، وبصفتنا مصرفاً إسلامياً، فإن العمليات المستدامة تعد جزءاً لا يتجزأ من استراتيجيتنا، حيث تنبع قيمنا الأساسية في الحفاظ على أعلى مستوى من المعايير الأخلاقية في جميع المعاملات، واتباع أفضل الممارسات البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات».

وأضاف **بوخمسين**: «انطلاقاً من هدفنا الراسخ في أن نصبح البنك الأكثر استدامة في الكويت، فإننا نسعى إلى توفير حلول تمويل مستدامة، وتوسيع نطاق دعمنا لمشاريع أكثر استدامة وصديقة للبيئة».

ومن جانبه، قال **نواف ناجيا**، المدير التنفيذي لوحدة الاتصال المؤسسي في KIB: «هذا التقرير الأول من نوعه في تاريخ البنك، يعد علامة فارقة في رحلتنا نحو الاستدامة، حيث نقوم بإضفاء طابع الاستدامة الرسمي على عملياتنا وتأسيس بنية تحتية تشغيلية تضمن تعزيز الوعي بالحفاظ على البيئة في المجتمع بشكل أكبر وأكثر شمولاً، وفق أساس راسخ ومتين من الحوكمة السليمة للشركات في جميع ممارساتنا. فتحقيق رؤيتنا لنكون البنك الأكثر استدامة في الكويت، يؤكد سعينا نحو توفير معايير الاستدامة في جميع مراحل وعمليات التشغيل».

وأشار **ناجيا** إلى أن هذا التقرير يعرض ممارساتنا ومبادراتنا وشراكاتنا التي تم تنفيذها، أو التي سيتم تحقيقها خلال الفترة القادمة، والتي تشمل جميع المجالات، مثل حقوق أصحاب المصلحة، ومشاركة العملاء، والمشاركة المجتمعية، وتمكين المرأة، بالإضافة إلى التكويت، ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة وتعزيز بيئة ريادة الأعمال، والتطوير المهني للموظف، وتقديم المساعدة للمشتريات المحلية، وتحقيق التقدم الاقتصادي.

وانطلاقاً من إدراكه أن الموظفين الذين يعملون في بيئة عمل مستدامة وصحية، سيقومون بخدمة العملاء والمجتمع بشكل أكثر كفاءة وإبداعاً، يلتزم KIB التزاماً صارماً بتعزيز جهوده لتهيئة بيئة عمل صحية، تعتمد على الشمولية والمساواة، وتحت مظلة التكويت، يواصل البنك وضع رأس ماله البشري الوطني في طليعة جهوده من خلال توظيف وتدريب المواهب الطموحة، فضلاً عن توفير فرص التعلّم والتطوير باستمرار لموظفيه.

وعلى صعيد خدمة العملاء، يواصل KIB ابتكار المنتجات والخدمات المصرفية التي تلبي الاحتياجات المتغيرة للأسواق، ومواكبة تطلعاتها المتنامية في الوقت المناسب، وهو ما يتمثل في الحلول الرقمية السلسة التي يطلقها البنك، فضلاً عن خدمات التمويل الإسلامي، مثل المرابحة والمساومة وحسابات الودائع المختلفة.

وفي إطار دعم المجتمع الكويتي والمساهمة في تحقيق التنمية الشاملة، يقوم KIB، بحماس وتصميم، بتنظيم الفعاليات والحملات والبرامج التي تخدم فئات مختلفة من أفراد المجتمع، ويأتي في طليعة هذه الجهود دعم KIB الراسخ والمستمر لرواد الأعمال الكويتيين من خلال قنوات عديدة، ومنها «مركز KIB مبادر»، وهي منظومة متكاملة تابعة لمجموعة البنك، مخصصة لدعم بيئة ريادة الأعمال، فضلاً عن العديد من الحملات التوعوية ومن بينها الحملة المجتمعية «لنكن على دراية» التي أطلقها بنك الكويت المركزي لرفع مستوى الوعي المالي للمجتمع الكويتي، بالإضافة الى جهوده النوعية واسعة النطاق والتي تشمل مجالات أخرى يسعى فيها KIB إلى زيادة الوعي بالصحة والرياضة والتعليم.

ومع استمرار حركة التنمية في المجتمع الكويتي وتطلعه للمزيد، يظل KIB مواكباً لاحتياجات السوق، حيث يقوم بتطوير منتجات وخدمات مصرفية مبتكرة، بالتوازي مع إطلاق مبادرات وبرامج تثقيفية وتوعوية، وذلك لتحقيق هدف النهوض بالاقتصاد الوطني وتعزيز مناعته ضد أي تحديات غير متوقعة.

KIB

خدمات مصرفية حصرية

Exclusive Banking Services



عبدالله عبدالمجيد معرفي (بنك برقان BURGAN BANK):

أسواق الخليج أفضل أماكن للاستثمار خلال المرحلة الحالية وتحقيق مستويات مرتفعة من النمو بحكم العوامل الاقتصادية الموجودة



يحتل بنك برقان BURGAN BANK موقعاً ريادياً في مجال التركيز على الخدمات المصرفية الخاصة وخدمات الشركات بالإضافة إلى تمتعه بقاعدة واسعة من عملاء خدمات التجزئة المصرفية والخدمات المصرفية الخاصة. كما تتمثل أحد مهام البنك تشكيل علاقة مميزة مع العملاء أساسها النزاهة والثقة.

ويرى عبدالله عبد المجيد معرفي المدير العام لإدارة الخزينة وإدارة الاستثمارات البنكية والخزينة في بنك برقان في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية»، أن أسواق الخليج تمكنت من المحافظة على مستويات معينة من الاستقرار ما دفعها إلى عدم رفع أسعار الفوائد إلى المستويات التي بلغها البنك المركزي الفيدرالي، مؤكداً أن أسواق الخليج أفضل أماكن للاستثمار خلال المرحلة الحالية بحكم العوامل الاقتصادية الموجودة.

وانطلاقاً من التحديات الناجمة عن ارتفاع معدلات التضخم وانعكاسها السلبي على اقتصاديات الدول يشير معرفي إلى مواجهة الاقتصادات العالمية صراعاً قوياً للحد من مستويات التضخم، حيث يقع على عاتق البنوك المركزية إيجاد الحلول المناسبة والتخفيف من آثارها على المجتمعات، ويضيف في معرض الإنجازات التي حققها البنك مؤخراً الانتهاء من إجراءات التخارج من بنك بغداد في نهاية الربع الرابع من العام الحالي مشدداً على أنها خطوة مهمة بالنسبة إلى كفاية رأس المال وتدعم استراتيجيته التوسعية على المستويين المحلي والإقليمي.

■ يشهد العالم تحديات كبرى أبرزها ارتفاع معدلات الفائدة والتضخم، في رأيكم ما مدى انعكاسها على نشاط البنوك العربية وتحديداً الكويتية؟

– تواجه الاقتصادات العالمية صراعاً قوياً للحد من مستويات التضخم حيث يقع على عاتق البنوك المركزية إيجاد الحلول المناسبة لهذه المسألة. وبالتالي، ظاهرة التضخم التي تعاني منها الأسواق العالمية تبقى ضمن مستويات متدنية جداً في دول الخليج نظراً لوجود مصادر الطاقة على عكس ما تعانيه القارة الأوروبية على سبيل المثال من مشاكل نتيجة النقص الحاصل وصعوبة إيجاد الكميات المطلوبة من أسواق بديلة. في حين أن معظم أسواق الخليج حافظت على مستويات معينة من الاستقرار وهذا ما يدفعها إلى عدم رفع أسعار الفوائد إلى المستويات التي بلغها البنك المركزي الفيدرالي.

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققها بنك برقان خلال المرحلة الماضية؟

– من المتوقع الانتهاء من إجراءات التخارج من بنك بغداد في نهاية الربع الرابع من هذا العام، وهذه تعد خطوة مهمة بالنسبة إلى كفاية رأس المال ما سيزيد حوالي ٧٠ نقطة أساس ويدعم استراتيجية البنك التوسعية على النطاق المحلي والإقليمي باعتبار أسواق الخليج أفضل أماكن للاستثمار خلال المرحلة الحالية وتحقيق مستويات مرتفعة من النمو بحكم العوامل الاقتصادية الموجودة.

الجزء الأكبر من الاستثمارات ستتركز في السوق الكويتي

■ إعتاد البنك على تنويع محفظته الاستثمارية، أين تكمن الفرص حالياً؟

– يعتمد البنك قاعدة متوازنة في توجهاته الاستثمارية في أسواق متعددة منها شمال القارة الأفريقية، تركيا والكويت. إلا أن الجزء الأكبر من الاستثمارات ستتركز في السوق الكويتي لحين تحسن اقتصادات الدول الأخرى ومن ثم اتخاذ القرارات المناسبة والاستفادة من الفرص الواعدة في قطاعات وأسواق مختلفة. ■

عادل الماجد

(الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بوبيان BOUBYAN BANK – الكويت):

لا تزال البنوك الخليجية بمنأى عن التداعيات الاقتصادية على المدى القريب



منذ تأسيسه تميز بنك بوبيان بحصده للجوائز في مجال خدمة العملاء علاوة على نموه المتسارع على مستوى دولة الكويت، إلا أن أكثر ما يميز البنك هو التزامه القوي نحو المجتمع عبر اتخاذه الخطوات الأولى في تقديم التسهيلات المصرفية الرقمية المتطورة، ومن هنا يؤكد الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بوبيان عادل الماجد وصول البنك إلى خطوات متقدمة في التحول الرقمي ونجاحه في توسيع قاعدة خدماته الرقمية لمنح عملائه تجارب استثنائية، ما جعله من أوائل البنوك الإسلامية التي دخلت العالم الرقمي على المستويين المحلي والعالمي. كما أشار الماجد أنه من المبكر الحديث عن التعاملات النقدية بالعملات الرقمية نظراً لحاجتها إلى موافقة البنوك المركزية وتنظيم طريقة العمل بها.

وفي ما يتعلق بتأثير ارتفاع أسعار الفوائد على البنوك في دول الخليج يوضح الماجد أن التأثير سيشمل مجمل البنوك عالمياً وإقليمياً ولن يكون أحد بمنأى عن تداعياتها متوقعاً أن يكون حجم التأثير أكبر على البنوك الإسلامية مقارنة بتلك التقليدية، مشدداً على ضرورة إيجاد البنوك المركزية حلول وبدائل لامتصاص التداعيات الناجمة عن ارتفاع الفوائد.

على البنوك إيجاد حلول وبدائل لإمتصاص التداعيات الناجمة عن ارتفاع الفوائد

■ هل لارتفاع أسعار الفوائد تأثير مباشر على البنوك في دول الخليج؟

– سيشمل تأثير هذه الارتفاعات مجمل البنوك عالمياً وإقليمياً ولن يكون أي أحد بمنأى عن تداعياتها. ومن المتوقع أن يكون حجم التأثير أكبر على البنوك الإسلامية مقارنة بتلك التقليدية نظراً إلى ثبات حجم القروض التي تمتلكها. وبالتالي، يتوجب على البنوك إيجاد حلول وبدائل لامتصاص التداعيات الناجمة عن ارتفاع الفوائد.

خطوات متقدمة

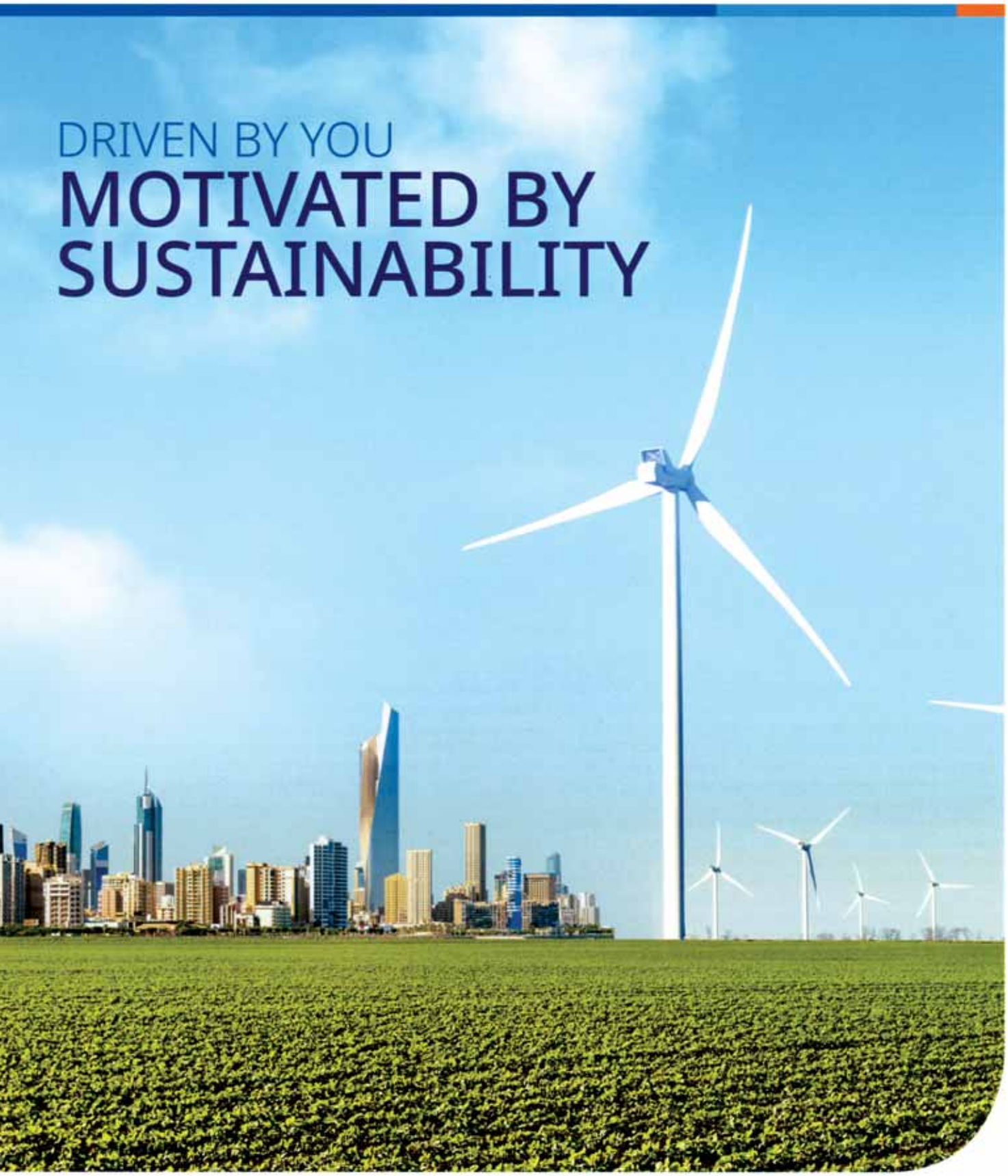
■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك بوبيان على مستوى التحول الرقمي؟

– حقق بنك بوبيان خطوات متقدمة في التحول الرقمي على مستوى الكويت خلال السنوات الأخيرة ونجح في التوسع بالخدمات والمنتجات الرقمية لمنح عملائنا تجارب استثنائية. كما نعد من أوائل البنوك الإسلامية التي دخلت في عملية تحول رقمي كاملة على مستوى العالم وهذا إنجاز كبير نفخر به وسنعمل في المستقبل على توسيع هذه الخدمات لتشمل السعودية، الإمارات وقطر.

من المبكر الحديث عن التعاملات النقدية بالعملات الرقمية

■ كيف تنظرون لموضوع العملة الرقمية والتداول بها؟

– نجد أنه من المبكر الحديث عن التعاملات النقدية بالعملات الرقمية كونها تحتاج إلى موافقة البنوك المركزية وتنظيم طريقة التداول بها، فضلاً عن أن الثقة بهذه العملات لا تزال في معدلات متدنية مقارنة بالدول الأجنبية. ■



Buran Bank has been making great strides on the sustainable front in line with Vision 2035 towards creating a shared value for the society and a better future for everyone. After all, we're driven by you.

بنک بروتان
BURGAN BANK

د. حمد الحساوي: اتحاد المصارف ساهم في إبراز دور البنوك

سعدنا بالوجود مع قامات مصرفية مؤثرة في العمل الاقتصادي والمصرفي في الكويت

أعرب أمين عام اتحاد مصارف الكويت د. **حمد الحساوي** في كلمته خلال حفل استقبال اتحاد مصارف الكويت بمناسبة مرور ٤٠ عاماً على تأسيسه والذي حضره رئيس ديوان سمو ولي العهد الشيخ **أحمد العبدالله الصباح** ولفيف من القيادات المصرفية الحالية والسابقة عن اعتزازه بتشريف الاتحاد بالنخبة من قطاع المصارف في الاحتفالية التي نظمها اتحاد مصارف الكويت بمناسبة مرور ٤٠ عاماً على تأسيسه والتي تتزامن مع مرور ٨٠ عاماً على نشأة القطاع المصرفي الكويتي، مشيداً بمسيرة الاتحاد الزاخرة بالإنجازات.

وقال د. **الحساوي** إن اتحاد مصارف الكويت يكتسب أهميته من كونه يمثل قطاعاً قوياً نجح في ترسيخ مكانته على مختلف الأصعدة محلياً وإقليمياً وعالمياً، مؤكداً أن الاتحاد ساهم منذ نشأته على إبراز وتعزيز دور البنوك في خدمة الاقتصاد الوطني. وتابع أن القطاع المصرفي مرّ بأزمات تجاوزها بفضل السياسات الحصيفة لبنك الكويت المركزي.

وقد شهد الحفل على تكريم عدد من الشخصيات المصرفية من رؤساء مجلس إدارة الاتحاد والأمناء العامين السابقين تقديراً لمجهوداتهم وعطاءاتهم المتميزة.














شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951
يُعتمد عليها
بتخاف عليها؟
أمّنهـــــا!
دائـرة الحياة والصحي، الدوار الثالث - جبل عمّان، ص.ب. 279 عمّان 11118 الأردن
هاتف: 5621 465 6 (962)، فاكس: 2361 464 6 (962)
www.jicjo.com



رندة الصادق (المدير العام التنفيذي للبنك العربي):

مستمرون في تحقيق أداء قوي ونمو مستدام

من خلال تقديمه مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات المصرفية المتميزة حظي البنك العربي بحضور بارز في الأسواق والمراكز المالية الرئيسية في العالم، واستمر في مواصلة مسيرة من النجاحات والانجازات والمضي قدماً في تحقيق رؤية طموحة واستراتيجية مستقبلية تهدف إلى تعزيز مكانته الرائدة على صعيد الساحة المصرفية محلياً وإقليمياً.

وفي حديث مع المدير العام التنفيذي للبنك، الآنسة رندة الصادق، ذات المسيرة الحافلة في العمل المصرفي أشارت إلى التطورات المتسارعة التي شهدها القطاع المصرفي الأردني خلال السنوات القليلة الماضية وخاصة في جوانب التحول الرقمي وتقديم الحلول المصرفية القائمة على أنظمة الدفع الإلكترونية بما يتناسب مع الاستراتيجية الطموحة للبنك المركزي الأردني.

ومن جهة أخرى، لفتت إلى استمرار عمليات الاستحواذ والاندماج خلال السنوات القادمة لخلق كيانات مصرفية أكبر قادرة على مواجهة المنافسة المتزايدة من داخل القطاع المصرفي وخارجه، مشيرة إلى أن التضخم يمثل تحدياً للقطاع المصرفي العربي والعالمي نتيجة آثاره على النشاط الاقتصادي ودورة الانتاج والاستهلاك والاستثمار. ومن هنا تبنت العديد من البنوك المركزية العربية سياسات مباشرة لتخفيف أثر رفع الفوائد لاسيّما على بعض القطاعات الانتاجية والصناعية.

وفي معرض حديثها أشارت الآنسة الصادق إلى متانة القطاع المصرفي وملاءته المالية والاعتماد على قاعدة تمويلية عريضة ومستقرة مع تبنيه لسياسات ائتمانية حكيمة جعلته مستعداً لمواجهة التحديات.

أما بالنسبة إلى إنجازات البنك العربي لفتت إلى مواصلة تحقيق نتائج إيجابية ومعدلات نمو مستدامة بالأعمال البنكية، بالإضافة إلى المحافظة على جودة المحفظة الائتمانية. كما يمضي البنك في تنفيذ استراتيجيته المتعلقة بالتحول الرقمي وتوسيع قاعدة الاستثمار في الحلول البنكية الإلكترونية بما يتماشى مع أفضل الممارسات. منوهة بحصد البنك جوائز مرموقة كان آخرها «أفضل بنك في الشرق الأوسط للعام ٢٠٢٢» من قبل مجلة غلوبال فاينانس العالمية.

"نوظف تنوع نموذج أعمالنا وانتشارنا الجغرافي لتحقيق أهدافنا الاستراتيجية"

■ كيف تطور القطاع المصرفي في بلدكم مؤخراً؟

– شهد القطاع المصرفي الأردني تطورات متسارعة خلال السنوات القليلة الماضية وخاصة في جوانب التحول الرقمي وتقديم الحلول المصرفية القائمة على أنظمة الدفع الإلكترونية وإطلاق الـ (Neo Banks)، ما ساهم بشكل كبير وفعال في زيادة الاشتمال المالي وبما يتناسب مع الاستراتيجية الطموحة للبنك المركزي الأردني في هذا المجال والتي أظهرت نتائج مرحلتها الأولى تحسناً واضحاً ومهماً. وقد ساهم توجه البنوك نحو التحول الرقمي بشكل متسارع وتبني التكنولوجيات الحديثة والقنوات الإلكترونية في زيادة سهولة التعامل مع البنوك ومع قطاعات الأعمال المختلفة والجهات الرسمية بطريقة مرنة وفعالة وسريعة تختصر الوقت والجهد والتكاليف.

من جهة أخرى، شهدت الساحة المصرفية استمراراً لعمليات الاستحواذ والاندماج والتي من المتوقع أن تستمر خلال السنوات القادمة لخلق كيانات مصرفية أكبر قادرة على مواجهة المنافسة المتزايدة القادمة من داخل القطاع المصرفي ومن خارجه. وعلى الرغم من التحديات التي رافقت أزمة «كورونا» وما بعدها فإن المؤشرات المالية للقطاع المصرفي الأردني قد أظهرت تحسناً إيجابياً واتجاهاً تصاعدياً على مختلف المحاور. ونعتقد بأن الدور الفعال والمحوري الذي يلعبه البنك المركزي الأردني في سياسته النقدية الهادفة إلى تعزيز الاستقرار النقدي والمالي وفي توسيع نطاق الاشتمال المالي وفي دعم التحول الرقمي وأنظمة الدفع الإلكترونية سيستمر في منح القطاع المصرفي الأردني الزخم المطلوب ليكون في مصاف القطاعات المصرفية المتقدمة على مستوى المنطقة ككل.

تعمل المصارف العربية على عدة أصعدة لمواجهة التحديات المرافقة للتضخم

■ يعتبر التضخم من أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذا التحدي؟

– تمثل موجة التضخم الحالية تحديات كبيرة للاقتصاد العالمي مع انتشارها الجغرافي الواسع وبلوغها مستويات غير مسبوقة منذ أربعة عقود خاصة في الدول المتقدمة. وعلى الرغم من بداية تراجع معدلات التضخم عالمياً مع نهاية العام ٢٠٢٢، إلا أن التباين في تراجع هذه المعدلات يضفي مزيداً من عدم الوضوح حيال مسار التضخم المستقبلي وآثاره المختلفة بما فيها إبطاء النمو في الاقتصاد العالمي.

ومع ارتفاع معدلات التضخم في عموم الاقتصادات العربية عن السنوات السابقة نلاحظ وجود تباين من حيث مستوياته في دول الخليج العربي وكذلك في الأردن لدرجة ما عنها في اقتصادات شمال أفريقيا، ومن شأن هذا التباين في معدلات التضخم والنمو الاقتصادي بين الدول العربية أن يؤدي إلى آثار متباينة على القطاع المصرفي.

ويمثل التضخم تحدياً للقطاع المصرفي العربي، كما العالمي، من خلال آثاره على النشاط الاقتصادي ودورة الإنتاج والاستهلاك والاستثمار والكلف التشغيلية.

■■■ البنك العربي ماضٍ في تنفيذ استراتيجيته الخاصة بالتحول الرقمي لتلبية متطلبات العملاء المتجددة وتقديم أفضل الخدمات المصرفية الرقمية ■■■

ولمواجهة موجة التضخم العالمية الحالية قامت البنوك المركزية الرئيسية العالمية برفع أسعار الفائدة بوتيرة تعتبر الأسرع خلال الأربعة عقود الماضية، ما يساهم في إضعاف القدرة الشرائية للقطاع الخاص وتباطؤ في الطلب بوجه عام على المستوى العالمي. وكذلك قامت البنوك المركزية العربية برفع أسعار الفوائد من أجل احتواء التضخم المستورد وللمحافظة على جاذبية العملات العربية والاستقرار المالي. وفي ظل هذه المعطيات، تبنت العديد من البنوك المركزية العربية سياسات مباشرة لتخفيف أثر رفع الفوائد، لا سيما على بعض القطاعات الإنتاجية والصناعية. ومن شأن الارتفاع في أسعار الفوائد أن يترك أثراً متبايناً على مؤشرات أداء البنوك فيما يتعلق بهامش الفوائد ومستويات المخاطر والتكاليف التشغيلية المباشرة.

وفي ضوء هذه المعطيات، تعمل المصارف العربية على عدة أصعدة لمواجهة التحديات المرافقة للتضخم بما في ذلك مراجعة استراتيجياتها للتعامل مع مختلف التطورات والاحتمالات واعتماد السياسات المصرفية الملائمة واتخاذ القرارات المبنية على الظروف المحددة في الوقت المناسب وكذلك تبني السياسات والإجراءات الاستباقية الكفيلة بالمحافظة على جودة محافظها الائتمانية في مواجهة أية تحديات. كما تواصل المصارف العربية تأدية دورها الفاعل في المساهمة في تعزيز نمو الاقتصاد وذلك من خلال دعم القطاعات الرئيسة والحيوية والتعامل بمرونة وديناميكية مع متطلبات واحتياجات العملاء في ظل هذه الظروف المتقلبة.

وبشكل عام، فإنه من الضروري الإشارة هنا إلى متانة القطاع المصرفي العربي إجمالاً من حيث ارتفاع مستوى كفاية رأس المال والاعتماد على قاعدة تمويلية عريضة ومستقرة مع تبنيه لسياسات ائتمانية حكيمة، جعلته مستعداً لمواجهة الآثار السلبية للمرحلة الحالية مع الجاهزية للاستفادة من الفرص المتاحة والنمو. كما أن الاستثمارات الكبيرة في مجال التكنولوجيا والتحول الرقمي تساعد أيضا في زيادة الكفاءة التشغيلية وتخفيض الآثار التضخمية على الكلف التشغيلية.

إنجازات وجوائز

■ ما هي أهم إنجازات البنك العربي للعام ٢٠٢٢؟

– حققت مجموعة البنك العربي نتائج قوية للربع الثالث من العام ٢٠٢٢، حيث حققت أرباحاً صافية بعد الضرائب والمخصصات بلغت ٤٠٥,٨ مليون دولار أميركي للفترة المنتهية في ٣٠ أيلول ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٢٧١,٧ مليون دولار أميركي في الفترة المقابلة للعام ٢٠٢١ وبنسبة نمو بلغت ٤٩٪، وحافظت المجموعة على صلابة مركزها المالي حيث بلغت حقوق الملكية ١٠,٢ مليار دولار أميركي.

هذا وبلغت التسهيلات الائتمانية ٣٥,٦مليار دولار أميركي في نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٢٢ مقارنة مع ٣٤,١ مليار دولار أميركي في الفترة نفسها من العام السابق وبنسبة نمو بلغت ٤٪، في حين بلغت ودائع العملاء ٤٧,٨ مليار دولار أميركي كما في ٣٠ أيلول ٢٠٢٢ مقارنة بـ ٤٦,٦ مليار دولار أميركي في الفترة المقابلة للعام ٢٠٢١ وبنسبة نمو بلغت ٣٪، ما يعكس ثقة العملاء الراسخة بمجموعة البنك العربي.

وقد تمكن البنك ولغاية نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٢٢ من الاستمرار بتحقيق معدلات نمو مستدامة بالأعمال البنكية، حيث نما صافي الأرباح التشغيلية للبنك بنسبة ١٣٪ بفضل النمو في صافي الفوائد والعمولات المتأتية من الأعمال البنكية الرئيسية وكذلك الاستمرار في ضبط المصاريف التشغيلية، هذا إلى جانب مواصلة التحسن في مستويات تكلفة المخاطر وبما يتماشى مع استراتيجية البنك الحصيفة. حيث واصل البنك توظيف تنوع نموذج أعماله ومصادر إيراداته وانتشاره الجغرافي لتحقيق أهدافه وتعزيز مستويات الأداء. كما استمر البنك بالمحافظة على جودة محفظته الائتمانية، وعلى نسبة تغطية للديون غير العاملة تفوق الـ ١٠٠٪ وذلك دون احتساب قيمة الضمانات، بالإضافة إلى المحافظة على مستويات سيولة مرتفعة، حيث بلغت نسبة القروض إلى الودائع ٧٤,٣٪. وتحتفظ المجموعة بقاعدة رأسمال قوية يتركز معظمها ضمن رأس المال الأساسي حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال حسب تعليمات بازل ٣ نسبة ١٦,٤٪ وهي أعلى من الحد الأدنى المطلوب حسب تعليمات البنك المركزي الأردني.

كما أن البنك ماضٍ في تنفيذ استراتيجيته المتعلقة بالتحول الرقمي من خلال التركيز على توسيع قاعدة الاستثمار في الحلول البنكية الإلكترونية والتي من شأنها تلبية متطلبات العملاء المتجددة، بما فيهم الأجيال القادمة، وتقديم أفضل الخدمات الرقمية وبما يتماشى مع أفضل الممارسات.



وقد حصل البنك العربي على جائزة «أفضل بنك في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٢» والمقدمة من قبل مجلة «غلوبال فاينانس Global Finance» العالمية ومقرها نيويورك، وذلك للعام السابع على التوالي.■

عصام السلفيتي

(رئيس مجلس الإدارة لبنك الاتحاد BANK AL ETIHAD - الأردن):

وضعنا استراتيجية للتوسّع والنمو الإقليمي



بنك الاتحاد هو مؤسسة مالية أردنية تقدّم مجموعة متميزة من الخدمات المصرفية للأفراد والأعمال. وقد نجح البنك في تحقيق خطوات متقدمة في مجال التحول الرقمي ومواكبة التغيرات التكنولوجية العالمية التي يسعى من خلالها إلى تعزيز أسلوب جديد لحياة العملاء عن طريق إطلاق خدمات رائدة وعصرية. وانطلاقاً من التميز في عمله والإنجازات المتواصلة يستمر بنك الاتحاد بحصد مجموعة من الجوائز التي تؤكد مرة أخرى التميز في تقديم أفضل تجربة بنكية ممكنة لعملائه. وفي حديث خاص مع رئيس مجلس الإدارة عصام سلفيتي لفت إلى تحقيق البنك معدلات ربحية جيدة خلال العام ٢٠٢٢ واتخاذ قرار بالتوسع الإقليمي ويأتي ذلك ضمن استراتيجية البنك للتوسع والنمو. كما نوه السلفيتي بأداء القطاع المصرفي الأردني الذي يعد من أكثر القطاعات المصرفية أماناً على مستوى المنطقة إذ يتمتع بقدرات عالية وملاءة مالية عززت من قدرته على الصمود بوجه كل التحديات، معرباً عن أهمية حصول عمليات دمج بين البنوك العاملة حالياً في الأردن نظراً لعددها الكبير والذي يفوق حاجة السوق. وفي ما يأتي تفاصيل الحوار:

القطاع المصرفي الأردني الأكثر أماناً في المنطقة العربية

■ تشهد الاقتصادات العالمية تحديات كثيرة أبرزها ارتفاع الفوائد والتضخم وإنهيار العملات، كيف تقرأون انعكاسها على أسواق المنطقة؟

– على الرغم من التحديات الاقتصادية والضغوط التضخمية بقيت دول الخليج بمنأى عن كل هذه التداعيات وتمكنت من تحقيق نمو اقتصادي بفضل الارتفاعات في أسعار النفط والغاز، ما يصب في صالح دول مجلس التعاون الخليجي التي تحقق فوائد أعلى وفوائض في موازناتها مستفيدة من هذه الارتفاعات القياسية. إلا أن الأوضاع تختلف في الدول المستوردة حيث شكلت هذه الارتفاعات المزيد من الأعباء على اقتصادها. أما بالنسبة للسوق الأردني وباعتبار الأردن بلد غير مصدّر للنفط لم نحقق عوائد ربحية، إلا أن للقطاع السياحي دوراً أساسياً في دعم العجلة الاقتصادية، حيث تشهد الدولة حركة سياحية نشطة من مختلف دول العالم ما أدى إلى ارتفاع نسب الإشغال إلى مستويات غير مسبوقة في مختلف المناطق والمدن السياحية.

أما في ما يتعلق بالقطاع المصرفي الأردني فهو يعد من أكثر القطاعات المصرفية أماناً في المنطقة العربية، إذ نجح في الصمود بوجه كل التحديات لأنه يتمتع بمؤشرات متانة تدل على قدرته العالية على تحمل الصدمات على أنواعها، بالإضافة إلى أن جميع البنوك الأردنية ذات ملاءة مالية وميزانية قوية في ظل وجود قوانين وسياسات مالية مثالية تنظم عملها.

يجب حصول عمليات دمج بين البنوك

■ شهدت العديد من الدول في المنطقة عمليات دمج واستحواذ بين عدد من البنوك، هل تؤيدون ذلك؟

– يشهد السوق المحلي منذ فترة لعمليات انسحاب لعدد كبير من البنوك الأجنبية التي كانت عاملة منذ سنوات عديدة منها على سبيل المثال خروج عدد من البنوك اللبنانية في ظل الأزمة الاقتصادية التي تعانيها البلاد مثل بنك عودة، وسوسيته جنرال، إلى جانب انسحاب بنك الكويت الوطني وبنك ستاندرد تشارترد. ورغم ذلك يجب حصول عمليات دمج بين البنوك المحلية العاملة حالياً نظراً لعددها الكبير والذي يفوق حاجة السوق.

■ هل لديكم النية للقيام بعملية دمج أو استحواذ على المدى القريب؟

– محلياً، يمتلك بنك الاتحاد حصة في بنك الصفوة الإسلامي، ونتطلع للتوسع خارج السوق الأردني، حيث هناك العديد من الفرص الواعدة والسيولة المرتفعة.

ومن جهة أخرى، في حال وجدنا فرصاً للاستحواذ والدمج مع مصرف آخر لدى البنك النية والقدرة للقيام بهذه الخطوة.

أضفى البنك بعداً جديداً في عالم الخدمات المصرفية

■ مع توسع دائرة التحول الرقمي تسعى العديد من الشركات الناشئة للقيام بالدور الذي تؤديه البنوك، في رأيكم هل يؤثر ذلك على نشاط البنوك؟

– في حال وصول خدمات تلك الشركات إلى المستويات نفسها من الخدمات المصرفية التقليدية من شأنها التأثير على نشاط البنوك. ولكن بالنسبة إلينا في بنك الاتحاد تمكنا من إحراز خطوات متقدمة في مجال التحول الرقمي وأطلقنا منذ فترة تطبيق على الهواتف الذكية وتعتبر هذه الخدمة إحدى أكثر الخدمات البنكية مواكبة للتغيرات التكنولوجية، والتي نسعى من خلالها إلى تعزيز أسلوب حياة مريح للعملاء وتلبية احتياجاتهم من خلال خدمات متطورة رائدة وعصرية، وبذلك يضفي البنك بعداً جديداً في عالم الخدمات المصرفية.

ومن جهة أخرى، بموازاة ذلك، يستثمر البنك مبالغ ضخمة في مجال الأمن السيبراني وحماية البيانات من خلال أنظمة مبتكرة وحديثة.

سجلنا نتائج ممتازة وحققنا معدلات ربحية جيدة

■ كيف تقومون نتائج بنك الاتحاد – الأردن للعام ٢٠٢٢؟ وما هي خططكم للعام القادم؟

– سجل البنك نتائج ممتازة خلال العام الحالي وحقّق معدلات ربحية جيدة.■

بنك الاتحاد
Bank al Etihad



عـام من الإنجازات
وجوائز في 7 مجالات!

سنة 2022 كانت مليانة إنجازات وجوائز إقليمية وعالمية ورح نستمر في تقديم الأفضل لعملائنا وموظفينا

- أفضل بنك للمسؤولية الاجتماعية للشركات
- أفضل بنك في مجال تمكين وتطوير الموظفين
- البنك الأكثر نشاطاً في الأردن في مجال تمويل التجارة الدولية
- أفضل تطبيق بنكي للهواتف الذكية
- أفضل بوابة خدمات إلكترونية وأفضل تصميم لتجربة العملاء
- أفضل بنك بإدارة أمن المعلومات وعمليات الاحتيال
- البنك الرقمي الأكثر ابتكاراً

لأول مرة في تاريخه
وكالة موديز تصنف ودائع المصرف الأهلي العراقي التابع لمجموعة كابيتال بنك عند B3 و Caa1


باسم السالم


داود الغول


أيمن أبو دهيم

أعلنت وكالة موديز، عن تصنيف الودائع طويلة وقصيرة الأجل للمصرف الأهلي العراقي – التابع لمجموعة كابيتال بنك– بالعملة المحلية لأول مرة عند B3، وتصنيف الودائع طويلة وقصيرة الأجل بالعملة الأجنبية عند Caa1 مدفوعاً بقرار رفع التقييم الائتماني الأساسي المعدل للمصرف (Baseline Credit Assessment) إلى caa2 من B3.

كما رفعت الوكالة تصنيفات مخاطر الطرف المقابل طويلة وقصيرة الأجل إلى B3 مع نظرة مستقبلية مستقرة لكافة التصنيفات على الودائع طويلة الأجل.

وأخذ تصنيف الودائع طويلة الأجل بالعملة المحلية للمصرف الأهلي العراقي في الاعتبار التقييم الائتماني الأساسي عند Caa2 ودرجتين من الارتفاع، وهو ما يعكس احتمالية الحصول على مستوى عالٍ من الدعم من قبل الشركة الأم (كابيتال بنك الأردن) الذي تم تصنيفه B1 مع نظرة مستقبلية مستقرة ودعم منخفض من الحكومة العراقية، وفقاً لتوقعات وكالة موديز.

وفي تعليقه على هذا التصنيف، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة كابيتال بنك **داود الغول**: «يعكس هذا التصنيف العالمي المركز المالي القوي للمصرف الأهلي العراقي. وسيدعم توجهاته في النمو والازدهار من خلال فتح آفاق جديدة للتعاون مع مؤسسات مالية إقليمية ودولية. كما سيعزز هذا التصنيف من مكانة المجموعة التنافسية في الأسواق الإقليمية التي تعمل بها، وفي مقدمتها السوق السعودي الذي افتتح المصرف الأهلي العراقي فرعه الأول فيه مؤخراً»، مشدداً على مواصلة المجموعة دعمها للمصرف لرفع تصنيفه لمستويات أعلى في المستقبل القريب».

من جانبه، أكد المدير المفوض للمصرف الأهلي العراقي، **أيمن أبو دهيم** قائلاً: «نحن مسرورون للغاية إزاء حصول المصرف الأهلي العراقي للمرة الأولى على تصنيف ائتماني من قبل وكالة «موديز» لخدمات المستثمرين، إذ يعكس هذا محصلة إيجابية للغاية في ظل الظروف الراهنة، ونحن على يقين أن هذا التصنيف سيرتفع في المستقبل مع مواصلتنا تنفيذ الاستراتيجيات والخطط الموضوعة لتوسيع أعمالنا التي ستؤدي إلى تحسن متانة الوضع المالي للبنك وتراجع مستوى المخاطر المحيطة».

يبلغ رأس المال المسجل والمدفوع للمصرف الأهلي ٢٧٠ مليار دينار عراقي (١٨٥ مليون دولار أميركي). ويعتبر كابيتال بنك أكبر مساهم في المصرف بحصة أغلبية تبلغ ٦١,٨٥٪.

يذكر أنه في شهر آذار من العام ٢٠٢١، أكملت مجموعة كابيتال بنك عملية الاستحواذ على جميع أصول وعمليات وفروع بنك عوده في الأردن والعراق

إطلاق منصة «كابيتال بنك الإلكترونية للأعمال»


زيد الكردي

أعلن كابيتال بنك CAPITAL BANK عن إطلاقه منصة «كابيتال بنك الإلكترونية للأعمال» الجديدة المخصصة للشركات بمختلف أنواعها وأحجامها، وذلك في إطار سعيه للارتقاء بتجارب عملائه من قطاع الشركات من خلال مواكبة التطور التكنولوجي وأتمتة العمليات المصرفية، وتوفير الخدمات الرقمية المبتكرة لهم.

وتقدم المنصة مجموعة مبتكرة ومتكاملة وشاملة من الحلول المصرفية التي تمكن قطاع الأعمال من الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة من تنفيذ معاملاتهم المصرفية اليومية إلكترونياً، بأحدث الطرق والوسائل الالكترونية وبطرق آمنة وفي أي وقت ومكان.

ويمكن للعملاء من خلال المنصة تصفح وإدارة حساباتهم اليومية بشكل فعال، وإتمام التحويلات الداخلية بين الحسابات في البنك، وإجراء التحويلات المحلية والخارجية، بالإضافة إلى تحويلات رواتب الموظفين وخدمات تسديد الفواتير عبر إي فواتيركم ومزايا تحديد أدوار المستخدمين وصلاحياتهم بكل سهولة وبأسعار تفضيلية ومنافسة وبدعم من فريق مختص على مدار الساعة.

وفي تعليقه على إطلاق هذه المنصة، قال مدير إدارة المعاملات المصرفية في مجموعة كابيتال بنك **زيد الكردي**: «مع إطلاقنا لخدمات ومنتجات رقمية جديدة، نواصل في كابيتال بنك التأكيد على التزامنا بدعم قطاع الأعمال في المملكة وتعزيز وإثراء تجارب عملائنا من الشركات، وذلك تماشياً مع استراتيجية البنك وتوجهات البنك المركزي الأردني لتطوير أنظمة الخدمات الإلكترونية وبما يلبي احتياجات وتطلعات عملائنا في تسهيل إدارة حساباتهم وأعمالهم اليومية».

وشدد **الكردي**، على أن منصة كابيتال بنك الإلكترونية للأعمال تتسم بالأمان وبسهولة الاستخدام وذلك لتمكين العملاء من قطاع الشركات من إدارة أعمالهم بكل كفاءة.

CBG
capital bank group



على مدار العقدين والنصف الماضيين، اتجهنا نحو عالم جديد من الحلول المصرفية والاستثمارية المتخصصة والمبتكرة والمتكاملة للأفراد والشركات في كافة أنحاء الشرق الأوسط.

فمن خلال تواجدها في الأردن والعراق ودبي والسعودية، تقدم مجموعة كابيتال بنك مجموعة خدماتها المختلفة لتحلّق بكم إلى نجاحات أكبر وأسرع.

كابيتال بنك
المصرف الأهلي العراقي
المصرف الأهلي العراقي
المملكة العربية السعودية
كابيتال للإستثمارات
blink

كمال البكري (الرئيس التنفيذي لبنك القاهرة عمّان - الأردن CAIRO AMMAN BANK):

رفع «موديز» النظرة المستقبلية للأردن إلى إيجابية يدلّ على متانة القطاع المصرفي الأردني



حرص بنك القاهرة عمان CAIRO AMMAN BANK منذ تأسيسه عام ١٩٦٠ على توظيف رأسماله القوي وخبرته العريقة لخدمة الاقتصاد الوطني وتقديم مجموعة متميزة من الخدمات والحلول المصرفية لتلبية كافة احتياجات عملائه.

وفي حوار خاص مع السيد كمال البكري، الرئيس التنفيذي للبنك والذي أدّى دوراً رائداً في تطوير البنك وجعله يحظى بسمعة مرموقة ويحقق نتائج جيدة، أكد الى أن مقتضيات الظروف تفرض على البنوك المركزية في الوطن العربي اتخاذ قرارات مشابهة للبنك الفيدرالي الأميركي ورفع الفوائد على الرغم من اختلاف الظروف الاقتصادية، مشيراً إلى أن قرار رفع الفائدة يأتي للسيطرة على التضخم لكن له مخاطر سحب السيولة من السوق والتي تؤدي إلى ركود اقتصادي طويل المدى مما يؤثر على نسب النمو الإقتصادي، وتحديداً في البلدان العربية التي تأثرت اقتصاداتها سلباً بالأزمة الصحية وما لبثت أن خرجت من ظروف «كورونا». كما توقع البكري أن يدخل القطاع المصرفي العربي خلال عام ٢٠٢٣ بمرحلة تعثر وبالتالي على البنوك عدم الإنجرار وراء رفع الفوائد بل إعتماد سياسة تقليص نسب الربحية لدعم عملائها والمحافظة عليهم حيث يعتبر العميل شريكاً أساسياً لها.

ومن جهة أخرى، أكد السيد البكري ضرورة حصول عمليات دمج بين المصارف بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الأردني، منوهاً بالنشاط والخطوات النوعية التي حققها بنك القاهرة عمّان بافتتاحه عدداً من المصارف المبتكرة التي توفر حلولاً مصرفية استثمارية شاملة وتجربة حصرية للعملاء للوصول إلى أهدافهم المالية من خلال مفهوم مصرفي جديد قائم على تسخير التكنولوجيا لخدمة العميل بعيداً عن العمل المصرفي التقليدي. وتطرّق البكري إلى بنك SIGNATURE لخدمة العملاء بطريقة خاصة ومميزة وبنك LINC الذي يخدم الشباب الصاعد.

■■■ بنك القاهرة - عمان يقدّم مفهوم مصرفي جديد قائم على التكنولوجيا ■■■

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– الحديث حول الضغوط التضخمية في الولايات المتحدة وأسبابها تعود إلى ضخ كميات كبيرة من السيولة خلال فترة انتشار الوباء ومن هنا توجب على البنك الفدرالي الأميركي التدخل في السوق وزيادة الفائدة لمحاربة مشكلة التضخم والتي بدورها من العوامل الأساسية للقضاء على الثروات، ولكن مما لا شك فيه أن لهذه الخطوة مخاطر كبيرة بحيث أن عملية سحب السيولة من السوق تؤدي إلى ركود اقتصادي طويل المدى وتحديداً في البلدان العربية التي تأثرت اقتصاداتها سلباً بالأزمة الصحية وتحديداً الشركات التي اقترضت أموالاً من المصارف حيث ستواجه مشكلة زيادة الفوائد. وفي الوقت نفسه الدخول في ركود اقتصادي ينتج عنه تراجعاً في حجم المبيعات وبالتالي تنخفض الايرادات ما يدفع بالشركات إلى تقليص الإنفاق وتخفيف أعداد الموظفين الأمر الذي سيؤدي إلى ارتفاع مستويات البطالة.

وفي ظل التخبط الحاصل واضطراب الأسواق العالمية اقتصادياً ونقدياً تبقى البنوك المركزية أمام خيارين لا ثالث لهما ويتمثل القرار الأول في رفع الفوائد للمحافظة على قيمة العملة الوطنية والابتعاد عن دولرة الاقتصاد وإما السحب من الاحتياطات الأمر الذي يؤدي إلى تدهور العملة الوطنية.

وعلى الرغم من صعوبة هذين القرارين تبقى الخيارات محدودة أمام البنوك المركزية في ظل التحديات التي نعيشها.

العميل شريك أساسي للبنوك

■ برأيكم، كيف ستنعكس هذه الضغوطات على المصارف العربية وما الحلّ؟

– من المتوقع خلال العام ٢٠٢٣ أن يدخل القطاع المصرفي بمرحلة تعثر ومن هنا يتطلب من البنوك عدم الإنجرار وراء رفع الفوائد بل اعتماد سياسة تقليص نسب الربحية لدعم عملائها والمحافظة عليهم، انطلاقاً من أن طبيعة البنوك تتضمن المطلوبات والموجودات والودائع والقروض حيث تتكون الودائع من تأمينات نقدية مقابل تسهيلات دون فوائد ومن حسابات جارية دون فوائد وحسابات التوفير ذات فوائد محدودة. لذلك ارتفاع أسعار الفوائد يطال جميع القروض ولكنها لا تشمل جميع الحسابات للودائع.

ومن هنا على البنوك القيام بعملية توازن بين المصلحة الشخصية ومصلحة العميل الذي يعتبر شريكاً أساسياً والتمسك به بعيداً عن المنفعة المادية المطلقة.

البنوك الأردنية هي الركيزة الأساس للاقتصاد الوطني

■ يتميز القطاع المصرفي الأردني بمقومات جذب عديدة ومن أفضل القطاعات استقراراً، كيف تقومون أداء السوق؟

– صدر مؤخراً مجموعة من التقارير أبرزها عن وكالة «موديز» التي رفعت النظرة المستقبلية للأردن من مستقرة إلى إيجابية، بعد انتهاء المراجعة الخامسة من صندوق النقد الدولي والذي أشاد بالسياسة النقدية ومتانة القطاع المصرفي فضلاً عن التزام الحكومة بتطبيق جميع التوصيات. ومما لا شك فيه تُعد البنوك الركيزة الأساس للاقتصاد الأردني وبذلك يعود الفضل إلى النضج والحكمة في الرقابة على القطاع والعلاقة التشاركية بين مختلف الأطراف الأمر الذي أدى إلى بناء نظام مصرفي متين وذات ملاءة مالية قوية.

عمليات اندماج البنوك بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الأردني

■ هل تؤيدون عمليات الدمج بين المصارف الأردنية وما مدى أهميتها؟

– قام كابيتال بنك منذ فترة بالاستحواذ على كل من بنك عودة وسوسيته جنرال بسبب الأزمة المالية اللبنانية التي دفعت هذين المصرفين للخروج من الأردن، بالإضافة إلى ذلك فإن بنك ستاندرد تشارترد في صدد الخروج من السوق أيضاً ما أدى إلى تقليص عدد البنوك العاملة في الأردن إلى ٢٢ مصرفاً حالياً.

تكمن المشكلة الحقيقية في تفاوت حجم البنوك في الأردن، لذا لا بدّ أن يشهد السوق عمليات اندماج بما يتناسب مع حجم الاقتصاد الأردني خصوصاً أن عدد المصارف كبير، كما أن معظم المصارف تتمركز في

العاصمة عمّان وعدد فروعها قليل جداً، وبالتالي إذا نظرنا على مستوى جميع محافظات المملكة نجد أن هناك فقط ثلاثة مصارف لديها فروع في كل المحافظات وهي بنك الإسكان للتجارة والتمويل، بنك القاهرة – عمان، والبنك الإسلامي الأردني. وهناك من يعتقد أن لا حاجة إلى افتتاح فروع في ظل التكنولوجيا المتطورة وعمليات التحول الرقمي إلاّ أن ثقافة البلد برأيي تحتم التوسع الجغرافي خصوصاً أن ثقافة الدفع الإلكتروني غير رائجة ومحبذة، كما أن لضمان نجاح التحول الرقمي لا بدّ من توافر البنية التحتية اللازمة لإتمام عمليات الدفع الإلكتروني، وبالتالي لا بدّ من وضع استراتيجية لذلك على مستوى الدولة.

التحول الرقمي يحتاج إلى الوعي

■ برأيكم، إلى أي مدى تستطيع البنوك خلق بيئة آمنة لعمليات التحول الرقمي في ظل الطفرة التكنولوجية الحديثة والمتطورة التي تشهدها المنطقة بشكل ملحوظ؟

– من المعروف أن أي صناعة حديثة تقضي على وظائف تقليدية قديمة وتخلق أخرى جديدة. ولا بدّ من التمييز هنا بين المصارف التي تقدم منتجاتها وحلولها عبر قنواتها الرقمية إلى جميع عملائها وبين المصارف الرقمية التي هي عبارة عن بنوك لا تمتلك فروعاً وتقدم جميع الخدمات المصرفية الفورية عبر قنوات رقمية. لذا، برأيي، إن أي مصرف لا يحتاج إلى إنشاء مصرفاً رقمياً خاصاً به طالما أنه يمتلك القنوات الضرورية التي تمكنه من تقديم خدماته بطريقة رقمية، وإن أي مصرف يرغب في اعتماد التحول الرقمي لا بدّ أن يكون على دراية مسبقة ما إذا كان العملاء يؤيدون هذه الخطوة ويمتلكون الحد الأدنى من المعرفة التي تخوّلهم استخدام التقنيات الحديثة. من هنا، يجب النظر إلى ثقافة كل مجتمع وعندما تتحقّق زيادة الوعي حول التكنولوجيا الحديثة، عندها يمكن تطبيق عمليات التحول الرقمي الشامل.

وبالنسبة إلى مجتمعنا، لم نصل إلى هذه المرحلة بعد. إن ثقافة أي بلد تتغيّر إما عن طريق خلق جيل جديد حيث يتم غرس الأفكار والقيم والمبادئ داخله منذ الصغر وإما بواسطة سيادة القانون أي الفرض على الناس نظم وقرارات معينة لا بدّ من التقيّد بها واتباعها.

صممنا بنك SIGNATURE للعملاء المميّزين وبنك LINC لخدمة فئة الشباب

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها بنك القاهرة عمان–الأردن خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– تقلص نشاطنا خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩» تماشياً مع الوضع العام السائد لكن في المقابل صممنا بنك SIGNATURE وهو مصرفاً متكاملاً يعمل كمؤسسة تجارية مستقلة بدعم من بنك القاهرة عمان، ويقدم حلولاً استثمارية ومصرفية شاملة وحصرية للعملاء المؤهلين من الأفراد والشركات، ويهدف بأن يصبح العلامة المؤسسية الرائدة في خدمة العملاء المميزين في الأردن من خلال توفير تجربة مصرفية حصرية وبأعلى مستوى، وذلك لمساعدة العملاء في الوصول إلى أهدافهم المالية. بالإضافة إلى ذلك، لدينا بنك LINC وهو البنك الأول لخدمة فئة الشباب في الأردن بمفهوم مصرفي جديد قائم على تسخير التكنولوجيا لخدمة العميل بعيداً عن العمل المصرفي التقليدي، ويتميز بتوفير أحدث التقنيات المصرفية الرقمية من خلال منصاته المتوافرة على الأجهزة الخلوية الذكية، الإنترنت، فضلاً عن توفير كادر مدرّب للمساعدة، في حال احتاج العميل ذلك. لذا، كل هذه الابتكارات حققت التوازن المطلوب وساهمت في تغيير نوعية المحفظة الأمر الذي مكننا من تجاوز أزمة «كورونا» بشكل أسرع، كما أن أرقامنا المحققة جيدة. ونتطلع خلال الفترة المقبلة إلى التركيز على إدارة المخاطر بما يضمن استمراريتنا ونمونا وتقدمنا حتى لو كان ذلك على حساب الربحية. ■



البنك الأردني الكويتي يستكمل صفقة الاستحواذ على حصة مؤثرة من رأسمال مصرف بغداد

م. ناصر اللوزي: تأتي تنفيذاً لسياستنا التوسعية بتعزيز الاداء والمركز المالي





هيثم البطيخي: نأمل خدمة الأردن والعراق بناءً على علاقتهما الوثيقة تاريخياً

أعلن البنك الأردني الكويتي عن استكمال موافقة البنك المركزي الأردني والبنك المركزي العراقي والجهات الرقابية الأخرى في كلا البلدين لشراء حصة نسبتها ٥١,٧٩٪ من الأسهم المكونة لرأسمال مصرف بغداد – العراق.

هذا ويعتزم البنك الأردني الكويتي وبعد الحصول على الموافقات الرقابية، إصدار سندات رأس المال الشق الأول (رأس المال الإضافي) بحد أقصى ٨٥ مليون دينار أردني أو ما يعادلها بالدولار الأميركي.

وبهذه المناسبة صرح رئيس مجلس إدارة البنك الأردني الكويتي السيد م. **ناصر اللوزي** «تأتي هذه الخطوة، تنفيذاً لاستراتيجية البنك بتعزيز الأداء والمركز المالي، بالإضافة إلى التوسع إقليمياً على نحو سيساهم بتنويع مصادر إيرادات البنك». وأعرب المهندس **اللوزي** عن تقديره للبنك المركزي الأردني لجهودهم ومهنيتهم العالية وحرصهم على الارتقاء بأداء ومكانة الجهاز المصرفي الأردني ولهيئة الأوراق المالية وبورصة عمان، على جهودهم ودورهم المقدر في تعزيز الثقة بالاستثمار وحماية المستثمرين، وللبنك المركزي العراقي وإدارة البنك والمستشارين القانونيين والماليين على الجهود التي تم بذلها في سبيل استكمال الصفقة.

وأضاف المدير العام التنفيذي للبنك الأردني الكويتي السيد **هيثم البطيخي** «أقدم أجزل الشكر وأوفاه للمساهمين على ثقتهم بنا وأخص بالذكر شركاءنا الاستراتيجيين شركة مشاريع الكويت القابضة – كيبكو (الكويت)، صندوق استثمار أموال الضمان الاجتماعي (الأردن)، وشركة أوديسي لإعادة التأمين (الولايات المتحدة الأميركية)، وهي شركة تابعة لشركة فيرفاكس فاينانشال هولدنغز والذين يملكون ٥٠,٩٪ و٢١,٠٤٪ و٥,٨٥٪ من رأس مال البنك على التوالي، لدعمهم وتعاونهم، مؤكداً حرصنا على استثمار العلاقات الاستراتيجية والعملية معهم وبما يتيح المزيد من تبادل الأعمال والفرص بيننا وبين أعضاء المجموعة. وبناءً على العمق التجاري والعلاقات الأردنية العراقية الوثيقة تاريخياً، بين الشعبين والبلدين يتطلع البنك الأردني الكويتي من خلال هذه الصفقة إلى خدمة سوقي الأردن والعراق».

علماً أن مصرف بغداد هو شركة مساهمة عامة مدرجة في سوق العراق للأوراق المالية، برأسمال مدفوع ٢٥٠ مليار دينار عراقي (ما يعادل ١٧٠ مليون دولار أميركي) وهو عضو في مجموعة شركة مشاريع الكويت (القابضة) كيبكو، والذي يضم تسعة بنوك شركاء: البنك الأردني الكويتي – الأردن، مصرف بغداد – العراق، بنك سورية والخليج – سورية، بنك الخليج الجزائر – الجزائر، بنك تونس العالمي – تونس، بنك برقان – الكويت، بنك برقان – تركيا، FIMBANK مالطا، وبنك الخليج المتحد – البحرين.

وقد تطوّر مصرف بغداد بالإدارة الحصيفة من مصرف محلي إلى مصرف عالمي خلال السنوات الماضية، ويعتبر واحداً من أكبر المصارف التجارية الخاصة في العراق على مستوى حجم الموجودات، حيث تزيد موجوداته عما يعادل المليار دولار كما أنه من أعلى البنوك العراقية ربحية، وتغطي شبكة فروعه والبالغة ٣٦ فرعاً معظم مدن ومحافظات العراق.

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

محمد داود (الرئيس التنفيذي ومدير عام البنك الأهلي الأردني):

على البنوك تطوير أنظمتها التكنولوجية لمواكبة التطور المتسارع في التحول الرقمي وتحقيق الشمول المالي



لعب البنك الأهلي الأردني دوراً محورياً في تطوير الجهاز المصرفي وتنميته ما جعله داعماً اقتصادياً ومسؤولاً مجتمعياً، فضلاً عن كونه الشريك المثالي لمجتمعه باعتباره من المؤسسات المصرفية الأردنية الرائدة ذات التاريخ والإرث الوطني العميق كما برز حضوره إقليمياً وعالمياً لما يوفره من خدمات مميزة.

وفي حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي ومدير عام البنك محمد داود أشار إلى متانة القطاع المصرفي الأردني الذي أثبت أنه مصدر صلابة وقوة اقتصادية، وعزى ذلك إلى حصافة الجهات الرقابية ومناعتها المدعومة بالخبرة والمعرفة المصرفية.

كما سلّط الضوء على دور البنوك في استيعاب التحول التكنولوجي للخدمات المصرفية. لافتاً إلى استمرار البنك في تطوير برامجه وتطبيقاته الإلكترونية بما يلبي احتياجات عملائه.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم لعام ٢٠٢٢؟

– أثبت القطاع المصرفي الأردني بأنه مصدر صلابة وقوة اقتصادية معززا بذلك الأهمية النسبية الكبيرة لهذا القطاع على المستوى العالمي والعربي، إذ تشكل إجمالي موجودات القطاع المصرفي ما نسبته ١٢٨٪ من الناتج المحلي الاجمالي للمملكة بحسب قاعدة بيانات (The Global Economy) ليكون بذلك ترتيب القطاع المصرفي الأردني نسبة إلى الناتج المحلي الاجمالي رقم (١٩) من بين (١٤٠) دولة شملها المسح والثاني عربياً. ويتمتع القطاع المصرفي الأردني بالملائة المالية والائتمانية من خلال معدلات كفاية رأس المال العالية والتي تجاوزت الحدود الدنيا المقرة على المستوى الدولي والمحلي والمتمثلة بمتطلبات لجنة بازل التي يفرضها البنك المركزي الأردني لتجعله قادراً على مواجهة وتجاوز أي تحديات مستقبلية، خاصة وأن ٩٠٪ من رأس المال التنظيمي للقطاع يتركز بالشريحة الأولى من مكونات رأس المال وفقاً لتقرير صادر عن وكالة فيتش للتصنيف الائتماني ويعزى ذلك الى حصافة الجهات الرقابية ومناعتها المدعمة بالخبرة والمعرفة المصرفية العلمية والعملية القيمة التي يتسم بها الجهاز المصرفي الأردني وضمن بيئة تشريعية متقدمة تتسم بالمرونة في آن واحد. ومن المتوقع ان يستمر القطاع الاقتصادي بالتعافي خلال العام ٢٠٢٣ مستفيداً من المؤشرات الإيجابية التي أظهرتها بعض مكونات الناتج المحلي الإجمالي كقطاع الإنتاج والسياحة والتعدين والعديد من المحاور التي وردت في الرؤية الاقتصادية العشرية.

لكل منطقة ودولة ظرفها الخاص

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– لا نعتقد أن هناك إجابة واحدة يمكن تعميمها على كافة الدول العربية، فلكل منطقة أو دولة ظرفها الخاص. في دول مجلس التعاون الخليجي شكلت تلك التحديات العالمية فرصة كبيرة إيجابية مستفيدة من ارتفاع أسعار الطاقة تحديداً والتي مكنتها من تعزيز ميزان المدفوعات لديها وتحقيق فوائض نقدية كبيرة على مستوى موازناتها العامة قدرها صندوق النقد بنحو ١٠٠ مليار دولار حتى نهاية العام ٢٠٢٢، ما سينعكس في نهاية المطاف على توفر سيولة إضافية سيتم ضخها في المؤسسات المصرفية والاقتصادية في منطقة مجلس التعاون وينطبق ذلك أيضاً على القطاع المصرفي في العراق، كما ونعتقد أن ارتفاع أسعار الفائدة في دول المنطقة التي تنتهج سياسة سعر الصرف الثابت مقابل الدولار دون استثناء بالإضافة الى الكويت التي تربط سعر صرف دينارها بسلة عملات والتي يشكل الدولار الوزن الأكبر من توزيع تلك السلة، حيث نعتقد أن تستفيد البنوك العاملة في منطقة الخليج من ارتفاع أسعار الفائدة خاصة وأن معظم انكشافها الائتماني موجه نحو الشركات والذي عادة ما يكون قصير الأجل أو بأسعار فائدة متغيرة مقابل هيكل ودائع يتمتع بنسبة عالية من الودائع منخفضة الكلفة. أما جانب التوترات الجيوسياسية في منطقة شرق أوروبا بانعكاساتها الواضحة وتأثيرها المباشر على أعمال المصارف العربية خاصة في مجال تمويل التجارة أو حجم مستوردات المنطقة العربية يعتبر كبيراً نسبياً آخذين بالاعتبار طبيعة السلع المستوردة والمتمثلة بالقمح والزيوت النباتية وهي مواد أساسية من الصعب استبدالها عدا عن الطاقة.

أما على مستوى المملكة، فقد شكلت العوامل الجيوسياسية من منطقة شرق أوروبا ضغطاً إضافياً على أسعار الغذاء والتي أدت الى طلب متنام على الأسمدة وخاصة الفوسفاتية والبوتاسية والتي يعتبر الأردن من أكبر البلدان المصدرة لها على مستوى العالم مما عزز من الصادرات الوطنية وانعكس إيجاباً على ميزان المدفوعات وتزامن ذلك مع تحسن ملموس في الدخل السياحي وثبات حوالات العاملين في الخارج، أما فيما يتعلق بأسعار الفائدة محلياً والتي ارتفعت بشكل متواز مع الارتفاعات على أسعار فائدة الدولار الأميركي، فلا شك أنها تؤثر سلبياً على تحفيز الاقتصاد المحلي والذي خفف من وطأة ذلك استمرار البرامج المتاحة من البنك المركزي الأردني بأسعار فائدة متدنية والتي تقدم لمختلف المشاريع ولآجال طويلة.

خلق بيئة مؤاتية للخدمات المصرفية

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية وديناميكية؟

– نعتقد أن خلق بيئة مؤاتية للخدمات المصرفية الرقمية يجب أن يتوزع ما بين الجهات الرقابية من جهة والبنوك من جهة أخرى، حيث يتمثل دور الجهات الرقابية بتوفير البنية التحتية التشريعية القادرة على تنظيم واستيعاب التحول التكنولوجي للخدمات المصرفية والمالية الحديثة وآلية تقديمها، وبالنسبة للبنوك فلا بد لها من تطوير أنظمتها التكنولوجية لتكون قادرة على مواكبة التطور المتسارع في هذا المجال وحتى الاستثمار في حلول التكنولوجيا المالية، والسعي للدخول ضمن الشراكات والتحالفات المتنوعة لتحقيق الشمول المالي المطلوب.

المحافظة على إدارة هامش الفائدة

■ ما هي أهم إنجازات البنك الأهلي الأردني للعام ٢٠٢٢؟

– لقد استطاع البنك الأهلي الأردني في عام ٢٠٢٢ من المحافظة على إدارة هامش الفائدة بالرغم من الضغوطات الكبيرة على كلف مصادر الأموال وبالتالي تحقيق الأرقام المستهدفة في صافي الدخل التشغيلي بالإضافة إلى استمرار محافظة البنك على نوعية موجوداته وضمن مستوى المخاطر المنشود. كما استمر البنك في التركيز على تطوير برامجه وتطبيقاته وقنواته الإلكترونية بما يلبي إحتياجات عملائه من الخدمات الرقمية ويمكنهم من القيام بمعظم عملياتهم من خلال هذه القنوات.

نظرتنا تتسم بالتفاؤل دوماً

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نظرتنا تتسم بالتفاؤل دوماً، وبالرغم من تحديات أسعار الفائدة إلا أننا نتوقع أن يستمر الجهاز المصرفي بتحقيق نمو معتدل في محافظ الائتمان والاستمرار بمؤشرات مالية جيدة خلال هذا العام مدعماً بتعديل النظرة المستقبلية السيادية من قبل وكالات التصنيف الائتماني للمملكة لتصبح موجبة بدلاً من مستقرة، وبما يعزز تطلعاتنا ويدعم اقتصادنا الوطني.■



فرصة لتكتشف نفسك

100,000 دينار

جائزتك مع حساب توفير أهلي

ahli.com/**saving**

#فرصة_بتستحقها

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

06 500 7777

أهلي



د. محمد أبو حمور

(رئيس مجلس إدارة بنك صفوة الإسلامي - الأردن):

قراءة في التحديات وانعكاساتها

استعـرض د. محمـد أبـو حمـور رئيس مجلس إدارة بنك صفوة الإسلامي – الأردن أبرز التحديات التي تواجه اقتصادات الدول ومن ضمنها البنوك وتحديداً البنوك الأردنية.

ماذا جاء في حواره مع «البيان الاقتصادية»؟

■ يشهد العالم تحديات كثيرة كالتضخم وارتفاع أسعار الفائدة والتغير المناخي وهي مواضيع الساعة، كيف تقرأون انعكاسها على الاقتصاديات؟ وعلى البنوك العربية وتحديداً البنوك الأردنية؟

– كما هو معلوم، فإن الارتفاع التضخمي لم يقتصر بتأثيراته على البلدان المتقدمة، بل أنه ضرب الأسواق الصاعدة والاقتصادات النامية، حتى بات التضخم مشكلة عالمية وإن تفاوتت محركاته من بلد إلى آخر، وقد اتُخذت العديد من الإجراءات التي من شأنها الحد من الآثار السلبية للتضخم؛ إذ قامت البنوك المركزية في أنحاء العالم بزيادات متزامنة لأسعار الفائدة أسوةً بالبنك الاحتياطي الفيدرالي الأميركي، ومما لا شك فيه، بأن رفع سعر الفائدة له من جهة أخرى تداعيات في ما يتعلق بالقروض التي شهدت ولا تزال تراجعاً، بسبب ارتفاع تكلفة التمويل خاصة التمويل الموجه للقطاع الخاص والتجار والصناعيين والأفراد، وهو ما يعني تداعيات على حركة النشاط الاقتصادي والأسواق المالية وأسواق الأسهم، ما يؤثر أيضاً على أعباء الديون العامة، وفي هذا السياق، فإن التوصيات لا تزال تتجه نحو ضرورة ضبط أسعار الفائدة لتفادي أية ارتدادات سلبية على الأجهزة المصرفية، نظراً لانعكاسات ارتفاع أسعار الفائدة السلبية بالعموم على الإقبال على الطلب على التسهيلات الائتمانية، وحيث أن المملكة ليست ولم تكن استثناء من هذه الحالة العامة، ونظراً لارتباط الدينار الأردني بالدولار الأميركي، رفع البنك المركزي الأردني أسعار الفائدة، وذلك للحفاظ على الاستقرار النقدي والمالي باعتباره مطلباً أساسياً للنمو الاقتصادي وتشجيع الاستثمار، ولاحتواء التضخم المحلي الحالي والمتوقع وفقاً لاستمرار التضخم العالمي، وللانسجام مع أسعار الفائدة في الأسواق الأخرى، ما يسهم في الحفاظ على قيمة الدينار مقابل الدولار وسعر الصرف، كما يعزز الودائع التي تعتبر أحد الروافد المهمة لتوفير المتطلبات التمويلية للاقتصاد الوطني، لكن، وعلى الجانب الآخر، فإن البنك المركزي الأردني حرص على توجيه السياسة النقدية بما يضمن تحقيق التوازن بين الاستقرار النقدي والمساهمة في دعم النمو الاقتصادي من خلال اتخاذ جملة من الإجراءات الموازية لتخفيف أثر رفع أسعار الفائدة، وهنا، لا بد من الإشارة إلى النمو الذي شهدته المملكة خلال العام ٢٠٢٢ رغم حالة عدم الاستقرار الاقتصادي العالمي، وذلك نظراً للتقدم المحرز في الإصلاحات الهيكلية المدعومة من صندوق النقد الدولي.

– وبالنسبة للبنوك الأردنية:

● فإنها لم تعكس كامل الزيادة في الفائدة، كما ولم تقرّها بشكل موحد، الأمر الذي لعبت عدة عوامل دوراً فيه بما في ذلك: الموجودات والمطلوبات لكل بنك على حدة، وقيمة السيولة المتاحة للإقراض، وحجم الودائع وتكلفتها، ونوعية الإقراض وشروطه، والعلاقة بين البنك والعميل، وغيرها.

● كذلك، فقد أخذت البنوك عن إقرار الزيادة مجموعة من المتغيرات بعين الاعتبار، كما اتخذت عدة إجراءات، منها على سبيل المثال: تقديم العديد من التسهيلات وفقاً لمعطياتها، وزيادة مدد الإقراض دون رفع قيم الأقساط الشهرية، وذلك بفضل سياساتها المرنة، ونظراً للدعم المتواصل من قبل البنك المركزي وشفافيته التي سمحت للبنوك بالاستعداد واتخاذ المناسب.

– وعلى ذلك، فقد ارتفع حجم الودائع بالدينار الأردني.

قراءة في انعكاسات أثر التغير المناخي وتوصيات للحد منه

– أما بالنسبة لشق التغير المناخي وتأثيراته على القطاع المالي والمصرفي، فإنه لا شك بأن الحاجة للاستعداد لمجابهة تداعيات هذه المسألة باتت مسألة ملحة، خاصة وأن المنطقة العربية تعتبر من المناطق الأكثر عرضة لتأثيرات هذه التغيرات من الناحية البيئية والاقتصادية على حد سواء، بل وحتى من ناحية الاستقرار السياسي والأمني، وبالرغم من أن تأثيرات التغير المناخي تشكل نوعاً جديداً من المخاطر بالنسبة للاقتصاد وحركة نموه، وبالنسبة للبنوك والمتمحورة حول المخاطر المادية المرتبطة بزيادة التغيرات المناخية المتطرفة وما يرتبط بها من أضرار مادية لقيمة الأصول المالية والضمانات، ومخاطر التحول المرتبطة بالتغييرات الخاصة بتطوير اقتصاد منخفض الانبعاثات الكربونية والمرتبطة بدورها بتغيرات كبيرة في قيم الأصول وزيادة تكاليف الأعمال، إلا أنها في ذات الوقت تشكل فرصاً يجب اقتناصها والاستثمار بها، وهنا، فإن الجهد الأدعى الذي يجب على البنوك العربية والأردنية التوجه نحوه يتمحور حول التكيف والاستعداد من خلال وضع السياسات وما تنطوي عليه من قرارات تمويلية واستثمارية ملائمة، والنظر في سياسات إدارة مخاطر الائتمان وممارسات الإقراض، فضلاً عن تطوير وتوفير المنتجات المالية والخدمات المصرفية التي تستهدف التخفيف من المخاطر المرتبطة بتغير المناخ، وفي هذا الإطار، وحفاظاً على الاستقرار المالي والأصول المالية المصرفية وغير المصرفية يتوجب اتخاذ المزيد من الخطوات الحكومية الجادة والكبيرة نحو تحقيق الاستدامة، واعتماد سياسات إدارة مخاطر تشمل تداعيات تغيرات المناخ، وتبني برامج دعم المشاريع الصديقة للبيئة بتمويلات بأسعار فائدة وآجال سداد مناسبة، وتقديم الحوافز للبنوك وأصحاب المشاريع الخضراء، أما بالنسبة للقطاع المالي والمصرفي، فإنه يتوجب على مؤسساته تبني إجراءات خاصة للتعامل مع آثار تغيرات المناخ على مخاطر الائتمان والتشغيل والسوق، والانتقال من المنتجات والخدمات كثيفة الكربون إلى منتجات وخدمات منخفضة الكربون بعد دراسة وتحليل أثر الانتقال، وتبني سياسات تعالج أثر الانتقال المتوقع على مختلف القطاعات، هذا بالإضافة للاستفادة من التكنولوجيا المالية والعمليات المالية الرقمية التي تسهم في الحد من التعطل أثناء وقوع أي أثر من آثار التغيرات المناخية كالكوارث.

قراءة في الوضع الاقتصادي العالمي بشكل عام

بالرغم من أن التوقعات تتجه لترجيح حدوث ركود اقتصادي في العام ٢٠٢٣ نظراً لزيادة تباطؤ النشاط الاقتصادي، ومواصلة البنوك المركزية في العالم رفع أسعار الفائدة الأساسية، إلا أنه ينبغي للمشرعين وواضعي السياسات التوجيه نحو تخفيض الاستهلاك وتعزيز الإنتاج، مع التحفيز على توليد الاستثمارات وروافد الدخل الجديدة والإضافية، بالنسبة للأردن، ووفقاً لتوقعات العديد من المؤسسات والجهات المعنية والمسؤولة ومن بينها مؤسسة فيتش سوليوشنز التابعة لوكالة فيتش للتصنيف الائتماني، فإن التوقعات تتجه لأن تشهد المملكة نمواً في الناتج المحلي الإجمالي بفضل النشاط الاقتصادي المدفوع بتحسن أداء عدة قطاعات منها القطاع السياحي كون المملكة تسير في الطريق الصحيح بالاعتماد على رؤية التحديث الاقتصادي. ■

world elite



by invitation only

e-gulfbank.com

بنك الخليج
GULF BANK

نشاط حافل لمصرف التجارة والتنمية في الابتكارات الرقمية



وسيم الزوي

يواصل مصرف التجارة والتنمية - ليبيا أحد أكبر المصارف الخاصة والرائدة، 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.

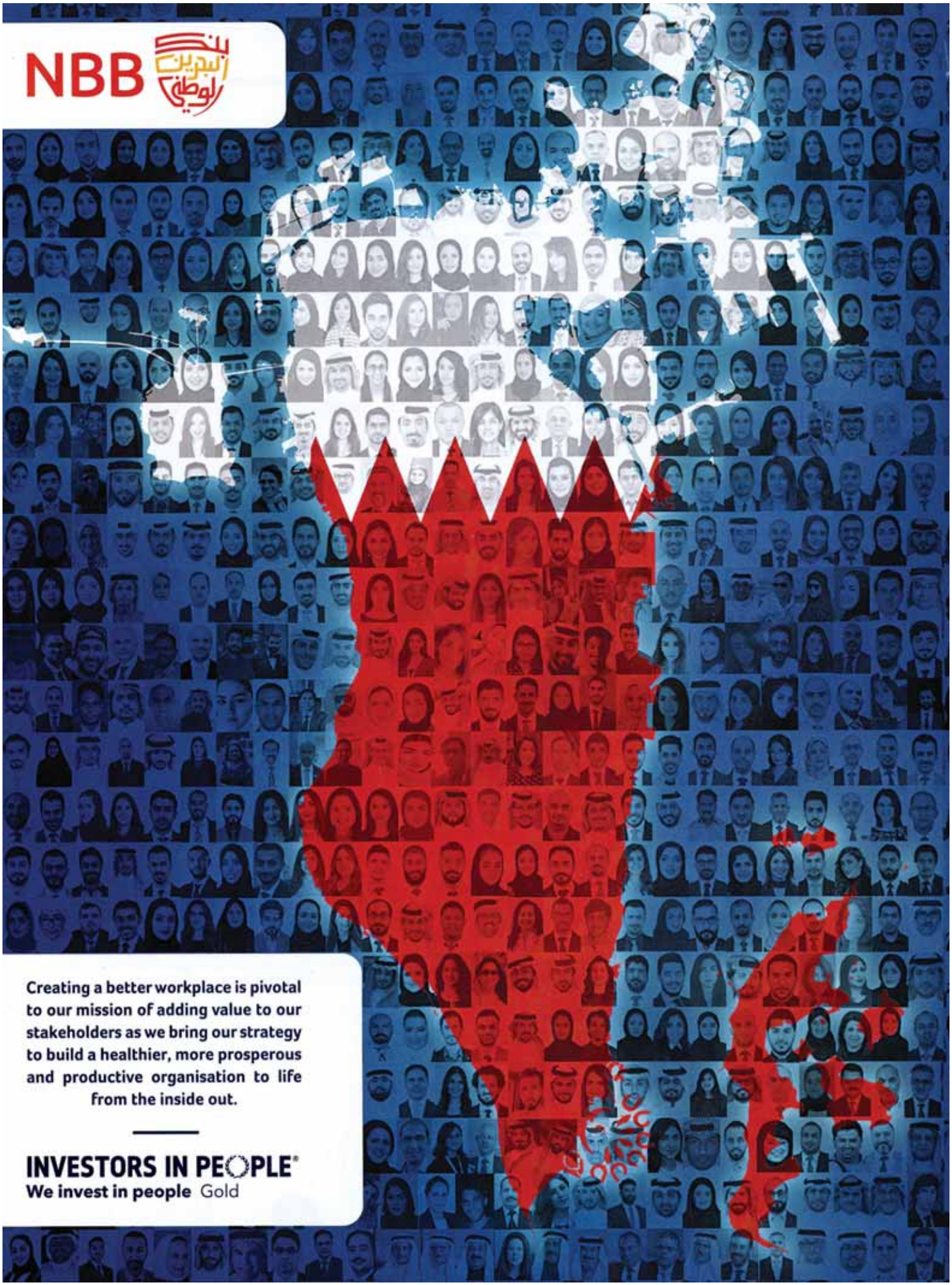
كما قام مؤخراً بتحديث تطبيق المصرف الرقمي الذي يسمح لزبائنه الحصول على هويتهم المصرفية العالمية برقم حسابهم العالمي (IBAN)، عبر أكثر من وسيلة لاستقبال حوالاتهم بكل سهولة ويسر، بالإضافة إلى إطلاقه خدمة (WABS) لأول مرة في ليبيا، مدعومة تقنياً وفنياً من منصة «واتساب» من شركة «ميتا». وأضاف المصرف أن هذه الميزة تسهل الحصول على الخدمات المصرفية للزبائن، كما أنها تضمن سلامة وأمن معلومات الزبائن إذ تعمل بتشفير معين يضمن ذلك.

ولفت المصرف أنه يمكن للزبائن الحصول على خدمات الحوالات الداخلية وكشف الحساب وإصدار بطاقات الدفع المسبق «الرصيد للاتصالات والإنترنت» المحلية وغير المحلية، إضافة إلى الحصول على كشف الحساب مختوماً من المصرف ومحمّل بصيغة PDF لاستخدامه فيما بعد من الزبائن.

ومن جهة أخرى، يستكمل مصرف التجارة والتنمية نشاطاته المصرفية والخدمات الإلكترونية بالتزامن مع إطلاقه خدمة (WABS) والمصرف المتحرك تحت إشراف الإدارة على أكثر من صعيد بهدف الارتقاء بالخدمات والحلول المقدمة للزبائن. وفي هذا الصدد لفت المدير العام **وسيم الزوي** استمرار المصرف بتطبيق 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 تم افتتاح أكثر من فرع ووكالات ليطل على زبائنه بحلته الجديدة لتليق لهم ولراحتهم بهدف خلق محيط متجدد بلمسة عصرية، كما عودنا المصرف دائماً إلى السعي الدؤوب للوصول إلى زبائنه أينما كانوا تسهيلاً وتيسيراً لمعاملاتهم المصرفية، كما حرصه الكبير على إستكمال دوره في تقديم خدمات مميزة بكفاءة وسرعة ضمن بيئة آمنة وسهلة تتيح للعملاء الحصول على خدمات من خلال الاستخدام المرن للحلول والتطبيقات الرقمية التي أضحت الوسيلة الأمثل لإتمام المعاملات والإجراءات المصرفية في أي مكان في العالم.

وضمن اخر مبادراته المصرفية قام بتمويل العديد من المشاريع الاجتماعية و التنموية ايمانا منه بدعم المجتمع الليبي ، كما كان لفئة الاطفال اهتماماً خاصاً من جانبه حيث قام باطلاق مجموعة من المبادرات الهادفة على رأسها حسابات توفير للأطفال،حسابات وديعة، وحسابات خاصة لاولياء الامور وخدمات الايداع و السحب.

ولابد من الاشارة الى انضمام الاطفال الى مجال يعنى بالشؤون المصرفية والمالية التي تتناسب وفئاتهم العمرية يساعدهم 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 تصاغ بعبارات بسيطة وسليمة، ما يساعدهم على استيعابها كجزء من حياتهم اليومية وبالتالي خلق تصرفات مستحسنة اجتماعيا وترسيخ عادة الادخار منذ الصغر. والتالي كل هذه المبادرات المتنوعة تأتي ضمن إطار حرصه على تقديم أحدث الطرق التي تسهل الوصول لخدماته المصرفية.


NBB
بنك البحرين الوطني
Creating a better workplace is pivotal to our mission of adding value to our stakeholders as we bring our strategy to build a healthier, more prosperous and productive organisation to life from the inside out.
INVESTORS IN PEOPLE®
We invest in people Gold

مصباح محمد العكاري

(رئيس مجلس الإدارة - المصرف التجاري الوطني – ليبيا):

القطاع المصرفي قاطرة للنمو الاقتصادي في ليبيا



يُعتبر المصرف التجاري الوطني أحد أعرق وأهم المصارف العاملة في ليبيا إذ يقدم الحلول والمنتجات المصرفية المبتكرة للشركات والأفراد، وله ٦٩ فرعاً في ليبيا بالإضافة إلى شبكة من المراسلين منتشرة حول العالم، ويسعى لأن يكون المقصد الأول للعملاء وتعزيز مسيرة التقدم من خلال فريق متخصص. وفي حوار مع مجلة «البيان الاقتصادية»، أكد مصباح محمد العكاري رئيس مجلس الادارة على العمل الدؤوب الذي قام به المصرف وبخاصة في الفترة الوجيزة الماضية من خلال وضع خطة العمل الإلكتروني وتقديم خدمات مميزة للعملاء، كما ذكر العكاري أن البنك أطلق خدمة «يُسر باي» المتعلقة بالدفع عبر الهاتف وإمكانية سداد ثمن المشتريات والفواتير عن طريق تحويل مالي من حسابات الزبائن.

أما لناحية ارتفاع مستويات التضخم، أوضح العكاري أن المصارف تلعب دوراً بارزاً في تقليص هذه المعدلات من خلال تحسين الخدمات وتطبيق سياسات البنوك المركزية، وأوضح أن البنك المركزي الليبي لم يرفع نسب الفائدة إلا أن المصارف تأثرت برفع الفائدة في البنك الفيدرالي الأميركي نظراً لامتلاكها أصول بالعملات الأجنبية في الأسواق الدولية والتي تُستثمر بشكل جيد، كما لفت إلى سعي المصرف التجاري الوطني باستمرار نحو تقديم خطة واضحة لإرضاء العملاء.

■ ما مدى أهمية نيلكم لجائزة «أفضل مصرف في ليبيا من حيث تقديم الخدمات المصرفية للأفراد لعام ٢٠٢٢» من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب؟

– تأتي هذه الجائزة المهمة في توقيت جداً مناسب، فنحن الآن في نهاية الربع الأخير من العام ٢٠٢٢، حيث شهد المصرف التجاري الوطني مرحلة ازدهار مع افتتاح عدد من الفروع الجديدة وتحسين نوعية الخدمات، بالاضافة إلى إعادة تأهيل بعض الفروع التي عانت خلال الأزمة التي مرّت بها ليبيا نتيجة الحروب والاشتباكات، حيث تم افتتاح وإعادة تأهيل ما يقارب ٢٠ فرعاً خلال العام ٢٠٢٢.

كما استطاع المصرف خلال فترة وجيزة ترقية المنظومة الداخلية وادارة خطة تسويقية للعمل الالكتروني بالاضافة إلى توزيع ما يزيد عن ١٣٠ ألف رقم سري عن طريقة خدمات الرسائل القصيرة (SMS) لمختلف عملاء المصرف واستخدام البطاقات الالكترونية في الصرافات الآلية ونقاط البيع التابعة للبنك.

ومن جهة أخرى، أطلقنا أيضاً العديد من الخدمات المتعلقة بالدفع عبر الهواتف منها على سبيل المثال خدمة (يُسر باي) التي تتيح للزبائن سداد ثمن مشترياتهم والفواتير والأقساط عن طريق تحويل مالي من حسابهم المصرفي إلى حساب التاجر، وقد لاقت هذه الخدمة رواجاً كبيراً داخل البلاد.

كما يستهدف المصرف إضافة ٢٠٠ ألف عميل جديد في الخدمات الالكترونية. ونأمل أن يبقى القطاع المصرفي قاطرة للنمو الاقتصادي في ليبيا خلال الفترة المقبلة ونعد عملائنا بطرح خدمات الكترونية مميزة خلال العام ٢٠٢٣.

للمصارف دور بارز في تقليص معدلات التضخم

■ كيف تقوّمون تداعيات ارتفاع معدلات التضخم على القطاع المصرفي في ليبيا؟

– يؤدي ارتفاع مستويات التضخم إلى تباطؤ معدلات النمو في النظام المصرفي، وبالتالي تأثيره سلبي بحيث أن العديد من الزبائن توقف عن فتح اعتمادات في ظل الركود الاقتصادي. إلا أن للمصارف دور بارز في تقليص معدلات التضخم من خلال تحسين الخدمات وتطبيق السياسات الصادرة عن البنوك المركزية.

تأثرنا ايجاباً بقفزات الفائدة لدى البنك الفيدرالي الأميركي

■ ما هي التحديات الناجمة عن ارتفاع معدلات الفائدة؟

– لم يُقدِم البنك المركزي الليبي على رفع معدلات الفائدة ولكننا تأثرنا بالقفزات المستمرة لمعدلات الفائدة التي قام بها البنك الفيدرالي الأميركي بصورة ايجابية انطلاقاً من امتلاكنا لبعض الأصول بالعملات الأجنبية في الأسواق الدولية وتستثمر بطريقة جيدة للحصول على عوائد مربحة.

نتائج ملموسة

■ كيف تصفون آداء المصرف التجاري الوطني في ليبيا؟

– نسعى باستمرار لنكون عند حسن ظن عملائنا كوننا نقدم خطة واضحة المعالم ذات نتائج ملموسة. ■

بنك فلسطين
BANK OF PALESTINE

Established 1960 تأسس عام



62 عاماً من الإستدامة المصرفية

62 Years of Sustainable Banking

معاً نؤثر

Together We Impact

www.bankofpalestine.com

1700 150 150
+970 2 2946420
BOP1960

هاشم الشوا: (رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين):

نتقدّم بثبات وفق رؤية استراتيجية نحو تحقيق التأثير المستدام وتعزيز المركز المالي للبنك



مثّل العام ٢٠٢٢ عاماً حافلاً بالإنجازات على مستوى عمليات وبرامج مجموعة بنك فلسطين على المستويين الداخلي والخارجي. حيث كرس مجلس إدارة المجموعة بقيادة السيد هاشم الشوا، جهودها لتطوير الأداء المالي والتشغيلي والتنموي.

ودأبت المجموعة منذ انطلاقها عام ١٩٦٠، على تطوير توجهاتها، متمسكة بقيمها الراسخة كجزء من كينونة المجتمع الفلسطيني، ومتنبّهة لضرورة تمكين المجتمع من مواجهة التحديات الاقتصادية، فحرصت على تبني الممارسات الفضلى في عملياتها وإجراءاتها، واعتماد البرامج التي تسهم في النهوض بالاقتصاد المحلي وتمكين المجتمع الفلسطيني، وذلك عبر الانفتاح على التحديثات والحلول التكنولوجية في الصناعة المصرفية، واتباع إجراءات وقائية تضمن استمرار المجموعة في اضطلاعها بمسؤولياتها المجتمعية والاقتصادية، والحفاظ على مكانتها كصرح مصرفي فلسطيني متين.

ونجحت مجموعة بنك فلسطين في تنمية أدائها المالي رغم التحديات الاقتصادية التي تواجهها فلسطين، والأزمات الاقتصادية العالمية التي طرأت في العامين الماضيين. ويحدثنا السيد هاشم الشوا رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين في هذه المقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» حول المسار الذي اتبعته المجموعة خلال عام ٢٠٢٢ والذي مكّنها من تحقيق الإنجازات في ظل ظروف استثنائية إقليمية ودولية.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في فلسطين خلال العام ٢٠٢٢؟

– أثبت القطاع المصرفي الفلسطيني قدرته على التعامل مع الأزمات وتجاوز الصدمات المالية والاقتصادية، ومواصلة التقدم في الأداء المالي، وتمثل ذلك في تمكنه من تجاوز تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» وآثارها الاقتصادية، واتباع سياسات مالية سليمة خلال العام المنصرم والذي شهد أيضاً إرباكاً اقتصادياً ومالياً بسبب أزمة التضخم العالمية وارتفاع الأسعار وتذبذب سعر صرف الدولار الأميركي، إلى جانب الظروف الاقتصادية والسياسية الاستثنائية المحيطة بالقطاع المصرفي الفلسطيني. إلا أنه سجل تحسناً ملحوظاً في الأداء المالي، وأظهرت النتائج المالية للشهور التسعة الأولى من هذا العام للبنوك العاملة في فلسطين، نمواً في صافي الأرباح العائدة على المساهمين والتي بلغت ٩٧,٨ مليون دولار وبنسبة نمو ٢٦,٦٪.

وترجع قدرة القطاع المصرفي على مواصلة النمو، إلى ما يتمتع به من مرونة ومتانة مالية نتجت عن اتباع سياسات وتعليمات سلطة النقد الفلسطينية بخصوص رفع كفاية رأس المال وتعزيز السيولة النقدية، وتشجيع تنمية محفظة التسهيلات الائتمانية، وتطوير البنية التحتية لنظام المدفوعات الإلكترونية، إلى جانب التعليمات الخاصة بتحقيق أهداف الشمول المالي وتسريع العمل على التحول الرقمي، إضافة إلى تطوير إجراءات التحوط من المخاطر الائتمانية والأزمات الاقتصادية.

أدت هذه التوجيهات والتعليمات إلى جانب تطور البنية التحتية الرقمية والتكنولوجية في فلسطين، إلى حراك مصرفي ومالي نشِط خلال العام الماضي بهدف مواصلة النمو بعد التعافي من تداعيات الجائحة، ونتج عنه تطور بارز على صعيد الخدمات الرقمية والدفع الإلكتروني من أجل تحقيق الشمول المالي، والارتقاء بمستوى الخدمات، ما زاد من ثقة العملاء بالقطاع المصرفي الفلسطيني.

ولا شك أن أحد أهم أسباب قدرة هذا القطاع على النمو على الرغم من التحديات، هو ما يتمتع به من مرونة وخبرات متراكمة ودرجة عالية من الوعي للمخاطر واتخاذ التدابير الاحترازية والأدوات الصحيحة لمواجهة الأزمات، وكان ذلك مدعماً بكفاءات وعقول مصرفية فلسطينية مشهود لها في قيادة القطاع المصرفي الفلسطيني ليساهم في دفع عجلة الاقتصاد المحلي وفي عملية التنمية الاقتصادية والمجتمعية.

المصارف العربية أثبتت قدرتها على التعامل مع الأزمات

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– بالطبع تشكل هذه الظروف الدولية تحدياً كبيراً للمؤسسات المصرفية العربية ولكافة اقتصادات المنطقة، لكن المصارف العربية أثبتت قدرتها على التعامل مع الأزمات في السنوات الأخيرة، بسبب السياسات التي اتبعتها البنوك المركزية لضمان مستويات أعلى من المتانة المالية من أجل مواجهة المخاطر والأزمات. وشهدت الصناعة المصرفية العربية قفزة كبيرة على صعيد تطوير الأداء، متبعة المعايير العالمية الموثوقة والممارسات الفضلى، إضافة الى استراتيجيات مستدامة في الممارسات البيئية والتحوط من التغيرات المناخية، واستشعار المخاطر المتعلقة بالتضخم، إلى جانب تبني التحول الرقمي والخدمات البنكية والمالية الرقمية الحديثة، ما ساهم في تمكين القطاع المصرفي العربي من مواجهة آثار الجائحة وتداعيات الأزمات العالمية والحرب الأوكرانية نحو مواصلة النمو.

ستكون المصارف العربية قادرة على مواجهة التحديات العالمية بناء على مؤشرات الملاءة المالية وما حققته من تطوير في البنية التحتية للنظم المالية والمصرفية، وأعتقد أنها ستواصل توجيه سياساتها نحو تعزيز قدرة اقتصاداتها ومجتمعاتها على الوصول إلى الخدمات والتسهيلات وفق ضوابط وسياسات حكيمة لتجنب التعرض للمخاطر والأزمات المالية.

ثلاث قواعد يجب الركون إليها

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– طبعاً لا بد من وجود إطار تشريعي وقانوني محفز وضامن لتوفير بيئة آمنة وعصرية للخدمات المصرفية الرقمية، وكذلك وضع سياسات مشجعة على التحول المصرفي الرقمي، على أن تتوفر بنية تحتية مهيأة بأحدث الشبكات والتقنيات وببرمجيات الأمان الرقمي.

ونحن في فلسطين ما زلنا نواجه العراقيل لتطوير البنية التحتية التكنولوجية، حيث حصلنا مؤخراً على ترددات الجيلين الرابع والخامس متأخرين عن غيرنا من دول المنطقة بسبب الظروف السياسية، وحسب تصريحات رسمية فإن تشغيل الجيل الرابع سيكون خلال الأشهر القادمة.

لكن بالرغم من ذلك فقد توجه القطاع الخاص الفلسطيني إلى الاستثمار في تطوير الشبكات وإدخال تقنيات حديثة مثل تقنية الألياف الضوئية (الفايبر) والتي عادت بفائدة كبيرة على مستوى سرعة خدمة الإنترنت واستخدام التطبيقات المالية والمصرفية. وساهم الاستثمار في التكنولوجيا المالية، في تحقيق نقلة نوعية بارزة على صعيد الخدمات المصرفية والمالية الرقمية والدفع الإلكتروني.

ومن جهتها تواصل سلطة النقد الفلسطينية رسم التشريعات والسياسات ليتم اعتمادها والمصادقة عليها من قبل الحكومة الفلسطينية لتهيئة بيئة رقمية آمنة، وبالتالي فإن القطاع المصرفي الفلسطيني ماضٍ في تطوير سياسات ونظم بيئة الخدمات المصرفية الإلكترونية، والتي تستجيب للاحتياجات المتنوعة للعملاء، وتسهم في تحقيق أهداف الشمول المالي لمختلف الشرائح والقطاعات في فلسطين.

التقدم بثبات

■ ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– على الرغم من كل الظروف والتحديات، أقول بكل ثقة أننا بذلنا جهوداً كبيرة ومتواصلة على مستوى موظفينا والإدارات التنفيذية والعليا في كافة الإدارات والفروع والمكاتب، وعلى مستوى مجلس الإدارة، وأيضاً على مستوى شركاتنا التابعة. ونتقدّم بثبات وفق رؤية استراتيجية نحو تحقيق التأثير المستدام وتعزيز المركز المالي للمجموعة، وذلك بعد أن رسمنا الطريق لترسيخ دورنا الريادي للاستجابة لمتطلبات التنمية المستدامة.

وبفضل القرارات الحكيمة التي اتبعها مجلس إدارة مجموعة بنك فلسطين، والتي عززتها ثقة المساهمين، والخطط والتوجهات السليمة التي اتبعتها الإدارة التنفيذية للبنك، وانتماء الموظفين وإخلاصهم في العمل، فقد حققت المجموعة نمواً ملحوظاً في النتائج المالية والأنشطة والعمليات الموجهة لتحقيق التأثير المستدام. هذا النمو تعزز مع التزامنا الاستراتيجي نحو الاستدامة الشاملة المرتكزة على معايير (ESG) والتي تشمل الاستدامة المجتمعية والبيئية والحوكمة الرشيدة، وتبني استراتيجيتي التحول الرقمي والشمول المالي في كافة البرامج والعمليات الداخلية والخارجية، ومراعاة الحفاظ على البيئة والموارد من أجل حماية حقوق كافة المتعاملين مع مجموعة بنك فلسطين.

وأظهرت النتائج المالية الأولية في نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢، ارتفاعاً في أرباح المجموعة بنسبة ١٥٪، حيث بلغت ٥١,٥ مليون دولار أميركي بعد احتساب الضرائب والمصروفات، وذلك مقارنة مع صافي أرباح نفس الفترة المقابلة من العام الذي يسبقه حيث بلغ حينها ٤٤,٧ مليون دولار.

كما ارتفعت حقوق الملكية للمساهمين فبلغت ٥٢٩,٧ مليون دولار أميركي، بنسبة نمو ٦,٩٪، وذلك مقارنة مع ٤٩٦ مليون دولار في الفترة المقابلة من العام الماضي. أيضاً ارتفعت التسهيلات الائتمانية بنسبة ٢,١٪ حيث تجاوزت ٣,٥٢ مليار دولار مقارنة مع ٣,٤٥ مليار دولار. وبالنسبة لودائع العملاء فقد استقرت عند ٥,٣١ مليار دولار، أما الموجودات، فبلغت أكثر من ٦,٤٣ مليار دولار مقارنة مع ٦,٥٠مليار دولار لذات الفترة من العام ٢٠٢١.

أما على مستوى العمليات والخدمات، فقد ركز البنك على تطوير الخدمات المصرفية الرقمية والمنتجات الائتمانية التي تناسب احتياجات شرائح واسعة لا سيما من لا يمتلكون حسابات بنكية، إضافة إلى تصميم برامج ائتمانية بمزايا منافسة تستهدف أصحاب وصاحبات المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر، وشريحة العمال بما يشمل العمال الفلسطينيين الذي يعملون في الداخل الفلسطيني، وذلك بهدف تحقيق الشمول المالي والتأثير المستدام على تلك الشرائح.

كما طور البنك بوابة الدفع الإلكتروني لتسهيل التجارة الإلكترونية عبر منصة قام بتخصيصها للتجار وأصحاب الأعمال والمشاريع، بالإضافة إلى تحديث التطبيق البنكي، وتطوير خدمة الدفع الإلكتروني عبر نقاط البيع POS على الأجهزة المحمولة، والدفع باستخدام رمز الاستجابة السريعة QR عبر تطبيق البنك، مما عزز من استقطاب الشرائح المختلفة وتشجيعهم على استخدام الخدمات البنكية الرقمية والدفع الإلكتروني، والذي يسهم في تقليل التعامل بالنقد، وتقليص الزيارات إلى فروع ومكاتب البنك، وتخفيض التعامل الورقي بما يخدم أهداف الحفاظ على البيئة.

النمو في مجال الدفع الإلكتروني شمل أيضاً ما حققته شركة PalPay التابعة للمجموعة والتي تقدم حلولاً وأنظمة الدفع الإلكتروني، فتمكنت من توسيع وتنويع قاعدة زبائنها، وعززت وجودها في السوق المحلي عبر شبكة نقاط البيع المنتشرة في كافة المحافظات والتي تتجاوز ٧ آلاف متجر ومؤسسة، إضافة إلى خدمة المحفظة الإلكترونية التي تقدمها الشركة. وساهمت هذه الحلول في تمكين الأفراد غير البنكيين وأصحاب المشاريع متناهية الصغر ومشتركي الخدمات ومختلف الشرائح، من تسديد التزاماتهم المالية دون استنزاف الموارد ودون تكبد مزيد من الوقت والجهد.

■■■

مجموعة بنك فلسطين تنتهج الاستدامة والرقمنة لتحقيق نمو في أدائها المالي وعملياتها الداخلية والخارجية

■■■

وعلى المستوى الداخلي، شكل مجلس إدارة البنك لجنة الاستدامة التابعة له، والتي تم تكليفها بالإشراف على تطبيق مبادئ الاستدامة والحوكمة البيئية في كافة الأنشطة والبرامج في إطار السعي إلى تحقيق الاستدامة. كما تم تغيير مسمى دائرة المسؤولية الاجتماعية إلى دائرة الاستدامة لتتولى تنفيذ برامج ومبادرات الاستدامة داخلياً وخارجياً، ونتبع الممارسات البيئية داخل مقر البنك وفي كافة الفروع والمكاتب، وفي تعاملاتنا مع العملاء والمساهمين والشركاء والموردين، وفي برامجنا المجتمعية والتنموية.

وفي إطار الالتزام بنهج الاستدامة، اهتم البنك ببحث الحلول والسياسات التي تضمن مواجهة مخاطر التغير المناخي، فنظم بالتعاون مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، مؤتمراً دولياً هو الأول من نوعه في فلسطين، لبحث مخاطر تغير المناخ ودور القطاع المالي في الحد منها.

كما عملنا على دعم التحول إلى الاقتصاد الأخضر، لذا نواصل التعاون مع الاتحاد الأوروبي ومؤسسة بروباركو (Proparco) الفرنسية، ووقعنا معهم اتفاقية لتنفيذ النسخة الثانية من برنامج التمويل الأخضر SUNREF II لدعم مشاريع الطاقة المتجدّدة. هذا إلى جانب القروض الخضراء التي يقدمها البنك لتشجيع العملاء على التحول إلى الطاقة النظيفة.

أما على صعيد استدامة مشاريع ريادة الأعمال، فقد أطلقنا بالشراكة مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية منصة البنك على موقع ميكرومنتور بهدف إرشاد وتوجيه صاحبات وأصحاب الأعمال والمشاريع الريادية حتى يتمكنوا من تطوير مشاريعهم. ويواصل البنك عبر برنامجه «فلسطينية» تنفيذ اللقاءات التدريبية وتقديم الاستشارات المالية وغير المالية بهدف تعزيز مهارات السيدات في إدارة المشاريع والتخطيط والتسويق. بالإضافة إلى برامج التسهيلات الائتمانية بمزايا مشجعة صممها البنك لتمكين أصحاب وصاحبات المشاريع الصغيرة ومتناهية الصغر والمتوسطة من تطوير مشاريعهم.

والتزاماً بدعم الابتكار والريادة، حققنا هذا العام نقلة مهمة لتعريف السوق الإقليمي والدولي بالشركات الناشئة الفلسطينية، حيث قمنا بتنظيم النسخة الرابعة من المؤتمر الدولي لريادة الأعمال في إمارة دبي، وذلك لأول مرة يتم تنظيمه خارج فلسطين. وسمحت هذه الفرصة للرياديين، بعرض أفكارهم أمام قادة الأعمال والمستثمرين من دول الخليج والعالم، ولاقت مشاريعهم اهتمام الحضور. ويواصل البنك دعمه للرياديين عبر ذراعه الريادي، حاضنة إنترسكت لريادة الأعمال، لا سيما في مجالات التكنولوجيا المالية.

سنستمر في تنفيذ البرامج والعمليات

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

تلتزم مجموعة بنك فلسطين بمواصلة دوره كصرح مصرفي فلسطيني يحمل رؤية تنموية مستدامة وشاملة لخدمة عملائه ومجتمعه ولحماية حقوق مساهميه وجميع أصحاب العلاقة والمتعاملين مع البنك. لذا سنستمر في تنفيذ البرامج والعمليات وفق استراتيجيات الاستدامة والرقمنة والابتكار، والسعي إلى تحقيق الشمول المالي. وسيترافق ذلك مع متابعة تطوير الخدمات والمنتجات لتلبي احتياجات كافة الشرائح والقطاعات، ورفع الوعي حول ثقافة الاستدامة وترشيد استهلاك مواردنا من أجل التحول إلى اقتصاد رقمي مستدام يضمن حياة أفضل للأجيال القادمة.■

د. عماد السعدي (مدير عام البنك الإسلامي الفلسطيني):

القطاع المصرفي في فلسطين ما زال قوياً وصامداً رغم التحديات المختلفة



تقوم استراتيجية البنك الإسلامي الفلسطيني على خمس ركائز هي: تقديم ونشر الخدمات المصرفية المتميزة، تنمية خدمة العملاء، توفير بيئة منخفضة المخاطر من خلال تعزيز ثقافة الامتثال والالتزام بالإجراءات والمتطلبات المحلية والدولية، تعزيز مبدأ المشاركة المجتمعية والتشغيلية وأخيراً تعظيم العائد وتحقيق أرباح مجزية من خلال شراكات مع مؤسسات مالية محلية ودولية.

وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع المدير العام للبنك د. عماد السعدي أفادنا أن القطاع المصرفي في فلسطين ما زال قوياً وصامداً رغم التحديات المختلفة التي تواجهه، فقد حقق عدة إنجازات منها الحصول على عضوية جمعية المتداولين في الأسواق المالية العالمية ACI FMA، بالإضافة إلى إسهاماته في عدة مجالات، معتبراً أنه ركيزة الاقتصاد والمحرك الرئيسي لعجلة النمو. ولمواجهة الأخطار المتلاحقة والتي تشعبت كثيراً أكد د. السعدي على وجوب خلق الخطط ووضع الاستراتيجيات للحؤول دون تفاقمها أكثر وأكثر. أما في ما يتعلق بأبرز إنجازات المصرف أشار د. السعدي إلى تسجيله نتائج جيدة بما يتماشى مع سياسات مجلس الإدارة والحفاظ على وتيرة النمو المرجوة، بالإضافة إلى حصوله على عدة جوائز وشهادات من مؤسسات محلية ودولية.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم للعام ٢٠٢٢؟

– مجدداً أكد الجهاز المصرفي متانته واستقراره من خلال الأداء المتزن الذي قدمه خلال العام ٢٠٢٢ عبر مؤشرات مالية إيجابية مواصلاً مرحلة التعافي وذلك على الرغم من استمرار التحديات السياسية والاقتصادية والتي كان أبرزها تفاقم الأزمة المالية لدولة فلسطين بفعل الاقتطاعات من أموال المقاصة وتراجع الدعم الدولي وهو ما أدى إلى استمرار تذبذب رواتب القطاع الحكومي، ويضاف إلى ذلك عاملا تذبذب أسعار الصرف للعملات وفائض الشيكل اللذان شكلا تحدياً كبيراً للقطاع المصرفي.

إلى جانب المؤشرات المالية الإيجابية فقد حقق القطاع المصرفي العديد من الإنجازات الأخرى وكان آخرها الحصول على عضوية جمعية المتداولين في الأسواق المالية العالمية ACI FMA والتي تمثل أكثر من ٦٠ دولة حول العالم إلى جانب إسهاماته المميزة في مجال المسؤولية المجتمعية خاصة دعم القطاعات الحيوية مثل الصحة والتعليم كجزء من الجهود التي يبذلها هذا القطاع للمساهمة بالوصول بفلسطين إلى حالة من التنمية المستدامة و الشاملة.

وخلاصة القول إن القطاع المصرفي الفلسطيني خلال العام ٢٠٢٢ أكد مجدداً أنه عماد الاقتصاد الفلسطيني ويشكل المحرك الأساسي لعجلة النمو من خلال ما يضخه من أموال للاستثمار في القطاعات المختلفة.

بناء الشراكات العربية الدولية

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– بكل تأكيد إن التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في سعر صرف العملات تحدياتٌ كبيرة وتتعاظم تداعياتها على الاقتصاد العالمي بشكل مستمر خاصة مسألة نقص إمدادات الغذاء والارتفاع في أسعار الطاقة وهو ما دفع البنوك المركزية العالمية إلى تخفيض السيولة النقدية في الأسواق عبر سلسلة من عمليات رفع الفائدة البنكية، ولا شك أن هذه التداعيات أثرت على القطاع المصرفي العربي من خلال حالةٍ من عدم اليقين وارتفاع أسعار الفائدة على الإقراض، وهنا لا بد من وضع استراتيجيات وخطط بديلة لمواجهة الأزمات الحالية وأي تطورات أخرى مستقبلاً، وهذه الخطط يجب أن تتضمن تعزيز الحضور المصرفي العربي من خلال بناء الشراكات العربية الدولية في مجالات التمويل متناهي الصغر وتمويل الطاقة المتجددة ومجالات الاستدامة المختلفة.

وبالتوازي مع ذلك يجب إعادة صياغة السياسات التمويلية للمصارف العربية وتطوير أدواتها لتصبح أكثر ارتباطاً بالقطاعات المستدامة خاصة ذات الصلة بالأمن الغذائي وأمن الطاقة، مع التأكيد على أهمية تعزيز التعاون بين المصارف العربية وتبادل الخبرات للوصول إلى مستوى من التطور الذي يؤهلها للوجود في الأسواق العالمية ولعب دور بارز فيها من خلال تعزيز انتشار فروعها حول العالم وزيادة عدد البنوك المراسلة.

تعزيز الشراكات التي تربط القطاع المصرفي بشركات التكنولوجيا المالية

■ برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– التحول الرقمي بات الشغل الشاغل لمختلف القطاعات على مستوى العالم وعلى رأسها قطاع الخدمات المالية والمصرفية والتي أسهم التحول الرقمي في رفع جودتها وتمكين العملاء من الوصول إلى حساباتهم بسرعة وسهولة وعلى مدار الساعة.

وللمضي قدماً في عملية التحول الرقمي لا بد من تهيئة البيئة لذلك من خلال بنية تحتية داعمة للتكنولوجيا المالية بالإضافة لبيئة تشريعية ورقابية تتبنى هذه التكنولوجيات الحديثة ونظم دفع متطورة تمهد لخدمات مصرفية رقمية.

إلى جانب ذلك يجب توعية الجمهور بهذا الجيل من الخدمات المصرفية لكي يكون هناك توجه نحوها والتأكيد على أمانها وأهميتها وتشجيع استخدام خدمات وأدوات الدفع الإلكتروني والتقليل من الاعتماد على النقد في المعاملات المالية.

ولا يمكن أن يتم خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية دون أن يتم تعزيز الشراكات التي تربط القطاع المصرفي بشركات التكنولوجيا المالية على مستوى العالم بالإضافة إلى تبني مؤسسات هذا القطاع لسياسات واستراتيجيات واعدة للتحول الرقمي وزيادة الاستثمار في مجال الرقمنة.

"الأداء المالي المتميز للبنك يأتي بالتوازي مع تطور متواصل في طبيعة الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك للجمهور"

كان العام ٢٠٢٢ عاماً لمراكمة الإنجازات

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– لقد كان العام ٢٠٢٢ عاماً لمراكمة الإنجازات على ما تم بناؤه في السنوات الماضية رغم استمرار التحديات وازديادها في فلسطين، وفي هذا السياق فقد سجلت النتائج المالية للبنك مؤشراتٍ إيجابية أكدت متانة مركزه المالي واستقراره، كما أنها جاءت وفق ما جرى التخطيط له مسبقاً وتتماشى مع سياسات مجلس الإدارة التي تضمن الحفاظ على وتيرة النمو المطلوبة.

هذا الأداء المالي المتميز يأتي بالتوازي مع تطور متواصل في طبيعة الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك للجمهور، حيث جرى إطلاق العديد من المنتجات بالإضافة للمضي في عملية التحول الرقمي من خلال توفير قنوات رقمية متنوعة للعملاء وتعزيز شبكة الشحن والتسديد الإلكتروني بالمزيد من الشركات الجديدة، بالإضافة لإطلاق البطاقات الائتمانية World Mastercard و Platinum Mastercard الأولى من نوعها في فلسطين والتحضير لإطلاق بطاقات جديدة لتعزيز توجه العملاء نحو حلول الدفع الإلكتروني وتحديث شبكة الصرافات الآلية ورفدها بصرافات حديثة مزودة بخدمات صممت خصيصاً لصالح البنك.

وبالتوازي مع النمو في المؤشرات المالية، عمل البنك على تعزيز مساهماته في مجال المسؤولية المجتمعية المستدامة حيث قدم دعمه لما يزيد عن ١٢٠ مؤسسة في فلسطين خاصة في قطاعي الصحة والتعليم اللذين يشكلان أساساً لتحقيق التنمية المستدامة.

ونتاجاً لتلك الإنجازات فقد حصل البنك خلال العام الماضي على العديد من الشهادات والجوائز من مؤسسات محلية ودولية من بينها شهادة «الامتثال لمعايير أمن بيانات بطاقات الدفع» PCI-DSS وشهادة «الجودة العالمية ISO 9001: 2015" وجائزة «أفضل مصرف يقدم الخدمات والمنتجات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في فلسطين» للعام ٢٠٢٢ وجائزة «أفضل بطاقة ائتمانية إسلامية في فلسطين».

التميز في إدارة علاقات العملاء

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– سنعمل خلال العام ٢٠٢٣ على الحفاظ على وتيرة الإنجازات وتطويرها من خلال استراتيجيتنا الطموحة التي تعتمد جملة من الجوانب في مقدمتها الريادة في التحول الرقمي وتعزيز توجه عملائنا نحو حلول الدفع الإلكتروني لما لذلك من أهمية في رفع مستوى جودة الخدمات المقدمة وتعزيز مستويات الشمول المالي في فلسطين.

على جانب آخر سنواصل تعزيز بيئة العمل والاستثمار في رأس المال البشري باعتباره الأساس لاستمرار مسيرة النجاح من خلال تطويره مهارات الكادر الحالي واستقطاب المزيد من الخبرات.

كما سنعمل على التميز في إدارة علاقات العملاء وتعزيز التجربة المصرفية لعملائنا من خلال تقديم خدماتٍ مصرفية ذات جودة عالية وتعزيز الشراكات المحلية والخارجية في مختلف المجالات وزيادة مستوى الاستفادة من مصادر الدخل المتاحة.

هذه التطلعات ستأتي بالتوازي مع استمرار الجهود المميزة للبنك في مجال المسؤولية المجتمعية المستدامة عبر توسيع شبكة المساهمات التي يوفرها البنك لتشمل قطاعات مستدامة أخرى ومؤسسات جديدة تسهم نهضتها في تحسين الواقع الاجتماعي والاقتصادي في فلسطين. ■



صلاح هدمي (الرئيس التنفيذي لبنك القدس):

نسعى أن نكون أحد البنوك الرائدة في دمج التكنولوجيا المالية في عملياتنا المصرفية



اعتبر السيد صلاح هدمي الرئيس التنفيذي لبنك القدس، أحد المصارف المميزة في فلسطين والعالم العربي، في حواره مع «البيان الاقتصادية» أن القطاع المصرفي الفلسطيني نموذج فريد من نوعه ، تميز بالقدرة على تحمل الصدمات نتيجة استخدامه لأدوات ومنهجية احترازية.

وفي معرض حديثه وصف السيد صلاح هدمي الرئيس التنفيذي لبنك القدس، الذي ساهم بإنجازات البنك منذ استلامه لإدارته، العام ٢٠٢٢ بالعام الماسي لبنك القدس، نظراً للإنجازات المحققة، ما يشكّل دليلاً على مكانته القوية في القطاع المصرفي والأسواق المالية الإقليمية والدولية منها.

■ **كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟**

– بنية القطاع المصرفي الفلسطيني يعمل فيها ١٣ بنكاً، ٦ بنوك عربية وافدة و٧ بنوك محلية تُشكل ما نسبته ٢٧٪ من القيمة السوقية للشركات المدرجة في بورصة فلسطين كما في نهاية العام ٢٠٢٢. وهذا إن دل، يدل على أن القطاع المصرفي الفلسطيني ناجح في قطاع المال.

كما يعتبر القطاع المصرفي الفلسطيني نموذج فريد من نوعه، وذلك لعدة عوامل منها: البيئة المحيطة عالية المخاطر، عدم الاستقرار المحلي والإقليمي، الفصل الجغرافي بين الضفة وغزة وعدم وجود عملة وطنية. وبالرغم من كل ذلك يتميز القطاع المصرفي الفلسطيني بالقدرة على تحمل الصدمات نتيجة استخدامه لأدوات ومنهجية احترازية، فأثناء مواجهة تداعيات «كورونا» والمقاصة وارتفاع سعر الفائدة على العملات الثلاث المتداولة في فلسطين نجح القطاع المصرفي الفلسطيني في الحفاظ على قوة مؤشرات السلامة المالية العام الماضي ولعب القطاع المصرفي دوراً أساسياً في المحافظة على استمرارية دوران عجلة الاقتصاد الفلسطيني وهذا ما تظهره النتائج كما ٣٠/ ١١/ ٢٠٢٢، حيث زاد صافي حقوق الملكية في القطاع المصرفي إلى ٥٪ كما زاد مجموع التسهيلات بنسبة ٤٪ وزاد مجموع ودائع العملاء في البنوك بنسبة ١٪ ومن هنا شكل القطاع المصرفي أداة أساسية لاستمرار عجلة التنمية الاقتصادية.

> **” شهد بنك القدس عاماً ماسياً حافلاً بالإنجازات والجوائز “**

إجراءات ملائمة ومنسقة على صعيد السياسات المالية

■ **التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟**

– يشهد الاقتصاد العالمي تحديات حادة، وهو ما يرجع أساسا إلى عوامل عدة منها: استمرار ارتفاع معدلات التضخم في العديد من البلدان نتيجة اختلالات العرض والطلب ودعم السياسات أثناء الجائحة، علاوة على التقلبات في العملات، كما شهد العالم صدمة كبيرة مجدداً، فبمجرد أن بدأت ملامح التعافي الدائم من الجائحة تلوح في الأفق، اندلعت الحرب منذرة بالقضاء على المكاسب التي يمكن تحقيقها مؤخراً، فروسيا من كبار موردي النفط والغاز والمعادن، كما تعد هي وأوكرانيا من كبار موردي القمح والذرة لذلك فقد أدى التراجع في إمدادات هذه السلع الأولية إلى ارتفاع حاد في أسعارها.

وفي ظل هذه التحديات التي تواجهها البلدان يقتضي على البنوك اتخاذ إجراءات ملائمة ومنسقة على صعيد السياسات المالية للحيلولة دون تدهور النتائج، كما يتعين على البنوك ضبط أرصدتها المالية وتعديل سياستها لضمان ثبات آفاق السياسية النقدية للحد قدر الإمكان من أي خطر متوقع. في ذات السياق ينبغي توفير دعم حكومي على مستوى البلدان ويكون موجه بدقة للفئات السكانية المعرضة للمخاطر ولاسيما في ارتفاع أسعار الطاقة والغذاء ويمكن تنفيذ هذا خلال إطار يضمن مساراً واضحاً يساعد في تحسين الآفاق الاقتصادية للجميع.

تعزيز التوعية المصرفية

■ **برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتيه لخدمات مصرفية رقيمة آمنة وديناميكية؟**

– لا شك أن ارتباط التكنولوجيا مع عالم التجارة والاقتصاد يتطلب وجود بيئة مؤاتية لتقديم خدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية من أجل أن تساعد الأفراد والشركات على انجاز أمورهم المالية والبنكية بشكل أسهل وأسرع، ومن أجل ذلك علينا تعزيز التوعية المصرفية باستخدام خدمات الدفع الإلكتروني وتكثيف الجهود لوجود نظم مدفوعات فعالة وآمنة، والسعي دائماً إلى ابتكار حلول تقنية إبداعية لمواجهة التحديات التجارية التي تعترض الافراد أو المؤسسات هذا كله من شأنه أن يساعد على تعزيز الاستقرار المالي.

عام ماسي

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– عام ماسي، شهد العديد من الإنجازات الماسية لبنك القدس، واصلنا خلاله العمل على تطوير أعمالنا بكافة النواحي واستحداث عمليات فعالة بالاستعانة بخبراتنا لتحقيق استراتيجيتنا الطموحة للأعوام القادمة.

كما استندنا في أدائنا المتميز على ثقافتنا القائمة على الحفاظ على ركيزتنا الأساسية لكافة أعمالنا وهي وضع العميل أولاً، ومن ثم تقديم وتوسيع خدماتنا بسرعة وديناميكية غير مسبوقة ومن ثم تعاون الخبرات الموجودة التي تسعى لتحقيق النجاح نتج عنه تحقيق أعلى صافي ربح في تاريخ البنك وصل إلى ٢٠,٢٢ مليون دولار بنسبة تغير ونمو عن العام ٢٠٢١ وصل إلى ٤٤٪ وذلك حسب النتائج المالية الأولية الخاضعة لموافقة سلطة النقد الفلسطينية.

برهان عملي آخر على ماسية هذا العام حيث تم تكريم البنك من قبل Bank of new York Mellon (BNY) وذلك لأن بنك القدس الأكثر نشاطاً في تمرير حوالات بتقنية Straight through processing (STP) كما تمكن البنك من الحصول على جائزة البنك الأكثر نشاطاً في فلسطين في مجال تنفيذ عمليات التجارة الدولية وذلك بحسب معايير البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية، كما منح الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب بنك القدس جائزة أفضل بنك في مجال المسؤولية المجتمعية في فلسطين للعام ٢٠٢٢، هذا إن دل، يدل على أن بنك القدس يحافظ على مكانته في القطاع المصرفي الفلسطيني وفي الأسواق المالية الإقليمية والدولية.

نتطلع إلى عام آخر يزخر بالنجاح والإنجازات

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– على قدر حلمك تتسع الأرض، نتطلع إلى عام آخر يزخر بالنجاح والإنجازات لنصبح البنك المفضل في فلسطين بتضافر جهود العاملين وتميز خدماتنا والتزامنا، كما ينصب تركيزنا الاستراتيجي في العام القادم على زيادة الاهتمام بالتحول الرقمي ضمن المسارات التي حددناها، سعياً أن نكون أحد البنوك الرائدة في دمج التكنولوجيا المالية في منصاتنا وعملياتنا المصرفية، إضافة إلى تنويع المشاريع في محفظة البنك؛ الأمر الذي يؤدي إلى تكثيف عمليات البنك، وتعزيز مكانته، ورفع معايير بيئة الأعمال ومحيطها وفق استراتيجيتنا، كما رسخنا أساسات تُعيننا، ليس فقط، على بلوغ توقعاتنا وتحقيقها، وإنما على تخطيها أيضاً. ■

بنك القدس
Quds Bank



يسعدنا استقبالكم للتّعرف على الخدمات التي يقدمها

المكتب التمثيلي لبنك القدس

تفضلوا بزيارتنا على العنوان التالي: عمّان – الرابية – عمارة اليرموك بلازا 2

أو الإتصال على الرقم: 0096265515596 / 0096265515595

المهندسة سها زكي الكفائي
(المدير المفوض للمصرف الدولي الإسلامي IMTB - العراق):

لعب المصرف الدولي الإسلامي دوراً رائداً في نهوض القطاع الاقتصادي

يُعتبر المصرف الدولي الإسلامي من روّاد البنوك في العراق وهو شركة مساهمة خاصة تقوم بممارسة الأعمال المصرفية والمالية والتجارية والاستثمارية وفق أحكام الشريعة الإسلامية، من مميزاته السرعة والدقة والأمان كما أنه يقدم الخدمات المصرفية وفق تكنولوجيا الاتصالات الحديثة استجابة لمتطلبات التطور والإبداع وتنوّع رغبات العملاء. ومن خلال مقابلة خاصة لمجلة

»البيان الاقتصادية«

على هامش حفل توزيع جوائز الإمتياز الذي نظمه الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، أشارت

المهندسة سها زكي الكفائي

المدير المفوض للمصرف إلى إطلاق منصة إلكترونية لتمويل منظومة الطاقة الشمسية إضافة إلى إطلاق الوكالة الثانوية لخدمة WESTERN UNION، كما قدّم المصرف الدولي الإسلامي خدمات المنفعة لتحسين الواقعين الصحي والتعليمي عبر منصة إلكترونية لتسهيل عملية التمويل، ما جعل المصرف رائداً في دعم الاقتصاد الوطني العراقي وفسح المجال لأصحاب الدخل المحدود بالحصول على أجود المنتجات والخدمات.

تتمثل أبرز الإنجازات في إطلاق منصة إلكترونية لتمويل منظومة الطاقة الشمسية بطريقة مرنة للمواطن العراقي والشركات المستوردة، بهدف تفعيل مبادرة البنك المركزي العراقي. بالإضافة إلى ذلك،
أطلقنا أيضاً الوكالة الثانوية لخدمة WESTERN UNION
لشركات الصرافة من فئة B,A و المرابحة الميسرة بالتعاون مع القطاعات التجارية بهدف دعم أصحاب الدخل المحدود. كما أطلق المصرف الدولي الإسلامي »خدمات المنفعة« لتحسين الواقعين الصحي والتعليمي من خلال منصة الكترونية تسهل إجراءات عملية التمويل بأسلوب جديد، وتستهدف هذه الخدمة الشرائح التي تقل رواتبها عن مليون دينار وذوي المهن البسيطة وذلك من خلال توطين رواتبها والحصول على أفضل الخدمات من المصرف الدولي الإسلامي، كما تعد هذه المبادرة الأولى من نوعها على مستوى العراق حيث لعب المصرف دوراً رائداً في نهوض القطاع الإقتصادي وإتاحة الفرصة لأصحاب الدخل المحدود بالحصول على المنتجات
والخدمات التي يحتاجون إليها من خلال تقسيط القيمة الاجمالية بما يتناسب مع قدراتهم المالية.

المصرف الدولي الاسلامي
International Islamic Bank

جائزة التميز والأنجاز المصرفي العربي لعام 2022



أيمن أبو دهيم (الرئيس المفوض التنفيذي للمصرف الأهلي العراقي):

حفزت الثورة الرقمية مروحة التمويلات المالية



نجح المصرف الأهلي العراقي NATIONAL BANK OF IRAQ في بناء علاقات راسخة مع عملائه والمساهمة في تقدم المجتمع عن طريق حلول مصرفية ومالية شاملة من خلال قنوات عالية الجودة والكفاءة. وضمن إطار بيئة عمل متطورة تضم فريقاً متميزاً من العاملين حصد المصرف مكانة رائدة في السوق العراقي.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس المفوض التنفيذي للمصرف السيد أيمن أبو دهيم أوضح قدرة الجهاز المصرفي العراقي في تعزيز متانته وأوضاعه المالية والإدارية بقيادة البنك المركزي العراقي رغم الظروف الصعبة وغير المسبوقة التي تمر بها البلاد. وانطلاقاً من تأثير الأزمات على السلوك الاقتصادي للأفراد والشركات لفت أن الحلول لمواجهتها تكمن في الانضباط المالي الذي يساعد في مكافحة التضخم، كما ينبغي على الحكومات إعطاء الأولوية لمساعدة الكثير من الفئات الأكثر حاجة نتيجة ارتفاع التكاليف. مشدداً على أهمية المبادرات التي أطلقها المركزي العراقي حول الشمول المالي وأهمية استخدام البطاقات الإلكترونية والتي ساهمت إلى حدٍ كبير في زيادة الوعي بين الجمهور.

وفي ما خص التطلعات المستقبلية للمصرف أشار السيد أبو دهيم إلى مجموعة من الأنشطة والأهداف التي يعمل المصرف على تحقيقها وعلى رأسها المساهمة في تنشيط التبادل التجاري بين المملكة العربية السعودية والعراق عن طريق طرح خدمات وتسهيلات للمستثمرين في كلا البلدين، وإطلاق منتج خاص لدعم المرأة إلى جانب تحديث التطبيق البنكي ليكون شاملاً لكل الخدمات البنكية.

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢

– رغم الظروف الصعبة وغير المسبوقة التي مر بها البلد بسبب تغير سعر الصرف الا أن الجهاز المصرفي العراقي استطاع ان يحافظ على سلامة ومتانة أوضاعه المالية والادارية وبقيادة البنك المركزي العراقي وما قدمه من حلول لاستقرار سعر الصرف.

الانضباط المالي

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من ابرز التحديات التي تواجة اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية ان تواجه هذه التحديات؟

– عادة ما تؤدي الأزمات إلى حدوث تغيير ملموس في السلوك الاقتصادي للأفراد والشركات فخلال الازمة العالمية ٢٠٠٨ وأبان جائحة «كوفيد–١٩» انخفض الانفاق الاستهلاكي الخاص في أنحاء مختلفة من العالم.

ومن ضمن حلول مواجهة التحديات هي الانضباط المالي الذي يساعد في مكافحة التضخم حيث ينبغي على الحكومات إعطاء الأولوية لمساعدة الكثير من الفئات ضعفاً لمواكبة التكلفة شديدة الارتفاع للغذاء والطاقة بالإضافة إلى تجنب زيادة الطلب الكلي في كثير من الاقتصادات المتقدمة ويمكن ان يحقق الانضباط المالي خفضاً للتضخم مع تحقيق خفض مواز في المديونية.

مبادرات البنك المركزي العراقي

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– ان توسع امكانية الحصول على التمويل وخفض تكلفة المعاملات الرقمية وتوجيه مدفوعات الاجور من خلال حسابات مالية سيكون عاملاً أساسياً في الشمول المالي.

أحدثت أزمة «كورونا» تغييراً غير مسبوق في الصناعات لا سيما في الصناعات التي تشمل مكون رقمي كبير وحفزت هذه الثورة الرقمية على زيادة الحصول على التمويل بالإضافة إلى صعود نسبة استخدام التطبيقات الرقمية والشراء عبر هذه التطبيقات.

ومن الجدير بالذكر بأن مبادرات البنك المركزي العراقي حول الشمول المالي والتوعية في استخدام بطاقات الدفع الإلكتروني لها دور كبير في توعية الجمهور.

افتتاح فروع.. وعقد اتفاقيات

■ ما هي أهم إنجازاتكم لعام ٢٠٢٢؟

افتتحنا ٤ فروع جديدة للبنك ليصبح عدد الفروع ٢٣ فرعاً منتشرة في أنحاء البلاد.

كما افتتحنا فرع للبنك في المملكة العربية السعودية كأول بنك عراقي في المملكة. وقمنا بتوقيع اتفاقية مع البنك السعودي للاستيراد والتصدير Exim Bank لتوفير تسهيلات ائتمانية بقيمة ٧٥ مليون دولار أميركي. وكذلك وقعنا اتفاقية مع مكتب أبو ظبي للصادرات لتوفير تسهيلات ائتمانية بقيمة ١٠ مليون دولار. من جهة أخرى قمنا بتفعيل منصة GRC الخاصة بإدارة حوكمة تكنولوجيا المعلومات والأمن السيبراني. كما شاركنا ضمن مبادرة البنك المركزي العراقي كأول مصرف أهلي لدعم المتقاعدين خارج العراق. وافتتحنا شركة الاهلي العراقي لتجارة وبيع السيارات والآليات.

تطلعاتنا كبيرة ومتشعبة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع خلال هذا العام الى تحقيق الاهداف الآتية:

* افتتاح سبعة فروع جديدة للمصرف.
* المشاركة في تمويل المشاريع الناشئة دعماً للشباب.
* اطلاق منتج خاص لدعم المرأة.
* منح قروض وتسهيلات للشركات والافراد.
* زيادة قاعدة العملاء من خلال طرح منتجات وخدمات تلبي الاحتياج.
* المساهمة في تنشيط التبادل التجاري بين المملكة العربية السعودية والعراق من خلال طرح خدمات وتسهيلات للمستثمرين في كلا البلدين.
* تحديث وتطوير النظام المصرفي الشامل ليخدم عملاء المصرف بصورة أسرع.
* تحديث التطبيق البنكي ليكون شاملاً لكل الخدمات البنكية. ■

www.nbi.iq

اربح الملايين
ويّا زناگين



افتح حساب توفير أو عزّز حسابك وادخل السحب على

كل يوم 4 مليون دينار

كل شهر 44 مليون دينار
موزعة على 4 رابحين

كل سنة 444 مليون دينار

المصرف
الأهلي العراقي

جزء من مجموعة كابيتال بنك الأردن

طارق فايـد (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لبنك القاهرة):

الإنجازات المحققة كانت بمثابة حائط الصدّ وامتصاص للصدمات



يعتبر بنك القاهرة من أقدم وأعرق البنوك المصرية، حيث قدم منذ إنشاءه العديد من الخدمات المصرفية المميزة التي أعدت بطريقة احترافية لتلبية احتياجات العملاء، وقد كان هذا أحد أسباب حصول البنك على جوائز عديدة طوال فترة وجوده على الساحة الاقتصادية، والتي من خلالها أصبح مؤسسة مالية رائدة يخدم قاعدة عملاء ضخمة ومتنوعة.

كما يحرص بنك القاهرة على مواصلة ريادته كمؤسسة مصرفية مفضلة لشريحة واسعة من المواطنين، من خلال توسيع حزمة الخدمات الرقمية وتحديث البنية التحتية وأنظمة التشغيل، فضلاً عن تطوير نظام الحوكمة وفقاً لأفضل المعايير الدولية.

وفي حديث مع رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للبنك طارق فايد أثنى على الأداء المتميز للقطاع المصرفي المصري ودخوله مجموعة من التحولات والتطورات على مدار السنوات الماضية إلى جانب ضخ التمويلات في شرايين الاقتصاد من خلال حزمة من المبادرات، لافتاً إلى تحقيق القطاع العديد من الإنجازات التي كانت بمثابة حائط الصدّ وامتصاص للصدمات الخارجية في كثير من الأوقات العصيبة.

ومن جهة أخرى، نوّه بالإجراءات التي اعتمدتها المصارف العربية واتباع سياسة نقدية رشيدة شكّلت وسيلة مهمة للمحافظة على التوازن الاقتصادي، مع الأخذ في الاعتبار المخاطر والتحديات للتطورات العالمية الراهنة.

وفي ضوء الإنجازات التي حققها بنك القاهرة خلال عام ٢٠٢٢ أشار السيد فايد إلى ارتفاع الأرباح، كما ترتكز استراتيجية البنك على تعزيز دوره الرائد في دعم مختلف القطاعات الاقتصادية من خلال تمويل أنشطة متعددة وتعزيز الشمول المالي.

وأشاد بتميّز البنك وريادته في إطلاق أول خدمة بالقطاع المالي لإتاحة التمويلات للمشروعات متناهية الصغر رقمياً وسهولة الحصول على الخدمات بكفاءة عالية في وقت قصير. لافتاً إلى استراتيجية البنك التي تقوم على دمج معايير الاستدامة في منظومة المخاطر وكافة الاجراءات التشغيلية وسياسات التمويل في مختلف القطاعات.

■ كيف تطور القطاع المصرفي في مصر مؤخراً؟

– شهد القطاع المصرفي المصري الكثير من التطورات على مدار السنوات الماضية، فعلى مستوى كفاية رأس المال ارتفع معيار كفاية رأس المال للقطاع المصرفي المصري حيث بلغ فى نهاية يونيو ٢٠٢٢ نحو ٢٠,٩٠٪ مقارنة بنحو ١٥,٢٠٪ في نهاية ديسمبر ٢٠١٧ (الحد الأدنى الرقابي المقرر ١٢,٥٠٪) فالقطاع المصرفي معزز برؤوس أموال قوية. وعلى مستوى السيولة استقرت نسبة السيولة بالعملة المحلية لدى بنوك القطاع المصرفي حيث تبلغ نحو ٤٤,٣٠٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢ من نحو ٤٤,٩٠٪ بنهاية ديسمبر ٢٠١٧ (الحد الأدنى الرقابى المقرر ٢٠٪)، كما ارتفعت نسبة السيولة بالعملات الأجنبية لدى بنوك القطاع المصرفى حيث تبلغ نحو ٧٨,٤٠٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢ من نحو ٧٣,٥٠٪ بنهاية ديسمبر٢٠١٧ (الحد الأدنى الرقابي المقرر ٢٥٪) . كما بلغت نسبة القروض إلى الودائع لدى القطاع المصرفي نحو ٤٨,٦٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢ من نحو ٤٤,٢٠٪ بنهاية ديسمبر ٢٠١٧.

كما شهد القطاع المصرفي تطورات متعلقة بالعديد من المحاور أبرزها الاهتمام بالتكنولوجيا الرقمية (Fintech) مثل تطبيقات QR Code وتطبيقات التحويلات الرقمية مثل تطبيق Instapay، وكذلك تدعيم البنية التحتية الرقمية المصرفية واستخدام أفضل تقنيات الحماية الإلكترونية وتطوير وتأهيل الموظفين فى مجال الأمن السيبراني بالوسائل والأدوات والتقنيات والإجراءات التنظيمية وأنظمة الرقابة اللازمة لمواجهة التهديدات السيبرانية والتصدي للهجمات الإلكترونية. كذلك اتجاه البنك المركزي المصري إلى إصدار اللوائح الخاصة بإصدار تراخيص البنك الرقمي في مصر، حيث أنه من المنتظر اطلاق أول بنك رقمي في مصر مطلع عام ٢٠٢٣.

وكذلك ضخ التمويلات في شرايين الاقتصاد من خلال حزمة من المبادرات التي أطلقها البنك المركزى المصري في مجال التمويل العقاري والسياحة وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر وكذلك تنفيذ المشروعات القومية مثل مشروعات البنية التحتية، النقل، التوسع العمراني، الكهرباء، الصناعة، الزراعة، تعزيز الشمول المالي وإتاحة التمويل لكافة الفئات، إطلاق حزمة من الحوافز المتنوعة الخاصة بقانون الإستثمار والحوافز الخضراء، الحوافز التي تم إقرارها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر، بالإضافة إلى تعزيز الاقتصاد الأخضر والتنمية المستدامة.

لقد حقق القطاع المصرفي المصري الكثير من الإنجازات خلال السنوات الماضية والتي أشادت بها الكثير من المؤسسات المالية العالمية، من بين هذه الإنجازات استقرار سوق النقد وبناء احتياطي قوي من العملة الاجنبية كان بمثابة حائط الصدّ وامتصاص الصدمات الخارجية في كثير من الأوقات العصيبة حيث تم خروج الأموال الساخنة بسلاسة من الاستثمارات الاجنبية في أدوات الدين المحلية أثناء تفاقم أزمة «كورونا» وكذلك جراء الحرب الروسية الاوكرانية.

كذلك نشيد بالتحرك السريع والإجراءات الاستباقية للبنك المركزي المصري والتي اتخذها مع تداعي آثار الظروف الاقتصادية والسياسية العالمية الراهنة وتعرض العالم وبالأخص الدول الناشئة لصدمات خارجية متمثلة في ارتفاع أسعار السلع والخدمات والطاقة إلى جانب ارتفاع تكلفة التمويل في ضوء قيام العديد من البنوك المركزية العالمية بزيادة أسعار الفائدة لديها لكبح جماح التضخم المتزايد. وكان من هذه الاجراءات إصدار البنوك الوطنية لشهادة إيداع بفائدة ١٨٪ واتجاه البنك المركزي المصري

لرفع أسعار الفائدة بواقع ١٠٠ نقطة أساس في مارس ٢٠٢٢ ثم أعقبها تحريك أسعار الفائدة مرة أخرى في شهري مايو وأكتوبر ٢٠٢٢ بواقع ٢٠٠ نقطة أساس في كل مرة ، هذا الى جانب مرونة سعر الصرف والتي ساعدت في زيادة ايرادات النقد الاجنبي.

اتباع السياسة النقدية التشددية ورفع أسعار الفائدة

■ يعتبر التضخم من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذا التحدي؟

– وصلت معدلات التضخم في اقتصاديات العالم إلى مستويات لم تشهدها منذ ما يقرب من حوالى ٤٠ عاماً، وتواجه الأسواق العربية تحدي ارتفاع معدلات التضخم نتيجة لارتفاع تكلفة السلع الغذائية حيث يتم استيراد أغلبها ويمكن للمصارف العربية مواجهة تحدي ارتفاع معدلات التضخم باتباع السياسة النقدية التشددية ورفع أسعار الفائدة بهدف امتصاص السيولة، كذلك من الممكن رفع نسبة الاحتياطي الإلزامي كما حدث في مصر حيث تم زيادته من ١٤٪ الى ١٨٪ و هو من شأنه تقليل المعروض من النقود.

كما أن إجراءات المصارف العربية باتباع سياسة نقدية رشيدة مع وجود تنسيق مع السياسة المالية واعتماد برامج حكومية لدعم القطاعات الاقتصادية المختلفة هي وسيلة مهمة للمحافظة على التوازن الاقتصادي، مع الأخذ في الاعتبار المخاطر والتحديات للتطورات العالمية الراهنة.

وفي ضوء استقرار الأوضاع عالمياً وتراجع مستويات أسعار الغذاء والطاقة، فمن المتوقع أن ينخفض معدل التضخم العالمي ليصل إلى ٦,٥٠٪ في عام ٢٠٢٣ من حوالى ٨,٨٠٪ في عام ٢٠٢٢، كما يتوقع صندوق النقد العربي أن يصل معدل التضخم في الدول العربية إلى ٧,١٪ في عام ٢٠٢٣ من حوالى ٧,٦٠٪ في ٢٠٢٢.

رفع سعر الفائدة يؤدي إلى الإدخار وتقليل الإنفاق الاستهلاكي

■ ما هو تعليقكم على رفع سعر الفائدة وتأثيره على القطاع المصرفي؟

– إن رفع سعر الفائدة يؤدي إلى زيادة التوجه إلى الإدخار وتقليل الإنفاق الاستهلاكي، وهذا التوجه يساعد القطاع المصرفي على جذب المزيد من أموال المودعين في الودائع لأجل وشهادات الإيداع وهو ما يساهم في تعزيز ورفع هامش صافي الفائدة، خاصة مع الإدارة الرشيدة لتكلفة الأموال.

تعزيز المؤشرات المالية الإيجابية

■ ما هي أهم إنجازات بنك القاهرة للعام ٢٠٢٢؟

– أظهرت نتائج أعمال بنك القاهرة عن الفترة المالية المنتهية في سبتمبر ٢٠٢٢ عن مواصلة ارتفاع أرباح البنك والتى سجلت ٤,٨ مليار جنيه قبل الضرائب وذلك بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٢ مقابل ٤,٣ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠٢١ بمعدل نمو ١١٪، كما وصل صافي الأرباح ٢,٩ مليار جنيه مقابل ٢,٧ مليار جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو ٧٪.

فيما بلغ صافي الدخل من العائد ٩,٢ مليار جنيه بالمقارنة بـ ٧,٧ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢١ وبنسبة نمو بلغت ١٩٪، كما ارتفع صافي الدخل من الأتعاب والعمولات بنحو ٢١٪ ليسجل ١,٧ مليار جنيه بالمقارنة بـ ١,٤ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من ٢٠٢١ ما أدى إلى نمو الإيرادات التشغيلية بنسبة ١٩٪ لتصل الى ١١,٣ مليار جنيه مقارنة بـ ٩,٥ مليار جنيه خلال نفس الفترة المقارنة، ويأتي ذلك استمراراً للنتائج المتميزة التي حققها بنك القاهرة على مدار السنوات الماضية.

وفي ضوء ما حققته نتائج الأعمال في تعزيز المؤشرات المالية الإيجابية لبنك القاهرة، فقد بلغ معدل معيار كفاية رأس المال المجمع ١٥٪، وحقق البنك عائداً على متوسط حقوق الملكية بمعدل ١٨,٥٪. كما بلغ إجمالي الأصول ٢٩٧ مليار جنيه مقارنة بـ ٢٥٥ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢١ بنسبة نمو بلغت ١٦٪.

نشيد بالتحرك السريع والإجراءات الاستباقية للبنك المركزي المصري

وارتفع إجمالي محفظة القروض للعملاء والبنوك بنحو ١٩ مليار جنيه لتصل إلي ١٢٩ مليار جنيه بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ بنسبة نمو ١٧٪، كما يحرص بنك القاهرة على تعزيز وتنمية المحفظة في قطاعاته المختلفة متضمناً تمويل الشركات الكبرى والقروض المشتركة والشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، بالإضافة إلى التجزئة المصرفية.

دعم كافة قطاعات النشاط الاقتصادي

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– ترتكز استراتيجية بنك القاهرة على تعزيز دوره الرائد في دعم كافة قطاعات النشاط الاقتصادي من خلال تمويل قطاعات وأنشطة متعددة سواء في مجال ائتمان الشركات، التمويل الهيكلي والقروض المشتركة، المعاملات المصرفية الدولية، تمويل الشركات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، التجزئة المصرفية، بجانب دور البنك لدعم منظومة التحول الرقمي وتعزيز الشمول المالي وضم شرائح عملاء جديدة من خلال التطوير المستمر لباقة المنتجات والخدمات المصرفية المبتكرة التي يطرحها البنك لعملائه وفي مقدمتها المنتجات والخدمات الرقمية والعمل على تحديثها باستمرار، مثل الموبايل والإنترنت البنكي ومحفظة الهاتف المحمول «قاهرة كاش» وخدمات السداد الإلكتروني عبر رمز الاستجابة السريع QR-Code، كما قام البنك بإطلاق أول خدمة بالقطاع المالي لإتاحة التمويلات للمشروعات متناهية الصغر رقمياً بمقار أنشطة العملاء في أقل من ساعة دون حاجة العميل لزيارة مقر الفرع، لسهولة الحصول على الخدمات بكفاءة عالية في وقت قصير.

وتقوم الاستراتيجية على دمج معايير الاستدامة في منظومة المخاطر وكافة الإجراءات التشغيلية وسياسات التمويل في مختلف القطاعات.

كما يأتي الاستثمار في العنصر البشري على قائمة أولويات خطة العمل بالبنك باعتباره الثروة الحقيقية التي يمتلكها البنك من خلال التدريب وبناء القدرات وذلك من خلال زيادة موازنة التدريب بشكل مستمر والتي تمثل حالياً ٦ أضعاف ما تم تخصيصه لموازنة التدريب من إجمالى الأجور عام ٢٠١٧، بالإضافة إلى إعادة صياغة أسس وأساليب التقييم والإثابة، مع الحرص على توفير بيئة عمل جيدة، ويحرص البنك على الاهتمام بتطوير البنية التحتية التكنولوجية بما يتواكب مع منظومة التحول الرقمي والشمول المالي بداية من تطوير النظام الآلي الأساسي للبنك Core Banking system، والاستعانة بخبرات مميزة لتقديم خدمات ومنتجات رقمية متميزة للعملاء.

وتستهدف رؤى وسياسات العمل بالبنك الاستمرار في خطة تطوير وافتتاح الفروع بالهوية المستحدثة حيث تبلغ شبكة فروع البنك نحو ٢٤٨ فرع ووحدة مصرفية بكافة أنحاء الجمهورية، والتوسع في ماكينات الصراف الآلي خلال العام الجاري والبالغة نحو ١٦٤٠ ماكينة صراف آلي بكافة أنحاء الجمهورية.■



Housing & Development Bank
بنك التعمير و الإسكان

19995



حسـن غانـم

(العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لبنك التعمير والإسكان):

حصاد عام مضى ورؤية عام قادم

مواكبة التوجه نحو تحقيق النمو المستدام والتحول إلى الاقتصاد الأخضر أهم ركائز استراتيجية ٢٠٢٣

قال **حسن غانم** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك التعمير والإسكان أن البنك نجح في تنفيذ خطته الاستراتيجية الطموحة للأعوام الثلاثة الماضية والتي يسعى من خلالها أن يصبح من أكبر البنوك التجارية الشاملة في السوق المصرفي، من خلال تبنيه نموذج أعمال مميز ومنفرد يستهدف تعزيز أنشطة البنك وخدماته المصرفية لتحقيق رؤية وأهداف البنك والتي ترتكز على عدة محاور رئيسية تستهدف التوسع في تقديم المنتجات والخدمات المصرفية، التطوير في تقديم الخدمات الرقمية، الانتشار الجغرافي وتحسين مستوى الخدمة المقدمة للعملاء.

وأضاف أن أهم ملامح خطط البنك الاستراتيجية لعام ٢٠٢٣، تأتي استكمالاً لما تم تحقيقه من إنجازات خلال عام ٢٠٢٢ في مختلف مجالات العمل المصرفي وبمعدلات نمو قوية، وأوضح **غانم** أن استراتيجية ٢٠٢٣ تتمحور حول تحقيق رضا العملاء وتلبية احتياجاتهم في مختلف المجالات من خلال التوسع في طرح خدمات ومنتجات مصرفية مبتكرة بهدف تدعيم مركزه التنافسي وتلبية احتياجات كافة شرائح العملاء الحاليين والمرتقبين، والحرص على تقديم وتطوير الخدمات الرقمية لمواكبة التغيرات المتلاحقة في التكنولوجيا المالية للتيسير على العملاء في القيام بمعاملاتهم المصرفية اليومية، زيادة الانتشار والتوسع الجغرافي من خلال زيادة عدد الفروع وماكينات الصراف الآلي في جميع المحافظات للوصول إلى العملاء أينما كانوا وتقديم خدمة مصرفية متميزة لهم، الاستمرار في تطبيق خطة البنك الداعمة للشمول المالي وجذب شرائح جديدة من المجتمع غير مشمولة مصرفياً بالشكل الكافي للتعامل مع القطاع المصرفي لتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة، الحرص على تقديم الدعم والتدريب للعاملين على مختلف مستوياتهم الوظيفية لزيادة مهاراتهم وتنمية قدراتهم المهنية لتقديم أفضل خدمة للعملاء بأعلى مستويات الجودة والكفاءة، تطوير ورفع كفاءة مراكز الاتصالات الخاصة بالبنك لضمان حصول العميل على أفضل وأسرع خدمة للرد على استفساراتهم و خدمتهم.

وأضاف **غانم**، أن استراتيجية ٢٠٢٣ تستهدف ترسيخ مبدأ الاستدامة في مختلف أنشطة وأعمال البنك وتعزيز خطط الدولة والبنك المركزي للتحول إلى الاقتصاد الأخضر وذلك من خلال زيادة الاستثمار الأخضر للتخفيف من آثار تغيير المناخ، ومواكبة تطبيقات التحول إلى الاقتصاد الأخضر كخطوة استراتيجية نحو تقليل المخاطر البيئية المرتبطة بالاقتصاد وتحقيق التنمية المستدامة وفقاً لـ«رؤية مصر ٢٠٣٠».

صرح **غانم**، أن البنك تمكن من تحقيق طفرة كبيرة خلال فترة وجيزة، وتمكن من تعزيز صورته الذهنية كبنك تجاري شامل يقدم مختلف الخدمات والمنتجات المصرفية التي تلبي احتياجات كافة شرائح المجتمع، بما يتواكب مع متطلبات السوق المصرفي ومبادئ المنافسة، مع متابعته المستمرة لتطبيق كل ما يستجد في السوق المصرفي العالمي والمحلي.

نوه **غانم** أن البنك يحرص على إطلاق وتطوير خدمات ومنتجات تنافسية في ضوء استراتيجية البنك الداعمة للشمول المالي وجذب شرائح جديدة من المجتمع غير مشمولة مصرفياً بالشكل الكافي، بهدف جذبها للتعامل مع القطاع المصرفي وإتاحة العديد من التيسيرات المختلفة لعملائه من ذوي الهمم بالفروع، وتمكينهم من الاستفادة التامة من كافة الخدمات والمنتجات المصرفية وإنهاء معاملاتهم المصرفية بسهولة دون الحاجة إلى المساعدة، حيث يوفر البنك ببعض فروعه موظف مدرب على تقديم الخدمات لذوي الهمم وكبار السن والتعامل معهم بلغة الإشارة، استمارات فتح الحساب بطريقة برايل وخاصية الشرح الصوتي للشروط والاحكام، خدمة عدم الانتظار في صفوف العملاء والتوجه المباشر للموظف المسؤول، بالإضافة إلى تقديم البنك لخدمة الإعفاء من مصاريف فتح الحسابات(الجارية–التوفير) لعملائه من ذوي الهمم.

الاستمرار نحو التحول الرقمي وتحقيق الشمول المالي والتوسع الجغرافي من أولويات بنك التعمير والإسكان

وأكد **غانم** على حرص بنك التعمير والإسكان على دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة، ورواد الأعمال، نظراً لدورهم في تدعيم الاقتصاد القومي والتنمية المستدامة، بالإضافة إلى مساهمتهم في دعم الصناعة والابتكار بما يعزز مستوى الكفاءة والابتكار بالمجالات الصناعية المختلفة.

وأشار إلى مشاركة مصرفه في «مبادرة رواد النيل» التي أطلقها البنك المركزي بالتعاون مع جامعة النيل بتبني عدد من المبتكرين ورواد الأعمال في مجال التشييد، الزراعة والبناء، بتوفير المكان والدعم الفني، التسويقي، القانوني والمالي، بهدف الوصول إلى منتجات وحلول مبتكرة لتطوير صناعة مواد البناء المحلية مع مراعاة بُعد الاستدامة، مشيراً إلى مشاركة البنك برعاية الدورة الرابعة لحاضنة الأعمال الهندسية للمبادرة الوطنية «رواد النيل»، والتي تدعم تحقيق أهداف التنمية المستدامة ٢٠٣٠، بهدف تعزيز الصناعات المستدامة ومواجهة مخاطر تغير المناخ.

منوهاً أن مصرفه قام بتفعيل مراكز تطوير وريادة الأعمال «رواد النيل» بكلاً من ٦ أكتوبر وسوهاج، مضيفاً بأن هذه المراكز تستهدف دعم رواد الأعمال والمشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال تزويدهم بخدمات غير مالية وخلق بيئة استشارية ملائمة لتحسين بيئة عملهم وتمكين الشباب من إقامة مشروعاتهم الخاصة، بالإضافة إلى تمكينهم من التواصل مع كافة مقدمي الخدمات وتطوير الأعمال، بما يسهم في تحقيق النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل.

■■■ تحقيق رضا العملاء وتلبية احتياجاتهم من أهم اهداف استراتيجية البنك خلال الفترة القادمة ■■■

ويحرص بنك التعمير والإسكان على تحقيق التنمية الشاملة في كافة قطاعات المجتمع، من خلال استراتيجية هادفة للمسؤولية المجتمعية، حيث إنه من أهم القيم والمبادئ الأساسية لبنك التعمير والإسكان هي السعي جاهداً لأن يكون عضو مسؤول وفعال في المجتمع، ويسعى دائماً إلى المساهمة في المبادرات والبرامج ذات أثر ملموس في التنمية المستدامة.

أوضح **غانم** بأن قطاعي الصحة والتعليم تأتي على رأس أولويات بنك التعمير والاسكان في أنشطة التنمية المستدامة، حيث ساهم البنك في تمويل تشييد وبناء اكاديمية السويدي لدعم التعليم الفني والتدريب المهني بمنطقة السادات الصناعية، إنشاء ورفع كفاءة وتأثيث وتجهيز عدد ٢٠ مدرسة مجتمعية بمحافظة مرسى مطروح بالتعاون مع مؤسسة مصر الخير ووزارة التربية والتعليم بالإضافة إلى عدة مبادرات تساهم في تعزيز هذا القطاع.

مضيفاً بأن البنك قد عزز مجهوداته في خدمة ودعم قطاع الرعاية الصحية، وذلك من خلال إطلاق سلسلة من المبادرات الفعالة، ورعاية ودعم العديد من المستشفيات والمشاركة في بروتوكولات التي تهدف جميعاً إلى خلق تأثير إيجابي ومستدام على هذا القطاع، وكانت من اهم هذه المبادرات المشاركة في دعم مؤسسة ابراهيم بدران من خلال إنشاء ٦ عيادات طبية لتقديم الخدمات العلاجية للفئات الأكثر احتياجاً مع تقديم خدمة استخدام تكنولوجيا التواصل عن بعد، دعم مستشفى أيادي ٤٠٤٠ بتمويل شراء أجهزة لعلاج مرضى السرطان، بناء وتأثيث مركز علاج السرطان بجامعة القاهرة، دعم مستشفى الناس بالمساهمة في تدريب مجموعة من الأطباء في مختلف التخصصات.

وصرّح غانم بأن مصرفه يمنح أولوية قصوى في جدول أنشطة برنامجه للمسؤولية المجتمعية والتنمية المستدامة لدعم أصحاب الهمم، وذلك تماشياً مع خطة الدولة التي تحرص على دمجهم وتوفير كل الدعم لهم، مشيراً إلى مساهمة البنك في عدة مبادرات لتوفير الإمكانيات والاحتياجات الخاصة لذوي الهمم سواء كانت تعليمية، صحية أو تيسير للحياة اليومية وذلك من أجل دمجهم في المجتمع.

ونوّه **غانم** إلى حرص بنك التعمير والإسكان على دعم الفئات المهمشة مثل الأيتام، وسكان المناطق الأشد فقراً والحدودية، ويعمل على دعمهم بتوفير الاحتياجات الأساسية مثل المسكن، التعليم والصحة وغيرها من الحقوق الأساسية التي تضمن لهم حياة كريمة، بالإضافة إلى إيمان بنك التعمير والإسكان بضرورة تمكين المرأة والمشاركة الدائمة في المبادرات الداعمة لها.

تحقيق نتائج غير مسبوقة على كافة القطاعات ومستويات الأعمال خلال عام ٢٠٢٢

شهد بنك التعمير والإسكان خلال عام ٢٠٢٢ تحقيق نتائج إيجابية قوية على كافة مستويات القطاعات والأعمال، اعتمد بنك التعمير والإسكان القوائم المالية المستقلة للبنك عن الفترة المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢، حيث بلغ صافي الأرباح ١,٧٥٣ مليار جنيه ٢٠٢٢ بنسبة زيادة قدرها ٢٢,٢٪ على خلفية نمو الإيرادات التشغيلية بنسبة ٣٢,٨٪ لتسجل ٤,٣٧٩ مليار جنيه.

قال **غانم** بأن محفظة القروض والودائع شهدت نمواً قوياً خلال التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢، فقد بلغ إجمالي القروض ٣٤,٢٨٢ مليون جنيه بنسبة نمو قدرها ٢٧,٣٪ حيث حققت قروض الشركات نمواً قدره ٣٣,٦٪، كما حققت قروض التجزئة نمواً قدره ٢٣,٢٪ بالمقارنة بالفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١، كما بلغ إجمالي الودائع ٨٧,٢٤٥ مليون جنيه بنسبة نمو قدرها ٣٨,٧٪، حيث بلغت نسبة النمو في ودائع الشركات ٤٧,٤٪

■■■ تحقيق معدلات نمو غير مسبوقة على كافة مستويات الأعمال والأنشطة خلال عام ٢٠٢٢ ■■■

وحققت ودائع التجزئة نسبة نمو بلغت ٢٣٪. كما حقق البنك نمواً قدره ٣٤,٢٪ في إجمالي الأصول بالمقارنة بالفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١.

منوّهاً على أن هذا النمو يأتي بفضل نجاح البنك في تطبيق خططه الطموحة للتوسع والنمو، وذلك من خلال تطوير الأنشطة والخدمات المقدمة للأفراد والشركات وتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ما انعكس إيجابياً على النتائج التي حققها البنك.

وأعرب **غانم** عن ثقته في الاستمرار في تطوير محفظتيّ التجزئة المصرفية والقروض، من خلال إطلاق وتحديث باقة متنوعة من الخدمات المصرفية التي تستهدف جذب شرائح جديدة من العملاء، مشيراً إلى أن نتائج أعمال التسعة أشهر المنتهية في سبتمبر ٢٠٢٢ شهدت تطوراً ملحوظاً في الخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك، بهدف تطوير قطاعيّ ودائع الأفراد والشركات، وهو ما أدى إلى زيادة مساهمة ودائع الشركات إلى ثلثي إجمالي الودائع، ويأتي ذلك في إطار استراتيجية البنك الهادفة إلى جذب مشروعات متنوعة ومتكاملة، ومواصلة تعزيز مكانة البنك في القطاع المصرفي ودفع عجلة النمو الاقتصادي.

وأوضح **غانم** أنه من المستهدف توسيع وتعزيز أنشطة وخدمات البنك المصرفية بما يدعم مكانته كأحد أكبر الكيانات المصرفية في السوق المصري، من خلال تطبيق استراتيجيته الطموحة نحو التوسع والانتشار بالإضافة إلى الاستثمار في البنية التحتية التكنولوجية المتقدمة، وذلك بهدف مواصلة تحقيق معدلات نمو متميزة لتحقيق رضا العملاء وطموحات المستثمرين.

وعلى صعيد زيادة رأس المال التي أقرها البنك المركزي المصري، صرح **غانم** أن بنك التعمير والإسكان تمكن من تحقيق الالتزام بزيادة رأس المال، فقد تم زيادة رأس المال المستهدفة دون الحاجة إلى ضخ استثمارات جديدة، حيث تم قيد زيادة رأس المال المرخص به لبنك التعمير والإسكان من ٣ مليارات جنيه إلى ١٠ مليارات بجدول قيد الأوراق المالية المصرية، وأقرت لجنة قيد الأوراق المالية قيد أسهم زيادة رأس المال المصدر والمدفوع لبنك التعمير والإسكان من ١,٥١٨ مليار إلى ٥,٣١٣ مليار جنيه بزيادة قدرها ٣,٧٩٥ مليار جنيه موزعة على ٣٧٩,٥ مليون سهم بواقع ٢,٥ سهم مجاني لكل سهم أصلي قبل الزيادة.

الجوائز التي حصدها البنك خلال ٢٠٢٢

وتتويجاً للجهود المتواصلة التي قام بها البنك خلال الفترة الماضية وخاصة في مجال التحول الرقمي، وتقديم خدمات مصرفية إلكترونية، وتنفيذه لاستراتيجية طموحة تؤهله أن يصبح من أكبر البنوك التجارية في مصر، حصد بنك التعمير والإسكان على العديد من الجوائز من مؤسسات عالمية مختلفة مثل البنك الأكفأ في تقديم خدمة الموبايل البنكي Most Reliable Mobile Banking Service Provider Egypt 2022 والبنك الأكفأ في تقديم خدمة الإنترنت البنكي Most Reliable Internet Banking Service Provider Egypt 2022، من مؤسسة World Business Outlook العالمية كما حصد جائزتي «البنك التجاري الاسرع نمواً» و«البنك الأسرع نمواً في إصدار البطاقات»، من مجلة جلوبال براند العالمية، وجائزتي «البنك الأسرع نموا في التجزئة المصرفية» و«البنك الأسرع نمواً في منح قروض السيارات» من مؤسسة إنترناشيونال بيزنس.■

LET
US
STAY
WITH
YOU.®

A summer like no other at The Nile Ritz-Carlton, Cairo







At The Nile Ritz-Carlton, Cairo we have the perfect summer plan for you in the heart of the Nile! Escape to where blue skies meet vibrant sunshine and poolside refreshing cocktails with music in the background and fun all around. From sumptuous dining experiences to rejuvenating spa summer specials, we have something for every taste and need.
ritzcarlton.com/cairo

THE NILE RITZ-CARLTON
CAIRO


SCB ELITE
Services from Suez Canal Bank
SCB ELITE offers a wide range of banking and non-banking benefits that designed to serve all your needs
Elite
Suez Canal Bank
19093
scbank.com.eg
Terms & Conditions apply



حسين رفاعي (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس)

الجهاز المصرفي المصري ضخم ويتطور ويدافع عن الإستقرار النقدي والمالي في السوق المصري

منذ تأسيسه وبنك قناة السويس يقدم أفضل المنتجات والخدمات المالية للعملاء، فضلاً عن إعتماده أفضل الإستراتيجيات لتحقيق الأمن والربحية، حيث يلتزم بالحفاظ على نمو وزيادة القيمة للعملاء وأصحاب الأسهم، الأمر الذي جعله أحد المصارف الرائدة لأكثر من ٤٠ عاماً.

في مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» بمناسبة عددها السنوي الممتاز، أعلن السيد حسين رفاعي، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس، أن الاقتصاد العالمي واجه العديد من الصدمات والتحديات التي لم يشهد مثلها منذ سنوات، متوقعاً أن يشهد الجهاز المصرفي المصري مزيداً من النمو والإستقرار بفضل الرؤية الإستباقية للقيادة السياسية والبنك المركزي المصري، لافتاً إلى المعاناة التي تشهدها أغلب الدول جرّاء تداعيات التضخم، مشيراً إلى الدور المحوري الذي يلعبه القطاع المصرفي العربي في تنمية الاقتصاد، مسلّطاً الضوء على أهم إنجازات بنك قناة السويس خلال العام ٢٠٢٢، مصرّحاً عن كيفية خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية، كاشفاً عن تطلعات البنك للعام ٢٠٢٣.

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟

– واجه الاقتصاد العالمي العديد من الصدمات والتحديات التي لم يشهد مثلها منذ سنوات. بداية من جائحة «كورونا» وانتشار سياسات الغلق إلى الصراع الروسي الأوكراني الذي خيم على العالم بتداعيات اقتصادية غير متوقعة. وقد تسبب ذلك في تخارج لرؤوس أموال المستثمرين الأجانب إضافة الى ارتفاع أسعار السلع. وفي ضوء ما سبق، تم اتخاذ إجراءات إصلاحية لضمان تحقيق نمو اقتصادي ومن أجل دعم هدف استقرار الأسعار على المدى المتوسط، تم رفع سعري عائد الايداع والاقراض بواقع ٨٠٠ نقطة خلال العام وجاء ذلك بهدف احتواء الضغوط التضخمية الناجمة ويقوم البنك المركزي المصري باستخدام أدواته النقدية لتحقيق هدف استقرار الاسعار.

وتؤكد جميع المؤشرات أن الجهاز المصرفي المصري ضخم ويتطور ويدافع عن الاستقرار النقدي والمالي في السوق المصري.

ومن المتوقع أن يشهد القطاع المصرفي المصري مزيداً من النمو والاستقرار. وما يؤكد ذلك استمراره خلال السنوات الماضية بالعمل بشكل جيد، وتحقيق نسب نمو عالية في معظم المجالات رغم الظروف السياسية والاقتصادية التي تتعرّض لها مصر والمنطقة.

وكل النتائج تمنح القطاع المصرفي المصري شهادة ثقة وتقدير تؤكد جدارته عالمياً، وحكمته في بناء قطاع قوي قادر على مساندة ودعم الاقتصاد من مؤسسات وأفراد في ظل الأزمات والاضطرابات الطارئة.

وبفضل الرؤية الاستباقية للقيادة السياسية والبنك المركزي المصري والقرارات الحكيمة التي اتخذت تحوطاً قبل اندلاع الأزمات جعلت القطاع أكثر قدرة على مواجهة التحديات العالمية والمحلية، وأدت إلى تحقيقه معدلات نمو تاريخية تفوّق بها على العديد من القطاعات المصرفية في كثير من دول العالم بالمؤشرات المصرفية الرئيسية من قروض وودائع وأصول. ومهد الطريق لدخول الصناديق السيادية العربية.

كما أن تطبيق إستراتيجيات البنك المركزي المصري تساهم في تعزيز الملاءة المالية للبنوك وفعالية إدارة وحوكمة جميع أنواع المخاطر، واتخاذ الإجراءات الاحترازية المناسبة، ما أدى إلى الاحتفاظ بدعامات مالية ومتطلبات رأسمال مرتفعة تفوق الحد الأدنى المقرر، وكذلك نسب سيولة عالية، وهو ما ينعكس بالإيجاب على الاقتصاد ككل.

كما أن البنوك العاملة في السوق المصري تمتلك ملاءة مالية قوية وقدرة في تخطي الأزمات، إضافة إلى امتلاك سيولة كبيرة على صعيد العملات المحلية والأجنبية، وأن الثورة الرقمية التي بدأتها البنوك المصرية جعلتها منافساً شرساً لنظائرها عالمياً، وتعزز من قاعدة المتعاملين مع المصارف وزيادة استخدام المعاملات المصرفية.

وأن البنوك المصرية تعد من أقوى القطاعات الاقتصادية في البلاد، ودائماً ما تساند الاقتصاد على النهوض والصمود أمام الأزمات، كما تعد السوق المحلية جاذبة للبنوك العالمية والكيانات الدولية للدخول والاستثمار لما تمتلكه من قوة مصرفية وقيادات حكيمة.

أثبت القطاع المصرفي العربي القدرة والصلابة على تجاوز التداعيات السلبية الناجمة عن التحديات

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية ان تواجه هذه التحديات؟

– تعاني أغلب الدول من تداعيات التضخم الذي ضرب الاقتصاد العالمي. وتتزايد التحذيرات من احتمال حدوث توترات اجتماعية بسبب الأزمة الاقتصادية، ما دفع بعدة دول لوضع برامج لحماية الفئات الأضعف من مواطنيها.

في حين دخل الاقتصاد العالمي في أزمة تضخم كبرى نتيجة لعدة عوامل أبرزها الغزو الروسي لأوكرانيا، سبقته تداعيات جائحة «كورونا» وكذلك أزمة سلاسل الإمداد في الصين وجنوب شرق آسيا وهو الأمر الذي أثر على العمليات التصنيعية في الكثير من دول العالم.

يؤدي القطاع المصرفي العربي دوراً محورياً في تنمية الاقتصاد العربي من خلال تمويل قطاع الأعمال والتجارة والاستثمار بالإضافة إلى توفير التمويل اللازم للأفراد لتلبية الإحتياجات المختلفة وفي مقدمتها تمويل التجارة الخارجية، استطاعت المصارف العربية تعزيز حقوق مساهميها من خلال بناء الاحتياطيات الكافية التي مكنتها من تلبية متطلبات بازل (Basel II) بتجاوز نسبتها ١٣٪، والإستعداد لتطبيق Basel III، كما أثبت القطاع المصرفي العربي القدرة والصلابة على تجاوز التداعيات السلبية الناجمة عن التحديات التي تواجه الاقتصاد على مستوى العالم ككل، والتي أدت إلى تباطؤ معدلات النمو الاقتصادي العالمي، فإن المصارف العربية تمكنت من تخطيها وتحقيق معدلات نمو وأداء جيد كما يمكن للبنوك ان تواجه التحديات الاقتصادية والعالمية عن طريق الاحتفاظ بمراكز قوية وحقوق ملكية قادرة على مواجهة الازمات.

يعتبر القطاع المصرفي العربي الأكثر جاهزية وحيوية في الاقتصاديات العربية، حيث تمتلك الدول العربية منظومة مصرفية قوية مستقرة ومتماسكة ولديها القدرة على مواكبة التطورات الدولية والتغيرات الأمر الذي يوفر قدراً كبيراً من التفاؤل بقدرة المصارف العربية على المساهمة بفعالية في عملية إعادة بناء الاقتصاديات العربية وتحقيق التنمية الشاملة والمستدامة ودعم الاستثمارات.

التأكد من كفاءة تكاليف المدفوعات

■ **برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟**

– إن توسيع إمكانية الحصول على التمويل، وخفض تكلفة المعاملات الرقمية، وتوجيه مدفوعات الأجور والتحويلات الاجتماعية من خلال الحسابات البنكية سيكون عاملاً أساسياً في تخفيف الصدمات الاقتصادية التي شهدتها البلدان النامية في الآونة الأخيرة.

ولخلق بيئة مواتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة يجب التأكد من كفاءة تكاليف المدفوعات لتشجيع البنوك على تقديم خدمات أكثر فعالية ، وضمان خدمات مقاصة وتسوية تتسم بالكفاءة، من خلال دور البنوك في العمليات ودورها الرقابي، وكذلك التشجيع على تهيئة ترتيبات إقامة بنية أساسية فعالة تعمل على خفض تكاليف إنجاز العمليات، وتشجيع نظم التسوية والمقاصة وأدوات الدفع الآمنة، مع ابتكار في المدفوعات، وكذا معالجة المعوقات القانونية والتنظيمية مع خلق أسواق مدفوعات قادرة على المنافسة، بشرط تطبيق تدابير كافية للتخفيف من المخاطر، لضمان عدم قيام المشاركين بتهديد سلامة وأمن النظام، مع إدخال تحسينات في أسواق التحويلات التي تتيح سبل جديدة للوصول إلى العملاء المستبعدين والمحرومين من الخدمات المالية.

وتستطيع البرامج الاجتماعية الحكومية الآن الحد من التأخيرات وتسرب الأموال عن طريق توجيه التحويلات بشكل مباشرة إلى الهواتف المحمولة للمستفيدين. وتلقى ملايين الأشخاص في البلدان النامية تحويلات بهذه الطريقة أثناء جائحة «كورونا» الأمر الذي ساعد على تخفيف آثار الجائحة على سبل كسب الرزق.

ومن الأهمية بمكان البناء على هذه الاتجاهات المشجعة، لاسيما في ظل المصاعب الاقتصادية في الوقت الراهن. وسيكون خفض تكلفة المعاملات الرقمية، يساعد في توجيه مدفوعات الأجور والتحويلات الاجتماعية من خلال الحسابات المالية عاملاً أساسيا في تخفيف الصدمات الاقتصادية الناجمة عن الاضطرابات الحالية.

ويُمكِن للحكومات والقطاع الخاص تقديم المزيد من الدعم لهذا التحوُّل، ويجب عليهم خلق بيئة مواتية من حيث السياسات وممارسة أنشطة الأعمال. بما يتيح تيسير خاصية التشغيل البيني للأنظمة. ويتطلب الأمر توسيع نطاق التمويل الرقمي مع رخص تكلفة خدمات الهاتف المحمول والحصول على خدمات الإنترنت بأسعار ميسورة. ويلزم أيضاً وجود حماية للمستهلكين، ولوائح تنظيمية مستقرة لتعزيز الممارسات الآمنة والنزيهة التي تزيد الثقة في النظام المالي.

ومن الضروري أيضاً اتخاذ برامج للتثقيف المالي وبالنسبة للملايين الذين مازالوا يفتقرون إلى حساب مالي، يجب أن نضاعف جهودنا ونجد سبلاً مبتكرة لربطهم بالنظام المالي، وبناء قدرة الاقتصاد على الصمود ومجابهة التحديات، وجني ثمار الشمول.

نتائج جيدة في ظل عاماً استثنائياً

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– حقق بنك قناة السويس نتائج جيدة في ظل عاماً استثنائياً متجاوزاً الظروف الاقتصادية الاستثنائية خلال عام ٢٠٢٢ حيث حدثت طفرة في مؤشرات البنك وارتفاع في عدد فروعه وتحديث كامل في المنظومة التكنولوجية للبنك.

على صعيد المؤشرات المالية قفزت صافي أرباح بنك قناة السويس الى ٧٣٥ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بقيمة ٣٧٧ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو قدرها ٩٥٪ مدعومة بزيادة صافي الدخل من العائد بنسبة ١٧٪. ووصلت الزيادة بصافي إيرادات الاتعاب والعمولات الى ٢٠٠ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ ١٤٢ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو تقدر بـ ٤١٪.

ارتفع اجمالي المركز المالي للبنك ليصل الى ٦٧ مليار جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٥٧ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو ١٤٪ مدعوماً بارتفاع ودائع العملاء بنسبة ١٤٪ لتصل الى ٥٨ مليار جنيه مصري مقارنة بـ ٥١ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

ونجح البنك في زيادة صافي محفظة القروض وتسهيلات العملاء بنسبة نمو ٢١٪ لتصل الى ٢٨ مليار جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٢٣ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

كما سجلت محفظة القروض الشخصية نمو ٤٦٪ لتصل الى ٢,٦ مليار جنيه مصري مقارنة بـ١,٨مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١. وارتفعت محفظة المشروعات الصغيرة والمتوسطة لتصل الى ١,٩ مليار جنيه مصري مقارنة بـ١,٥ مليار جنيه مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

واستثمر البنك في أكثر من ٤ صناديق خاصة لدعم الاستثمار في الشركات الصغيرة والمتوسطة والشركات الناشئة، كما دعمت هذه الصناديق عدد من الشركات الناشئة المهمة والتي تمكن من الوصول بقيمة ٣٥٠ مليون جنيه. كما ان محفظة التوريق ارتفعت الى ٣,٦ مليار جنيه مصري كما بلغت محفظة القروض العقارية ٤٠٠ مليون جنيه.

وعلى صعيد مواكبة التطورات تمكن البنك خلال الفترة الماضية من التوسع في طرح العديد من المنتجات الرقمية لتلبية حاجة العملاء بمرونة وبشكل يناسب التطور الرقمي الذي تشهده البلاد وتوسع البنك في مزاولة نشاط الصيرفة الإلكترونية كما تمكن البنك من زيادة عدد فروعه لتصل الى ٤٩ فرع بزيادة ١٥ فرعاً خلال الخمس سنوات الأخيرة منهم فرعان إليكترونيان مع تجديد الفروع القديمة لتتماشى مع الهوية البصرية الجديدة للبنك مع إتاحة جزء بها يقدم خدماته لكبار العملاء ويشمل تقديم الخدمات إلكترونياً وبطريقة تفاعلية كما يستهدف الوصول بعدد الفروع الى ٥٤ فرعاً بنهاية عام ٢٠٢٣ كما سيتم افتتاح فرع العاصمة الإدارية الجديدة بحلول نصف العام القادم.

وعلى صعيد الجوائز منحت مجلة أنترناشيونال فاينانس (المتخصصة في الأسواق الناشئة) **حسين رفاعي** رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس جائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٢ التي تقدمها إلى المسؤولين عن المؤسسات التي قدمت أعلى معايير التطوير والتميز، وتعتبر الجائزة استكمالاً لنجاحات البنك بعد تصنيفه ضمن قائمة فوربس لأقوى ٥٠ شركة مقيدة في البورصة لعام ٢٠٢٢.

وجدير بالذكر ان البنك حصد ٢٦ جائزة متنوعة خلال خمس سنوات وذلك تقديراً لما حققه البنك من إنجازات ومنها جائزة «أفضل بنك من حيث التمويل التجاري لعام ٢٠٢٢» من قبل الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، خلال حفل جوائز التميز والانجاز المصرفي لعام ٢٠٢٢، وذلك تقديراً لجهود البنك على تقديم أحدث الحلول المصرفية ومنتجات التمويل التجاري وتسخيرها لتلبية احتياجات عملائه المختلفة، وذلك خلال احتفالية كبيرة نظمها الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب في العاصمة التركية اسطنبول.

كما أن الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب قد منح بنك قناة السويس من قبل جائزة «التميز المصرفي في خدمة العملاء»، وذلك في احتفالية كبيرة أقامها الاتحاد في لبنان .

إنجازات مجال المسؤولية المجتمعية في عام ٢٠٢٢

يضع بنك قناة السويس المسؤولية المجتمعية على رأس أولوياته، حيث يسعى بشكل مستمر لتبني برامج فعالة لخدمة المجتمع، آخذاً في الاعتبار الاحتياجات الأساسية التي تواجه المجتمع في ٧ مجالات مختلفة مثل الصحة والتعليم ودعم ذوي الهمم ودعم الشباب والمرأة وريادة الأعمال والرياضة والفن والثقافة والحفاظ على البيئة والتكافل الاجتماعي لتوفير حياة كريمة وبيئة معيشية جيدة وكذلك مساندة الفئات الأكثر احتياجاً وبالتالي رفع القدرات البشرية والمجتمع.

أتطلع إلى وضع اقتصادي أكثر تحسناً خلال عام ٢٠٢٣

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– أتطلع إلى وضع اقتصادي أكثر تحسناً خلال عام ٢٠٢٣ يسود فيه تنامي للصادرات وعائدات القناة وأن يكون الاتجاه إلى الانطلاق بقوة الى التعافي الأخضر بآفاق جاذبة للاستثمارات المحلية والأجنبية وأن نرتكز على بنية تحتية قوية ومتطورة تساعد على استيعاب مزيد من الأنشطة الإنتاجية وان يتم ذلك في مواجهة الموجة التضخمية الحادة التي انعكست في ارتفاع السلع والخدمات.

ولا شك ان الدولة تتعامل مع التحديات العالمية بسياسات مرنة ترتكز في مسارتها على تنويع مصادر التمويل وتخفيض التكلفة بما يسهم في جذب شرائح جديدة من المستثمرين عن طريق ابتكار آليات تمويل جديدة مع إرساء دعائم مناخ مستقر ومستدام يكون اكثر تحفيزاً للصناعة والتصدير والإنتاج مع توسيع مساهمات القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي. ■

Need a temporary Guard?

We Can Fit You

For a few hours or a full day

TOP GUARD SECURITY









+961 70 333 176 www.tgs-lb.com info@tgs-lb.com

TopGuardSecurityLb TopGuardSecurity

د. أحمد جلال (رئيس مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات EBank):

حافظت الدولة المصرية والقطاع المصرفي فيها على الريادة والصمود نتيجة الإجراءات الاستباقية

ترأس د. أحمد جلال مؤخراً مجلس إدارة البنك المصري لتنمية الصادرات EBank ، وهو يمتلك خبرة أكثر من ٢٩ عاماً في القطاع المصرفي. «البيان الاقتصادية» حاورته لعددها السنوي الممتاز لمعرفة آراءه الشاملة وإستراتيجية البنك. ماذا قال؟



» نطمح أن نكون البنك الأكثر تميزاً «

■ كيف تقيمون القطاع المصرفي في مصر خلال عام ٢٠٢٢؟

– على مدار العقود الماضية واجه القطاع المصرفي كافة التحديات السياسية والاقتصادية المحلية والدولية بمنتهى الصلابة والقوة وتصدى لها بكفاءة وفاعلية من خلال إجراءات استباقية مكنت له الريادة والصمود وحققت له الامتياز بأن يصبح من أفضل القطاعات المصرفية التي تصدت لهذه الأزمات.

ولا شك أن هذه النجاحات كانت محل إشادات مؤسسات التمويل والتقييم الدولية والتي شهدت لمصر التفوق والريادة في تحقيق معدلات نمو تفوق النمو بدول المنطقة، وتأكيداً على أن الجهاز المصرفي المصري بقيادة البنك المركزي المصري قادر على تحقيق التطور الاقتصادي الذي تشهده البلاد من خلال برنامج متكامل للإصلاح المالي والمصرفي تم تطبيقه بنجاح واستطاع من خلاله زيادة رؤوس أموال مؤسساته وتحسين ملاءتها المالية بشكل غير مسبوق وتحقيق متطلبات ومعايير الاتفاقيات الدولية بما فيها اتفاقيات بازل وما توليه من اهتمام بمعايير كفاية رأس المال وتحقيق السلامة المصرفية في نواحي السيولة وإدارة المخاطر وكفاية رأس المال، فضلاً عن الالتزام بمعايير المحاسبة بما يضمن مزيداً من الشفافية وإتاحة البيانات الرقابية المطلوبة.

والحقيقة أن ذلك يعود لسنوات شهدت البلاد خلالها أحداثاً سياسية واقتصادية ومالية عديدة على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي بما فيها الأزمة المالية العالمية في ٢٠٠٧، وأحداث الربيع العربي وثورتي ٢٥ يناير في ٢٠١١، و٣٠ يونيو ٢٠١٣، بالإضافة إلى أزمة الدول الناشئة عام ٢٠١٨، وأزمة جائحة «كورونا» عام ٢٠١٩ والتي لحقتها أزمة الحرب الروسية – الأوكرانية.

وتظهر قوة القطاع المصرفي المصري في تطبيق السياسة النقدية التيسيرية التي أطلقها البنك المركزي المصري لمساندة القطاعات الاقتصادية في مواجهة التداعيات السلبية التي خلفتها جائحة «كورونا»، إذ تضمنت آنذاك تلك السياسة على سبيل المثال لا الحصر:

– تخفيض سعر الفائدة بنحو ٤٪ لتحفيز الاقتصاد على النمو.

– تأجيل جميع الاستحقاقات الائتمانية للعملاء لمدة ٦ أشهر.

– تنفيذ مبادرات البنك المركزي المصري لتحفيز قطاعات الاقتصاد المصري بمبادرة تمويلية قيمتها ١٠٠ مليار جنيه مصري للقطاع الخاص الصناعي والقطاع الزراعي بسعر إقراض سنوي ٨٪ متناقص.

– فضلاً عن عدد من المبادرات التي تم إطلاقها منذ عام ٢٠١٦ لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر بنحو ٢٠٠ مليار جنيه مصري بسعر إقراض ٥٪ سنوياً والتي تم تعديل نسبة تمويلاتها بمحافظ البنوك من ٢٠٪ إلى ٢٥٪ بناءً على تعليمات البنك المركزي المصري لإتاحة التمويل لأكبر عدد من هذه المشروعات وتحفيز البنوك على زيادة محافظ تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر.

– مبادرة لتمويل قطاع السياحة وتجديد المنشآت السياحية وتمويل سداد رواتب العاملين بهذا القطاع والذي تضرر بشكل ملحوظ جراء استمرار التداعيات السلبية لجائحة «كورونا».

– دعم فئات الشعب من متوسطي ومحدودي الدخل من خلال مبادرة التمويل العقاري بقيمة تمويلية ١٠٠ مليار جنيه مصري بفائدة ٣٪ وآجال سداد تصل إلى ٣٠ سنة ويعد ذلك أمراً غير مسبوق بهدف دعم فئات الشعب المختلفة في الحصول على المسكن المناسب. يأتي ذلك بخلاف مبادرة أخرى للتمويل العقاري بقيمة تمويلية تصل إلى ٥٠ مليار جنيه مصري لصالح متوسطي الدخل، بسعر عائد ٨٪ على أساس متناقص لمدة حدها الأقصى ٢٠ سنة.

كما قام البنك المركزي المصري أيضاً بإطلاق استراتيجية الشمول المالي ٢٠٢٢–٢٠٢٥ لتحقيق عدد من أهداف استراتيجية التنمية المستدامة (رؤية مصر ٢٠٣٠) وعلى وجه الخصوص الهدف الخاص بتحقيق اقتصاد تنافسي ومتنوع بحيث تسعى الدولة إلى تكامل العدالة الاقتصادية مع العدالة الاجتماعية.

كل هذه المبادرات تعتبر دلالة قوية على تمتع الجهاز المصرفي المصري بقدر كبير من السيولة تعزز قدرته على التوظيف والإقراض، وظهرت نتيجتها الإيجابية في المؤشرات والنتائج الآنية:

١– ارتفعت السيولة المحلية بمقدار ١٩٣,٩ مليار جنيه مصري بمعدل ٢,٩٪ خلال الفترة يوليو/أغسطس من العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣ لتصل إلى ٦,٨ تريليون جنيه مصري في نهاية أغسطس ٢٠٢٢، وقد بلغ معدل نمو السيولة المحلية بالعملة المحلية ٢٢,٣٪ في أغسطس ٢٠٢٢.

٢– ارتفع صافي الأصول المحلية لدى الجهاز المصرفي بمقدار ٢٠٧,٧ مليار جنيه مصري بمعدل ٣٪ خلال الفترة يوليو/أغسطس من العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣.

٣– بلغ إجمالي النمو في الودائع بالعملة المحلية ٢٣,٤٪، كما بلغ إجمالي النمو في الودائع بالعملة الأجنبية ٣٦,٨٪ في أغسطس ٢٠٢٢.

٤– بلغ إجمالي قروض العملاء ٣,٦٤٣ مليار جنيه مصري في أغسطس ٢٠٢٢ مقابل ٣,٠٩٩ مليار جنيه مصري في ديسمبر ٢٠٢١. وقد بلغ حجم قروض العملاء لنحو ٤٧,٧٪ من حجم الودائع في أغسطس ٢٠٢٢.

٥– بلغت نسبة القروض غير المنتظمة / إجمالي القروض ٣,٢٪ بمعدل تغطية ٩٢,١٪ في يونيو ٢٠٢٢.

وهنا اود الإشارة إلى أنه لولا قوة وصلابة القطاع المصرفي المصري ما كان تقدم Standard Chartered Bank بطلب لتدشين فرع له في السوق المصري حيث حصل على الترخيص النهائي من البنك المركزي المصري ومتوقع افتتاح أول فرع له خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٣.

كما أنه في نوفمبر ٢٠٢٢ وفي ضوء توجه البنك المركزي المصري نحو العمل على تحقيق أهداف التنمية المستدامة و«رؤية مصر ٢٠٣٠» فقد قرر أن تلتزم كافة البنوك بما يأتي:

– إدراج سياسات التمويل المستدام ضمن السياسات الائتمانية والاستثمارية للبنك.

– قيام مجلس إدارة البنك بمتابعة مدى الالتزام بتطبيق السياسات والإجراءات التنفيذية المتعلقة بالتمويل المستدام واعتماد التقارير التي يتم إعدادها في هذا الشأن.

– إنشاء إدارة مستقلة للاستدامة والتمويل المستدام تتبع الرئيس التنفيذي (العضو المنتدب) أو نائبه في موعد أقصاه أول ابريل ٢٠٢٣.

– إعداد تقارير دورية وموافاة إدارة الاستدامة بالبنك المركزي المصري بها بصفة دورية.

حقق البنك معدلات نمو غير مسبوقة وطفرة كبيرة على مستوى نتائج الأعمال

■ ما هي انجازات البنك المصري لتنمية الصادرات للعام ٢٠٢٢؟

– حقق البنك معدلات نمو غير مسبوقة وطفرة كبيرة على مستوى نتائج الأعمال حيث بلغ صافي الربح بعد الضرائب ٩٤٤ مليون جنيه مصري بنهاية الربع الثالث ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بمبلغ ٣٥١ مليون جنيه مصري بالعام السابق (٩ اشهر) بمعدل نمو يصل الى ١٦٩٪.

كما ارتفع صافي الدخل من العائد ليصل الى ٢٠٨٠ مليون جنيه مصري بزيادة قدرها ٧٢٩ مليون جنيه مصري وبمعدل نمو يصل الى ٥٤٪ ويرجع الارتفاع في صافى الدخل من العائد مقارنة بالعام السابق الى زيادة حجم الأنشطة وبصفة خاصة تمويل التجارة الدولية ما يعكس دور البنك في مساندة ومساعدة المصدرين وتعزيز القدرة التنافسية لهم بالإضافة الى التوسع في نشاط التجزئة المصرفية.

هذا وقد ارتفع إجمالي الأصول ليصل الى ٨٧ مليار جنيه مصري بزيادة قدرها ١١ مليار جنيه مصري وبمعدل نمو ١٤٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ وبزيادة قدرها ٣٠ مليار جنيه مصري ومعدل نمو ٥٣٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠،كما ارتفع صافى محفظة القروض والتسهيلات ليصل إلى ٤٢ مليار جنيه مصري بزيادة قدرها ٧ مليار جنيه مصري وبمعدل نمو ٢٠٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١، وبزيادة قدرها ١١ مليار جنيه مصري و معدل نمو ٣٥٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠.

وارتفعت محفظة الودائع بمبلغ ٧ مليار جنيه مصري لتصل إلى ٧١ مليار جنيه مصري بمعدل نمو ١١٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ وبزيادة قدرها ٢٧ مليار جنيه مصري و معدل نمو ٦١٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠.

وكذلك إجمالي حقوق المساهمين ارتفع ليصل إلى ٩ مليار جنيه مصري بزيادة قدرها ٢ مليار جنيه بمعدل نمو ٣٤٪ عن المحقق في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١ وبزيادة قدرها ٣ مليار جنيه ومعدل نمو ٥٠٪ عن ٣٠ يونيو ٢٠٢٠.

بلغ أيضاً معدل العائد على متوسط الأصول ١,٦٪ مقارنة بـ٠,٩٪ في العام السابق وبلغ معدل العائد على متوسط حقوق المساهمين ١٩,٨٪ مقارنة بـ١٠,٥٠٪ في ٣١ ديسمبر ٢٠٢١.

ومن المؤشرات الإيجابية، مؤشرات جودة الأصول حيث بلغت نسبة محفظة القروض الغير منتظمة لإجمالي محفظة القروض ٣,٢٪ بنهاية ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢.

أما في مجال المسؤولية المجتمعية استمر البنك في القيام بدوره من خلال تقديم الدعم لأكثر القطاعات احتياجاً في الدولة وهما قطاعي التعليم والصحة عن طريق دعم مؤسسات ومشروعات صحية ضخمة وتقديم منح دراسية للعديد من الطلاب المتفوقين في التعليم الأساسي والفني بالإضافة إلى دعم البحث العلمي، وكذلك ذوي الاحتياجات الخاصة.

وكذلك استمر البنك في تقديم صورته الذهنية الجديدة EBank التي تم اطلاقها في مطلع هذا العام تحت شعار «عالم جديد احنا أوله» مخاطباً مختلف شرائح العملاء بحزمة منتجات مصرفية متميزة مع التركيز على الخدمات الرقمية والإلكترونية الحديثة.

نطمح بأن نكون البنك الأكثر تميزاً

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نطمح بأن نكون البنك الأكثر تميزاً، خاصة في ظل تحقيق مصرفنا لأهدافه الاستراتيجية والتي تم العمل بها خلال الفترة من ٢٠١٧ حتى ٢٠٢٢. وما يتطلبه ذلك من مرونة في اتخاذ القرار وطرح منتجات تتناسب مع طبيعة التطور السريع بالأسواق، خاصة في ظل دخول منافسين جدد خلال الفترة السابقة ذوي طبيعة مختلفة كشركات التكنولوجيا المالية.

ونحن نعمل على الحفاظ على مكتسباتنا والتي تم تحقيقها خلال الفترة السابقة مع استهداف شرائح عملاء جديدة اعتماداً على وسائل وأدوات التكنولوجيا الحديثة واستخدام الذكاء الاصطناعي بصورة أساسية، سواء على مستوى المنتجات أو الفروع مع عدم إغفال الدور الفعّال للحوكمة والالتزام المصرفي وقياس المخاطر. هذا بالإضافة إلى استمرار البنك في تقديم منتجات التجارة الخارجية وخدمات المصدرين و إحلال المنتج المحلي محل الواردات، مع عدم إغفال أنشطتنا في مجال التمويل الأخضر والمستدام إضافةً إلى تمويل الشركات بجميع أنواعها ومنتجات التجزئة المصرفية، وكذلك مشروعاتنا في مجال المسؤولية المجتمعية وتنمية المجتمع.

القطاع المصرفي يتمتع بقوة ومتانة مراكزه المالية

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟

– بالرغم من التحديات الدولية والتداعيات السلبية التي خلفتها كل من جائحة «كورونا» والحرب الروسية – الأوكرانية على الاقتصاد العالمي ككل، فإن القطاع المصرفي ما زال يتمتع بقوة ومتانة مراكزه المالية وارتفاع معدلات السيولة ما استدعى تدخل البنك المركزي المصري من خلال أدوات السياسة النقدية والسوق المفتوح لسحب فائض السيولة من القطاع المصرفي بشكل أسبوعي وهو ما يدل على ارتفاع معدلات السيولة في القطاع.

كما قام البنك المركزي المصري باتخاذ اجراءات إصلاحية لضمان استقرار الاقتصاد الكلي وتحقيق نمو اقتصادي شامل ومستدام من خلال:

١) رفع سعر الفائدة ثلاث مرات في مارس بواقع ١٠٠ نقطة و في مايو بواقع ٢٠٠ نقطة وأيضاً في أكتوبر ٢٠٢٢ بواقع ٢٠٠ نقطة للسيطرة على التضخم الذى بلغ ١٦,٢٪ في أكتوبر ٢٠٢٢ مقابل ١٥٪ في سبتمبر ٢٠٢٢.

٢) في فبراير ٢٠٢٢ تم اصدار تعليمات بوقف التعامل بمستندات التحصيل في تنفيذ كافة العمليات الاستيرادية والعمل بالاعتمادات المستندية فقط مع استثناء الشحنات حتى مبلغ ٥ آلاف دولار أميركي أو ما يعادلها بالعملات الأخرى. كذلك في أكتوبر ٢٠٢٢ تم اصدار قرار بزيادة الشحنات المستثناة الى ٥٠٠ ألف دولار أميركي أو ما يعادله بالعملات الأخرى علماً بأن تلك التعليمات سيتم الغائها بالكامل قبل نهاية ٢٠٢٢ بما يعد بمثابة حافز لدعم النشاط الاقتصادي على المدى المتوسط.

٣) أما في أكتوبر ٢٠٢٢ فقد أعلن البنك المركزي المصري بناء وتطوير سوق المشتقات المالية بهدف تعميق سوق الصرف الأجنبي ورفع مستويات السيولة بالعملة الأجنبية من خلال الآتي:

– السماح للبنوك بالقيام بعمليات الصرف الآجلة (FX FORWARD) للعملاء من الشركات بشرط أن يكون الغرض منها تغطية مراكز العملاء الناتجة عن أي من العمليات التجارية التي تتم عن طريق البنك ذاته، مع السماح للبنوك بالقيام بعمليات الصرف الآجلة مع البنوك المحلية لغير أغراض المضاربة.

– السماح للبنوك بالقيام بعمليات مبادلة أسعار الصرف (FX SWAPS) للعملاء من الشركات بشرط أن يكون الغرض منها تغطية مراكز العملاء الناتجة عن أي من العمليات التجارية.

– السماح للبنوك بالقيام بأية عمليات صرف آجلة غير قابلة للتسليم (NON DELIVERABLE FORWARDS NDF) للعملاء من البنوك أو المؤسسات أو الأفراد مع مراعاة عدم السماح بالقيام بتلك العمليات لأغراض المضاربة.

واستطاع القطاع المصرفي المصري منذ بداية تحرير سعر الصرف في نهاية عام ٢٠١٦ وحتى الآن تلبية الطلب المتزايد من العملاء على العملة الأجنبية بالأسعار الرسمية، مما ساهم في ضبط سوق الصرف والقضاء على سوق العملة الموازي بشكل نهائي، مع تحسن ملحوظ في المراكز المالية بالعملات الأجنبية لدى البنوك والبنك المركزي المصري، حيث تصاعد المركز المالي الإجمالي للبنوك بخلاف البنك المركزي المصري بمقدار ٤٧٤,٣ مليار جنيه مصري بمعدل ٤,٧٪ خلال الفترة يوليو/أغسطس من العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣ ليصل إلى نحو ١,٥ تريليون جنيه مصري في نهاية أغسطس ٢٠٢٢.

خطوات ضرورية لخلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– في نظري لا بد من تفعيل دور إدارات مخاطر نظم وتكنولوجيا المعلومات مع القيام بالتقييم الدوري للمخاطر التقنية والبرمجيات ووسائل الاتصال وأنظمة حماية البيانات وشبكات البنك، مع ضرورة قيام الإدارة بمتابعة كافة التعليمات والضوابط الرقابية الواردة من البنوك المركزية والجهات الرقابية لضمان وضع الإجراءات الرقابية للحد من المخاطر التقنية ومتابعتها بفعالية مشتملاً تطوير إدارات مخاطر التغيير بالبنوك. ■

ارتفاع أرباح بنك مسقط ٦٪ إلى ٢٠٠,٨ مليون ريال عماني



أعلن بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عمان، عن النتائج المالية الأولية غير المدققة للعام ٢٠٢٢ حيث حقق البنك ربحاً صافياً قدره ٢٠٠,٧٥ مليون ريال عماني بزيادة نسبتها ٥,٩٪ عن نفس الفترة من العام ٢٠٢١.

كما سجل صافي محفظة القروض والتسليفات والتي تشمل التمويل الإسلامي ارتفاعاً بنسبة ٢,٤٪ إلى ٩,٤١٤ مليون ريال عماني.

وبلغت إيداعات الزبائن ٨,٦٤٧ مليون ريال عماني.

وبلغ إجمالي الأصول ١٢,٧٧٠ مليون ريال عماني وإجمالي حقوق المساهمين ١,٧٢٤ مليون ريال عماني.

بنك مسقط يفوز بجائزة أفضل بنك يقدم الخدمات المصرفية الرقمية للشركات والمؤسسات



إشادة بجهوده في مجال المساهمة لتعزيز التحول الرقمي في القطاع المصرفي، فاز بنك مسقط، بجائزة أفضل بنك رقمي للشركات والمؤسسات في عُمان من مؤسسة (Global Finance) العالمية خلال حفل في دبي، وتسلم الجائزة **محمد بن سلطان الحبسي**، الممثل الرئيسي للمكتب التمثيلي لبنك مسقط في دولة الإمارات، هذا وقد اشتملت معايير اختيار الفائزين الاستراتيجية التي يتبعها البنك لجذب الزبائن وتقديم الخدمات الرقمية والاستفادة من العروض الرقمية ونمو شريحة الزبائن الذين يستخدمون الخدمات الرقمية، وتنوع المنتجات المعروضة، والفوائد المكتسبة التي تحققت من خلال المبادرات الرقمية، إضافة إلى تصميم الموقع الإلكتروني وتطبيق الهاتف النقال وفعالية وظائفهما.

وبهذه المناسبة، قدّمت **إلهام بنت مرتضى آل حميد**، مدير عام الأعمال المصرفية للشركات ببنك مسقط، خالص الشكر لمؤسسة (Global Finance) على هذه الإشادة بخدمات ومنتجات بنك مسقط الرقمية المبتكرة التي أضافت الكثير للزبائن خاصة مع توجه العالم نحو التحول الرقمي في مختلف القطاعات، مضيفةً إن البنك يلتزم بتقديم أحدث الخدمات المصرفية الرقمية لزبائنه من الشركات والمؤسسات، ومع التركيز على توفر قنوات مختلفة ومنتجات جديدة لتلبية مختلف احتياجات القطاعات يواصل بنك مسقط الحفاظ على مسيرته الريادية من خلال العمل على تضمين الابتكار في مختلف أعماله وتطوير خدماته الحديثة منها الخدمات المقدمة عبر الإنترنت والمدفوعات الرقمية، وبهذه المناسبة يسعدنا أن نقدم الشكر والتقدير لزبائننا الكرام على ثقتهم المستمرة بالخدمات والمنتجات التي يقدمها البنك.

لقد ساعد التحول الرقمي على تعزيز الشمول المالي وهو ما يأتي تماشيا مع «رؤية عُمان ٢٠٤٠»، كما ساعدت هذه التطورات الحديثة الزبائن على الوصول إلى الخدمات بصورة أسرع وأكثر ملاءمة لهم، وباعتباره المؤسسة المصرفية الرائدة في السلطنة، يمتلك البنك أكبر شبكة مصرفية في البلاد تشمل ١٧٤ فرعاً وأكثر من ٨٠٠ جهاز من أجهزة الصراف الآلي والإيداع النقدي والأجهزة متعددة الاستخدامات، كما يمكن للزبائن من الشركات الوصول إلى فروع البنك المخصصة للشركات في روي وغلا وصحار وصلالة وأيضا الاستفادة من فروع البنك الأخرى المتوزعة في مختلف المحافظات.

بنك مسقط يفوز بجائزة أفضل مؤسسة في مجال علاقات المستثمرين



تتوالى الإشادة والتتويج بالجوائز والشهادات التقديرية من مختلف المؤسسات الإقليمية والعالمية على دور بنك مسقط وريادته في تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية للزبائن من أفراد وشركات، وفي هذا الإطار وضمن جوائز جمعية علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط، فاز البنك بجائزة أفضل مؤسسة في مجال تعزيز علاقات المستثمرين، حيث أقيم الحفل مؤخراً في مدينة الرياض، وتسلم الجائزة نيابة عن البنك **ناصر البلوشي**، من فرع بنك مسقط بمدينة الرياض، بحضور عدد من المسؤولين لكبرى المؤسسات والشركات في المنطقة. هذا وتعتبر جمعية علاقات المستثمرين بالشرق الأوسط، منظمة مستقلة غير ربحية متخصصة في مجال تعزيز علاقات المستثمرين والمعايير الدولية في حوكمة الشركات وتعد هذه المبادرة جزءاً من الجهود التي تبذلها المنظمة بالشراكة مع المنظمين والبورصات في المنطقة لتعزيز الإفصاحات وأهمية الكشف عن المعلومات.

هذا وتهدف جمعية علاقات المستثمرين بالشرق الأوسط إلى تعزيز سمعة وكفاءة وجاذبية أسواق رأس المال في الشرق الأوسط من خلال تعزيز الحوار بين الأعضاء وتشجيع مجتمع علاقات المستثمرين لتطبيق أفضل الممارسات ضمن القطاع وتعمل الجمعية بالتعاون مع البورصات والمنظمين وجهات أخرى مشاركة في السوق لدعم الشركات في برامج التطوير والشهادات المهنية. وفي هذا الإطار، يلتزم بنك مسقط باعتباره المؤسسة المصرفية الرائدة في سلطنة عُمان، على تطبيق العمل لاتباع أفضل الممارسات في علاقاته الاستثمارية والحرص على تعزيز الشفافية وتطوير مجتمعات الأسواق.

المتحدة للأوراق المالية
UNITED SECURITIES

e-tadawul ثقة وشفافية في

بسيط

سريع

سهل الاستخدام



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.

عبد الحكيم العجيلي (الرئيس التنفيذي لبنك ظفار ورئيس جميعة المصارف العُمانية):

يستمر بنك ظفار بعملية التطور والتوسّع المحلي والتحوّل الرقمي



بصفته ثاني أكبر البنوك في السلطنة من حيث القيمة السوقية، تمكن بنك ظفار من تحقيق سمعة ممتازة كمؤسسة مالية ذات التزام قوي بالاستقامة والنمو، وبالإضافة إلى المنتجات والخدمات المصرفية المعتادة أصبح يوفر العديد من الخدمات المصرفية الإلكترونية، ومع أصول تتجاوز قيمتها ٤,٢١ مليار ريال أضحى بنك ظفار من أسرع البنوك نمواً في السلطنة ويتمتع بحضور قوي في القطاع المصرفي التجاري والأعمال المصرفية الفردية وتمويل المشاريع.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» الرئيس التنفيذي عبد الحكيم العجيلي الذي أشار إلى تاثير الأزمات المتلاحقة على اقتصادات دول المنطقة ولكن ليس بالحجم الذي وصلت إليه الدول الغربية نظراً لما حققته الدول العربية من عوائد جيدة نتيجة الارتفاعات في أسعار النفط، فبالنسبة إلى سلطنة عمان هي في تحسن مستمر لناحية التصنيف الائتماني ونمو عائداتها النفطية ما جعلها تواجه التحديات القائمة ودفع بالعجلة الاقتصادية نحو الأمام. ومن ناحية أخرى، أوضح العجيلي أن القطاع المصرفي العُماني هو من أهم القطاعات وله الدور الأساسي في تحقيق التوازن المالي والاستقرار الاقتصادي.

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات أبرزها ارتفاع أسعار الفوائد، التضخم، اضطراب سلاسل التوريد، الحرب الروسية الأوكرانية. في رأيكم هل تأثرت المنطقة العربية سلباً بهذه الأزمات التي فرضت نفسها؟

– هناك ارتباط وثيق ما بين الأسواق الخليجية والعربية بالأسواق العالمية، وبالتالي هناك تأثير واضح لهذه الأزمات على اقتصادات دول المنطقة إنما ليس بالحجم الذي بلغته الدول الأوروبية والولايات المتحدة الأميركية، وذلك يعود إلى العوائد المحققة من ارتفاع أسعار البترول لعدد كبير من دول مجلس التعاون الخليجي. ومن المتوقع أن يحمل العام المقبل استقراراً في ارتفاع معدلات الفائدة.

وفي سياقٍ آخر، نجحت معظم دول الخليج بتحقيق فوائض قياسية في ميزانياتها بدعم من الارتفاع الحاد في أسعار النفط واستطاعت الوصول إلى إيرادات ضخمة مدفوعة بالارتفاعات المتتالية لأسعار النفط.

وفي ما يتعلق بسلطنة عُمان هي مقبلة على مرحلة إيجابية من ناحية تحسن تصنيفها الائتماني ونمو عائدات الدولة من النفط بما يفوق زيادة الانفاق، كما بدأت تسديد الديون المتوجبة عليها رغم الضغوطات وتمكنت الدولة من التصدي لكل التحديات القائمة ما انعكس إيجاباً على العجلة الاقتصادية والمشروعات الحيوية، وعزز من قدرتها على القيام بعملية توازن بين المداخيل المرتبطة بالنفط وتلك المتعلقة بالقطاعات والصناعات الأخرى في الدولة.

يعتبر القطاع المصرفي لاعباً أساسياً في الحفاظ على التوازن المالي

■ كيف تقوّمون وضع القطاع المصرفي في سلطنة عُمان خلال المرحلة الماضية؟

– يعتبر القطاع المصرفي من أهم القطاعات الاقتصادية ما يجعله لاعباً أساسياً في الحفاظ على التوازن المالي والاستقرار الاقتصادي للسلطنة. وأسوة بالقطاعات المصرفية في الدول الأخرى تأثر السوق نتيجة الاضطرابات التي خلّفتها جائحة «كوفيد–١٩»، إلا أننا تمكنا من التصدي لها والوقوف إلى جانب عملائنا الذين بدورهم يحاربون للصمود وتخطي الأزمات، كما قدم بنك ظفار العديد من التسهيلات وإجراءات التحفيز لدعم عجلة الاقتصاد والخروج بأسرع وقت من تداعيات الأزمة.

يستمر البنك بعملية التطور

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على بنك ظفار؟

– يستمر البنك بعملية التطور ودخل في مرحلة توسع محلي وزيادة عدد الفروع نحو المناطق التي ليس لدينا وجود فيها أو تلك التي تحتاج إلى المزيد من الفروع ما يسهم في زيادة معدلات الاختراق. وتماشياً مع التطورات العالمية في عملية التحول الرقمي والخدمات المصرفية الإلكترونية تمكنا من قطع شوط كبير في هذه المسألة.

وفي ما يتعلق بموضوع الاندماج هناك انفتاح كبير من جانبنا على أي فرصة نجدها مناسبة انطلاقاً من تشجيع البنك المركزي لعمليات الدمج والاستحواذ في السوق المصرفي بحيث هناك ضرورة لوجود كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية ضخمة وتساهم في التنمية المحلية والتوسع الخارجي.

تعمل جمعية المصارف على تذليل العقبات

■ بصفتكم رئيس مجلس إدارة جمعية المصارف العمانية ما هي أبرز الإنجازات والمشروعات التي قمتم بتنفيذها؟

– نعمل على توحيد جهودنا في سبيل دعم القطاعين الصناعي والتجاري في البلاد على النمو والتطور، لذلك كانت هناك العديد من مجالات التعاون مع منظمي القطاع بهدف وضع أطر تنظيمية وإجراءات تساهم في استقطاب الاستثمارات الخارجية، وذلك من خلال إجراء بعض التعديلات على النظم والقوانين القائمة إلى جانب تقديم العديد من التسهيلات لجذب رؤوس الأموال الخارجية والاستثمارات الأجنبية والمنافسة في هذا المجال على المستوى الإقليمي، انطلاقاً من وجود الكثير من مقومات جذب على مستوى الموارد البشرية والمهارات ما يعطي ثقة أكبر بالسوق وقدرات أعلى على استقطاب استثمارات أجنبية لما لها من دور بارز في تفعيل العجلة الاقتصادية ومن هنا عملنا على تذليل بعض العقبات والعراقيل التي كانت تحول دون استقطاب استثمارات خارجية وتمكنا من تحقيق خطوات طموحة في هذا الصدد. بالإضافة إلى علاقاتنا القوية مع البنك المركزي ومختلف المؤسسات المالية والوزارات في الدولة.

■ كيف تقوّمون نتائج بنك ظفار المحققة لعام ٢٠٢٢؟

– من المتوقع تسجيل نتائج إيجابية وأفضل من تلك المحققة خلال العام الماضي، آملين الاستمرار بهذا التوجه والوصول إلى المزيد من التقدم في الخدمات والحلول المصرفية بهدف دعم المجتمع العُماني والمساهمة في الاقتصاد الوطني. ■



QIC
الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع.م
Oman Qatar Insurance Company SAOG

Providing innovative insurance solutions and services in Oman

- Seamless
- Affordable
- Premium Services
- High Ethical Standards
- Tailor-made

Home
Travel
Health
Motor
Marine
Workmen's Compensation

80067421
FOLLOW US

نحو مستقبل آمن
towards a safer future



خالد الكايد (الرئيس التنفيذي لبنك نزوى):

اكتسبنا مكانة مرموقة كمصرف إسلامي الأكثر موثوقية في البلاد

يرسخ بنك نزوى NIZWA BANK نفسه كمؤسسة مصرفية إسلامية رائدة، تتبنى نهج التطور وتحرص على الاستثمار في التكنولوجيا والموارد البشرية.

في حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للبنك السيد خالد الكايد، أكد أن البنك في طليعة المصارف التي ساهمت في تحقيق معايير جديدة للارتقاء بهذا القطاع، مشيراً إلى تبنيه خطط واستراتيجيات ملموسة في إحداث نقلة نوعية في مجال التحول الرقمي واستقطاب خدمات ومنتجات مستدامة وصديقة للبيئة. وفي معرض حديثه لفت إلى تحقيق البنك نتائج مالية قوية تعود إلى الشمول المالي والاستدامة التي تشكل جزءاً من نسيج عملياته التشغيلية.

■ **كيف تقيمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال عام ٢٠٢٢ ؟**

– تشير الإحصائيات إلى استمرار نمو الأصول لدى القطاع المصرفي في السلطنة الذي يحافظ على أدائه الجيد وقدرته على امتصاص الصدمات بفضل قوة مؤشرات السلامة المالية، وتوجه البنوك المستمر نحو زيادة رؤوس أموالها وما لديها من احتياطيات، كما تأتي عمليات الاندماج الجارية بين البنوك المحلية لتدعم تنافسية القطاع والمركز المالي للمصارف.

وأوضحت إحصائيات صادرة عن البنك المركزي العماني ارتفاع إجمالي الموجودات لدى البنوك التجارية والمصارف والنوافذ الإسلامية في السلطنة إلى ٣٨,٦ مليار ريال عماني بنهاية أكتوبر الماضي، وتتضمن ٦,٤ مليار ريال عماني من أصول قطاع الصيرفة الإسلامية ، فيما سجلت نسبة القروض إلى إجمالي الودائع ١١٣٪ بنهاية أكتوبر الماضي مقارنة بـ١٠٩٪ في نهاية سبتمبر، وزاد نمو الائتمان المصرفي لدى البنوك التجارية والإسلامية على أساس سنوي بنسبة ٤,١٪ مسجلا ٢٨,٩ مليار ريال عماني بنهاية أكتوبر من العام ٢٠٢٢.

كما حافظ القطاع المصرفي على قدرته على امتصاص صدمات متنوعة دون التأثير سلباً على عرض الائتمان والاقتصاد الحقيقي، كما أشاد تقرير صندوق النقد الدولي في ختام مشاورات المادة الرابعة مع سلطنة عمان إلى الأداء الجيد للجهاز المصرفي العماني في مواجهة الصدمات الأخيرة، والتي كان من أهمها تفشي الجائحة، وأوضح الصندوق أن هذا الأداء جاء مدعوماً بالرقابة الحصيفة للبنك المركزي العُماني إضافة إلى كفاية الاحتياطيات.

وتبدو مؤشرات السلامة المالية في القطاع المصرفي قوية بفضل مراكمة رصيد كبير من الاحتياطيات الوقائية قبل الأزمة، وقلة المخاطر التي تواجه المصارف غير أن نمو الائتمان المقدم للقطاع الخاص يظل ضعيفاً منذ تفشي الجائحة.

■ **برأيكم كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟**

– في إطار استراتيجيته الرامية نحو التحول الرقمي وتوظيف الابتكار في نطاق عملياته يسعى بنك نزوى نحو قيادة دفة صناعة الصيرفة الإسلامية في السلطنة، بالإضافة إلى أن يكون الخيار الرقمي المفضل للعملاء وذلك للقطاع المصرفي ككل عبر توثيق الأواصر وتعزيز الثقة والشفافية وسهولة التعامل عبر قنواتنا المصرفية في ظل التطورات المتسارعة التي يشهدها قطاع الرقمنة. ويولي البنك أهمية قصوى للارتقاء بمستوى الخدمات المصرفية الإسلامية التي نقدمها من خلال توظيف أحدث التقنيات المالية المتاحة في السوق والتي تلبي احتياجات العملاء المتنوعة، ونشهد اليوم الانتشار الواسع للتقنيات الرقمية الأمر الذي يقدم لنا فرصاً سانحة لإثراء تجربة العملاء مع بنك نزوى وتعزيز الدور الذي نلعبه في حياتهم، حيث لا طالما كان البنك في طليعة الابتكار التكنولوجي في القطاع.

بناء على الاستراتيجية للتحول الرقمي التي رسمناها في بنك نزوى فقد قمنا بضخ استثمارات كبيرة جداً وذلك من أجل توظيف أفضل وأحدث الحلول المصرفية الرقمية بهدف تزويد عملائنا بخدمات مصرفية مبتكرة تتسم بمستوى عال من الحماية والأمان والذكاء الرقمي، في الوقت الذي تمنح عملائنا الأريحية والسهولة في إجراء معاملاتهم المصرفية بشكل سلس وشفاف. وعلاوة على ذلك فقد عملنا على توظيف كفاءات محلية ذات خبرة عالية في مجال رقمنة الصيرفة الإسلامية من أجل تحقيق الأهداف المرسومة لاستراتيجية البنك للتحول الرقمي.

وتكليلاً لسعيه المتواصل نحو الاستثمار في تعزيز أمن المعلومات والتزامه الدائم بتطبيق أعلى معايير الأمان، حصل البنك على شهادة اعتماد الأيزو الدولية ISO 27001:2013 التي تجسد جهود البنك الدؤوبة لتوفير أفضل الخدمات المصرفية التي تتميز بأعلى درجات الأمان والتقنيات الحديثة في القطاع المالي، حيث يؤكد الاعتماد أن البنك استوفى جميع مستويات الثقة في إدارة أمن المعلومات، وبالتالي أضحى البنك الإسلامي الأول والوحيد في السلطنة الذي يحقق هذا المعيار المعترف به دولياً.

■ **ما هي إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– لطالما كان بنك نزوى– البنك الإسلامي الرائد في سلطنة عُمان – في طليعة المصارف التي ساهمت بفاعلية في تحقيق نقلة نوعية في القطاع المصرفي العُماني وحرص على وضع معايير جديدة للارتقاء بهذا القطاع. ولقد عملنا بلا كلل لبناء بنك أكثر استدامة وذو أداء عالي، حيث نحرص دوماً على تطوير مجموعة متكاملة من المنتجات والخدمات المصرفية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والمواكبة للتطورات التي تطرأ في القطاع، بهدف تلبية المتطلبات المالية المتنوعة للعملاء من مختلف شرائح المجتمع. مما قد أكسبنا مكانة مرموقة كمصرف إسلامي الأكثر موثوقية في البلاد وكشريك مصرفي إسلامي الأول لكل العملاء سواء كانوا من الأفراد أو الشركات. كما يجدر الإشارة، الى أن بنك نزوى تبنى خطط واستراتيجيات ملموسة في احداث نقلة نوعية في مجال التحول الرقمي بالإضافة الى استقطاب خدمات ومنتجات مستدامة وصديقة للبيئة. على مدار هذه الأعوام، تمكن البنك من تحقيق نتائج مالية قوية، ويُعزى السبب الرئيسي في المسؤولية الاجتماعية والأخلاقيات والشمول المالي والإستدامة التي تشكل جزءاً من نسيج عملياتنا التشغيلية. وفي الوقت ذاته، تمكنا من تحقيق التوازن بين نمو صافي الأرباح وتحقيق النمو المستدام بالتزامن مع إرتقاء وإزدهار البلاد وتحقيق قيمة مضافة لكل الاطراف ذات المصلحة.

وعلى ضوء ذلك، استطاع بنك نزوى مواصلة تحقيق مسيرة النمو الذي يظهر جلياً في مؤشرات الأداء المالي الإيجابية، حيث نما إجمالي أصول البنك خلال العام ٢٠٢٢ بنسبة ٦٪ وشهدت محفظة التمويل نمواً بنسبة ١٠٪ في حين سجلت محفظة ودائع العملاء نمواً بنسبة ٧٪ وقد وفر هذا النمو في محفظتي التمويل والودائع للشركات والأفراد الزخم اللازم لمواصلة مسيرة النمو، الأمر الذي سيسهم في تحقيق أهداف البنك ذات المدى البعيد. كما حقق البنك نمواً بنسبة ١٨٪ في الإيرادات التشغيلية وأستقرت الزيادة في نفقات التشغيل بنسبة ٦٪ على أساس سنوي، مما يعكس الجهود المتفانية والتنفيذ الناجح للاستراتيجية في إدارة التكاليف. وقد أدى ذلك أيضاً إلى تحقيق صافي ربح بعد الضريبة للفترة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ بقيمة ١٥,١ مليون ريال عماني.

وتأكيداً لجهودة الدؤوبة في دعم مسيرة التحول الرقمي في السلطنة ودعماً لمساعيه نحو تحقيق أهداف رؤية عُمان ٢٠٤٠، افتتح بنك نزوى مؤخراً فرعه الرقمي الأول من نوعه في سلطنة عُمان وذلك بهدف توفير خدمات مصرفية مبتكرة في ضوء الأوضاع الراهنة التي تشدها صناعة الصيرفة بالإضافة إلى، تقديم تجربة مصرفية رقمية استثنائية لعملاء البنك.

علاوة على ذلك، حرص بنك نزوى بوضع معايير جديدة للاستدامة في صناعة التمويل الإسلامي ودشن بطاقات مصرفية صديقة للبيئة حيث تم تصنيعها من مادة البولي لاكتيك القابل للتدوير، والتي تشتق من مصادر طبيعية ومنها السكر الموجود في الذرة على عكس البلاستيك التقليدي. وباعتباره البنك الإسلامي الرائد، يسعى البنك إلى الالتزام بمعايير النمو المستدامة من خلال تبني أفضل الممارسات للحفاظ على البيئة وتقليل الضرر عليها.■

الشريك الذي تثق به
في مساعيك



#نحن_معك

إننا في بنك نزوى، نصغي إليك بكل اهتمام. ونفخر بسرعة استجابتنا لأولوياتك لأننا نؤمن بأن نجاحنا يتحقق من خلال تحقيق إنجازاتك.

للخدمات المصرفية للشركات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية والتي تناسب متطلباتك، تواصل معنا...

تواصل معنا على

24 950 500

بنك نزوى
Bank Nizwa

أول بنك إسلامي في سلطنة عمان

مصطفى سلمان (رئيس الشركة المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES):

سلطنة عُمان تسير بالاتجاه الصحيح وبخطوات ثابتة



المتحدة للأوراق المالية UNITED SECURITIES هي شركة رائدة في مجال استشارات الاستثمار وإدارة الأموال والأوراق المالية في سلطنة عُمان، تقدم مشورة الخبراء والحلول المبتكرة والتنفيذ المتميز والوصول إلى أسواق رأس المال في دول مجلس التعاون الخليجي. وكافة الأسواق العالمية وخاصة الأسواق الأميركية

ومن خلال حوارنا مع السيد مصطفى سلمان رئيس مجلس إدارة الشركة ألمح إلى أن معدلات التضخم العالية والحرب الروسية الأوكرانية وتعطّل سلاسل الإمداد الغذائي وارتفاع أسعار النفط أثّرت جميعها سلباً على اقتصادات الدول عامةً، إلا أن دول الخليج لم تتأثر بهذه الأحداث نظراً للمداخيل المرتفعة للأفراد والسيطرة على معدلات التضخم من خلال الدعم الحكومي للمنتجات الأساسية كالنفط والغاز والمواد الغذائية ما جعلها تحافظ على استقرارها النقدي والمالي. ولفت السيد سلمان إلى أن شركة المتحدة للأوراق المالية حافظت على مركزها الريادي في السوق وتمكنت من مضاعفة حصتها السوقية مع امتلاكها ٢٦٪ من اجمالي تداولات بورصة مسقط، ومن جهة أخرى أوضح أن البورصات تشكل أفضل مكان لبناء الأصول على المديين المتوسط والبعيد. أما في ما يختص بتداول العملات المشفرة فالتهافت الحاصل قد يحقق ربحاً سريعاً إلا أنه يصطدم بنسب الخسارة المتوقعة من تقلبات الأسعار ما يجعل الاستثمار فيها غير آمن. ولكن توفر الشركة الوصول إلى الاستثمار في العملات الرقمية من خلال شراء لأسهم الشركات العاملة فيها والمدرجة في الأسواق الأميركية مثل شركات تعدين العملات والبورصات العاملة فيها.

■■■ حافظنا على مركزنا الريادي في السوق وضاعفنا حصتنا السوقية ■■■

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات المستجدة المتمثلة في التغير المناخي، ارتفاع الفوائد ومعدلات التضخم، كيف تقوّمون الأوضاع الاقتصادية في العالم وتأثيرها على أسواق المنطقة؟

– يعيش الاقتصاد العالمي معدلات غير مسبوقة للتضخم حيث تسعى السياسات النقدية في العديد من الدول لكبحه فضلاً عن الآثار السلبية الناجمة عن الحرب الروسية الأوكرانية وما رافقها من تهديدات تمثلت في توقف الإمدادات الغذائية والنفطية وارتفاع أسعارها، إلى جانب الضغوط التي تمارس على دول الخليج لضخ كميات كبيرة من الغاز وتحديد سقف الأسعار. وبالتالي، سينتج عن كل هذه الأحداث دخول الاقتصادات العالمية في حالة من الركود وتراجع معدلات النمو، إلا أن الآثار الناجمة عن الأزمة الاقتصادية على دول الخليج لم تكن بالعمق الذي عرفته الدول العربية وذلك نتيجة المداخيل المرتفعة للأفراد والسيطرة على معدلات التضخم من خلال الدعم الحكومي للمنتجات الأساسية كالنفط والغاز والمواد الغذائية ما يعزز معدلات الاستقرار لدول الخليج، إلى جانب الاستقرار النقدي والمالي المدفوع بالإجراءات والقرارات الحكيمة الأمر الذي ساهم في الحفاظ على قيمة العملات لدول الخليج على عكس بعض الدول العربية الأخرى التي تشهد تراجعاً في عملتها الوطنية. كما تشهد دول المنطقة إصلاحات اقتصادية عميقة من ادخال ضريبة القيمة المضافة وإجراءات أخرى مما عزز من موازنات هذه الدول في الوقت التي تواجه دول أخرى اضمحلال في مستويات الدخل

الحكومة تعمل على جعل بورصة مسقط سوقاً جاذباً

■ في رأيكم هل الإجراءات التي تتبناها الحكومة في سلطنة عُمان والميزانية التي أطلقتها مؤخراً ينعكسان بصورة إيجابية على مجمل القطاعات في الدولة؟

– تعمل الحكومة حالياً على الدخول في مرحلة من الاستقرار من خلال سعيها إلى تخفيض الديون بوتيرة متسارعة الأمر الذي يولد فرصاً كبيرة للاقتراب من معدلات نمو جيدة. علماً أن الحكومة تعتمد سياسة متحفظة في عملية الإنفاق بهدف تقليص الديون بنسب مقبولة وذلك يؤثر على معدلات النمو بطبيعة الحال. ولكنها في الوقت نفسه تتخذ مجموعة من الإجراءات والمسارات منها على سبيل المثال زيادة حجم الطروحات في بورصة مسقط كي تصبح سوقاً جاذباً لرؤوس الأموال والاستثمارات الأجنبية وهذا من شأنه التأثير الإيجابي على الاقتصاد الكلي للبلاد على المدى المنظور.

في حين أن طرح أسهم قطاعات جديدة في البورصة كالقطاعين الصحي والنفطي يشكل نقلة نوعية للسوق المالي ويمنح البورصة دوراً أكبر في دعم التعافي الاقتصادي للبلاد ولو بوتيرة أقل من الأهداف الموضوعة، ولكننا نسير بالاتجاه الصحيح وبخطوات ثابتة.

نحتلّ الريادة في بورصة مسقط

■ كيف تقوّمون أداء الشركة المتحدة للأوراق المالية خلال عام ٢٠٢٢ وهل تمكنتم من الوصول إلى الأهداف الموضوعة؟

– تحاول الشركة باستمرار تحقيق نجاحات متتالية على الرغم من مواجهة بعض العراقيل المتمثلة في تراجع معدلات النمو في الولايات المتحدة الأميركية بنسب كبيرة حيث كنا نبني عليه آمالاً وخططاً للمستقبل ما انعكس سلباً على أداء المحافظ الأميركية والخليجية على حدٍ سواء، إلا أننا تمكنا من المحافظة على مركزنا الريادي في السوق ومضاعفة حصتنا السوقية، مع امتلاكنا حالياً ما نسبته ٢٦٪ من اجمالي تداولات بورصة مسقط ومن المتوقع أننا مقبلون على سنة صعبة ومليئة بالتحديات حيث بدأت مظاهر التضخم في التوسع. ومن هنا نعمل على منتجات جديدة تحاكي المرحلة المقبلة وتمنحنا المزيد من الفرص وعلى رأسها التحاليل المالية التي تنشر على المنصات الإلكترونية ويتم الاستعانة بها في العديد من التقارير وهذا يساهم في إبراز المتحدة للأوراق المالية كواحدة من الشركات الرائدة في بورصة مسقط.

الاستثمار بالأسهم الخيار الأفضل

■ أين تكمن الفرص الاستثمارية المجدية بناءً على خبراتكم؟

– تعد البورصات أفضل مكان لبناء الأصول على المستويين المتوسط والبعيد، بحيث أن الاستثمار الآمن على المدى المتوسط يوفر عوائد جيدة كما تشكل المصارف المنافس الأبرز بالنسبة إلينا كونها تمنح فوائد مرتفعة على الودائع إلا أن هذا المسار لن يستمر طويلاً.

وبالتالي، اللافت هذا العام والحدث الذي شكل صدمة للأسواق المالية تراجع قيمة السندات وتكبدها خسائر ضخمة للمرة الأولى في تاريخها. كما باتت مجمل الأصول المتداول بها تحقق معدلات مرتفعة من الخسائر باستثناء بعض السلع بحيث يبقى الاستثمار بالأسهم الخيار الأفضل مع الحرص على الدراسة الدقيقة للأسواق نظراً للاضطرابات القائمة مع توفير عوائد تصل إلى حدود ٤٪ مشابهة لتلك التي تقدمها البنوك مع قابلية للنمو على عكس الفوائد المصرفية التي تبقى محدودة لفترات طويلة.

استثمار غير آمن

■ ما نظرتكم للتوجه نحو التداول بالعملات المشفرة من فئة الشباب؟

– تشير معظم التحاليل والتقارير والدراسات التي نقدمها إلى صعوبة استمرار ارتفاع العملات المشفرة بالوتيرة نفسها في حين أن التهافت الحاصل للتداول بالعملات الرقمية ناجم عن تحقيق الربح السريع دون الأخذ بالاعتبار نسب الخسارة الناتجة عن التقلبات في الأسعار وعدم ارتباطها بأصول واقعية ما يجعل الاستثمار بها غير آمن. ولمن يرغب بالاستثمار فيها يجب أن يحرص على تحري الانضباط الكامل بالالتزام بمعايير المخاطرة التي حددها لنفسه أي أن يحدد المبلغ الذي يستطيع أن يتحمل خسارته بدون الانجراف الغير واعي لإضافة أموال إضافية لاحقاً. ■

GLOBAL
BUSINESS OUTLOOK
AWARDS 2022
Export Development Bank of Egypt – E Bank
Best Corporate Rebrand – Banking
Egypt
WINNER

أفضل إعادة تقديم الهوية المؤسسية فى مصر





تطبق الشروط والأحكام

رقم التسجيل الضريبي ٢٠٠-٠٢٩-٠٩٣

ebank.com.eg

EBank

البنك المصري لتنمية الصادرات

16710



أحمد يوسف اللحام

(الرئيس التنفيذي لبنك الشام - سوريا):

أطلقنا خدمات مصرفية رقمية تُعد المستقبل للصناعة المصرفية في سوريا

ضمن لقاء لمجلة «البيان الاقتصادية» مع أحمد يوسف اللحام الرئيس التنفيذي لبنك الشام أورد ما حققته المصارف في سوريا من نمو جيد وأرباح مميزة بحيث أنها بقيت تقدم التسهيلات الائتمانية بما يحرك عجلة الاقتصاد وتشجيع الإنتاج المحلي، وذلك رغم الأوضاع الاقتصادية والسياسية الصعبة التي تمر بها البلاد، فضلاً عن استخدامها عمليات الدفع الإلكتروني ومحافظتها على الكوادر البشرية.

وعن أبرز الإنجازات، أفادنا أن بنك الشام نال جائزة «البنك المثالي من حيث استخدام التطبيقات التكنولوجية الحديثة في سوريا لعام ٢٠٢٢» مقدمة من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، إضافة إلى توقيع مذكرات تفاهم واتفاقيات تعاون مع عدد من النقابات والجمعيات والمؤسسات يقدم بموجبها البنك تمويلات لمنتسبيها بأسعار منافسة وشروط مريحة، وغيرها من الإنجازات المتعلقة بالرعاية وحملات التوعية في المواضيع المختلفة.

■ كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟

– يعد القطاع المصرفي بمثابة شريان الحياة للاقتصاد وأداة مهمة في التنمية وصولاً لتحقيق نمو واستقرار النشاط الاقتصادي، فعلى الرغم من الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية الصعبة التي تمر بها البلاد، والتي أثرت على مختلف القطاعات ومنها القطاع المصرفي فقد حافظت المصارف في سوريا على استمراريتها ودورها المهم في الاقتصاد السوري وحققت نمواً جيداً بالإضافة إلى أنها حققت أرباحاً فعلية مميزة واستمرت في منح التسهيلات الائتمانية التي ساهمت في تحريك عجلة الاقتصاد وتشجيع عملية الإنتاج المحلي، كما حققت المصارف تقدماً جيداً في مجال الدفع الإلكتروني وحافظت على كوادرها البشرية قدر المستطاع، كما أود التنويه إلى أن القطاع المصرفي السوري وُضع تحت أصعب سيناريوهات اختبارات الضغط ونجح في تجاوزها.

توجيه المصارف تسهيلاتها الائتمانية للقطاعات الإنتاجية والصناعية والزراعية

■ تعتبر الحرب الروسية–الأوكرانية والتضخم وارتفاع أسعار الفائدة والتقلبات في أسعار العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف أن تواجه هذه التحديات؟

– أثرت الحرب الروسية – الأوكرانية على مختلف الأوضاع ومنها الأوضاع الاقتصادية التي يعيشها العالم، ولا سيما الدول والشعوب التي كانت تعاني من أزمات قبل هذه الحرب، وخاصة في ما يتعلق بزيادة معدلات التضخم وعدم توفر السلع الأساسية وارتفاع أسعار الطاقة والغذاء وتراجع السياحة والصعوبة في الوصول إلى أسواق رأس المال العالمية، فما إن بدأ الاقتصاد العالمي بالتعافي تدريجياً من آثار جائحة «كورونا» حتى جاءت الأزمات لتهدد ذلك التقدم الذي حققته، فعلى الصعيد المحلي يمكن للمصارف المساهمة بتجاوز هذه الأزمات من خلال توجيه تسهيلاتها الائتمانية لتستهدف القطاعات الإنتاجية والصناعية والزراعية بما يساهم في دعم هذه القطاعات وتحقيق الاكتفاء الذاتي، وبالتالي تخفيض حجم المستوردات وزيادة حجم الصادرات بما يضمن زيادة واردات الدولة من القطع الأجنبي وتحقيق استقرار في سعر الصرف.

■ برأيكم، كيف يمكن خلق بيئة مؤاتية لخدمات مصرفية رقمية آمنة وديناميكية؟

– تعد الخدمات المصرفية الرقمية هي المستقبل بالنسبة للصناعة المصرفية وإدراكاً من بنك الشام لهذه الحقيقة فإنه كان من أوائل المصارف السورية الذي قام بإطلاق وتطوير المنتجات الإلكترونية بمختلف أنواعها إن كان تلك المتعلقة بالدفع الإلكتروني أو تقديم الخدمات وفتح الحسابات والتعامل مع البنك بشكل إلكتروني وهناك العديد من الخدمات المتطورة قيد التحضير بهذا المجال، وبناءً عليه فإن التوسع في تطبيق هذه الخدمات يحتاج لبنية تحتية وتشريعية مناسبة بالإضافة إلى توعية ونشر لثقافة العمل المصرفي عموماً مع التأكيد على أن تخضع الخدمات والقنوات المصرفية الإلكترونية لأعلى معايير الحماية والرقابة المطبقة عالمياً لإدارة المخاطر الناجمة عن هذا العمل للحد من مخاطر الأمن السيبراني بما يتوافق مع التعليمات الصادرة عن مصرف سوريا المركزي بهذا الخصوص، وبهذا السياق فإن بنك الشام أول بنك في سوريا يحصل على شهادة آيزو ٢٧٠٠١ لبناء نظام إدارة أمن المعلومات ISMS.

إنجازات عديدة وعلى مختلف الأصعدة

■ ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟

– حصل بنك الشام على جائزة «البنك المثالي من حيث استخدام التطبيقات التكنولوجية الحديثة في سوريا لعام ٢٠٢٢»، مقدّمة من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب وكإحدى الجوائز التي يمنحها الاتحاد لتتويج إنجازات المصارف العربية.

والتزاماً منا في تطبيق أعلى معايير الجودة ورضا المتعاملين جدد بنك الشام شهادة الجودة العالمية (ISO/9001) وفق أحدث إصدار لعام ٢٠١٥ وذلك لمدة ثلاث سنوات، بالإضافة إلى إطلاق أول بوابة دفع إلكتروني في سوريا معتمدة من مصرف سوريا المركزي والتي أطلقها بالتعاون مع شركة فاتورة، حيث تتيح خدمة بوابة الدفع الإلكتروني لحاملي بطاقة السحب الآلي (ATM) وبطاقة الائتمان (Trust Card) الصادرتين عن بنك الشام أو البطاقات الصادرة عن البنوك المرتبطة بشبكة فاتورة للدفع الإلكتروني إمكانية الدفع الإلكتروني، حيث يمكن للعملاء شراء السلع أو الخدمات والدفع إلكترونياً.

وعلى صعيد دعم المركز المالي للبنك فقد قام بنك الشام برفع رأس ماله ليصبح / ١٠/ مليار ل.س.

وعلى صعيد الانتشار الجغرافي تم افتتاح كل من مكتب الميدان في الماسة بلازا– مول الميدان في مدينة دمشق وفرع جديد في منطقة مشروع دمر، كما أطلق بنك الشام خدمة صراف بنك الشام المتنقل ليكون الصراف الآلي المتنقل الأول من نوعه في سوريا Cham Cash.

كما تم توقيع العديد من مذكرات التفاهم واتفاقيات التعاون مع عدد من النقابات والجمعيات والمؤسسات والجامعات وبموجب هذه الاتفاقيات سيقوم بنك الشام بتقديم تمويلات لمنتسبيها وفق صيغ بيع المرابحة بأسعار منافسة وشروط مريحة، بالإضافة للاستفادة من الخدمات الإلكترونية الخاصة ببنك الشام.

واستمر البنك في تحمله لمسؤوليته المجتمعية من خلال رعاية ومشاركة حملات التوعية مثل حملة للكشف المبكر عن مرض سرطان الثدي، وتكريم الامهات ودعم الطلاب وتقديم مستلزمات العام الدراسي الجديد، وتقديم الدعم لعمليات جراحية مختلفة وتأمين المستلزمات الطبية الضرورية، ودعم العائلات الأكثر احتياجاً من خلال التبرع بعدد من السلال الغذائية. كما قام البنك برعاية الحفل الختامي لجائزة فخري البارودي للمؤرخين الشباب بدورتها الثالثة المنظمة من قبل مؤسسة تاريخ دمشق.

التوسع في المحفظة التمويلية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– يعمل بنك الشام وفقاً لخطة استراتيجية طموحة تتناسب مع معطيات الواقع الراهن ارتكزت أهم أهدافها التشغيلية على تطوير الخدمات والمنتجات إن كان على صعيد الخدمات الإلكترونية لتلائم التطور المنشود في بنية الدفع الإلكتروني الوطنية، وكذلك التوسع في المحفظة التمويلية في ظل التوجهات الحكومية والسلطة النقدية في دعم القطاع الإنتاجي لا سيما الصناعة الوطنية خاصة تلك التي تشكل بديلاً للمستوردات إضافة إلى رفع الكفاءة التشغيلية في ظل التضخم الكبير الحاصل لاسيما في أسعار حوامل الطاقة، بما يضمن تحقيق دخل تشغيلي يؤمن استمرارية البنك بنشاطه وتقديم خدماته رغم الظروف والصعوبات المستجدة المحيطة ببيئة العمل، وبالتأكيد فإن الانفراجات المرتقبة بإذن الله ستؤدي حتماً إلى تبني استراتيجية توسعية بشكل أكبر وفعال أكثر بما يتناسب مع ظروف الاقتصاد ومحفزات النمو فيه. ■



بيت التمويل الخليجي
نطور البنية التحتية الاقتصادية

خلال السنوات الثمانية الماضية قام بيت التمويل الخليجي وبنجاح بإطلاق العديد من المشاريع لتطوير البنية التحتية الاقتصادية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا، وبقيمه فاقت ٢٠ مليار دولار أمريكي. إن هدفنا هو المساهمة في تسريع عجلة التنمية الاقتصادية في الدول التي نعمل بها، لينعكس ذالك على تحسين حياة الكثير من الناس. نحن لا نستثمر فقط في البناء والعقار، نحن نستثمر في مستقبل الشعوب.

بيت التمويل الخليجي
Gulf Finance House
Investment Bank
www.gfh.com

البحرين الأردن المغرب الصين الإمارات قطر الهند الجزائر تونس ليبيا

محقّقون أوروبيون إلى لبنان للتحقيق بتورّط سلامة بقضايا احتيال


رياض سلامة

كشفت مصادر قضائية عن أن محققين أوروبيين سيزورون لبنان في يناير، في إطار تحقيق عبر الحدود فيما أثير حول تورط حاكم مصرف لبنان المركزي **رياض سلامة**، في قضايا احتيال أضرت بالدولة.

وقالت المصادر لـ «رويترز»، إن مسؤولين قضائيين ومحققين من فرنسا وألمانيا ولوكسمبورغ سيصلون لبنان، في زيارة تهدف إلى المضي قدماً في التحقيق في مزاعم ضلوع **سلامة** في قضايا فساد، وهو تحقيق كانت قد بدأته السلطات السويسرية في عام ٢٠٢١.

وينفي **سلامة** (٧٢ عاماً) ارتكاب أي مخالفات، قائلاً إن التحقيقات تأتي في إطار حملة منسقة لتحويله إلى كبش فداء للانهيار المالي الذي حدث في لبنان عام ٢٠١٩.

وأعلنت «يوروغست» في مارس (آذار) مصادرة نحو ١٢٠ مليون يورو (١٢٧,٧٨ مليون دولار) من الأصول اللبنانية في فرنسا وألمانيا ولوكسمبورغ وموناكو وبلجيكا.

وعلى الرغم من أن الوكالة لم تذكر أسماء أي من المشتبه بهم، فإن ممثلي الادعاء في مدينة ميونيخ الألمانية أكدوا لـ «رويترز» أن **سلامة** ضمن المشتبه بهم في القضية التي أدت إلى مصادرة الأصول.

ووفقاً لوثائق صادرة عن محكمة سويسرية اطلعت عليها «رويترز»، فإن السلطات السويسرية تشتبه في أن **سلامة** وشقيقه **رجا** استوليا بشكل غير قانوني على أكثر من ٣٠٠ مليون دولار من المصرف المركزي اللبناني، بين عامي ٢٠٠٢ و٢٠١٥، وأنهما متورطان في غسل بعض هذه الأموال في سويسرا.

وفي ألمانيا، قال ممثلو الادعاء إنهم يحققون في احتمالية أن تكون بعض الأموال التي تحدثت عنها السلطات السويسرية قد استُخدمت في شراء عقارات، لا سيما في ميونيخ.

ووفقاً لأشخاص مطلعين على الأمر، فإن ممثلي الادعاء الفرنسيين يحاولون تحديد ما إذا كان الأخوان **سلامة** قد استخدما بعض هذه الأموال لشراء عقارات في فرنسا، بما في ذلك جزء من مبنى في الشانزليزه.

وأكد القضاء في لوكسمبورغ في نوفمبر ٢٠٢١، أنه فتح قضية جنائية بحق **سلامة**، لكنه امتنع عن الإدلاء بمزيد من التعليقات.

سحرة في مصرف لبنان والمصارف


د. نبيل بوغنطوس

توجه الممثل الرسمي لاتحاد خبراء الغرف الأوروبية في بيروت المستشار الدكتور **نبيل بوغنطوس**، بالسؤال إلى حاكم المصرف المركزي ومجالس إدارة المصارف اللبنانية والصرّافين ووزارة المالية عن كيفية تأمينهم للسيولة وللمبالغ المهولة الموزعة يومياً في السوق من خلال منصة «صيرفة» وهي تقريباً بحدود ٥٠ مليون دولار وأكثر.

إذاً، كيف تأمنت ملايين الدولارات والليرات؟ أبسحر ساحر؟ أم بزيادة في طباعة العملة اللبنانية؟ أم باستخدام قسم من الاحتياطي الإلزامي بشكل غير قانوني؟

وتابع د. **بوغنطوس** ألم يكن الأجدى الاستفادة من هذه الأموال ودفعها في سندات اليوروبوند وإنقاذ البلد والعملة الوطنية من الوصول إلى هذا الانهيار السريع والمريع! والسلطات المالية عندما رفعت الدعم عن السلع، فأغرقت البلاد بالفوضى والمواطن دفع الثمن وحده، وكذلك دعمها للدولار.

وختم د. **بوغنطوس** قائلاً إن الوقت مرّ و«صيرفة» لم تنجح في وضع حد لارتفاع سعر الدولار بل زادت أرباح الصرافين من خلال العمليات الوهمية التي يجرونها سراً، وكذلك مشاركة المنظومة الحاكمة في الهدر والفساد وتبييض الأموال بالإضافة إلى المصارف.

مصرفيان: تحميل المتعاملين نسبة ولو بسيطة عند استخدام بطاقات الائتمان غير قانوني

مافيات وتجار في لبنان يحمّلون المتعامل من ١٠ إلى ٤٠٪

أكد مصرفيان مخضرمان أن تحميل المتعامل نسبة ٢٪ من قيمة المدفوعات عند استخدام البطاقات المصرفية سواء كانت بطاقة ائتمان أو خصم مباشر من قبل منافذ البيع مخالفة وغير قانوني، إذ يفترض أن يكون البائع قد وقع عقداً مع البنك أو الجهة المصدرة للبطاقة.

في لبنان معظم المطاعم تحمّل الزبون نسبة ١٠ إلى ٣٠٪ إضافة على الحساب وهناك محطات بنزين تحمل أيضاً الزبون لحدود ٤٠٪. مع العلم أنهم أيضاً يغشون بحجم البنزين ولا من يراقب ولا من يحاسب.

تواطؤ جماعي من أعلى الهرم إلى أسفله.

الاعتماد اللبناني يطلق حلولاً تساعد على التداول بالليرة اللبنانية النقدية عبر الوسائل الإلكترونية



رندا بدير

تماشياً مع استراتيجية تسريع الرقمنة للمصرف، وسياسته للحفاظ على مكانته في السوق في ظل التطورات الحاصلة، أطلق بنك الاعتماد اللبناني CREDIT LIBANAIS مجموعة حلول إلكترونية لأول مرة في لبنان تُسهل الإنفاق للمستهلكين وذلك عن طريق إصدار بطاقة VISA RED SPARK وضمان قبولها على أجهزة نقاط البيع وعلى بوابة الدفع الإلكتروني عبر خدمة PAY XPRESS ومن ثم تحصيلها من قبل التجار بالليرة اللبنانية نقداً.

VISA RED SPARK، هي بطاقة خصم بالليرة اللبنانية النقدية (الفريش)، وهي الأولى من نوعها في لبنان، مربوطة بحساب يغذى بالليرة اللبنانية نقداً. تخوّل هذه البطاقة حاملها على استعمالها على الصرفات الآلية للسحوبات النقدية من دون قيود أو سقوف للسحب. كما تخوّله على استعمالها عند الشراء على أجهزة نقاط البيع أو المواقع الإلكترونية عند التجار المشتركين بخدمة PAY XPRESS مما يسمح لهؤلاء التجار من تحصيل عائدات هذه العمليات المُجراة عبر هذه البطاقة من المصرف بالليرة نقداً، وبدون سقوف للسحب.

وفي هذه المناسبة، صرّحت السيدة **رندا بدير** نائب مدير عام ورئيسة قسم حلول الدفع الإلكتروني وتقنية البطاقات في بنك الاعتماد اللبناني: لقد وضعنا استراتيجية لاطلاق العديد من حلول الدفع الإلكتروني للتوجه نحو اقتصاد رقمي عبر تشجيع التجار على اعتماد طرق الدفع الإلكترونية (أجهزة نقاط البيع، بوابة الدفع الإلكترونية)، كما وتحفيز العملاء على اعتماد بشكل أكبر على البطاقات الإلكترونية للدفع.

ستساعد هذه الحلول الإلكترونية على تحفيز التجار على العمل والتبادل بالوسائل الإلكترونية بدلاً من اقتصار طرق الدفع على النقد، الأمر الذي سينعكس إيجاباً على رحلة تحول الاقتصاد اللبناني إلى اقتصاد رقمي.

وختمت **بدير**: «أن اصدار بطاقة RED SPARK بالليرة اللبنانية الفريش سوف تشجع التجار على قبول هذه البطاقة كوسيلة للدفع وبالتالي حثّ المواطنين على الحصول على هذه البطاقة خاصة أنها ستغنيهم عن حمل كبيات كبيرة من الأوراق النقدية بالليرة اللبنانية عند الشراء أو الدفع».

أحمد الحسين رئيساً تنفيذياً للبنك الأهلي الأردني



قدم الرئيس التنفيذي للبنك الأهلي الأردني **محمد موسى داود** استقالته حيث وافق مجلس الإدارة على الاستقالة معيناً نائب الرئيس التنفيذي **أحمد عوض عبد الحليم الحسين** ليتولى مهام المسؤولية بعد موافقة البنك المركزي. وأكد البنك الأهلي بأن التغيير يأتي ضمن سياسة الهيكلة مشيداً بالرئيس المستقيل ومرحباً بالرئيس التنفيذي الجديد الذي سيتولى مهام المسؤولية في بداية شباط الحالي.



TOP 1000 WORLD BANKS



سعيد الغامدي
SNB



عبدالله مبارك آل خليفة
QNB



SHAYNE NELSON
EMIRATES NBD



علاء عريقات
ADCB



عصام الصقر
NBK



عبيد الرشيد
ANB



عبد الوهاب الرشود
KFH



صبيح المصري
ARAB BANK



باسل جمال علي
QIB



عادل اللبان
AHLI UNITED BANK



الشيخ وليد الحشار
MUSCAT BANK



JOSEPH ABRAHAM
CBQ

Ranking			Country	Strength		Size			Profits		Soundness		Performance	
Latest	Previous			Tier 1 capital $m	%ch.	$m	Assets rank	%ch.	Pre-tax Profit $m	% change	capital assets ratio % latest	% prev.	Return on capital latest%	Return on assets latest%
1	1	ICBC	China	508,848	15.66	5,521,410	1	8.13	66,703	11.08	9.22	8.62	10.8	1.00
2	2	China Construction Bank	China	404,322	11.8	4,749,447	2	10.24	59,405	15.24	8.51	8.39	11.8	1.00
3	3	Agricultural Bank Of China	China	377,137	12.18	4,563,447	3	9.54	46,449	14.44	8.26	8.07	10.07	0.83
4	4	Bank Of China	China	341,245	11.83	4,195,041	4	12.26	43,425	15.09	8.13	8.17	10.46	0.85
5	5	JPMorgan Chase	US	246,162	4.82	3,743,567	5	10.56	59,599	68.37	6.58	6.94	19.65	1.29
6	6	Bank of America	US	196,465	-1.81	3,169,495	6	12.41	33,976	78.91	6.2	7.1	16.28	1.01
7	7	Citigroup	US	169,568	1.28	2,291,413	11	1.38	27,476	96.23	7.4	7.41	12.99	0.96
8	9	Wells Fargo	US	159,671	0.93	1,948,068	14	-0.36	28,817	4859.9	8.2	8.09	14.55	1.19
9	8	HSBC Holdings	UK	156,292	-2.42	2,957,939	9	-0.88	18,906	115.4	5.28	5.37	9.4	0.5
10	11	Bank of Communications	China	150,742	14.16	1,831,359	17	11.79	14,750	11.45	8.23	8.06	9.26	0.76
11	14	China Merchants Bank	China	130,515	22.77	1,451,966	23	13.39	23,261	24.06	8.99	8.3	14.53	1.31
12	10	Mitsubishi UFJ Financial Group	Japan	126,440	-12.42	3,053,365	7	-5.97	12,172	29.31	4.14	4.45	7.8	0.32
13	15	Postal Savings Bank of China	China	124,491	21.28	1,976,118	13	13.66	12,787	22.55	6.3	5.9	9.65	0.61
14	12	Crédit Agricole	France	122,215	-3.63	2,640,406	10	-3.55	14,133	55.48	4.63	4.63	9.25	0.43
15	13	BNP Paribas	France	113,926	-6.6	2,993,686	8	-2.56	15,497	27.8	3.81	3.97	9.85	0.38
16	19	Industrial Bank	China	107,465	14.22	1,350,553	26	11.72	14,962	27.49	7.96	7.78	12.24	0.97
17	20	Goldman Sachs	US	106,766	15.14	1,463,990	22	25.88	27,161	116.18	7.29	7.97	20.37	1.49
18	18	Shanghai Pudong Development Bank	China	103,443	7.28	1,277,356	27	4.92	9,273	-9.19	8.1	7.92	8.16	0.66
19	24	China Citic Bank	China	99,221	18.03	1,262,619	28	9.77	10,285	16.08	7.86	7.31	8.92	0.7
20	17	Banco Santander	Spain	93,695	-3.32	1,813,449	18	-2.61	16,531	L->P	5.17	5.2	11.71	0.6
24	27	Barclays	UK	81,504	5.33	1,870,655	16	3.96	11,370	178.23	4.36	4.3	11.98	0.52
34	34	Deutsche Bank	Germany	62,926	-1.12	1,504,538	21	-8.04	3,852	205.62	4.18	3.89	4.53	0.19
37	38	UBS	Switzerland	60,488	7.67	1,117,182	33	-0.76	9,484	16.3	5.41	4.99	12.38	0.67
38	37	Crédit Suisse Group	Switzerland	59,749	2.71	830,586	42	-9.3	-659	P->L	7.19	6.35	-2.99	-0.22
51	48	Standard Chartered	UK	45,153	1.72	827,818	43	4.91	3,347	107.5	5.45	5.63	5.12	0.28

envnt.

Fitting examples



innovative solutions,
to reinvent the future
of people

envnt.co
info@envnt.co


DR. BERND VAN LINDER
CBD


الشيخ محمد بن حمد بن جاسم آل ثاني
DUKHAN BANK


عبد العزيز الحليسي
GIB


عبد الباسط الشيبي
QIIB


حسن الإفرنجي
AHLI BANK - QATAR


VINCE COOK
NBF


عبد الرحمن سيف
BBK



رائد بو خمسين
KIB


طارق فايد
BANQUE DU CAIRE


جراهام فيتزجيرالد
AL MASRAF


فاروج نركيزيان
BANK OF SHARJAH


رفيق النايض
AL SALAM BANK

ARAB BANKS & BANKS BASED IN THE MIDDLE EAST

Ranking			Country	Strength		Size			Profits		Soundness		Performance	
											capital assets ratio			
Latest	Previous			Tier 1 capital $m	%ch.	Assets $m	rank	%ch.	Pre-tax Profit $m	% change	% latest	% prev.	Return on capital latest%	Return on assets latest%
67	89	Saudi National Bank	Saudi Arabia	32,626	49.36	243,773	113	52.5	3,850	11.63	13.38	13.67	10.45	1.4
77	79	Qatar National Bank	Qatar	26,369	2.58	300,285	100	6.64	4,029	11.24	8.78	9.13	13.83	1.21
91	94	First Abu Dhabi Bank	UAE	22,529	6.41	272,350	109	8.84	3,590	21.05	8.27	8.46	15.16	1.25
98	95	Emirates NBD	UAE	20,853	-1.19	187,160	136	-1.53	2,698	33.37	11.14	11.1	12.15	1.35
103	113	Al Rajhi Bank	Saudi Arabia	18,718	20.77	166,313	151	33.03	4,385	39.2	11.25	12.4	21.01	2.36
138	133	Abu Dhabi Commercial Bank	UAE	13,370	1.01	119,869	187	7.08	1,456	35.97	11.15	11.82	10.69	1.19
145	151	Riyad Bank	Saudi Arabia	12,615	6.66	86,863	245	5.05	1,791	22.5	14.52	14.3	12.74	1.85
154	158	Saudi British Bank	Saudi Arabia	11,804	5.96	72,639	277	-1.47	1,041	L->P	16.25	15.11	7.23	1.18
155	156	National Bank of Kuwait	Kuwait	11,793	5.2	110,857	199	11.91	1,383	45.61	10.64	11.32	10.77	1.15
166	171	Banque Saudi Fransi	Saudi Arabia	10,754	4.78	57,547	348	11.2	1.023	90.89	18.69	19.83	8.55	1.6
175	167	Dubai Islamic Bank	UAE	9,945	-6.01	75,982	268	-3.62	1,210	38.63	13.09	13.42	12.06	1.58
195	233	Alinma Bank	Saudi Arabia	8,382	24.98	46,260	400	10.58	806	37.23	18.12	16.03	8.62	1.56
197	195	Arab National Bank	Saudi Arabia	8,267	2.37	51,334	370	6.71	699	1.94	16.11	16.79	7.00	1.13
202	215	National Bank of Egypt	Egypt	7,972	9.68	167,851	150	33.8	2,417	27.08	4.75	5.79	12.04	0.57
209	218	Kuwait Finance House	Kuwait	7,668	7.83	72,627	279	1.33	1,222	70.61	10.56	9.92	13.48	1.42
230	259	Arab Bank	Jordan	6,742	19.31	63,805	312	17.26	488	39.42	10.57	10.39	4.66	0.49
237	248	Qatar Islamic Bank	Qatar	6,529	7.34	53,274	364	11.22	979	17.52	12.26	12.7	14.95	1.83
259	352	Masraf Al Rayan	Qatar	5,721	56.59	47,813	389	43.7	477	-20.51	11.97	10.98	8.31	0.99
261	272	Banque Misr	Egypt	5,700	4.34	93,301	228	22.27	1,594	5.87	6.11	7.16	12.02	0.73
276	279	Mashreq bank	UAE	5,387	2.62	48,204	387	11.69	306	L->P	11.18	12.16	5.44	0.61
283	312	Ahli United Bank	Bahrain	5,246	14.5	41,913	417	4.6	660	24.17	12.52	11.43	12.16	1.52
292	286	Attijariwafa Bank	Morocco	5,143	2.86	64,259	310	0.67	1,016	48.7	8.00	7.83	12.9	1.03
295	293	Bank Muscat	Oman	5,117	3.07	33,999	471	4.97	582	14.48	15.05	15.33	9.64	1.45
297	288	Commercial Bank	Qatar	5,114	2.72	45,457	403	7.72	6,35	75.78	11.25	11.8	12.38	1.39
302	290	Abu Dhabi Islamic Bank	UAE	4,970	0.04	37,263	443	7.08	638	47.12	13.34	14.28	12.76	1.7
308	314	Saudi Investment Bank	Saudi Arabia	4,781	5.72	27,090	544	1.71	338	3.16	17.65	16.98	5.92	1.05
340	329	Bank ABC	Bahrain	4,059	0.1	34,897	463	14.77	179	L->P	11.63	13.34	3.15	0.37
341	355	CIB Egypt	Egypt	4,021	11.91	31,816	490	16.6	1,203	23.77	12.64	13.17	21.07	2.66
352	377	Bank Al Jazira	Saudi Arabia	3,903	20.39	27,421	541	11.66	308	3596.74	14.24	13.2	6.87	0.98
356	350	Doha Bank	Qatar	3,759	2.27	27,776	537	-2.35	205	5.97	13.53	12.92	5.14	0.7
388	369	Commercial Bank of Dubai	UAE	3,480	4.4	31,095	496	17.31	395	29.5	11.19	12.58	11.35	1.27
395	445	Dukhan Bank	Qatar	3,370	23.74	30,420	504	28.31	328	110.26	11.08	11.49	9.73	1.08
406	N/A	Blom Bank	Lebanon	3,239	-0.29	26,468	554	-10.93	167	-10.47	12.24	10.93	0.14	0.02
412	427	Bank Albilad	Saudi Arabia	3,214	11.57	29,561	517	15.78	501	25.21	10.87	11.28	13.99	1.52
446	448	Burgan Bank	Kuwait	2,880	6.2	23,583	588	-0.44	184	44.05	12.21	11.45	5.62	0.69
459	372	Bank Audi	Lebanon	2,772	-15.9	26,857	549	-24.2	-174	-557.03	10.32	9.3	-6.64	-0.69
448	N/A	QNB Alahli Bank	Egypt	2,862	17.12	22,961	4	24.08	711	5.5	12.47	13.21	17.02	2.12



QNB

أوائـل

qnb.com/first



محمد اميري
AJMAN BANK



عصام السلفيتي
BANK AL ETIHAD



هيثم البطيخي
JORDAN KUWAIT BANK



أحمد الحسين
AHLI BANK JORDAN



باسم السالم
CAPITAL BANK



كمال البكري
CAIRO AMMAN BANK



هاشم الشوا
BANK OF PALESTINE



د. أحمد جلال
E BANK



حسين رفاعي
SUEZ CANAL BANK



صلاح الهدمي
QUDS BANK



د. عماد السعدي
ISLAMIC - PALESTINE



حسن غانم
HDB

Ranking Latest	Previous		Country	Strength Tier 1 capital $m	%ch.	Size Assets $m	rank	%ch.	Profits Pre-tax Profit $m	% change	Soundness capital assets ratio % latest	% prev.	Performance Return on capital latest%	Return on assets latest%
486	461	Gulf International Bank	Bahrain	2,441	-3.55	31,797	491	7.6	52	L->P	7.68	8.57	2.16	0.17
496	498	Gulf Bank	Kuwait	2,327	2.73	21,853	606	7.25	145	46.21	10.65	11.12	6.03	0.64
518	522	Rakbank	UAE	2,148	2.74	15,329	726	6.69	206	50.05	14.01	14.55	9.61	1.35
529	530	Qatar International Islamic Bank	Qatar	2,111	4.19	16,976	692	0.78	276	7.00	12.43	12.03	13.06	1.62
541	532	Commercial Bank of Kuwait	Kuwait	2,049	1.45	14,299	744	-2.26	191	87832.31	14.33	13.8	8.91	1.28
544	542	Arab African International Bank	Egypt	2,044	3.9	15,345	724	7.56	216	42.12	13.32	13.79	6.69	0.89
546	536	Sharjah Islamic Bank	UAE	2,039	1.66	14,962	730	2.53	140	26.67	13.62	13.74	6.87	0.94
552	611	Ahli Bank Qatar	Qatar	2,005	23.48	13,212	762	1.13	196	4.91	15.18	12.43	9.78	1.48
560	543	Al Ahli Bank of Kuwait	Kuwait	1,990	1.41	18,758	667	15.96	119	L->P	10.61	12.13	4.59	0.49
589	554	Al Baraka Banking Group	Bahrain	1,769	-7.51	28,182	530	-0.24	258	-10.7	6.28	6.77	10.72	0.67
593	587	Bank Dhofar	Oman	1,753	1.76	11,544	802	4.27	77	-18.01	15.19	15.56	3.73	0.57
648	671	Sohar International	Oman	1,498	9.49	10,752	824	14.48	87	40.58	13.94	14.57	4.92	0.69
650	635	National Bank of Fujairah	UAE	1,492	-3.51	11,692	794	7.71	31	L->P	12.76	14.25	2.1	0.27
656	662	Bank of Bahrain and Kuwait	Bahrain	1,469	5.5	9,768	849	-2.33	143	2.49	15.04	13.92	9.69	1.46
677	675	National Bank of Oman	Oman	1,393	3.31	10,614	826	12.34	93	64.47	13.12	14.27	5.65	0.74
690	679	National Bank of Bahrain	Bahrain	1,356	1.78	12,063	784	3.99	146	8.48	11.24	11.48	10.79	1.21
694	680	HBTF	Jordan	1,344	0.98	11,613	796	-0.73	230	110.04	11.57	11.37	11.54	1.34
699	718	National Bank of Umm Al Qaiwain	UAE	1,319	8.00	3,578	997	-2.98	72	24.74	36.87	33.12	5.45	2.01
708	771	Oman Arab Bank	Oman	1,292	21.31	8,935	870	4.11	21	-55.42	14.46	12.41	1.43	0.21
754	734	Kuwait International Bank	Kuwait	1,127	-5.13	10,450	830	11.9	39	9013.39	10.78	12.72	3.28	0.35
759	792	Bank Du Caire	Egypt	1,116	11.83	16,306	706	24.52	371	19.86	6.84	7.62	20.78	1.42
776	778	GFH Financial Group	Bahrain	1,064	2.27	8,084	892	22.72	93	87.7	13.16	15.79	8.71	1.15
795	n/a	Al Masraf	UAE	1,001	0.3	6,139	953	-5.98	36	L->P	16.3	15.28	3.6	0.59
807	833	Faisal Islamic Bank of Egypt	Egypt	966	8.53	8,364	880	14.13	278	29.52	11.55	12.15	17.73	2.05
828	N/A	Bank of Sharjah	UAE	742	-	10,800	-	9.9	60	N/A	N/A	N/A	8.0	0.6
906	925	Al Salam Bank	Bahrain	716	7.03	7,140	923	18.72	56	132.77	10.04	11.13	7.88	0.79
925	934	Ajman Bank	UAE	687	4.85	6,083	957	3.88	32	117.52	11.29	11.18	4.61	0.52
983	n/a	Bank Al Etihad	Jordan	577	6.04	8,820	871	18.75	92	38.96	6.54	7.33	10.11	0.66
987	986	Bank of Jordan	Jordan	569	0.68	3,859	994	1.02	73	-0.35	14.74	14.79	8.99	1.32
988	N/A	Jordan Kuwait Bank	Jordan	565	-0.98	4,233	5	6.95	17	L->P	13.36	14.43	1.92	0.26
997	973	Commercial Bank International	UAE	560	-4.66	5,656	966	21.2	36	287.66	9.89	12.58	6.35	0.63
Fos	-	Ahli Bank	Jordan	283	-	4,163	-	3.9	20	44.0	N/A	N/A	7.1	0.5
Fos	-	Capital Bank	Jordan	282	-	6,080	-	56.9	86	101.0	N/A	N/A	30.5	1.4
Fos	-	Cairo Amman Bank	Jordan	268	-	5,095	-	7.8	46	80.7	N/A	N/A	17.3	0.9
Fos	-	Bank of Palestine	Palestine	218	-	6,508	-	12.1	56	150.9	N/A	N/A	25.9	0.9
Fos	-	E Bank	Egypt	182	152	4,231	-	N/A	49	-14.2	N/A	N/A	26.6	1.2
Fos	-	Suez Canal Bank	Egypt	123	111	3,190	-	5.6	34	0.5	N/A	N/A	27.5	1.1
Fos	-	Quds Bank	Palestine	105	-	1,563	-	12.0	15	31.8	N/A	N/A	14.9	0.9
Fos	-	Islamic Bank	Palestine	85	-	1,657	-	9.6	14	22.6	N/A	N/A	16.1	0.8
Fos	-	HDB	Egypt	85	70	4,431	-	29.9	112	1.7	N/A	N/A	131.8	2.5

(1) Merged Under SNB (2) Merged Under Masraf al Rayan

Source: Bankers + Bayan


SIGNATURE
BY CAIRO AMMAN BANK
BREAK THE LIMITS
WITH YOUR CARD
لا حدود مع بطاقتك البنكية
Premium
Banking
Experience
Call Center: 06-5007700
signaturecairoammanbank.jo
Signaturebycab
خبـرة
مصرفية
متميـزة
*يخضع للشروط والأحكام

الدكتور أحمد بن سنكر (مدير عام البنك الأهلي اليمني):

نعمل على جعل البنك الأهلي اليمني في مصاف البنوك العربية الرائدة



يعتزم البنك الأهلي اليمني تلبية جميع احتياجات العملاء والحرص على دوره الريادي في توفير خدمات مصرفية مبتكرة بالاعتماد على أحدث التقنيات الرقمية.

في حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع المدير العام للبنك الأهلي اليمني عضو مجلس إدارة اتحاد المصارف العربية الدكتور أحمد بن سنكر سلّط الضوء خلاله على صمود القطاع ومحافظته على علاقاته الخارجية والتزامه بتطبيق المعايير الدولية رغم التحديات القائمة، مشيراً إلى التعاون الوثيق بين البنوك والبنك المركزي اليمني لتذليل الصعاب وتنفيذ مشروعات استراتيجية للارتقاء بالصناعة المصرفية على مستوى الدولة.

أما بالنسبة للضغوط التضخمية وانعكاساتها السلبية رأى د. سنكر أن ما تقوم به البنوك المركزية من رفع لأسعار الفائدة هو للحدّ من الطلب واحتواء التضخم الذي بلغ في الكثير من البلدان أعلى مستوياته، متوقعاً أن تواجه البنوك المركزية حول العالم ضغوطاً شديدة لتغيير سياساتها النقدية في عام ٢٠٢٣.

وفي ظل الصعوبات التي تواجه القطاع المصرفي على مستوى البلد لفت إلى قدرة البنك على المنافسة والتحديث المستمر في الخدمات إلى جانب الدخول في عملية التحول الرقمي، وكسب ثقة عملائه نتيجة الايفاء بجميع التزاماته.

■ **كيف تقيّمون القطاع المصرفي في بلدكم خلال العام ٢٠٢٢؟**

– شهد القطاع المصرفي اليمني خلال السنوات الماضية متغيرات وتحديات صعبة لم تواجهها منظومة مصرفية في العالم، وبالرغم من ذلك ظل القطاع صامداً بأدائه ومحافظته على علاقاته الخارجية والتزامه بتطبيق المعايير الدولية المرتبطة بجوانب الرقابة وتوطيد علاقاته الوثيقة بمراسليه رغم الاجراءات التي اتخذت من قبل المراسلين الخارجيين بسبب نسبة المخاطر التي ارتفعت نتيجة الأوضاع غير المستقرة التي تمر بها البلاد، كما التزمت الجمهورية اليمنية ممثلة بالبنك المركزي بشكل كامل بكل القوانين والتعاميم الدولية، وكرّست الجهود التي من شأنها ترسيخ التشريعات والآليات اللازمة بهدف مواكبة التوجه العالمي. وبالتالي، كمصارف يمنية نحاول بالتعاون مع البنك المركزي تذليل العقبات وتنفيذ مشروعات استراتيجية إلى جانب تحديث وتطوير الخدمات المصرفية بهدف الارتقاء بالصناعة المصرفية على مستوى الدولة رغم الظروف الاستثنائية محلياً وعالمياً.

رفع أسعار الفائدة

■ **يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية–الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه إقتصاديات العالم، كيف يمكن للمصارف العربية أن تواجه هذه التحديات؟**

– تبدو الأزمات الاقتصادية متلاحقة نتيجة الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا، وأزمة الديون المتراكمة لا سيما بعد جائحة «كورونا» وما خلفته من سنوات عجاف نتج عنها ركود تضخمي وحالات تخبط مالي واقتصادي شكلت مصدر قلق لكل صانعي القرار في العالم نتيجة المؤشرات المالية القاتمة، وعليه تقوم البنوك المركزية برفع أسعار الفائدة للحد من الطلب واحتواء التضخم الذي بلغ في الكثير من البلدان أعلى مستوياته منذ ثمانينات القرن الماضي. ولأن ارتفاعات الأسعار السريعة مكلفة بالنسبة للمجتمعات وضارة باستقرار النمو الاقتصادي، يجب أن تتحرك السياسة النقدية لمواجهتها على نحو حاسم، وبالتالي من المتوقع أن تواجه البنوك المركزية حول العالم ضغوطاً شديدة لتغيير سياساتها النقدية في عام ٢٠٢٣، فهي من جهة تريد الحفاظ على زخم النمو الاقتصادي بمواصلة سياسة نقدية مرنة ومن جهة أخرى مطالبة بمواجهة التسارع الكبير في معدلات التضخم.

مشروع البنك الاستراتيجي للتطوير والتحديث

■ **ما هي أهم إنجازاتكم للعام ٢٠٢٢؟**

– عمل البنك الأهلي اليمني على تنفيذ مشروعه الاستراتيجي للتطوير والتحديث في ظل الظروف الاستثنائية السائدة ونتيجة ذلك حصد مجموعة من الجوائز كان آخرها جائزة التميز كأفضل بنك في اليمن لتطوير وتقديم أحدث الخدمات المصرفية خلال العام ٢٠٢٢ من قبل الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب. وفي ظل الصعوبات التي تواجه القطاع المصرفي على مستوى البلد والمنظومة المصرفية الدولية والمحطات التي تمر بها اقتصاديات دول العالم أثبت البنك القدرة على المنافسة والتحديث المستمر في الخدمات والدخول في عملية التحول الرقمي، إلى جانب التصدي للتحديات القائمة من خلال اتباع سياسة مرنة وتقديم الخدمات المتميزة لعملائه الذين عقدوا به الثقة على الدوام لخبرته في السوق المصرفي والايفاء بجميع التزاماته.

بالإضافة إلى ذلك يحقق البنك نتائج إيجابية وسنعمل باستمرار على تعزيز مكانتنا محلياً وإقليمياً مع تقديم المزيد من الحلول المصرفية الرائدة.

نعتمد استراتيجية التميز

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– انطلاقاً من الخبرة التي يتميز بها بنكنا وثقة عملائه نتطلع للمزيد من التألق والنجاح ولجعل البنك الأهلي اليمني في مصاف البنوك العربية الرائدة، كما سنواصل تحقيق أفضل النتائج وطرح حلول مبتكرة تماشياً مع الاستراتيجية القائمة على التميز وحصد المزيد من جوائز التقدير. ■

54 عاما خبرة وثقة
1969 - 2023

البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen
Trust & Experience
الخبـرة والثقـة



جائزة كأفضل بنك
في اليمن 2022



جائزة التميُّز والإنجاز
المصرفي العربي للعام
2020 - 2021 لكفاءته وتميُّزه



جائزة التميُّز
للعام 2020-2021



منحت «The Banker»
البنك الأهلي اليمني
جائزتين كأفضل بنك في اليمن
عامَي : 2006 - 2007

خدماتنا:

خدمتا الإنترنت البنكي والموبايل البنكي

هاتان الخدمتان تتيحان للشركات ورجال الأعمال وعملاء البنك:

- التحويل بين الحساباتك .
- التحويل بين الحسابات داخل البنك .
- إصدار دفتر شيكات/ إيقاف صرف شيك/ عرض حالة شيك .
- عرض ملخص حسابات الشركة (حسابات جارية، حسابات التوفير، شهادات، ودائع، قروض) بمختلف العملات .
- إصدار تعليمات ثابتة على الحساب .
- خدمة الرسائل النصية (القصيرة) SMS .

البنك الأهلي اليمني أعرق البنوك في الجزيرة العربية
(54) عاماً من العمل المالي والمصرفي

البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen
Trust & Experience
الخبـرة والثقـة

رئيس الوزراء يكرم مدير عام بنك كاك الدولي



قلد رئيس الوزراء السيد **عبد القادر كامل محمد**، مدير عام بنك كاك الدولي السيد **أحمد حميد الذيب** وسام ٢٧ يونيو برتبة فارس، تقديراً للجهود التي بذلها للإسهام في الجهود الوطنية الهادفة للنهوض بالاقتصاد الوطني، من خلال الانشطة المختلفة التي ينفذها البنك، ومواكبة جهود الحكومة بقيادة رئيس الجمهورية السيد **اسماعيل عمر جيله**، للحد من الفقر والبطالة.

وفي هذا السياق، أشاد رئيس الوزراء بالمساعي الحثيثة التي بذلها مدير عام بنك كاك، والتي انعكست بشكل ايجابي على الحركة الاقتصادية والجهود الحكومية، في خلق فرص عمل للشباب، والتي اشتملت على إطلاق العديد من المشاريع التنموية.

ومن جانبه عبر السيد **أحمد الذيب**، عن شكره وامتنانه للحكومة الجيبوتية بقيادة رئيس الجمهورية السيد **اسماعيل عمر جيله**، على هذا التكريم الذي حظي به، كما أعرب عن جزيل الشكر والامتنان لسيدة جيبوتي الأولى **خضره محمود حيد**.

ثائر حمايل مديراً عاماً لشركة PALPAY



أعلنت مجموعة بنك فلسطين تعيين السيد **ثائر حمايل** مديراً عاماً لشركة PALPAY، الرائدة في خدمات الدفع الإلكتروني، خلفاً للسيد **معاوية القواسمي**.

ويمتلك **حمايل** خبرة واسعة تمتد نحو ٢٣ عاماً في قطاع الخدمات المصرفية والمالية، تولى خلالها مناصب قيادية في بنك فلسطين، كان آخرها مدير إدارة أعمال الأفراد.

يذكر أن شركة PALPAY تقدم باقة حلول للدفع الإلكتروني تشمل: تطبيق المحفظة الإلكترونية «PALPAY محفظتي» على أجهزة الموبايل، حيث تتيح للأفراد تسديد الالتزامات المالية خلال ثوانٍ معدودة ومن أي مكان يتواجدون فيه، دون الحاجة لامتلاك حسابات بنكية.

وتحرص الشركة على توسعة شبكة نقاط الدفع الإلكتروني المعتمدة لديها، والتي تجاوزت ٧٠٠٠ آلاف نقطة للدفع الإلكتروني، وتغطي كافة المناطق والأرياف والمدن في محافظات الضفة وقطاع غزة.

برامج التأمين عبر المصارف بين البنك الأهلي المصري و مصر لتأمينات الحياة



أطلقت شركة مصر لتأمينات الحياة بالتعاون مع البنك الأهلي المصري برامج تأمين جديدة عبر المصارف، ويأتي ذلك التعاون امتداداً للشراكة الاستراتيجية بين الكيانين، والتي أطلقت في فبراير ٢٠٢٠ من خلال منتج «معاش بكرة» tomorrow pension، والذي يقدم حصرياً من خلال فروع البنك الأهلي المصري.

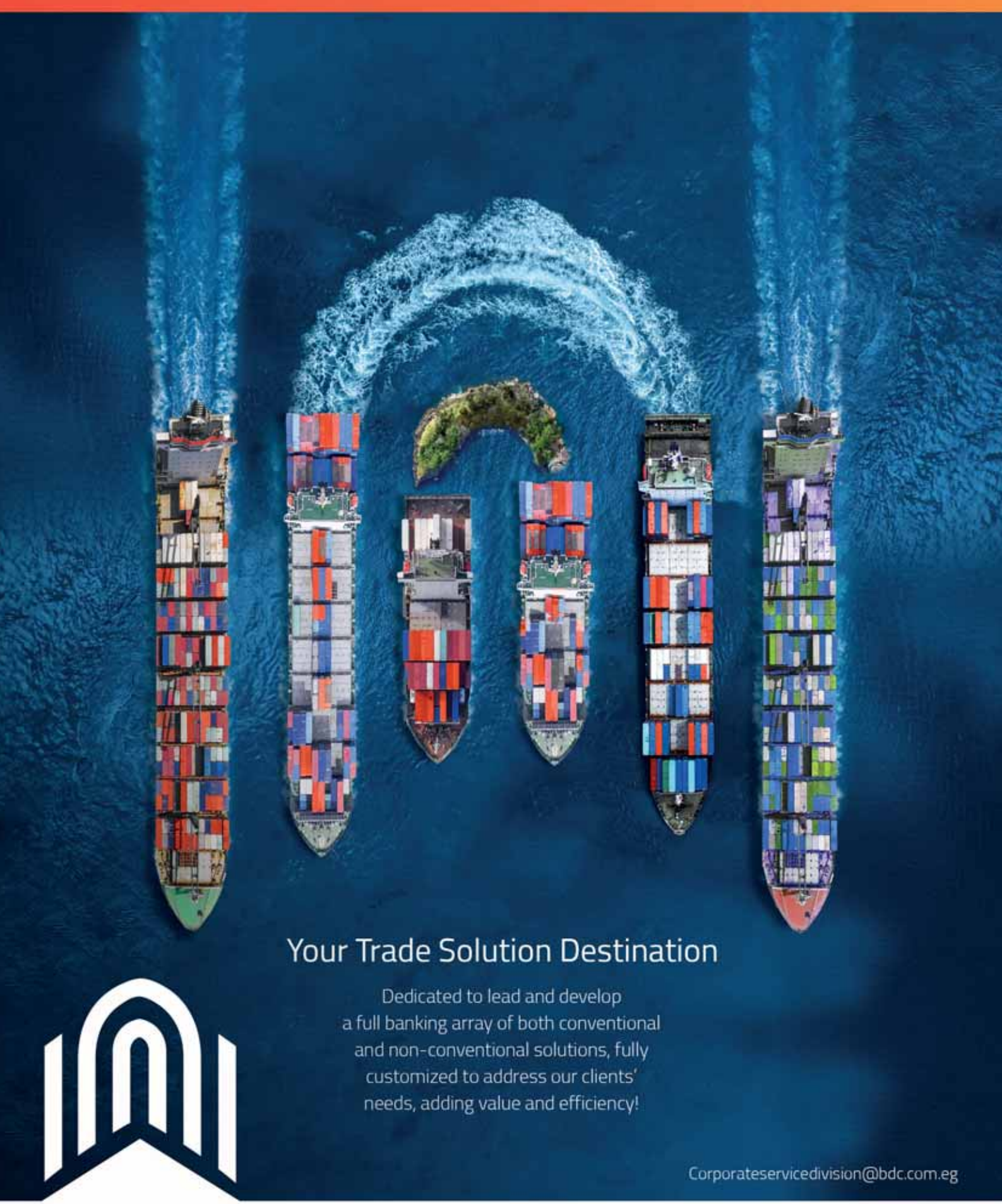
وأكّد الدكتور **أحمد عبد العزيز** العضو المنتدب التنفيذي لشركة مصر لتأمينات الحياة، إحدى شركات مجموعة مصر القابضة، أن إطلاق الباقة الجديدة من منتجات التأمين عبر المصارف تتناسب مع احتياجات واختيارات العملاء وخططهم المالية.

وأوضح أن هذا التعاون أثمر من قبل على إطلاق وثيقة «معاش بكرة»، وهي مبادرة تهدف إلى الوصول لأكبر قاعدة من العملاء من مختلف فئات المجتمع المصري ونشر ثقافة التأمين والادخار والاستثمار على نطاق أوسع وهو ما يسهم بشكل كبير في تحقيق رؤية الشركة التي تهدف إلى تأمين الأسر المصرية ضد المخاطر ومساعدتهم على تحقيق أهدافهم المالية.

ومن جانبه، أوضح **هشام عكاشة**، رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن البنك يضع دائماً مصلحة عملائه على رأس أولوياته من خلال توفير حلول استثمارية ميسّرة تتناسب مع خططهم المالية ومتطلبات حياتهم بمزايا تأمينية تحقق لهم حياة لائقة وآمنة، مشيراً إلى أن مثل تلك الشراكات تساهم في تحقيق أهداف الشمول المالي ونمو الاقتصاد الوطني.

وأشار **يحيى أبو الفتوح**، نائب رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المصري، أن إطلاق الباقة الجديدة من منتجات التأمين عبر المصارف والتي تضم أربع وثائق (مصر استثمار، مصر حماية واستثمار، مصر الثلاثية، مصر استثمار ورعاية) تأتي لإتاحة خدمات تأمينية جديدة تخدم كافة فئات المجتمع، بهدف تقديم الحماية والاستثمار للعميل عند انتهاء الوثيقة طبقاً لمعدلات استثمار الشركة أو مبلغ التأمين في حالة الوفاة أو العجز حسب شروط الوثيقة، بالإضافة إلى وثيقتين تقدمان الحماية فقط (مصر حماية ومصر حماية بلس).

وأضاف أن هذا التعاون يعد استثماراً للنجاح الذي تم تحقيقه والذي أثمر عن تحقيق نجاح منذ بداية التعاقد عن طريق مبيعات تصل إلى أكثر من ٢٥٠ ألف وثيقة، حيث أن مدة الوثائق تبدأ من ٥ سنوات وحتى ٣٠ سنة وفقاً لاختيارات العميل بما يتناسب مع احتياجاته المالية توافقاً مع عدد الوثائق ومبلغ التأمين.



Your Trade Solution Destination

Dedicated to lead and develop
a full banking array of both conventional
and non-conventional solutions, fully
customized to address our clients'
needs, adding value and efficiency!

Corporateservicedivision@bdc.com.eg

16990

www.bdc.com.eg

بنك القاهرة
Banque du Caire

anb يقيم حفل برامج إدارة المواهب

عبيد الرشيد: يحرص البنك على إيلاء تطوير الكفاءات المصرفية أهمية استراتيجية



عبيد الرشيد أثناء تسليمه الدرع التكريمية للمتدربين المتفوقين

أقـام البنك العربـي الوطنـي (anb) تحـت رعايـة معالـي الدكتـور **عبد الله بن ناصر أبوثنين** نائب وزير الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية للعمل، وبحضور الأستاذ **عبيد بن عبد الله الرشيد** عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للبنك، حفل برامج إدارة المواهب، التي نفذتها أكاديمية anb التدريبية تحت شعار «مواهبنا رأس مالنا»، وأثمرت عن تطوير المهارات القيادية لأكثر من ٣٠٠ موظف وموظفة.

وجاء هذا الحفل تتويجاً لجهود anb في مجال تطوير ورفع كفاءة الموظفين في كافة المستويات الإدارية في البنك، وصقل مهاراتهم القيادية لتأهيل جيل من القيادات المصرفية المستقبلية القادرة على تعزيز رحلة التحول التي يشهدها anb، وبما ينسجم مع محاور برنامج تطوير القطاع المالي المنبثق عن «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

وتم خلال الحفل تكريم الموظفين المميزين الذين أثبتوا خلال البرامج تفوقـاً وتطوراً ملحوظـاً. حيث هنـّأ راعـي الحفـل معالـي الدكتـور **عبد الله بن ناصر أبوثنين** خلال كلمته فوج المتدربين والمتدربات على اجتيازهم لبرامج إدارة المواهب، مشيداً بمستوى البرامج وبالمبادرات التي يتبناها anb لتأهيل الكوادر الوطنية لتتولى مسؤوليات أكبر، مؤكداً تكامل ذلك مع ما تقوم به وزارة الموارد البشرية والتنمية الاجتماعية من مبادرات لدعم برامج التوطين ورفع المهارات بما من شأنه أن يرفع ويحسن كفاءة سوق العمل.

من ناحيته أعرب عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي لـanb عن اعتزاز إدارة البنك بالموظفين والموظفات المنتسبين للبرنامج، مشيراً إلى حرص البنك على إيلاء تطوير الكفاءات المصرفية أهمية استراتيجية انطلاقاً من إدراكه بأن رأس المال البشري هو المحرك الأساس لاستدامة نمو الأعمال، الأمر الذي دفعه لتبني العديد من المبادرات التي تحفز توطين الوظائف، وهو ما انعكس إيجاباً على نمو معدلات السعودة لدى البنك لتبلغ ٩٦٪، تشكل السيدات السعوديات منها نحو ٢٣٪.

ووجـه **الرشيد** شكره وتقديره لراعي الحفل ولشركاء برامج إدارة المواهب الاستراتيجيين من المؤسسات والشركات الوطنية والعالمية، على ما قدموه من إمكانات وخبرات وجهود متميزة من أجل إنجاح مستهدفات الأكاديمية ودعم رؤيتها ورسالتها.

تجدر الإشارة إلى أن برامج إدارة المواهب شملت ٧ برامج تطويرية، تم من خلالها تنفيذ أكثر من ٥٠ ورشة عمل و٥٠٠ جلسة إرشادية متخصصة داخل وخارج المملكة، لصقل القدرات الشخصية والقيادية لمنتسبي البرامج.

«دبي للاستثمار» تستحوذ على ٩٪ من أسهم بنك «مونيومنت» الانكليزي



أعلنت دبي للاستثمار عن استحواذها على ٩٪ من حصة أسهم بنك «مونيومنت» Bank Monument، البنك الرقمي الذي يتخذ من المملكة المتحدة مقراً له، ويخضع لتنظيم هيئة السلوك المالي وهيئة التنظيم الحصيفة في المملكة المتحدة.

وتتركز أعمال البنك على فئة الأغنياء أصحاب الثروات المتوسطة في المملكة المتحدة، ويتمثل الهدف الاستراتيجي للبنك، في تقديم الخدمات المصرفية الأساسية، والخدمات الأخرى ذات الصلة، والعمل على مساعدة العملاء لتحقيق النجاح والازدهار والرخاء الاقتصادي، والاستخدام الأمثل للوقت، من خلال تقديم حلول ذكية وفعالة ومرنة، والاستفادة من القدرات الرقمية، لتحقيق التوسع على مستوى العالم.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة، وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة «دبي للاستثمار» **خالد بن كلبان**: «إن الاستثمار في البنك يتيح فرصة فريدة للمجموعة للانخراط والمشاركة في عالم الخدمات المصرفية الرقمية، في واحدة من أكثر الأسواق تقدماً وتطوراً وتنظيماً، لافتاً إلى أن التحول العالمي المتسارع نحو الخدمات المصرفية الرقمية، شكل خطوة إيجابية بارزة، لا سيما للبنوك الجديدة، أو ما يُعرف بالبنوك الإلكترونية».

ويعتمد Bank Monument، في قروض الاستثمار العقاري ومجموعة منتجات الادخار التي يقدمها، على الإمكانات والقدرات المتقدمة داخل التطبيق الذي يستخدمه، لتحقيق تفاعل العملاء.

اجتماع مجلس أمناء معهد البنك الاسلامي للتنمية الحادي عشر



عقد مجلس أمناء معهد البنك الاسلامي للتنمية اجتماعه الحادي عشر بتاريخ ٢١ ديسمبر ٢٠٢٢، في مقر البنك الإسلامي للتنمية بجدة. ناقش الاجتماع، برئاسة رئيس البنك الإسلامي للتنمية، معالي الدكتور **محمد سليمان الجاسر**، برنامج عمل المعهد متوسط المدى للفترة ٢٠٢٣ – ٢٠٢٥، الذي يستهدف تعظيم التأثير من خلال تحديد الأولويات في المجالات التي يتمتع المعهد فيها بمزايا نسبية. وانعقد الاجتماع الحادي عشر لمجلس الأمناء حضورياً لأول مرة منذ عام ٢٠١٩، بعدما كان انعقاد الاجتماعين الأخيرين عبر الإنترنت بسبب جائحة «كوفيد-١٩».

بداية رحّب معالي الدكتور **الجاسر** بالأمناء الجدد، ودعاهم إلى توجيه مداولات المجلس بخبراتهم وحصافتهم.

وقال الدكتور **الجاسر**: «إن معهد البنك الإسلامي للتنمية، باعتباره منارة المعرفة لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، يضطلع بدور حاسم في توفير المعارف المهارية التي تعد متطلبات أساسية لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك على مدى السنوات الثلاثة المقبلة.

من جهته توجه الدكتور **سامي السويلم**، المدير العام بالإنابة للمعهد وكبير الاقتصاديين للمجموعة، بالشكر لمعالي الدكتور **الجاسر** وأعضاء مجلس الأمناء على الدعم المستمر والقيادة الملهمة للمعهد.

ويتألف مجلس الأمناء الذي أعيد تشكيله حديثاً من شخصيات مرموقة بخلفيات مهنية مختلفة في كل من القطاعين العام والخاص.

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.

بنك الخرطوم يموّل مشروع سُقيا الحسانية



د. مصطفى عبدالله الحسن محمد
مدير عام بنك الخرطوم

إستمراراً لمشروعات المسؤولية المجتمعية التي يقوم بها بنك الخرطوم، وفي إطار إهتمامه بدعم وتنمية المجتمعات الريفية، تم تنفيذ «مشروع سُقيا الحسانية» في ولاية نهر النيل، بتمويل من بنك الخرطوم وبالتعاون مع منظمة القلب السليم.

يذكر أن بنك الخرطوم منذ تأسيسه عام ١٩١٣، وحرص أن يكون مصرفاً إسلامياً رائداً، ونموذجاً للتميز، والشريك المفضل للعملاء محلياً ودولياً. ولطالما عمل فريق الإدارة والموظفين معاً بحماس وبلا كلل أو ملل من أجل تحقيق التحول المنشود للبنك عبر استراتيجية مركزة ومتكاملة تجمع أفضل الخبرات التي اكتسبها البنك خلال تاريخه العريق، مع خطة ورؤية ورسالة وثقافة جديدة في عالم الأعمال المصرفية عنوانيها القيمة المضافة للعميل.

ويسعى البنك جاهداً لتحقيق التميز في كل ما يقوم به وأن يكون شريكاً في تقديم مجموعة شاملة من المنتجات والخدمات المالية عالمية المستوى، فضلاً عن مواصلة بناء مؤسسة مالية قوية من شأنها أن توفر عوائد تنافسية مع التركيز على الإدارة الحكيمة للمخاطر، وأن يكون الوجهة المفضلة للباحثين عن فرص العمل من خلال تمكين موظفيه من تحقيق النجاح بجدارة ليكون هذا النجاح انعكاساً لحرفيتهم العالية ومهاراتهم القيادية وجهودهم الجماعية وروح المبادرة لديهم.

كما يهدف لأن يكون شركة رائدة بين أقرانه من خلال تطبيق أفضل الممارسات العالمية بما يتماشى مع خصوصية السوق المحلية لا سيما أن ثقافته مبنية على الاعتزاز بما يقوم به، والذي يمثل أيضاً قيمه الأساسية في العمل – الاحتراف، والاحترام، والنزاهة، والتفاني، والتميز. وهناك معايير للأداء لكافة العاملين على كل المستويات داخل بنك الخرطوم لضمان بذل كل الجهود الممكنة لتقديم هذه القيم عبر كافة مجالات العمل.

بنك الأردن يعين سيف عيسى مديراً إقليمياً لإدارة منطقة فلسطين



أعلن بنك الأردن، عن تعيين السيد **سيف خضر عيسى**، مديراً إقليمياً للإدارة الإقليمية لفروع البنك في فلسطين.

ويمتلك **عيسى** خبرة مصرفية واسعة تمتد لنحو ١٨ عاماً في قطاع الخدمات المصرفية والمالية، حيث تولى عدة مناصب قيادية في القطاع المصرفي الفلسطيني، عمل خلالها في مجالات مصرفية مختلفة تشمل إدارة العلاقات مع الشركات وإدارة ائتمان الشركات. وكان آخرها منصب مدير دائرة الأعمال المصرفية للشركات والمؤسسات في البنك العربي.

ويحمل **عيسى** درجة الماجستير في إدارة الأعمال من جامعة بيرزيت، ودرجة البكالوريوس في المحاسبة من جامعة النجاح الوطنية في نابلس. كما حصل على عدد من الشهادات المهنية والدورات المتقدمة التي شملت الإدارة الاستراتيجية وقيادة الأعمال، وكان من أهمها برنامج إعداد وتطوير القادة من الجامعة الأميركية في بيروت.

ورحب مجلس إدارة مجموعة بنك الأردن بانضمام السيد **عيسى** للبنك، متطلعاً إلى مساهماته في مواصلة مسيرة النجاح والإنجاز والتفوق لإدارة وفروع البنك في فلسطين، بما يتماشى مع رؤية بنك الأردن الطموحة واستراتيجيته الهادفة إلى تعزيز مكانته الرائدة في القطاع المصرفي الفلسطيني.

ويذكر أن بنك الأردن من أوائل البنوك التي تواجدت في السوق الفلسطيني منذ العام ١٩٦٣، ويقدم خدماته لكافة فئات عملاء الأفراد والشركات والمؤسسات، من خلال فروعه ومراكزه المنتشرة في مختلف المحافظات وعبر قنواته الإلكترونية المختلفة على مدار الساعة. وتعتبر الإدارة الإقليمية في فلسطين جزءاً من مجموعة بنك الأردن التي أصبحت تضم كلاً من فروعه في المملكة الأردنية الهاشمية، إضافةً إلى فروعه العاملة في فلسطين، والبحرين، والعراق وشركاته التابعة؛ بنك الأردن – سورية، شركة تفوق للاستشارات المالية، وشركة الأردن للتأجير التمويلي.

أصول مصرف قطر المركزي ترتفع إلى أعلى مستوى على الإطلاق

ارتفعت أصول مصرف قطر المركزي خلال شهر ديسمبر ٢٠٢٢ بنسبة ٥,٢٩٪ على أساس سنوي، لتصل إلى أعلى مستوى على الإطلاق بزيادة ١٤,٥٥ مليار ريال في عام مدفوعة بـ ٣ عوامل.

وبلغت الأصول الإجمالية للمركزي نهاية الشهر الماضي ٢٨٩,٤٨ مليار ريال مقابل ٢٧٤,٩٣ مليار ريال في ديسمبر ٢٠٢١.

وبلغت الاحتياطيات والسيولة بالعملات الأجنبية ٢٣٠ مليار ريال قطري.

ودعمت ٣ عوامل الارتفاع السنوي لأصول المركزي على رأسها احتياطي الذهب الذي بلغ في ديسمبر الماضي ١٥,٥٩ مليار ريال، مقابل ١٢,٠٥ مليار ريال في الشهر المماثل من العام السابق، بزيادة سنوية ٦٢,٥٧٪.

وتمثل العامل الثاني في حيازة المركزي من سندات وأذون الخزانة الأجنبية التي ارتفعت في الشهر الماضي ٢٠,٤٥٪ عند ١٣١,٧٧ مليار ريال، مقارنة بمستواها في ديسمبر ٢٠٢١ البالغ ١٠٩,٤٠ مليار ريال.

أما العامل الثالث فتمثل في بند موجودات أخرى البالغ في ديسمبر الماضي ٥٩,٠١ مليار ريال، بنمو ٢٧,٨٧٪ عن مستواه بالشهر المناظر من العام السابق البالغ ٤٦,١٥ مليار ريال.

شكـــــرًا لأنـــــكم معنـــــا لأنكـم المحفِّـز الأول لنـــــا حتـى وصلنا هنـــــا

وبفضلكم كُرِّمنا من قِبل الاتحـاد الدولي للمصرفيين العـرب بجائـزة أفضل بنـك فـي السـودان للعـام ٢٠٢٢م.



برعاية رئيس مجلس الوزراء

افتتاح مؤتمر الأردن الاقتصادي لدعم تمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية



من اليسار: د. فادي خلف، مازن وظائفي، د. كمال القضاة، د. جواد العناني، الوزير يوسف الشمالي، د. عادل شركس، عامر خان، عيسى مراد، د. خلدون نصير وفريدون حرتوقه



د. خلدون نصير



من اليمين: نادر عازر، محمد عامر، وائل مكارم وسامي حامد



السيدة شيماء من شركة EXNESS تلقي كلمة

افتتح وزير الصناعة والتجارة والتموين ووزير العمل **يوسف الشمالي** مندوبا عن رئيس الوزراء «مؤتمر الأردن الاقتصادي الواحد والعشرون» تحت عنوان: «المؤتمر الدولي لتمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية»، وقال: إن قضيتا المؤتمر تتوافقان مع السعي لِتطويع الفرص الماثلة في شبكة العلاقات الدولية الواسعة لإطلاق مشروعات جاذبة للتمويل وتسخير التكنولوجيا في اجتذاب التمويل وإقامة الشراكات وإطلاق المشروعات وإدارتها.

وتناول المؤتمر الذي حمل عنوان فرعياً «المؤتمر الدولي لتمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية»، على مدار يومي انعقاده، التحول الرقمي محلياً وعربياً ودولياً واقع وتحديات، والتمويل في ظل تحديات، رفع أسعار الفائدة والخدمات المالية، والتحول الرقمي في المؤسسات المصرفية والتمويلية بتعزيز عناصر الاقتصاد والاستثمار، وكذلك البورصات المحلية والعربية والأجنبية في ظل التحول الرقمي والعولمة، وحرب العملات ومستقبلها بين التقليدية والمشفرة «صراع أم نظام جديد»، بالإضافة الاقتصاديات المحلية والعربية في ظل الظروف الراهنة وخارطة الطريق في ظل التحول الرقمي.

فيما أدار وحاضر خلال جلسات المؤتمر أسماء اقتصادية وازنة ذات كفاءة عالية ناتجة عن امتداد خبراتي متراكم طويل في قطاعات اقتصادية مهمة، منها على سبيل المثال لا الحصر، الرئيس التنفيذي للدائرة المالية في شركة نور المال الدكتور **محمد جرادات** والذي أدار جلستين، إلى جانب الخبير الاقتصادي **زيد الرفاعي**، وأمين عام جمعية مصارف لبنان الدكتور **فادي خلف** وغيرهم.

وعلى مستوى المشاركين، فقد تواجد التمثيل الرسمي بشكل ملحوظ، حيث شارك كل من وزير الصناعة والتجارة ووزير العمل **يوسف الشمالي**، إلى جانب محافظ البنك المركزي الأردني د. **عادل شركس**، ومدير عام جمعية البنوك الدكتور **ماهر المحروق**، ونائب رئيس الوزراء الأسبق **جواد العناني**، ووزير التخطيط والتعاون الدولي الأسبق **تيسير الصمادي** وغيرهم من أصحاب الاختصاص والخبرة.

أشار مدير عام مجموعة آفاق للإعلام الدكتور **خلدون نصير** إلى أنه سعيد جداً للنجاح الذي تحقق في المؤتمر، وللحضور الجماهيري الكبير وإن إقامة مؤتمر آفاق الاقتصادي بدورته الواحدة والعشرون يؤشر إلى الثقة الكبيرة بالاقتصاد الوطني الأردني ويعبر عن سلسلة نجاح عبر السنوات الماضية. وأن المؤتمر بات علامة فارقة في المحافل الاقتصادية العربية والدولية ليحظى بتقدير محلي وعربي عالي المستوى.

وحظي المؤتمر برعاية شركات ومؤسسات وبنوك بارزة، كشركة نور المال للوساطة المالية والبورصات الأجنبية، والبنك الأردني الكويتي، بنك المال الأردني «كابيتال بنك» وبورصة عمان، والبنك المركزي وجمعية البنوك ونقابة شركات الخدمات المالية وغيرهم.


Providing world-class
investment services
since 2008
exness

معرض مرافق للمؤتمر الدولي لتمويل الاستثمار والتكنولوجيا المالية



جناح نور المال



جناح INFINOX



جناح ATFX



من اليمين: وائل مكارم ومحمد عامر – جناح EXNESS



جناح البنك الأردني الكويتي



من اليمين: عنان الكوني وإياد أبو ميزر WINDSOR BROKERS



جناح كابيتال بنك



جناح ADMIRALS



جناح ROBOMARKETS

A CAPITAL OF OPPORTUNITIES.

تداول السعودية
Saudi Exchange

Committed to providing diverse investment opportunities and best-in-class products and services to all maket participants aiming to develop, deepen and enhance the Saudi capital market.

www.saudiexchange.sa



إيمان سليم حلبي (مديرة المطابقة والالتزام في NCM INVESTMENT - الكويت):

الأهداف الرئيسية لـ NCM INVESTMENT تتمثل في البحث عن الفرص الواعدة واستغلالها



تعد شركة أن سي أم للاستثمار NCM INVESTMENT من أوائل الشركات التي تهتم بعمليات التداول، تقدم الخدمات والأدوات التي يبحث عنها المتداولون والمستثمرون في جميع فروع السوق المالي مثل سوق الفوركس، سوق الذهب والمعادن الثمينة، الأسهم وغيرها، إضافة إلى تميزها بتوفير جميع المعلومات عن سوق التداول لعملائها ليتمكنوا من إيجاد صفقات تداول مربحة في السوق وجني المال والأرباح.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» مديرة المطابقة والالتزام في الشركة إيمان سليم الحلبي، التي أكدت تفوق الشركة في ممارسة نشاطها وحرصها الدائم على المشاركة في المعارض المتخصصة لإثبات موقعها لناحية الحصول على التراخيص المطلوبة للولوج في نشاط التداول وبالتالي تسليط الضوء بشكل أوسع على علامتها التجارية. ومن ناحية أخرى لفتتت الحلبي إلى أن الشركة ستفتتح فرعاً لها في سوق لندن والحصول على شهادة (FCA) بالإضافة إلى افتتاح شركة في الإمارات وهي بصدد دراسة خطة توسعية نحو الأسواق المالية الاخرى ، فضلاً عن التوسع نحو ماليزيا وافتتاح شركة منظمة ومرخصة من هيئة أوراق المال في لبوان، وذلك حرصاً منها على السعي الدائم للتوسع نحو أسواق جديدة واستقطاب عملاء جدد، كالسوق السعودي قريبا أيضا.

وأشارت الحلبي أن أداء الشركة كان جيداً خلال فترة الإغلاقات التي فرضتها الجائحة فقد تمكنت من فتح حسابات جديدة في عالم التداول. وأخيراً أعربت عن تفاؤلها بالمستقبل رغم التحديات التي تواجه العالم أجمع.

■■■ تعد المملكة الأردنية الهاشمية من الدول السباقة في تنظيم الفعاليات المتخصصة في قطاع التداول ■■■

■ ما مدى أهمية المشاركة المستمرة في المعارض والفعاليات المتخصصة بالتداول وأسواق المال؟

– تأسست شركة أن سي أم للاستثمار الكويت عام ٢٠٠٧ وتمتلك عدداً من الفروع في كل من تركيا والإمارات والأردن، كما أننا من أوائل الشركات الحاصلة على ترخيص من هيئة سوق المال في الأردن لمزاولة نشاطنا. ونحرص باستمرار على الوجود في الملتقيات والمعارض المنعقدة في الأردن بعد حصولنا على التراخيص المطلوبة للانخراط في نشاط التداول في وقت كانت تدور حوله العديد من علامات الاستفهام في السابق بين مؤيد ومعارض.

ويضاف إلى ذلك، تعد المملكة الأردنية الهاشمية من الدول السباقة في تنظيم الفعاليات المتخصصة في قطاع التداول انطلاقاً من إلمام العديد من الجهات بالأمور المالية وحركة الأسواق والاقتصاد.

كما تحرص الشركة على المشاركة في معظم المعارض على مستوى المنطقة وتعزيز موقعها وتسليط الضوء بصورة أكبر على علامتها التجارية.

نحن في صدد افتتاح فرع في سوق لندن

■ تبنت الشركة خطة توسعية أفقية وعمودية لتوسيع قاعدة أعمالها، ما هي أبرز الإنجازات في هذا المجال؟

– نحن في صدد افتتاح فرع في سوق لندن المالي والحصول على شهادة (FCA) انطلاقاً من أهمية وجودنا في هذه السوق التي تعد من الأسواق النشطة في عالم تداول العملات. بالإضافة إلى افتتاح شركة أخرى في الإمارات العربية المتحدة تحت اسم "NCM INVESTMENT" منفردة كوننا نعمل في الإمارات تحت مظلة «شعاع كابيتال»، فضلاً عن التوسع نحو جزيرة لابوان الماليزية وافتتاح شركة منظمة ومرخصة من هيئة أوراق المال ونحن في صدد دراسة خطة توسعية نحو الأسواق الاخرى مثل سوق فلسطين المالي بعد الحديث عن اتخاذ قرار تشريع هذا النشاط آملين أن نكون من أوائل الشركات التي تدخل إلى فلسطين. في حين أن الأهداف الاستراتيجية للشركة تتمثل في البحث عن الفرص الواعدة واستغلالها، فضلاً عن سعينا الدائم للتوسع نحو أسواق جديدة واستقطاب عملاء جدد منها على سبيل المثال سوق المملكة العربية السعودية ودول أخرى.

■■■

نحن في صدد إفتتاح فرع في سوق لندن والحصول على شهادة (FCA)

■■■

أداؤنا جيد انطلاقاً من تزايد الطلب على التداول

■ كيف أثرت التحديات التي يواجهها العالم حالياً ولعل أبرزها التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية وغيرها على أسواق المال؟

– لا شك أن لكل هذه التحديات تأثيراتها الكبرى على اقتصادات الدول ناهيك عن تداعيات جائحة «كورونا» وما رافقها من مشاكل. لكن رغم ذلك، كان أداؤنا جيداً خلال تلك الفترة انطلاقاً من تزايد الطلب على التداول نتيجة الإغلاقات التي فرضتها الجائحة، الأمر الذي دفع الناس إلى فتح حسابات لدينا والمباشرة في عمليات التداول بهدف تحقيق مداخيل إضافية. وبالإجمال أسواق المال متقلبة وتسودها حالة من عدم اليقين مما يحول دون إمكانية التوقع أو التنبؤ بما ستؤول عليه الأمور وكيف ستنعكس الأزمات عليها.

تكمن الفرص في تنويع المحفظة الاستثمارية

■ برأيكم، أين تكمن أفضل فرص للاستثمار والتداول؟

– بحسب ما نشهده، إن عملية فتح الحسابات في تزايد مستمر وهذا يدل على ثقة الناس واهتمامهم بأسواق المال. وبرأيي، تكمن الفرص في تنويع المحفظة الاستثمارية دون تركيز المستثمر على قطاع معين دون سواه. وجدير بالذكر، أنه بات بإمكان عملائنا في الأسواق الأميركية التداول في الأسهم الذي يعد أكثر أماناً من التداول في العملات التي تشهد تقلبات عدة وبالتالي تكون نسب المخاطر فيها مرتفعة.

دائماً متفائلون بغدٍ أجمل

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن دائماً متفائلون بأن الغد أجمل على الرغم من كل التحديات التي يتخبّط فيها العالم أجمع. ■



تداول بأمان

شريكك الموثوق للتداول بالأسواق المالية العالمية

*التداول في الأسواق المالية قد ينطوي على مخاطر عالية يرجى الاستعلام

LEARN MORE | WWW.NOORALMAL.COM

nooralmaljo

NOOR AL MAL
نـــور المـــال

Powered by
NCM

وائل مكارم (كبير محللي واستراتيجيي الأسواق لشركة إكسنس EXNESS):

EXNESS من أولى الشركات التي استثمرت في التكنولوجيا



تمتلك شركة إكسنس EXNESS خبرة طويلة تمتد لأكثر من اثني عشر عاماً في مجال الوساطة المالية والتداول عبر الإنترنت، كما أن التراخيص المتعددة التي تحملها ساعدتها على النمو بشكل اسرع، ما جعلها تحظى بعدد كبير من المتداولين الجدد، وتوفر EXNESS لعملائها فرصة الوصول إلى كبرى الأسواق العالمية عبر منصاتها ومن ثم الاستثمار في تداول الأصول المالية الأكثر رواجاً في العالم.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع وائل مكارم كبير محللي واستراتيجيي الأسواق للشركة قال إن الحقبة الحالية مليئة بالتحديات على المستوى العالمي نتيجة بعض السياسات النقدية وارتفاع أسعار الفوائد، ما قد ينتج عنها انكماش اقتصادي عالمي في العام المقبل، وأضاف مكارم أنه بالإمكان مواجهة تقلبات الأسواق من خلال عملية التشدد المتبعة من قبل البنوك المركزية ولجم استفحال التضخم بالأسواق العالمية، علماً أن الارتفاع في مستوى التضخم الذي نشهده اليوم سببه ضعف الإمدادات وضيق المعروض وبعض الطلب القوي في بعض الإقتصادات ما أدى إلى ارتفاع غير طبيعي في الأسعار.

وعلّق مكارم على قضية تدني العملات مقابل الدولار في معظم دول العالم موضحاً أن هناك العديد من الفرص المتاحة أمام المستثمرين لتخطي هذه المشكلة، منها الاستثمار في الاتجاهات الأفضل مع المحافظة على رأس المال في حال حدوث أي اضطرابات، فتوقف ارتفاع الدولار ويتبعه توقف رفع معدلات الفائدة، سيؤدي بالتالي إلى التخفيف من حدة التأثيرات السلبية على الأسواق التي تعاني من تقلبات.

وعن الفرص الأفضل للتداول ركّز مكارم أن هذا الموضوع يعتمد على رغبة العملاء وتوجهاتهم، ولاحظ أن المضارب يفضل التقلبات في الأسواق لأنها تخلق له فرصاً.

من جهة أخرى أضاف مكارم أن شركة أكسنس واكبت التحول الرقمي في سبيل تحقيق مزيد من النجاح وكانت من أولى الشركات التي استثمرت في التكنولوجيا منذ سنوات لتقديم خدمة أفضل ومتميزة للمتداولين.

وفي سياق آخر، أوضح مكارم وجود ضبابية في ما ستؤول إليه الأوضاع في السنة المقبلة في ظل ارتفاع معدلات الفائدة وطريقة تعامل الاقتصاد معها، وأن المستثمرين في حالة ترقّب لمعرفة نتائج السياسات النقدية وما ستنتهجه البنوك المركزية من استراتيجية في المستقبل القريب.

■ يعاني الاقتصاد العالمي من تحديات كثيرة أبرزها التضخم والحرب الروسية الأوكرانية، ارتفاع أسعار الفائدة، كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على الأسواق المالية؟

– يمرّ العالم بحقبة استثنائية على المستويات كافة في ظل وجود أزمات متعددة ما بين نقدية وسياسية ومالية، إلى جانب الضغوطات الكبيرة على الأسواق المالية نتيجة بعض السياسات النقدية التي اتبعت خلال العام. وبالتالي، كل هذه الأحداث تؤثر بشكل مباشر على توجهات المستثمرين انطلاقاً من التركيز الإعلامي خلال الفترة الأخيرة على أن استمرار أسعار الفائدة بالارتفاع بهذه الوتيرة سينتج عنه انكماش اقتصادي في أهم وأكبر الدول الاقتصادية من حول العالم وصولاً إلى انكماش على المستوى العالمي عام ٢٠٢٣.

ويضاف إلى ذلك، يزيد الركود الاقتصادي من الضغوط على المستثمرين ويجعلهم أكثر انتقائية في أصولهم المالية التي سيتم الاستثمار بها خلال الفترة المقبلة.

مرحلة تشدد من قبل البنوك المركزية

■ في رأيكم كيف يمكن مواجهة ما ستشهده الأسواق من تقلبات؟

– بالنظر إلى السياسات النقدية المتبعة نجد أننا في مرحلة تشدد من قبل البنوك المركزية نتيجة ظروف معينة ولكبح جماح التضخم الذي يعصف بالأسواق.

وانطلاقاً من عدم تحديد الفترة التي ستعود بها معدلات التضخم إلى مستوياتها الطبيعية ستبقى البنوك المركزية تنتهج سياسة نقدية مماثلة لحين التحول نحو سياسة أكثر مرونة. ولكن المعضلة الأساس لدى البنوك المركزية حالياً هي قدرتها على خفض مستويات التضخم لمعدلاتها الطبيعية مما يتيح لها إتخاذ قرارات معاكسة وإعادة خفض أسعار الفائدة.

وبالتالي، ما نشهده من ارتفاعات في مستويات التضخم يعود إلى ضعف الإمدادات وضيق المعروض والطلب في بعض الإقتصادات ما دفع بالأسعار إلى اتخاذ منحى تصاعدي.

تمتلك البنوك المركزية والحكومات قدرات أكبر للتعامل مع الأزمات

■ تعاني العديد من دول المنطقة من معضلة تدني أسعار عملاتها مما يقلّص من قدرتها على جذب الاستثمارات، ما تعليقكم؟

– يشكل انخفاض سعر العملة نقطة جذب للمستثمرين في قطاعات متعددة، علماً أن الاستمرار في الانخفاض قد يؤثر سلباً على العائد الاستثماري. وبالتالي، نجد أننا دخلنا في مرحلة





■■■ الأسواق المالية في حالة ترقب لنتائج سياسات التقوية المعتمدة من البنوك المركزية ■■■

مختلفة حيث تمتلك البنوك المركزية والحكومات قدرات أكبر للتعامل مع الأزمات. إلا أنه يبقى على المستثمر اعتماد سياسة انتقائية في المجالات والقطاعات التي يرغب الاستثمار بها. وعلى مستوى المنطقة هناك العديد من الفرص الواعدة المتاحة أمام المستثمرين شريطة الاستثمار في الاتجاهات الأفضل مع المحافظة على رأس المال في حال حدوث أي اضطرابات غير متوقعة.

وبالتالي، ما يخفف التأثيرات السلبية عن الأسواق التي تعاني من تقلبات في أسعار العملة هو توقف ارتفاع الدولار الأميركي والذي سنشهده فقط مع توقف رفع معدلات الفائدة من قبل البنك الفيدرالي.

التقلبات الكبيرة في الأسواق مناسبة للمُضارب

■ برأيكم، أين تكمن أفضل الفرص للتداول في الوقت الحالي؟

– إن المسألة منوطة برغبة العملاء وتوجهاتهم. إن التقلبات الكبيرة في الأسواق بالإجمال مناسبة للمُضارب والمعروف أننا نشهد حالياً تقلبات في أسواق العملات، السلع، الأسهم والسندات في حين أن المستثمر الذي يتطلع نحو فرص على المدى البعيد سيتجه عادة نحو أسواق الأسهم التي تعد دليلاً على تعافي الاقتصاد ومتانته ونموه. فإذا نظرنا إلى مؤشرات الأسهم الأميركية منذ العام ١٩٢٩ لغاية يومنا هذا، نلاحظ وجود تقلبات ونمو في الأسواق وهذه التقلبات تعكس كبر حجم الاقتصاد. لذا، فإن المستثمر يفضل ويحبّذ هذه التراجعات خصوصاً في أسواق الأسهم الأميركية لأنها تخلق له فرصاً للدخول في شركات تشهد قيمة الأسهم فيها انخفاضاً لكنها في الوقت عينه توفر قيمة فعلية تعرف بالـ INVESTING VALUE والتي تكون جيدة للمستثمر على المدى البعيد.

نحن في إكسنس نواكب التحول الرقمي

■ ما تعليقكم على موضوع التحول الرقمي الذي بات سمة العصر في القطاعات كافة؟

– إن التطور الذي نشهده في غاية الأهمية ومن اللافت الدمج الحاصل بين العمليات التقليدية وتلك الرقمية، لكن هذه المسألة تنضوي على مخاطر عدة حيث أن هناك العديد من الأشخاص الذين خسروا أموالاً طائلة نتيجة الاستثمار في العملات الرقمية نظراً لغياب القوننة الواضحة، لذا نطالب دائماً بسنّ تشريعات حول هذا الموضوع، كما ننصح المستثمر الراغب في التداول في العملات المشفرة الإطلاع أكثر على كل ما يتعلق بهذا النوع من الاستثمار حتى يحصل على المعرفة الضرورية ويصبح قادراً على تقييم المخاطر بشكل أوضح لتجنب أي خسائر قد تواجهه. ونحن في إكسنس نواكب التحول الرقمي ولا يخفى على أحد أننا كنا من أهم وأولى الشركات التي استثمرت في التكنولوجيا منذ سنوات عدة وما زلنا مستمرين بالزخم نفسه، الأمر الذي ميّزنا عن غيرنا من الشركات ومكّننا من تحقيق النجاح المرجو. كما أننا نتوسع أكثر في نطاق المنتجات الرقمية الأمر الذي قد يجذب المزيد من المستثمرين لا سيما الراغبين في التداول في العملات الرقمية. بالإضافة إلى ذلك، تقدم أكسنس خدمات التداول على العملات، السلع، الأسهم ومؤشرات الأسهم.

جميع المستثمرين في حالة ترقّب لمعرفة نتائج السياسات النقدية

■ ما هي تطلعات شركة إكسنس للعام ٢٠٢٣؟

– هناك حالة من الضبابية حول ما ستكون عليه الأمور خلال عام ٢٠٢٣ ونحن بانتظار معرفة كيف سيتعامل الاقتصاد مع معدلات فائدة مرتفعة جداً لدى العديد من البنوك المركزية حول العالم وما مدى تأثيرها على الأسواق وباعتقادي، إن جميع المستثمرين في حالة ترقّب لمعرفة نتائج السياسات النقدية، للبنوك المركزية على أسواق المال خلال المرحلة المقبلة. ■

فيليب غانم

(المؤسس والرئيس التنفيذي لشركة SQUAREDFINANCIAL):

نحن ننمو جغرافياً ونقدم للمستثمرين عدداً من الأصول والمنتجات المالية بعمولات تنافسية



شركة تداول الأسواق المالية SQUAREDFINANCIAL هي في ازدهار مستمر منذ بداياتها، فهي توفر إمكانية تداول الأسهم والعملات وغيرها من الأصول عبر منصات التداول المعروفة MT4 وMT5. تتميز بفريق عمل ذي كفاءة عالية ومتمرس في العمل الإداري، وتعتبر خياراً تنافسياً لحلول التداول الآلي والمتداولين.

وكان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع فيليب غانم المؤسس والرئيس التنفيذي للشركة، فقال إن مرحلة انتشار الجائحة كانت بمثابة نقطة تحول استفادت فيها الشركة من ازدياد عمليات التداول مع التأكيد على أهمية التحول الرقمي والحلول المبتكرة التي تسهل عمليات التداول والاستثمار لاسيما عبر تطبيق الهواتف الذكية. أما من ناحية الاحتيال الإلكتروني فالشركة محصّنة بفريق عمل متخصص في مجال الأمن والحماية للمحافظة على أنظمتها من أي اختراقات كما أنها توفر تجربة مميزة للعملاء تسهّل عليهم إجراء عملياتهم بأمان. وعن التحديات مثل التضخم وتدني أسعار العملات في بعض الدول إلى التغير المناخي وتأثيرها كلها على أسواق التداول، أفاد غانم أنها ستؤدي إلى هجرة الشعوب من بلد إلى آخر ما سيزيد عوائد الدول المضيفة ويدعم نموها الاقتصادي، إضافة إلى أن السيولة المرتفعة في الأسواق هي نتيجة دعم الحكومات ولها انعكاسات جيدة على مختلف القطاعات. وفي سياق آخر، أشار غانم إلى أهمية توافر الخبرة لدى المتداولين، ففرص نجاحهم في التداول تعتمد على معرفتهم وثقافتهم ومتابعتهم لأخبار الأسواق، أما في ما يخص الشركة فهي تخول المتداولين عقد شراكات لاستثمارات طويلة الأجل وغيرها. وأعرب غانم عن تفاؤله بالعملات المشفرة لاسيما بيتكوين وبلوك تشين مؤكداً على أهمية الأصول الرقمية بالنسبة إلى مستقبل التداول. وعن إنجازات الشركة قال إنها أصدرت بطاقة فيزا بالشراكة مع المؤسسة المالية الإلكترونية CSC، كما أنها تتطلع نحو التوسع إلى دول جديدة. وأخيراً يرى فيليب غانم أن العام ٢٠٢٣ سيكون امتداداً للنجاحات التي حققتها الشركة في هذا العام منوهاً بخبرة فريق العمل وإدخال كوادر جديدة وبالتالي افتتاح مكاتب في دول أخرى بحيث أنها تقدم الأصول والمنتجات المالية مع عمولات تنافسية تساعد المستثمرين على تحقيق الأرباح.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– تأسست SQUAREDFINANCIAL في العام ٢٠٠٥ وهي عبارة عن منصة تداول توفر مجموعة من المنتجات والخدمات المالية من خلال حلول تكنولوجية مرنة تناسب المتداولين المبتدئين والمحترفين. وقررت استكمال نشاط الشركة وفق مبادئ وأسس جديدة ترتكز على الخبرات والمهارات الفنية لفريق العمل، والسمعة الحسنة والعلاقات القوية مع عملائنا التي أساسها الثقة والنزاهة والشفافية في العمل، فضلاً عن توفير أفضل الحلول والتكنولوجيا لهم لتنفيذ عمليات تداول آمنة والوصول إلى مختلف الأدوات الاستثمارية عبر منصاتنا.

ومن جهة أخرى، تمتلك الشركة ترخيصاً من الهيئة الرقابية القبرصية وهيئة الخدمات المالية في جزر السيشيل، ولدينا مجموعة من مكاتب التمثيل حول العالم مثل نيجيريا، ولندن وغيرها. كما تتمثل أبرز أهداف الشركة بتوفير أفضل الخدمات والأدوات لعملائنا للتداول وفق أفضل الشروط المتاحة وأكثرها تنافسية، وبفضل خبراتنا في التقنية المالية، نساعد العملاء على إدارة استثماراتهم وتطويرها وتنويعها حيث نعد الشريك الأمثل للمستثمرين من أفراد ومؤسسات.

أضف إلى أننا نوفر للمتعاملين معنا حلولاً متنوعة ومنصات تداول مختلفة "METATRADER 4" و"METATRADER 5" إلى جانب تطبيق على الهواتف الذكية لتنفيذ عملياتهم وإدارتها أينما كانوا ومتى أرادوا، ومتابعة آخر تطورات الأسواق وتوجهاتها. أود هنا أن أنوه **بحسام الكردي**، الرئيس التنفيذي للشركة، وهو صاحب مسيرة مهنية ويمتلك خبرات واسعة في عالم التداول والتقنيات المالية، ما ساهم إلى حدٍ كبير في تطور الشركة خلال فترة قصيرة جداً واستقطاب أعداد ضخمة من المتداولين والمستثمرين بعد الانطلاقة الفعلية للشركة منذ ما يقارب العام ونصف العام.

شكلت مرحلة انتشار الوباء نقطة تحول بالنسبة إلينا

■ شكلت مرحلة انتشار جائحة «كورونا» فرصة مهمة لانتعاش الأسواق المالية بعد التهافت الكبير على التداول في عدد كبير من القطاعات، هل تمكنتم من تحقيق عوائد مرتفعة خلال تلك الفترة؟

– شكلت مرحلة انتشار الوباء نقطة تحول بالنسبة إلينا وتمكنا من الاستفادة من الارتفاع في عمليات التداول، إلا أن الأهم هو التأكيد على أهمية التركيز على التحول الرقمي والحلول المبتكرة لتأمين بيئة تداول مرنة للمستثمرين أتاحت لهم تنفيذ مختلف أنواع العمليات والاستثمارات من خلال تطبيق على هواتفهم الذكية وهذا ما نسعى إلى التفرد به واعتماده في عملنا.

فريق عمل متخصص

■ مع تزايد الهجمات والاعتداءات الإلكترونية، كيف توفرون بيئة آمنة للمتعاملين معكم؟

– من المهم جداً تحصين أنفسنا من الاعتداءات الإلكترونية مع تزايدها بشكل كبير خلال الفترة الماضية، حيث نعد ضحايا عمليات القرصنة عالمياً وهي مرتبطة بجهات كثيرة ولها أبعاد مختلفة. وبناءً على ذلك تضم الشركة

فريق عمل وأصحاب اختصاص في مجال الأمن والحماية بهدف تحصين منصاتنا وأنظمتنا وتوفير تجربة مميزة لعملائنا نضمن من خلالها عمليات تداول سهلة وآمنة. ولغاية الآن لم نكن عرضة لأي عملية قرصنة واعتداء إلكتروني من أي نوع كان.

انعكاسات إيجابية للسيولة المرتفعة

■ **كيف تقرأون الأوضاع الاقتصادية وتأثير التحديات التي نعيشها من تضخم وتغير مناخي وتدني أسعار العملات على أسواق التداول؟**

– تدل كافة المؤشرات والأبحاث إلى وجود معضلة جديدة متمثلة في تغير المناخ التي ستؤدي إلى انتقال الشعوب من بلدٍ إلى آخر بسبب التداعيات السلبية الناجمة عن هذا التحول البيئي، وفي الوقت نفسه سيكون لهذه الأزمة جانب إيجابي حيث ستتمكن الدول المضيفة من تحقيق عوائد ودعم نموها الاقتصادي. أما بالنسبة إلى جائحة «كورونا»، فعلى الرغم من دخول عدد من الاقتصادات مرحلة التعافي بعد تخفيف القيود، إلا أنها تسببت بكثير من الأزمات والاضطراب في الأسواق العالمية نتج عنها ارتفاع حاد في السلع الأساسية وأسعار النفط والغاز إلى جانب تباطؤ سلاسل التوريد ونقص عدد كبير من البضائع والسلع.

ولكن من جهة أخرى، السيولة المرتفعة في الأسواق نتيجة الدعم الحكومي للمواطنين خلال الأزمة الوبائية وضخ كميات كبيرة من الأموال ستكون لها انعكاسات إيجابية على مختلف القطاعات والاقتصادات العالمية والتخفيف من حدة التضخم حيث ستكون مرحلة الركود التي نعيشها محدودة وعلى المدى القريب.

عملية التداول منوطة برؤية المتداول والخبرة التي يمتلكها

■ **برأيكم، في أي قطاعات يجب التداول اليوم؟**

– لا شك في أن التحديات السائدة سببت تقلبات في الأسواق لكن عملية التداول في قطاعات معينة منوطة برؤية المتداول والخبرة التي يمتلكها والثقافة التي يتحلى بها، وهذه العوامل مجتمعة هي التي تدفعه إلى التداول في قطاعات قد يعتبرها البعض غير مجدية ومربحة في أوقات الأزمات. فبعض المتداولين يتابعون أخبار السوق أول بأول وبناء عليها يتخذون قرار التداول، في حين أن البعض الآخر يتبعون حدسهم وخلفيتهم القائمة على دراسة معمقة للسوق وعلى أساسهما يقررون أين ومتى يتداولون.

نقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات

■ **ما هي المنتجات والخدمات التي تقدمونها عبر منصتكم؟**

– نقدم مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات التي تلبي حاجات المستثمرين. فإذا كان المستثمر يسعى إلى تداول مجموعة من المنتجات المحدودة أو عقد شراكات لاستثمارات طويلة الأجل عبر الوسيط المعرّف IB / الشركات الفرعية، ووايت ليبل WHITE LABEL، وMAM والبرامج المؤسسة، فإن سكويرد فاينانشيال هي المكان الأمثل لكافة حاجاته الاستثمارية.

الأصول الرقمية هي مستقبل التداول

■ **هل تؤيدون التداول في العملات المشفرة؟**

– أنا متفائل جداً بالعملات المشفرة لا سيّما بيتكوين وتقنية بلوك تشين. وأظن أن المستثمرين، لا سيّما الشباب منهم، باتوا يدركون أن الأصول الرقمية وليس العملات المشفرة وحدها، هي مستقبل التداول. نحن نعيش في العصر الرقمي والميتافيرس أصبح يرى النور شيئاً فشيئاً وهو عالم موازٍ كامل في طور التكوين ويحتاج إلى اقتصاد رقمي وإلى عملة رقمية خاصة أيضاً. لذا، ما هو مؤكد أن الأدوات الرقمية ستشهد نمواً ملحوظاً على المدى الطويل، وسوق العملات الرقمية تنضج وتتطور بسرعة كبيرة، ما سيسمح لها بأن تقوى أكثر في المستقبل القريب. ونحن كشركة استثمارات عالمية لطالما اعتبرنا أن المعرفة هي السبيل الأول إلى التداول الصحي، ولهذا السبب نقدم لعملائنا أدوات تعليمية متقدمة، بما في ذلك أحدث التحليلات حول السوق والتداول التي تساعدهم على اغتنام الفرص واتخاذ القرارات الاستثمارية الصحيحة بما يضمن أنهم يتعاملون مع الأسواق بأكبر قدر ممكن من المعلومات والاستعداد.

اصدرنا بطاقة VISA

■ **ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها SQUARDFINANCIAL منذ تأسيسها؟**

– يعود نجاحنا المستمر إلى فريق عملنا الفعّال والملتزم الذي هو دائماً على أتمّ الاستعداد لمساعدة المستثمرين في عمليات التداول والاستثمار، كما أن منصة SQUARED WEBTRADER باتت تستخدم من قبل شريحة كبيرة من المتداولين خصوصاً أنها تتيح للعملاء التداول في أي وقت وفي أي مكان وعلى أي جهاز، بالإضافة إلى ذلك، أصدرنا بطاقة فيزا بالشراكة مع CSC، وهي مؤسسة مالية إلكترونية منظمة في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط. لذا، تعد شركتنا واحدة من شركات الوساطة القليلة التي تقدم بطاقة لعملائها، وذلك في إطار جهودها لتمكين عملائها وتسهيل عملية إدارة أموالهم.

وإذ يميل المستثمرون إلى فتح الكثير من الحسابات لدى وسطاء مختلفين لتنويع وتحقيق أهدافهم التجارية، وضعت SQUAREDFINANCIAL من خلال نهجها الشامل رؤية ستساعد في دفع عجلة التحول في التداول. فإلى جانب مجموعة واسعة من العقود مقابل الفروقات والأسهم والعملات الأجنبية والعملات المشفرة، تقدم الشركة التداول الاجتماعي وإدارة المحافظ، وتخطط أيضاً لزيادة عرض الأصول والأدوات المالية القابلة للتداول، كما أنها تتوسع نحو دول جديدة مثل أميركا اللاتينية، تركيا، كينيا، نيجيريا، الصين، الفيليبين، هونغ كونغ، إلخ. مع الالتزام بالأنظمة والقوانين واللوائح وتوجيهات مكافحة غسل الأموال وضمان إبقاء أمن العملاء والأموال في صميم أعمالها.

٢٠٢٣ امتداد لنجاحاتنا التي حققناها في عام ٢٠٢٢

■ **ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– ٢٠٢٣ سيكون امتداداً للنجاحات منقطعة النظير التي حققناها في العام ٢٠٢٢ على المستويات كافة، وسنركز خلالها على تقديم تكنولوجيا أكثر تطوراً ومنصة تداول جديدة، فضلاً عن زيادة المنافع في بطاقة فيزا الخاصة بنا، وتعيين كوادر جديدة وافتتاح مكاتب جديدة. لذا، باختصار لم تعد تلبية توقعات عملائنا واحتياجاتهم كافية، بل نقوم بتمكينهم. ونحن ننمو جغرافياً ونقدم للمستثمرين الكثير من الأصول والمنتجات المالية مع عمولات تنافسية. وبينما نسعى إلى مساعدتهم على التغلب على التحديات التي يواجهونها خلال رحلتهم الاستثمارية، فإننا نعمل على توسيع قاعدة طرق الدفع لدينا حتى يتمكنوا من إدارة شؤونهم المالية بسلاسة في مكان واحد، وبطاقة فيزا SQUARED VISA الخاصة بنا هي واحدة من الخصائص التي تميزنا، ونعد بإطلاق المزيد في المرحلة المقبلة. ■

SQUAREDFINANCIAL

بهاء جبارة (مدير مبيعات الشرق الأوسط لشركة ACTIVTRADES):

ما يميز نشاط التداول هو تحقيق العوائد خلال الأزمات



تكمن أولويات شركة ACTIVTRADES في خدمة عملائها بالمقام الأول من خلال توفير تجربة تداول مميزة وإدارة مخاطر فعالة، وتتيح لكافة المتداولين أفضل شروط تعزيز التداولات من خلال تقديم نظام آلي بالكامل. وقال السيد بهاء جبارة مدير مبيعات الشرق الأوسط في الشركة لـ«البيان الاقتصادية» أنها تمكنت من الغوص في مجال التداول وجذب قاعدة ضخمة من العملاء وخاصة من منطقة الشرق الأوسط متبعة نهج توسيع نشاطها في المنطقة والاشتراك في العديد من المؤتمرات، وأضاف أن الازمات الاقتصادية التي تشهدها الأسواق العالمية قد تصبح فرصة لصنع الثروات. لذا تهتم الشركة بإتاحة المجال لمتداولين جدد في خوض هذه التجربة من خلال تقديم كامل الدعم لهم وأخضاعهم لدورات تدريب تفيدهم في استثماراتهم، وأكد السيد جبارة على عمل أكتيف تريدز المميز من خلال الثقة والخبرة اللتين ترتكز عليهما في خدمة عملائها فضلاً عن تقديم الضمانات والتأمينات وحماية من الرصيد السلبي في كافة عملياتهم. وفي سياق آخر أورد السيد جبارة أن فرص التداول متاحة أما السبيل الأوضح والأجدى هو في تنويع المحفظة والاستثمار في عدة منتجات كعقود الفروقات على العملات الأجنبية، الأسهم، المؤشرات، صناديق المؤشرات المتداولة، السلع والسندات التداول، ثم تطرق إلى أن الشركة افتتحت مؤخرا فرع جديد لها في البرتغال من ضمن خطة توسيع قاعدة عملائها وتقديم أفضل خدمات التداول لهم باحترافٍ كبير ما مكّنها من نيل أكثر من ٤٧ جائزة مرموقة عالمياً.

■■■ ترتكز الشركة على الثقة والخبرة إلى جانب التميّز في العمل لتطورها وتقدمها عالمياً ■■■

■ ما مدى أهمية وجود «أكتيف تريدز» في منطقة الشرق الأوسط وما هي أبرز الانجازات التي حققتموها خلال الفترة الماضية؟

– حصلت الشركة على العديد من الجوائز كالوسيط الأول في أوروبا. حيث بدأت الشركة عملها عام ٢٠٠١ وتعد من أقدم الشركات في مجال التداول، كما شهدت نمواً غير مسبوق في جميع أنحاء العالم بفضل تقديمها مجموعة من المنتجات المتميزة تمكنت بفضلها من جذب قاعدة ضخمة من العملاء في جميع الأسواق العالمية والإقليمية ونجحت في تعزيز تجربة تداول فريدة جذبت من خلالها متداولين من منطقة الشرق الأوسط وتحديداً دول مجلس التعاون الخليجي.

الازمات الاقتصادية التي تشهدها الأسواق العالمية قد تصبح فرصة لصنع الثروات

■ تواجه الأسواق العالمية والإقليمية مجموعة من التحديات أهمها التضخم، ارتفاع الفائدة، تقلب أسعار العملات في بعض الأسواق. كيف تصفون الانعكاس السلبي لهذه الأحداث على نشاطكم؟

– الازمات الاقتصادية التي تشهدها الأسواق العالمية قد تصبح فرصة لصنع الثروات. ومن الطبيعي ان الكثير من الناس يفضلون الاحتفاظ بالسيولة المالية في وقت الازمات بسبب المخاوف من الخسارة.

جميع المتداولين من جميع انحاء العالم لديهم الفرصة بخوض هذه التجربة مع «اكتيف تريدز»، حيث نقدم لجميع المتداولين الشروط الأفضل لخوض هذه التجربة.

وانطلاقاً من الواقع الجديد الناجم عن كل هذه الأحداث قررت أكتيف تريدز إتاحة المجال لكل شخص فتح حساباً والتداول بحرية مطلقة دون تحديد سقف معين للتداول به. وفي الوقت نفسه نقدم للمتداولين كامل الدعم ونخضعهم لدورات تدريب بهدف الاستفادة من هذه التجربة.

الثقة والخبرة

■ ما الذي يميز الشركة عن مثيلاتها في ظل الارتفاع الكبير في عدد الشركات الناشطة في سوق التداول؟

– ترتكز الشركة على عاملين أساسيين لتطورها وتقدمها عالمياً الثقة والخبرة. فإلى جانب التميّز في العمل تحرص على توفير بيئة مثالية للمتداولين من خلال نمط جديد في التداول عبر منصة أكتيف تريدز الخاصة والمميزة ما جعلها الخيار الأمثل للعديد منهم. فضلاً عن امتلاكنا مجموعة من التراخيص في العديد من دول العالم FCA وSCB وCSSF ما يعزز الثقة بعملنا ويعطي قيمة مضافة للمتداولين معنا. إلى جانب تقديم العديد من الضمانات والتأمينات للعملاء.

تنويع المحفظة والاستثمار في منتجات مختلفة

■ في رأيكم، أين تكمن الفرص الأمثل للاستثمار؟

– الطريقة الأمثل للتداول الصحيح هي في تنويع المحفظة والاستثمار في أكثر من ١٠٠٠ عقد مقابل الفروقات عبر ٧ فئات أصول مختلفة وتحديداً خلال هذه المرحلة حيث تشهد الأسواق والسلع تذبذباً في الأسعار وتقلبات غير مسبوقة.

نطمح لتوسيع قاعدة العملاء وخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي

■ ما هي خطط ACTIVTRADES للعام ٢٠٢٣؟

– تتمثل أبرز الخطط في توسيع قاعدة العملاء وخاصة في دول مجلس التعاون الخليجي كوننا نشارك في عدد كبير من الأسواق ذات الأهمية. وأيضاً تم مؤخراً إطلاق موقعنا الإلكتروني الجديد. لتوفير أفضل الخدمات لعملائنا وبالطبع التزامنا بتوفير شروط تداول لا تقبل المنافسة وعلى نطاق واسع مجموعة من الخدمات ذات القيمة المضافة لعملائنا. وإتاحة الفرصة للتداول في مختلف الأصول التي يرغبون بها وهذا الاحتراف في العمل مكننا من النمو وحصد جوائز عالمية مرموقة. ■

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

Madalina Rotaru - CAPEX.com

Our goal is to create a complete fintech platform that innovates the way people invest today



Aiming to change the way of investment today, CAPEX.com is a global fintech broker dedicated to creating an authentic, one-of-a-kind trading experience by blending technology with a customer-centered and education-oriented approach. Its award-winning platforms provide fast and flexible access to +6100 assets from multiple markets, including Forex, Shares, Indices, ThematiX, StoX, ETFs, Commodities via CFDs and real shares trading. CAPEX.com boasts its multi-license, global encompassing reach, created and designed to offer innovative technology and extensive educational resources for investors in their financial journey. Madalina Rotaru, Chief Operating Officer of Key Way Group, CEO of CAPEX.com UAE & Branch Director Romania of CAPEX.com, is a financial markets executive with extensive expertise in fintech and business development for capital markets. With her keen mind, she helped push Key Way Group forth through innovation, global recognition and a strong focus on customer experience and customer education. Mrs Rotaru sees the Peter Drucker quote as a point of reference for her journey with Key Way Group: "We now accept the fact that learning is a lifelong process of keeping abreast of change. And the most pressing task is to teach people how to learn". Al Bayan conducted the following interview with Mrs Rotaru on the occasion of its annual special edition.

• How do you evaluate the Forex Trading market amid all the challenges facing the world nowadays such as inflation, increasing interest rates, Russian-Ukrainian war, etc..?

- One of the main points that can be focused on is the relatively rapid shift in the monetary policy of the major central banks around the world, whether by the US Federal Reserve, the Bank of England, or the European Central Bank, from a more lenient monetary policy to a tightening monetary policy. So that the banks mentioned had started since the beginning of this year in the process of raising interest rates in an attempt to deal with inflation, which this year has become the talk of the world.

At the same time, the world is facing the consequences of what the Russian-Ukrainian war has left on the world since the beginning of the year until now. These circumstances combined caused us to witness a year full of volatility, whether it was in the global stock markets, commodity markets, forex markets, and even we saw this effect hanging over the cryptocurrency markets.

Capex Invest

• What are the most important developments that you have entered into your company, especially that we are witnessing a rapid evolution of the social media & the online?

- CAPEX.com always works hard to develop new products and services that innovate the way people invest today.

Our goal is to create a complete fintech platform: a one-stop-shop trading & investing solutions, with services that are tailor-made for our clients and partners covering but not limited to supporting the clients who want to make educated investment decisions, we offer a personalised list of services that includes a full package of free educational materials and access to leading market tools powered by reputed providers, directly integrated into our proprietary CAPEX WebTrader platform.

Capex.com today is not only a multi asset broker but also a multi-product platform as we recently launched the Capex Invest that provides access to over 5,000 additional US, EU, and UK-listed real stocks and over 100 exchange-traded funds (ETFs) from 10 major exchanges.

Always pay attention

• In your opinion, where should investors invest today at the lowest possible risk and why?

- In general, during the trading journey for any investor, you must always pay attention and realize that this journey is accompanied by a kind of risk, taking into consideration the differences in the risk ratio that come with various financial instruments.

Therefore, I think that it is better to always focus on two points, first, to find a strategy for the investment portfolio that will reduce the risks, whether by diversifying the financial instruments that you choose in a consistent manner, or even by developing a plan for trading volumes that fits the size of the amount you invested.

Secondly, taking into consideration the economic cycle that we live in before making the decision to invest in any financial instrument, meaning that this financial instrument in which you will invest is suitable for the current economic cycle and constitutes a winning card.

That's why we as CAPEX.com decided to start a weekly podcast by the name of The Market Express by CAPEX.com that targets and available to all our audiences, aiming and lighting on the importance of adding knowledge and extra information about the financial industry every week.

Cryptocurrency division in the Middle East

• What are the latest achievements and developments of your company?

- In addition to our latest product, the Capex Invest, CAPEX.com has received the In-Principle Approval to operate a cryptocurrency trading license in Abu Dhabi. It is not the first time that Capex.com receives a vote of confidence from ADGM (Abu Dhabi Global Market), as it has been developing its strong MENA region presence since 2019.

Now that we are ready to launch our cryptocurrency division in the Middle East, we are one step closer to becoming a complete trading app that offers multiple verticals for financial services in different regions.



Redefining private
wealth management.

PATRONUS
WEALTH PRIVÉ

PATRONUSWEALTH.COM

Patronus Wealth Privé (DIFC) Limited is regulated by the Dubai Financial Services Authority.



أسامة عبدالله سعد

(مدير منطقة الشرق الأوسط في شركة INFINOX):

بدأنا نشاطنا في لندن وتوسعنا في دول الشرق الأقصى ثم منطقة الشرق الأوسط ونسعى للحصول على تراخيص جديدة للتوسع بشكل أشمل

تعد شركة INFINOX وسيط فوركس وعقود فروقات معترف به عالمياً، تتوزع أعمال الشركة على أكثر من ١٥ دولة، كما توفر ظروف تداول تنافسية وخدمة عملاء متميزة في جميع أنحاء العالم، كما يتميز فريق العمل بخبرة طويلة في هذا المجال.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد أسامة عبدالله سعد مدير منطقة الشرق الأوسط في الشركة أشار إلى أن الازمات المالية واضطراب الأسواق تدفع بالعملاء لاختيار المجالات التي يرغبون التداول بها في ظل التقلبات الحاصلة في أسواق التداول، رغم ذلك يبقى لهذه التقلبات انعكاس إيجابي على السوق ما يشجع المتداولين على الاستثمار وتحقيق أرباح جيدة، ومن ناحية أخرى أوضح السيد سعد أن الشركة تقوم بعدة ورش عمل ودورات تدريبية مجانية تساعد المشاركين على التمرّس في عمليات التداول وتؤهلهم وتزودهم بالمعرفة لاكتساب المهارات اللازمة التي تحتاجها الأسواق، شارحاً في سياق متصل أهمية خاصية التداول بالعملة الرقمية، وهي إضافة على منصة الشركة. وفي ما خص الأخطار السيبرانية أوضح أن الشركة تتبنى أنظمة وحلولاً مبتكرة لمواجهة الهجمات والاعتداءات الإلكترونية بمساعدة فريق عمل متخصص يشرف على التحويلات تجنباً للأخطاء، كما أن للشركة قسماً خاصاً بمكافحة غسل الأموال مهمته التصدي لأي فعل غير قانوني أو مشكوك فيه، عندها تتم إحالة القضية إلى الجهات المعنية. أما عن المستجدات التي طرأت، فقد توسعت الشركة في مدن ودول حول العالم منها لندن والصين وفيتنام والشرق الأوسط والخليج لاسيما دبي وتركيا والكويت كما أنها تسعى للحصول على ترخيص من البنك المركزي اللبناني، وعن خطتها المستقبلية، فبلا أدنى شك تتطلع إلى التوسع نحو أسواق غربية مثل أميركا اللاتينية وبخاصة في البرازيل وتشيلي وأوروغواي.

> **"تتبنى INFINOX أنظمة وحلولاً مبتكرة ومتطورة للتصدي لأي هجمات واعتداءات إلكترونية"**

■ تعاني منطقة الشرق الأوسط من تحديات كثيرة ناجمة عن الحرب الروسية الأوكرانية وارتفاع معدلات التضخم فضلاً عن إرتفاع أسعار الفائدة وغيرها، كيف تصفون انعكاس هذه الأحداث على أسواق المال؟

– تمثل هذه التحديات قطاعاً مختلفاً عما نتداول به من منتجات وخدمات، في حين أن الأزمات المالية واضطرابات الأسواق تشكل دافعاً أكبر أمام العملاء لاختيار المجالات والقطاعات التي يرغبون التداول بها في ظل التقلبات التي تشهدها أسواق التداول وتحقيق عوائد مربحة. وبالتالي، لهذه التحديات انعكاسات إيجابية على الأسواق المالية كونها تشجع المتداولين على الاستثمار في أدوات معينة يحققون من خلالها عوائد مرتفعة رغم التقلبات والمتغيرات التي تشهدها الأسواق العالمية.

نقدم مجموعة من ورش العمل ودورات التدريب

■ هل تقدم شركة INFINOX دورات تدريبية؟

– تقدم الشركة مجموعة من ورش العمل ودورات التدريب بصورة مجانية وغير مشروطة بفتح حساب أو إيداع مبالغ مالية. والهدف منها تأهيل المشاركين وتزويدهم بالمعرفة التي تمهّد الطريق أمامهم للتداول السليم واكتساب المهارات الضرورية لتقييم الأسواق في كل مرحلة.

لدينا أنظمة وحلول مبتكرة وقسم خاص وظيفته مراقبة تحولات العملاء

■ باتت المخاطر السيبرانية تشكل مصدر قلق كبير في عصرنا الحالي في ظل التحول الرقمي الذي يشهده العالم أجمع ما هي الخطوات التي تتبعونها كشركة لمواجهة هكذا تحديات؟

– تتبنى الشركة أنظمة وحلولاً مبتكرة ومتطورة للتصدي لأي هجمات واعتداءات إلكترونية حيث لدينا فريق عمل متكامل ومتخصص في الإشراف ومراقبة التحويلات تجنباً لأي خلل قد يطرأ مما قد يعرضنا لمشاكل لا تحمد عقباها. بالإضافة إلى ذلك، لدينا قسم خاص مسؤول عن مكافحة غسل الأموال وظيفته مراقبة تحويلات العملاء للتصدي لأي فعل غير قانوني، وفي حال نتيجة التحريات تبيّن لنا أي فعل مشكوك فيه يتم إعلام الأقسام الداخلية في الشركة التي بدورها تحيل المسألة إلى الجهات المختصة لاتخاذ الإجراءات القانونية اللازمة.

ما زلنا مستمرين في عملياتنا التوسعية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة INFINOX؟

– بدأنا نشاطنا عام ٢٠٠٩ من خلال مكتبنا في لندن حيث كان تركيزنا منصباً على الدول الأوروبية، ثم توسعنا في دول الشرق الأقصى وبات لدينا مكاتب في فيتنام والصين. أما بالنسبة إلى منطقة الشرق الأوسط، ما زلنا مستمرين في عملياتنا التوسعية إذ افتتحنا مكتباً في مصر وآخر في دبي وتبعتهما مكاتب في كل من لبنان، تركيا والكويت، ونتطلع إلى افتتاح مكاتب لنا في الأردن وقطر والبحرين. جدير ذكره أن جميع مكاتبنا تمثيلية باستثناء دولة الكويت حيث أننا مرخصون من قبل البنك المركزي وهيئة أسواق المال ونسعى للحصول على ترخيص من البنك المركزي في لبنان.

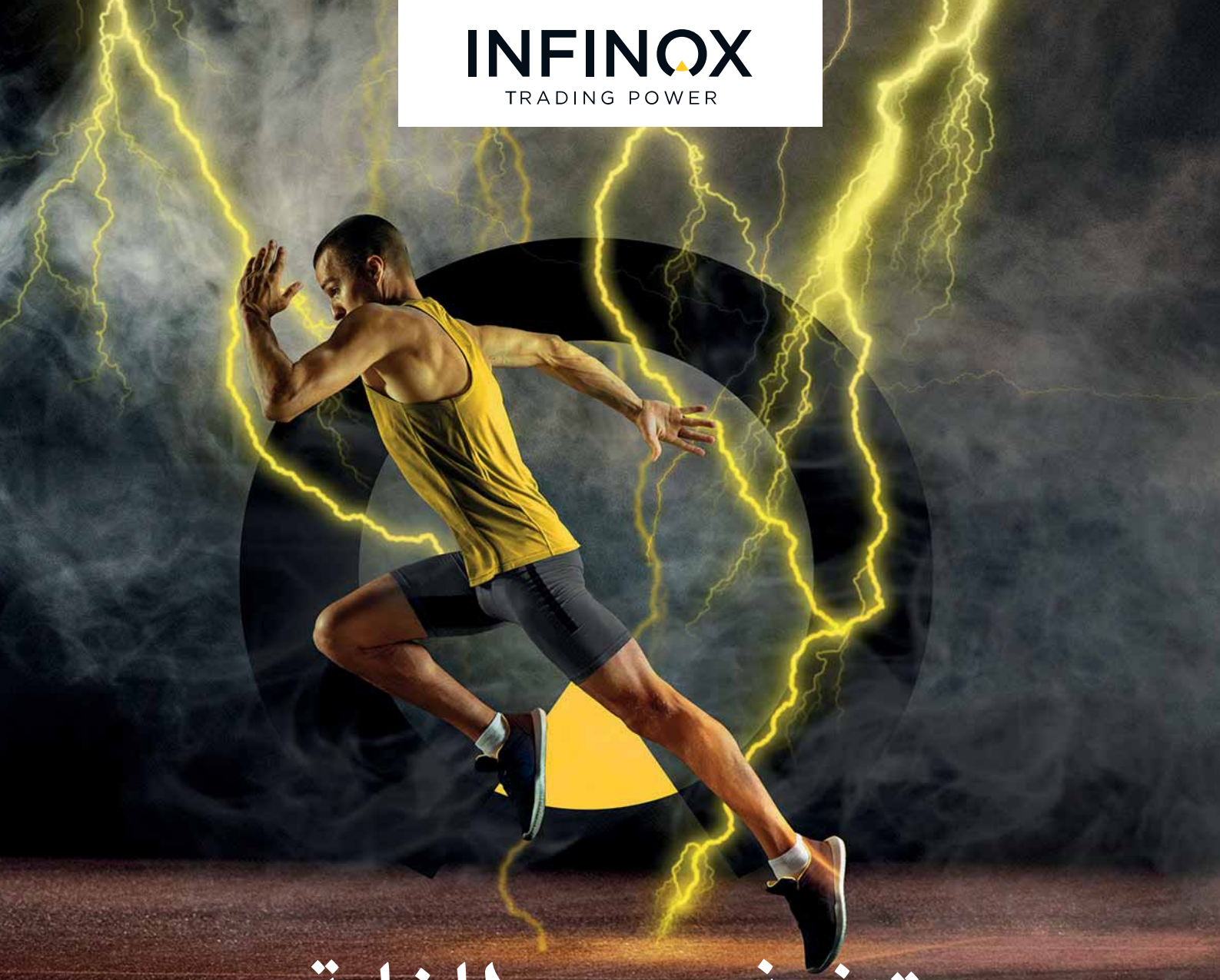


تتركز خطتنا على التوسع أكثر في أميركا اللاتينية

■ ما هي أبرز مشاريعكم خلال العام ٢٠٢٣؟

– تتركز خطتنا على التوسع أكثر في أميركا اللاتينية مع العلم أن لدينا مكاتب تمثيلية في تشيلي، برازيل وأوروغواي مع حرصنا على الحصول على تراخيص، ما سيمكننا من التوسع بشكل أشمل. ■

INFINOX
TRADING POWER



تنفيذ سريع للغاية

تداول في الأسواق في أجزاء من الثانية

عزز تداولك

- دعم العملاء بأكثر من ٢٠ لغة
- 10+ تأسس منذ أكثر من ١٠ سنوات
- وسيط عالمي
- وسيط حائز على الجوائز
- التعليم والبحث
- أدوات التداول
- التأمين على الودائع
- متعدد التراخيص

infinox.com

العقود مقابل الفروقات هي أدوات معقدة وتنطوي على مخاطر عالية لخسارة الأموال بسرعة بسبب الرافعة المالية. يجب أن تفكر فيما إذا كنت تفهم كيفية عمل العقود مقابل الفروقات وما إذا كنت تستطيع تحمل مخاطر عالية بفقدان أموالك.



نائـل صالـح

(مدير المبيعات لشركة MULTIBANK GROUP):

تشكل أغلب التحديات التي يواجهها العالم فرصة بالنسبة إلينا

تسعى شركة MULTIBANK GROUP لتوفير ظروف تداول مواتية للمتداولين الذين لديهم خبرة في العمل، ففي العام ٢٠١٩ حصلت الشركة على لقب «أفضل وسيط عملات أجنبية والمشتقات المالية في أوروبا وآسيا». خلال حوار مجلة «البيان الاقتصادية» مع نائل صالح مدير المبيعات في الشركة أوضح أن التحديات التي تواجهها دول العالم جعلت MULTIBANK GROUP تطلق منتجات جديدة لتواكب تطلعات العملاء. ونظراً لأهمية السوق الإماراتي نقلت المجموعه مقرها الرئيسي إلى إمارة دبي بهدف الإنطلاق إلى أسواق عالمية، ورغم معدلات التضخم المرتفعة وبخاصة بعد انتشار الجائحة شهدت منصات التداول إقبالاً ملحوظاً على منتجات التداول والأسواق وخاصة أسواق الذهب، الأسهم الأميركية والعملات الرقمية للأهمية التي أعطيت لها، وبناءً على ذلك امتلكت المجموعة خبرة واسعة في حلول الاستثمارات البديلة وجذبت قاعدة لا يستهان بها من العملاء والمستثمرين الذين يتطلعون للاستفاده من الفرص الاستثمارية في الأسواق المالية العالمية.

ومن جهة ثانية أفاد صالح أن توجه المستثمرين في المجموعة ينصب في إيجاد فرص واعدة من خلال استغلال التقلبات الحاصلة في أسعار العملات والذهب، فقد شهدت معظم الشركات المدرجة الكبيرة انخفاضاً لأسهمها في السوق الأميركي ومنها شركة «تسلا» ما شرّع الأبواب أمام المتداولين لاقتناص فرصة الحيازة على هذه الأسهم بأسعار منخفضة، إضافة إلى استمرار زيادة الإهتمام في تداول العملات الرقمية إذ لجأت معظم الدول إلى إطلاق عملتها الرقمية والتداول بها في المدفوعات الإلكترونية. وأخيراً لفت صالح إلى أن الشركة انضمت إلى هيئة الأوراق المالية في دولة الإمارات وهي تمتلك حالياً ١١ ترخيصاً، وتعمل على دراسة خطوات تجعلها تستفيد من الفرص الواعدة مستقبلاً.

■■■ نعمل باحتراف وندرس بدقة كل خطوة قبل تنفيذها ■■■

■ دخلت الأسواق العالمية مؤخراً في مجموعة من الأحداث والتحديات على رأسها التضخم، ارتفاع الفوائد، تقلّب في أسعار بعض العملات، كيف تقرأون انعكاس هذه الأحداث على الأسواق المالية وعمليات التداول؟

– تشكل أغلب التحديات التي يواجهها العالم منذ بداية الجائحة وما تبعها من تأثيرات اقتصادية فرصة بالنسبة إلينا مكنتنا من اتخاذ العديد من القرارات الجريئة أبرزها إطلاق منتجات جديدة تحاكي تطلعات المتعاملين معنا. وانطلاقاً من أهمية السوق الإماراتي والنهضة الاقتصادية التي تعيشها البلاد قررنا نقل المقر الرئيسي للشركة إلى إمارة دبي والانطلاق منه إلى الأسواق العالمية.

كما وجدنا أنه طوال الفترة الماضية كان اهتمام المستثمرين يتمحور على حلول الاستثمار البديلة وكون طبيعة المنتجات التي نقدمها تصنف ضمن هذه الفئة شهدت منصات التداول إقبالاً واسعاً وتحديداً في مجال الذهب، الأسهم الأميركية، العملات الرقمية التي شهدت انتعاشاً قوياً بعد انتشار الجائحة وخلال فترة التضخم العالمي.

وانطلاقاً من ريادة المجموعه كمزوّد خدمات عالمي للتداول عبر الإنترنت وبحكم حصولها على العديد من التراخيص العالمية، امتلكت خبرة واسعة في حلول الاستثمار البديلة ونجحت في جذب قاعدة ضخمة من العملاء والمستثمرين الذين يبحثون عن أدوات جديدة توفر لهم عوائد ربحية أعلى بعيداً عن الطرق التقليدية للاستثمار.

التداول في منتجات ذات الفرص الواعدة والعوائد المربحة

■ في رأيكم، أين تكمن الفرص الأمثل للاستثمار خلال المرحلة الراهنة؟

– هناك توجه واضح لدى معظم المستثمرين في MULTIBANK GROUP للتداول في منتجات ذات الفرص الواعدة والعوائد الإيجابية المتوقعه ومنها على سبيل المثال ما شهدته المرحلة الماضية من هبوط في أسعار الذهب وبعض العملات مثل اليورو إلى مستويات لم نشهدها منذ عشرات السنوات وهذا ما دفع بالمستثمرين للاستفادة من هذه التقلبات وتحقيق عوائد استثمارية بعد ارتفاعها مرة أخرى. بحيث أنه بعد قيام البنك الفدرالي الأميركي برفع نسب الفوائد عادت أسعار الذهب إلى الانتعاش من جديد مع تسجيل زيادة تقارب ٣٠٠ دولار على أونصة الذهب في السوق العالمي.

ومن جهة أخرى، تعاني العديد من الشركات القيادية في السوق المالي الأميركي من هبوط حاد في أسهمها إلى مستويات قياسية منها شركة «تسلا» وهذا التدني غير المسبوق شكل فرصة استثنائية للمتداولين لحيازة هذه الأسهم بأسعار تنافسية جداً.

أما بالنسبة للعملات المشفرة وما يدور حولها من علامات استفهام نجد أن هناك توجهاً عالمياً للتداول بالعملات الرقمية نظراً للتحول الرقمي المسيطر على جميع الخدمات والأنشطة والدليل على ذلك، إعلان بعض الدول إطلاق عملتها الرقمية والتداول بها في المدفوعات الإلكترونية.

العمل باحتراف مع دراسة دقيقة لكل خطوة

■ ما هي أبرز إنجازات MULTIBANK GROUP على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بدأت الشركة عملها في المنطقة عام ٢٠١٨ بخطوات حذرة جداً ومع دخولنا عام ٢٠٢٢ تبدلت النظرة وبدأت الشركة باتخاذ خطوات جريئة ومختلفة مع افتتاح مكتب ضخم في الإمارات يضم حالياً ٣٠٠ موظف، وتعد المجموعه الآن من السباقين في تقديم أوراق اعتمادنا للحصول على رخصة من هيئة الأوراق المالية في دولة الإمارات وأصبحنا حالياً من الشركات المنضوية تحت هذه الهيئة. وبالتالي، أبرز نقاط القوة لدى الشركة امتلاكها مجموعة كبيرة من التراخيص وصلت حالياً إلى ١١ ترخيصاً والعمل باحتراف مع دراسة دقيقة لكل خطوة نقوم بها للاستفادة من الفرص الواعدة في أي سوق. ■



CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY

www.ccc.net

إسكندر نجـار

(الرئيس التنفيذي لشركة EQUITI CAPITAL):

تكمن أهمية التداول الآمن بعيداً عن الاستثمارات ذات المخاطر المرتفعة



EQUITI CAPITAL هي واحدة من مزودي الخدمات المالية الرائدة لتداول الفوركس. في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد إسكندر نجار الرئيس التنفيذي للشركة أفادنا أن الأحداث الحاصلة في العالم تؤثر بشكل إيجابي على نشاط التداول لأنها تخلق فرصاً جديدة وتجذب المستثمرين، ويعود ارتفاع حجم السوق مؤخراً إلى انتقال معظم المستثمرين من التداول بالعملات المشفرة إلى السلع والمؤشرات، وبالتالي لا بد من تنويع المحفظة الاستثمارية لتجنب الخسائر المحتملة نتيجة التقلب في الأسواق ودعا السيد نجار المتداولين إلى عدم الاستهانة بالأحداث الحاصلة مؤخراً مثل الحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع مستويات التضخم لما لها من تأثير على الاستثمارات نظراً للمخاطر الناجمة عنها.

وأشار السيد نجار، الذي ترك بصمة فعلاً وليس قولاً في عالم التداول، أن الشركة تعمل على تحقيق استراتيجيتها التوسعية نحو الأسواق الأفريقية والآسيوية وفي أميركا الجنوبية إلى جانب الوجود القوي في منطقة الشرق الأوسط، وأخيراً تطرق إلى طموحات الشركة التي تتجسد في إطلاق منتجات رائدة وتعزيز وجودها في سوق التداول وخدمة المتداولين بأفضل الوسائل.

■■■ هدفنا ترك بصمة في عالم التداول ■■■

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات الكبرى أبرزها التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، ارتفاع الفائدة. انطلاقاً من خبرتكم كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على أسواق التداول؟

– تؤثر هذه الأحداث بطريقة إيجابية على نشاطنا كونها تولد فرصاً جديدة وتجذب مستثمرين جدداً لأسواق التداول. وبالتالي، ارتفع حجم السوق مؤخراً عشرة أضعاف نتيجة انتقال العديد من المستثمرين من التداول بالعملات المشفرة إلى السلع والمؤشرات. في حين أنه لتجنب أي مخاطر في ظل ما تشهده الأسواق العالمية من تذبذب من الأفضل تنويع المحفظة الاستثمارية تفادياً لخسائر محتملة نظراً إلى التقلبات الحادة التي تعيشها الأسواق المالية حديثاً. وهذه رسالة مهمة نتوجه بها إلى المتداولين حيث تكمن أهمية التداول الآمن بعيداً عن الاستثمارات ذات المخاطر المرتفعة.

استراتيجية توسعية عالمية

■ ما هي أبرز توجهات EQUITI CAPITAL حالياً؟

– نسير بخطى ثابتة لتحقيق استراتيجية توسعية عالمية من خلال التوسع نحو القارة الأفريقية وآسيا وأميركا الجنوبية إلى جانب وجودنا القوي على مستوى منطقة الشرق الأوسط. وفي الوقت نفسه دخلت الشركة في MULTI-ASSET SOLUTIONS حيث توفر العقود الآجلة والخيارات وNDFS وCASH EQUITIES بالإضافة إلى الأصول الرقمية DIGITAL ASSETS حيث ستتركز أبرز توجهاتنا للعام ٢٠٢٣ على الحلول الرقمية.

التداول الآمن

■ في رأيكم ما هي إيجابيات وسلبيات التداول بالعملات المشفرة؟

– يحمل التداول بالعملات المشفرة جوانب إيجابية من حيث العوائد المرتفعة على الاستثمار، وفي الوقت نفسه يصطدم المتداولون بمجموعة من المشاكل وما حصل مؤخراً من انهيار في منصة «أف تي اكس» للعملات الرقمية واتهام مؤسسها بالاحتيال وذلك نتيجة غياب القوانين والتشريعات المنظمة لعملية تداول العملات المشفرة والغياب التام لأنظمة الحماية المرتبطة بهذا النوع من الاستثمار غير الآمن.

وبالتالي، هذه الحادثة بمثابة درس مهم للراغبين بالتداول بحيث لا يجب فقط التركيز على الأرباح المحققة إنما أيضاً التداول الآمن وخلق نوع من التجانس ما بين حماية الأصول ومواكبة توجه الأسواق العالمية نحو الأصول الرقمية.

على المستثمر تفعيل عنصر الوعي للاختيار الصائب

■ هل تواجهون منافسة من شركات التكنولوجيا المالية التي تقوم في الكثير من الأحيان بتقديم خدمات مشابهة لنشاطكم؟

– في ظل ما نشهده من تعدد الشركات التي تقدم حلول التكنولوجيا المالية يأتي عنصر الوعي كأهم عامل للاختيار الصائب مع التركيز المطلق على التراخيص والجهات الرقابية التي تنضوي تحتها أي شركة يسعى المستثمر للتعاون معها. ويأتي دورنا بتقديم الإرشاد والنصح للعملاء وتوجيههم تجنباً لخسارة استثماراتهم.

تتمثل أبرز طموحاتنا في إطلاق منتجات رائدة

■ كيف تقوّمون وجود الشركة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– في جعبة شركة EQUITI CAPITAL العديد من الخطط والأهداف التي لا حدود لها، كما تتمثل أبرز طموحاتنا في إطلاق منتجات رائدة تعزز من وجودنا في العديد من الأسواق العالمية وترك بصمة في عالم التداول لقطاعي التجزئة والشركات وخدمة المتداولين بأحدث الأدوات المتاحة والمنتجات المبتكرة. ■


ACE | Gallagher
A NEW ERA
MANAGE YOUR TECHNOLOGY EXPOSURES
WITH OUR BESPOKE CYBER INSURANCE.
A NEW ERA WHERE TWO LEADERS
JOIN FORCES TO UNFOLD NEW BEGINNINGS.

خلدون شرايحة

(الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ATFX):

نقدم خدمات عالية المستوى ومجموعة من المنتجات والأدوات للتداول بها عبر أهم المنصات الموجودة في العالم



شركة ATFX هي علامة تجارية تتبعها عدة كيانات تمارس نشاطها في أوروبا وآسيا وشمال أفريقيا ومنطقة الشرق الأوسط كما أنها توفر لعملائها عدة أنواع من حسابات التداول الحقيقي منها حسابات تداول PREMIUM و DIAMOND وROYAL.

أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً خاصاً مع خلدون شرايحة الرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للشركة فقال إن الأسواق العالمية دخلت في مرحلة من الضبابية اقتصادياً وسياسياً، بالإضافة إلى أن العدد الأكبر من العملاء أصبحت خطوته حذرة في مجال الاستثمار وذلك يعود إلى زيادة الوعي والخبرة في التداول، وبالتالي، أصبحت الشركات تشجع العملاء على التعلّم واكتساب المعرفة من خلال دورات التدريب والندوات لمعرفة اتجاهات الأسواق واتخاذ الخطوات الحذرة تجنباً للتعرّض للمخاطر. ومن جهة استراتيجية الشركة أوضح شرايحة أن الحصول على التراخيص المطلوبة وخدمة السوق بشكل أفضل هما بداية الطريق للوصول إلى أهداف الشركة، ما يعزز قدرتها على توسيع قاعدة أعمالها من خلال زيادة أعداد الكوادر البشرية والكفاءات حيث أن الحصول على التراخيص هو أول الأهداف للمرحلة المقبلة. بالإضافة إلى أن ATFX تتميز بتقديم خدمات متنوعة ذات مستوى عالٍ للتداول عبر المنصات، ثم ذكر شرايحة أن العميل يعطي أولوية لناحية التراخيص ما يعزز ثقته في التعامل مع أي شركة، وATFX بدورها تعطي أهمية لتوسيع فريق العمل وامتلاكه الخبرات اللازمة لتقديم أفضل خدمة للعميل. ومن جهة نظر أخرى أعلن أن الشركة تتخذ خطوات استباقية لتحصين أنظمتها وحماية أمن المعلومات الخاصة بالعملاء حرصاً على ثقة المتعاملين معها. وأكد أخيراً أنه على العميل اعتماد سياسة انتقائية ودراسة صحيحة للأسواق وأهمية التواصل مع الشركة حيث يتمثل دورها في توفير المنتجات والتكنولوجيا المتاحة أمام العملاء وذلك لتأمين الدعم لهم.

■ كيف تصفون تأثير مشاكل التضخم والحرب الروسية الأوكرانية وارتفاع اسعار الفائدة على عمليات التداول في أسواق المال؟

– دخلت أسواق المنطقة العربية والعالمية بمرحلة من الحذر والترقّب في ما يتعلق بمختلف أنواع التداول انطلاقاً من ضبابية المشهد الاقتصادي العالمي والتوترات الجيوسياسية السائدة. ومن الملاحظ أن العدد الأكبر من العملاء بات يخطو خطوات حذرة في مجالات الاستثمار كافة نتيجة زيادة الوعي في ما خص توجهات الأسواق وخبرة أوسع في التداول وذلك يعود إلى الاطلاع ومواكبة الأحداث العالمية. وبالتالي، أصبحنا نشجع العملاء بصورة أوسع على التعليم واكتساب المعرفة من خلال دورات التدريب والندوات المكثفة للاطلاع أكثر على تحركات الأسواق العالمية وإتخاذ خطوات حذرة تجنباً للتعرض للمخاطر.

خدمة السوق بشكل أفضل

■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي ستعتمدونها في الشركة بعد انضمامكم حديثاً في ظل ما تتمتعون به من خبرات؟

– في البداية تتركز الخطوة الأولى في الحصول على التراخيص المطلوبة والضرورة لخدمة السوق بصورة أفضل، بالإضافة إلى زيادة أعداد الكوادر البشرية والكفاءات في عدد من مكاتب شركة ATFX مما يعزز قدرة الشركة على توسيع قاعدة أعمالها وإضافة مكاتب في أسواق جديدة لخدمة مجموعة أكبر من العملاء.

توسيع فريق العمل وامتلاكه خبرات واسعة

■ ما الذي يميز شركة ATFX عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز الشركة بتقديم خدمات عالية المستوى للعملاء ومجموعة متنوعة من المنتجات والأدوات للتداول بها عبر أهم منصات التداول الموجودة في العالم. بالإضافة إلى ذلك، يعطي العميل أولوية لموضوع التراخيص مما يعزز ثقته في التعامل مع أي شركة تداول ونحن بدورنا نولي أهمية كبرى لهذا الجانب فضلاً عن توسيع فريق العمل وامتلاكه خبرات واسعة مما يتيح فرص أعلى لخدمة العميل وتلبية احتياجاته بصورة مباشرة.

خطوات حمائية استباقية

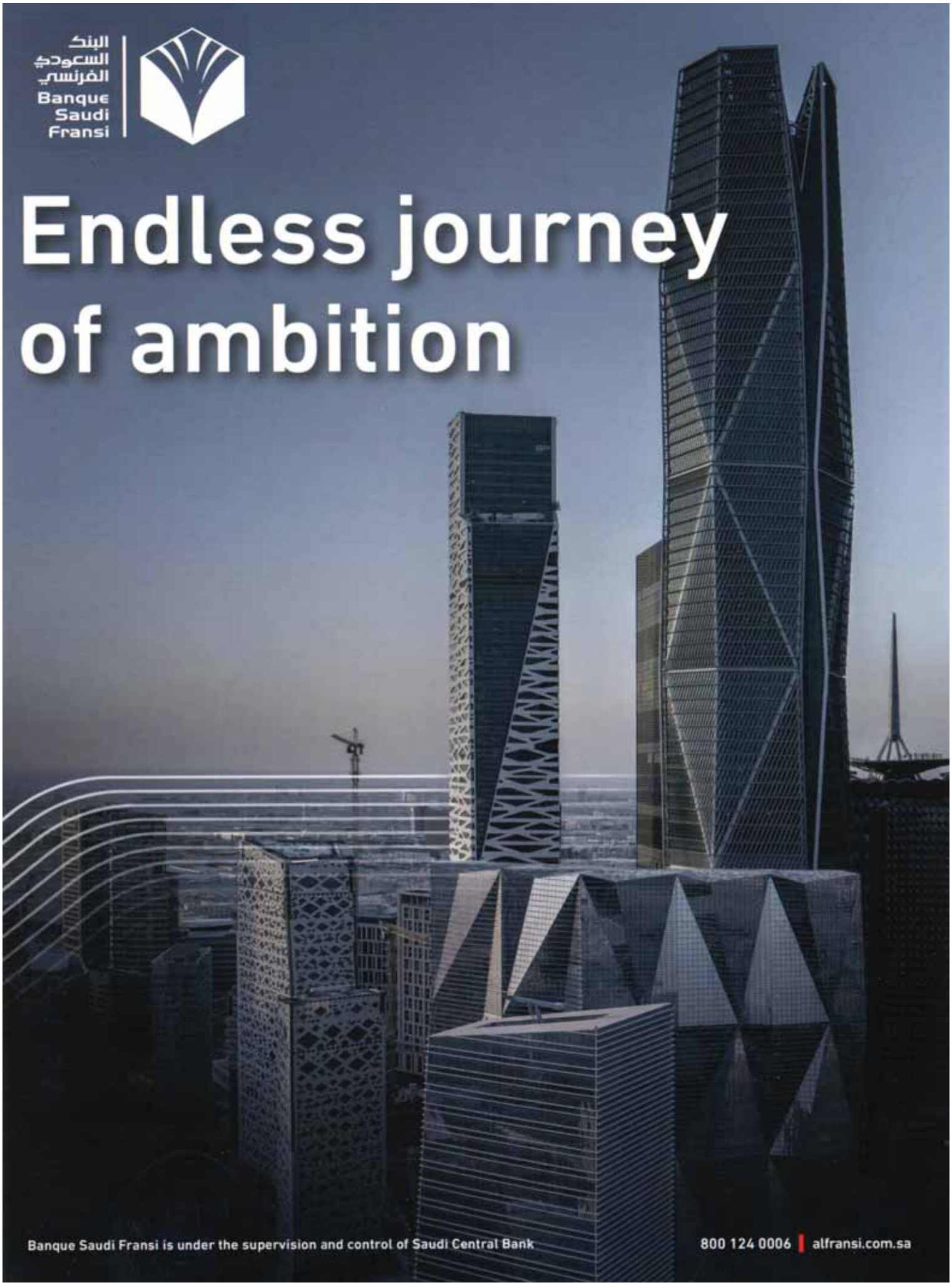
■ ما هي الإجراءات المتبعة من قبلكم لتوفير الحماية للمنصات ضد أي عملية قرصنة؟

– تتخذ الشركة خطوات استباقية لتحصين أنظمتها وضمان أمن البيانات والمعلومات الخاصة بالعملاء وذلك حرصاً منها على تعزيز الحماية وزيادة الثقة بين المتعاملين معها.

يتمثل دورنا في توفير المنتجات والتكنولوجيات المتاحة أمام العملاء

■ في ظل ما تشهده الأسواق من اضطرابات وتقلبات في أسعار العملات، ما هي برأيكم المجالات الأفضل للاستثمار خلال المرحلة الحالية؟

– من الواضح وجود معدلات تذبذب مرتفعة على مختلف المنتجات المتداول بها في الأسواق العالمية لكن يبقى على العميل اعتماد سياسة انتقائية ودراسة صحيحة للأسواق والأدوات التي يرغب التداول بها وأهمية التواصل معنا، والحصول على الاستفسارات في حال وجود شكوك حول أمور معينة، كوننا في نهاية المطاف يتمثل دورنا في توفير المنتجات والتكنولوجيات المتاحة أمام العملاء بفعل الشراكة التي تجمعنا وتوفير كامل الدعم لهم في إتخاذ قرارات البيع والشراء. ■


البنك
السعودي
الفرنسي
Banque
Saudi
Fransi
Endless journey
of ambition
Banque Saudi Fransi is under the supervision and control of Saudi Central Bank
800 124 0006 | alfransi.com.sa

Somesh Kapuria - Head of Growth Global - AAAFx & Gurbir Singh - Head of Growth Europe – AAAFx

" Our transparency and commitment to our clients has helped perform well for over a decade "

AAAFx has more than a decade long history of providing its global clients with reliable and excellent service. Throughout the years, it has established full transparency with its clients, so that they can make well informed decisions. AAAFx knows what it takes to be a successful trader, and hence aims to provide top notch trading conditions and customer support to its clients. It has always been proud to be one of the most trusted brokers in forex market, serving retail as well as institutional clients. Its Management is a team of strong-minded able professionals who have vast experience working on the Wall Street. Hence, they know exactly what it takes to be a successful trader. With their experience and background, they have the knowledge of all the industry best- practices, as well as the malpractices that plague the industry. AAAFx strives to stick to its 5 core values which are Excellence, Integrity, Honesty, Transparency, and Quality, so that each and every client can shine in the global trading community. Al Bayan Magazine met Somesh Kapuria, Head of Growth- Global at AAAFx and Gurbir Singh, Head of Growth - Europe at AAAFx and conducted the following interview.



MR. SOMESH KAPURIA & MR. GURBIR SINGH

Our mission is to help our customers trade safely and economically

• How do you describe your journey throughout all these years with AAAFx?

- **Somesh**: AAAFx started its journey in 2007 as the first broker to have been regulated by the Hellenic Capital Market Commission, in Greece. Hence, we were the pioneers in the Greek's forex market. Since then, we have come a long way as we have serviced thousands of clients with our leading technology and fintech offerings. As our name suggests, AAAFx represents trust. We have built on this trust by continuously providing the highest standards of quality customer service and high-quality trade execution. We have been able to do that because of our high-grade liquidity, and our customer first approach. Further, our partnership with Zulu Trade helps us provide excellent social trading platform to our clients. In the last couple of years, since we have partnered with Finvasia, we have been able to make some major upgrades to our infrastructure and technology which has enabled us to provide new product offerings as well as significantly reduce the cost for our end clients. We have introduced two new accounts that have significantly reduced trading cost. We are even offering a zero-commission account, that too with raw spreads.

- **Gurbir**: Forex market is generally considered not very reputed. But AAAFx brings with it a lot of credibility. We want people to see this market in a trustworthy manner. Overall, we had a lot of challenges, as 16 years is a very long timeframe. When we started in 2007, there was global economic crisis. It was very challenging for us to start at that time, but we went through the challenges. Then there was ESMA, that restricted leverage allowed in Europe, while our focus was on Europe at that time. After that, there was Brexit which really didn't help either. Nevertheless, throughout the 16 years we have proudly climbed up and up, besides all the challenges. We continuously progressed and grew.

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, currency devaluation, high interest rates, the Russian-Ukrainian war, etc... affecting the trading market?

- **Gurbir**: At the end of the day, there will always be demand for trading. Although the maximum leverage allowed has been reduced in lots of countries, and the interest rates are going up; yet people see that as an opportunity. In 2007, because there was much uncertainty, the market was pressuring and as a result people were jumping into the market to take chances. Overall, these kind of challenges in terms of global economic crisis, inflation, high interest rates, etc. are trading opportunities, and hence good for brokers as well.

• What is the added value of being part of the Finvasia Group?

- **Gurbir**: There are great synergies, as we have diverse people thinking, sharing advice, technology, and experiences, which help each and every company in the group. Coming years will be even more beneficial, as the partnership progresses.

• What differentiate AAAFx from other similar companies?

- **Somesh**: We see in this industry that a lot of new brokers come, operate for some time and then shut. We work in a tough market, but AAAFx has been around for a very long time. The reason we have been able to do well is, we are transparent with our clients. We have a long legacy and product differentiation in terms of technology. The zero commission and spread account cannot be found easily elsewhere. It is something unique that we have. Many times, brokers offer Zero commission, but they charge spread instead. But we uniquely have raw spreads along with zero commission. Also, our partnership with ZuluTrade since 2007 is an added value and helps us provide high quality social trading platform for our clients.

• At AAAFx, what are you offering your customers?

- **Gurbir**: What differentiates us is what we bring to the market. It's to be more trustworthy and that is why we offer a social trading platform. If a person doesn't really know how to trade and is struggling, then we offer him a product that allows him to trade and follow signals. As we all know, traders on Zulutrade are pretty much profitable, over a certain period of time. Thus, AAAFx is not just for traders but for the wider audience who don't even know how to trade. During market crisis, like Covid, people do not trade themselves professionally, or end up not performing so well. With Zulutrade, we have them follow experienced traders, in addition to providing them with zero commission and raw spreads. Otherwise, if we charge $7/lot or $10/lot, it will bring down profitability of traders. So, we try to keep it as economical as possible to ensure that the traders have a very long trading journey with us. At the end of the day, traders should focus all their time and energy on building effective strategies, rather than worrying about their funds' safety. Therefore, we are here as AAAFx to protect their funds because our foundation lays on their trust. We want them to invest smartly and trade safely.

• What will be your strategy to enhance your presence in the MENA region?

- **Gurbir**: MENA, Dubai in particular is a beautiful place to be, and I love coming back here. In terms of business, it is a very big market. Initially, we focused only on Europe and then we gradually started coming out after seeing restrictions there. We want to establish an office in Dubai especially since people are very cautious, they want to meet people in person, who they work with. That's why we are planning to have an office here and to expand in the MENA region.

- **Somesh**: As you know, we have been doing successfully in the EU region for almost two decades. Once we established the trust with the clients and the solid technology especially after partnering with Finvasia Group, we realized that now is the time to leverage and scale up what we have. The MENA region is very close to our hearts, and it is a gateway to the rest of the world. We have been here earlier as well in an event. People here are very passionate about trading, and we find a lot of sophisticated traders here who own knowledge and expertise about trading. That is why we are looking forward to expanding and opening an office here.

• Can you give us a brief description of your professional background?

- **Somesh**: I started in 2004 with Citi Bank in New York and I worked in the bank for almost 15 years. Then I moved to BlackRock company where I led the India Compliance function, providing advisory and oversight to various BlackRock business units. I have been in the industry for a very long time and for the last 4 years, I have been with AAAFx, as Head of Growth for the AAAFx Global Business.

- **Gurbir**: I graduated as an Aerospace Engineer in London. But that field really did not intrigue me. Once I finished my studies, I got into Product Innovation & Finance with Finvasia Group and I have been working with them for nearly 7 years. It has been a great journey working with them. Later, I had the opportunity to join AAAFx as the Head of Growth in Europe.

AAAFx

Join the Global Broker



- Trusted from 15+ Years
- Institutional Grade Liquidity
- Zero Commission Trading
- Multi-Awarded Broker

Join Today

ارتفاع الأرباح الصافية لبنك دبي التجاري ٢٦٪ إلى ١,٨٣ مليار درهم



د. بيرناردز فان ليندر

سجل بنك دبي التجاري CBD ارباحاً صافية قياسية مقدارها ١,٨٢٥ مليون درهم للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ مرتفعة بنسبة ٢٥,٨٪ مقارنة مع العام السابق. ولقد أدت الإيرادات القوية عبر صافي الفوائد وإيرادات التشغيل الأخرى إلى زيادة كبيرة في صافي الربح. وجدير بالذكر أن أسعار الفائدة في السوق قد ارتفعت بشكل حاد، مما ساهم في قوة الأداء المالي لهذا العام. ولا تزال النظرة المستقبلية للاقتصاد الإماراتي وثقة الأعمال إيجابية، مدعومة بنشاط محلي قوي وتوقعات إيجابية للأداء في جميع القطاعات الاقتصادية الرئيسية.

في سياق تعليقه على أداء البنك، قال الدكتور **بيرناردز فان ليندر**، الرئيس التنفيذي للبنك: «قد حقق بنك دبي التجاري نتائج قوية تُعزى إلى النمو الفاعل في الإيرادات وتحسن أداء الأعمال. بشكل عام، بلغ صافي أرباحها ١,٨٢٥ مليون درهم، أي أعلى بكثير من العام السابق بسبب ارتفاع صافي دخل الفوائد والأداء التشغيلي القوي. ونواصل تركيزنا على التنفيذ المنضبط لاستراتيجيتنا لدعم النمو المضطرد في الأرباح والعوائد على المساهمين في الفترات المقبلة.

أضاف: يلعب التحول الرقمي والابتكار دوراً أساسياً في نجاحنا المستمر وسنواصل الريادة في هذا المجال لضمان تزويد عملائنا بتجربة مصرفية سلسة وعالية الجودة.

تابع: بينما نمضي قدماً، ستزداد أهمية الحوكمة البيئية والاجتماعية. لقد أحرزنا تقدماً كبيراً في رحلة الحوكمة البيئية والاجتماعية من خلال إطلاق مجموعة من المنتجات ذات الصلة بالحوكمة البيئية والاجتماعية وفي تطوير إطار التمويل المستدام الخاص بنا. بكل سرور، لدينا قوة عاملة ملتزمة بثقافة عالية الأداء وأنا واثق من أن المقومات التي لدينا ستستمر في تقديم الأداء المتميز للعملاء والمساهمين في المستقبل».

نتائج

* توزيعات ارباح نقدية قياسية بنسبة ٢٦,٠٥٪ وأسهم منحة بنسبة ٦,٥١٪.
* بلغت الأرباح التشغيلية ٢,٨١٦ مليون درهم مرتفعة بنسبة ٢١,٥٪.
* بلغ صافي مخصصات انخفاض القيمة المقتطعة ٩٩١ مليون درهم مرتفعاً بنسبة ١٤,٣٪.
* بلغ اجمالي الموجودات ١١٦,١ مليار درهم مرتفعاً بنسبة ١,٦٪.
* بلغ صافي القروض والتسليفات ٧٤,٦ مليار درهم.

بلغت ودائع العملاء ٨١,١ مليار درهم.

واستمر البنك بالحفاظ على مستويات قوية من السيولة حيث بلغت نسبة التسليفات إلى مصادر الأموال المستقرة ٨٧.٠٩٪ كما في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ (ديسمبر ٢٠٢١: ٨٨,٠٠٪) مقارنة بنسبة ١٠٠٪ الحد الأقصى بحسب تعليمات المصرف المركزي لدولة الامارات العربية المتحدة.

وبقيت نسب كفاية رأس المال عند مستوياتها القوية حيث بلغت نسبة كفاية رأس المال ١٦,٠٤٪، وبلغت نسبة كفاية الشق الأول لرأس المال ١٤,٩٠٪ ونسبة كفاية الشق الأول لرأس المال المشترك (CET1) ١٢,٤٠٪ وهي أعلى بكثير من الحد الأدنى بحسب متطلبات المصرف المركزي.

يذكر أن CBD يحمل تصنيف ممتاز -A مستقر من FITCH و Baa1 مستقر من Moody's.

حسين الرفاعي يتسلم جائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٢ من «إنترناشيونال فاينانس»



حصل **حسين رفاعي**، رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لبنك قناة السويس، على جائزة أفضل رئيس تنفيذي لعام ٢٠٢٢، خلال الحفل الذي نظمته مجلة إنترناشونال فاينانس البريطانية (المتخصصة في الأسواق الناشئة)، ويتم تسليم الجائزة إلى المسؤولين عن المؤسسات التي قدمت أعلى معايير التطوير والتميز.

وأعرب **حسين رفاعي** أثناء تسلمه الجائزة، عن سعادته بالفوز بتلك الجائزة التي تشكل تكريماً لفريق العمل بأكمله في البنك.

وأكد أن تلك الجائزة هي دليل على إلتزام البنك الدائم بتحسين خدماته المصرفية رغم التحديات المختلفة، والمساهمة بشكل إيجابي في تعزيز مسيرة التنمية الاقتصادية وتطوير القطاع المصرفي بشكل عام.

يذكر أن الجائزة جاءت تتويجاً للنتائج المحققة في عام إستثنائي شهد معدلات نمو غير مسبوقة فضلاً عن التطورات التي شهدها البنك خلال السنوات الماضية، منذ تولي الرفاعي رئاسة البنك عام ٢٠١٧، وما تم من إعادة هيكلة البنك والتوسع في كافة الأنشطة المصرفية والتعامل مع الملفات الشائكة للبنك بأحدث الطرق العلمية.

وكان من ضمن التحديات لخلق كيان مصرفي شامل عدم وجود نشاط للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وبناءً على ذلك تم إنشاء إدارات جديدة لهذا النشاط مع إدارة المخاطر المتعلقة بها، وكذلك عدم وجود نشاط للتجزئة المصرفية، ولذلك تم إنشاء إدارة جديدة للتجزئة المصرفية وإدارة المخاطر المتعلقة بها، كما شهدت تلك الفترة ترتيب العديد من القروض المشتركة ضمن تحالفات قوية وذلك في القطاعات الإستراتيجية المرتبطة بخطط التنمية.

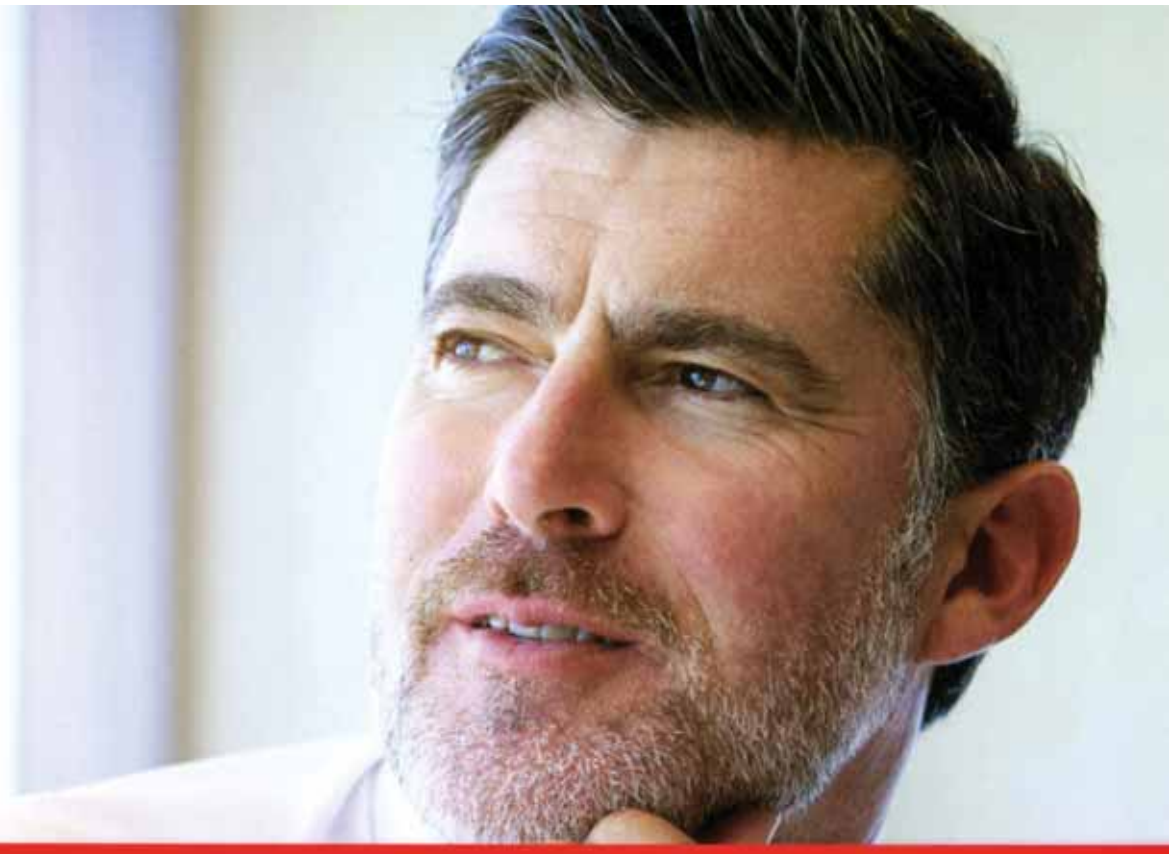
وتم تطوير البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات بالبنك لتتفق مع مرحلة الإنطلاق إلى الخدمات الرقمية وتحقيق الشمول المالي بإطلاق حزمة كبيرة من الخدمات التي ترتبط بالتكنولوجيا الإلكترونية، حيث تم تطوير مكونات شبكة البنك وإستبدال أجهزة الشبكة القديمة، وتطوير مركز الطوارئ، وتطوير نظام البنك الرئيسي، وتطوير أجهزة الرقابة والحماية، وإحلال وتجديد أجهزة الخوادم الرئيسية، وكذلك زيادة أجهزة الإتصالات وخطوط الإتصالات.

وجدير بالذكر أن صافي أرباح البنك قفزت إلى ٧٣٥ مليون جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٣٧٧ مليون جنية مصري في سبتمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو قدرها ٩٥٪، مدعوماً بزيادة صافي الدخل من العائد بنسبة ١٧٪. كما بلغت زيادة بصافي إيرادات الأتعاب والعمولات بنسبة ٤١٪ لتصل إلى ٢٠٠ مليون جنية مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ١٤٢ مليون جنية مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢١.

وارتفع إجمالي المركز المالي للبنك ليصل إلى ٦٧ مليار جنية مصري مقارنة بـ٥٧ مليار جنية مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١ بنسبة نمو تصل إلى ١٦٪ مدعوماً بإرتفاع ودائع العملاء بنسبة ١٤٪ لتصل إلى ٥٨ مليار جنية مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٥١ مليار جنية مصري بنهاية ديسمبر ٢٠٢١.

ونجح البنك في زيادة صافي محفظة القروض وتسهيلات العملاء بنسبة نمو ٢١٪ لتصل إلى ٢٨ مليار جنية مصري في سبتمبر ٢٠٢٢ مقارنة بـ٢٣ مليار جنية مصري في ديسمبر ٢٠٢١.

IG.COM



FX I Shares I Commodities I Indices I Cryptos

The secret to getting ahead is to get started.

We are invested in your success and built our business around being on your side. Trade, invest and hedge with an industry leader.

IG

Where traders are made.

CFDs are complex instruments and your capital is at risk. Professional Clients can lose more than they deposit.
IG is incorporated in the DIFC and regulated by the DFSA.

وسيم زايد (الرئيس التنفيذي لشركة نور المال - الأردن):

خبرتنا العميقة أتاحت لنا التداول في البورصات الأجنبية



تختص شركة نور المال في مجال التداول الرقمي عبر الإنترنت وتتيح لعملائها فرصة الوصول إلى الأسواق العالمية والاستثمار بالعديد من الأصول عبر منصاتها، يمتلك فريق عمل الشركة خبرة طويلة في مجال التداول عبر الإنترنت كما أنها تتميز بتعدد وتنوع الأصول المالية المتاح تداولها عبرها، من هذه الأصول تلك التي تلقى رواجاً وإنتشاراً واسعاً في عالم التداول وهي تجارة العملات (الفوركس)، تداول الذهب والفضة، تداول النفط والغاز، تداول السلع الزراعية وتداول المؤشرات الأميركية.

وفي مقابلة خاصة مع وسيم زايد الرئيس التنفيذي للشركة شرح لمجلة «البيان الاقتصادية» التأثيرات المباشرة لارتفاع حجم الفوائد على الدولار والتي تعتبر الأسرع والأقوى حيث انخفضت معظم العملات في العالم إلى مستويات غير متوقعة كاليورو والين الياباني والجنيه الاسترليني مقابل الدولار، كل ذلك كان نتيجة التضخم الذي حصل في العالم أجمع بسبب الأزمات المتلاحقة ما أدى إلى اتخاذ هذا القرار علماً أنه سيؤدي إلى انتكاسات في اقتصادات معظم الدول، وأكد زايد من وجهة نظر أخرى أن هذه الأزمات هي نقطة دفع نحو تقديم المزيد من المنتجات أمام المتداولين من قبل شركات الوساطة المالية بهدف تحقيق الأرباح وزيادة ملاءة الشركة المالية وقدرتها على توفير نسب ربحية للمستثمرين. في سياق آخر بدأ السوق الأردني بمنح تراخيص جديدة للشركات لممارسة أعمالها بصورة شرعية وقانونية، وبسبب المشاكل في الفترة السابقة عزفت معظم الشركات عن دخول السوق الأردني إلا أن البنك المركزي قدم حلولاً جاذبة للاستثمار ما جعل الأردن من أول الدول في المنطقة التي دخلت مجال التداول، وشركة نور المال كانت من الشركات التي دخلت هذا المجال من بابه الواسع لامتلاكها الخبرات الكافية والمعرفة في التدول في البورصات الأجنبية بهدف جذب أكبر عدد من العملاء في منطقة الشرق الأوسط والعالم. وأردف وسيم زايد قائلاً إن التحوط بالذهب والتحفظ ضد ارتفاع الدولار هما من عوامل جذب الاستثمار بالإضافة إلى أن ارتفاع أسعار السلع بات يشجع على التداول بهدف تحقيق أرباح أكثر، أما لناحية رفع الفوائد فتأمّل توقف البنك الفدرالي عن رفع الفائدة ما يوفر فرصاً جديدة للاستثمار.

■ كيف تقرأون تأثير الأحداث الاقتصادية العالمية على الأسواق المالية؟

– التأثير الحاصل في الأسواق المالية يعتمد بشكل أساسي على تغير حجم الفائدة على الدولار الأميركي ويتبعه العملات الرئيسية الأخرى في العالم.

وبالتالي، ارتفاع حجم الفوائد على الدولار يعدّ الأسرع والأقوى كما يؤثر سلباً على باقي العملات كما تشير التداولات الأخيرة حيث انخفض اليورو إلى أقل من دولار واحد وتراجع كل من الجنيه الاسترليني والين الياباني إلى مستويات غير مسبوقة مقابل الدولار، وذلك بناءً على تركيبة الفائدة في السوق وارتفاعها نتيجة الحرب الروسية الأوكرانية إلى جانب الأزمة الاقتصادية التي عصفت بالولايات المتحدة وارتفاع مستويات البطالة ما دفع بالبنك المركزي إلى اتخاذ قرار برفع الفوائد لكبح معدلات التضخم في السوق، إلا أن لهذه الخطوات انعكاسات سلبية على مجمل الاقتصادات العالمية.

ويضاف إلى ذلك، تشكل هذه الأحداث فرصة مهمة لشركات الوساطة المالية في البورصات العالمية للدخول في الأسواق عبر طرح منتجاتها أمام المتداولين الذين يترقبون تطور الأحداث واتجاهات الأسواق بهدف تحقيق عوائد ربحية على رأس المال، مع ضرورة التأكد من الملاءة المالية للشركة وقدرتها على توفير نسب ربحية للمستثمرين.

منح التراخيص بصورة واضحة يسمح للشركات بممارسة أعمالها

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها كشركة في السوق الأردني؟

– بات السوق الأردني يمنح تراخيص واضحة المعالم الأمر الذي يسمح للشركات بممارسة أعمالها بصورة شرعية وقانونية. فالمشاكل التي كانت سائدة في الأردن قبل فترة هي التي لعبت دوراً كبيراً في عزوف الشركات عن دخول السوق الأردني، لكن بعدما بدأ البنك المركزي يمنح تراخيص أضحت المملكة الأردنية الهاشمية من الدول الجاذبة للاستثمار في الشرق الأوسط مع العلم أن الأردن كان من أولى الدول في المنطقة التي دخلت في مجال التداول وبالتالي كان من الطبيعي الحصول على تراخيص نتيجة المعرفة الكبيرة والخبرة العميقة التي نمتلكها في هذا المجال، الأمر الذي يتيح لنا التداول في البورصات الأجنبية واستقطاب المزيد من العملاء من الشرق الأوسط والعالم أجمع على حد سواء.

التحوط بالذهب والتحوط ضد ارتفاع الدولار الأميركي

■ برأيكم، أين تكمن الفرص للتداول والاستثمار؟

– أعتقد أن التحوط بالذهب والتحوط ضد ارتفاع الدولار الأميركي. هما أكثر العوامل جذباً للاستثمار، كما أن الارتفاع غير الطبيعي في أسعار السلع بات يشجع المستثمرين على التداول في هذا المجال بهدف تحقيق عوائد مرتفعة.

■ ما هي تطلعات شركة نور المال للعام ٢٠٢٣؟

– نحن في انتظار أن يتوقف البنك الفدرالي عن رفع الفوائد، وعندها قد نلمس تصحيحاً في السوق وفرصاً عديدة جاذبة للاستثمار. وفي حال استمرت العوائد في الارتفاع، لا بد من وضع حدود معينة لهذه الارتفاعات وقد بدأنا نرى مؤشرات حول تحديد سقف للفائدة نتيجة المناقشات والمباحثات الحثيثة التي جرت مؤخراً.■

البنك الأهلي السعودي يعلن عن الفائز بسيارة أستون مارتن في موسم الرياض



أعلن البنك الأهلي السعودي عن نتائج السحب على حملة سيارة أستون مارتن ASTON MARTIN الحصرية للبطاقات الائتمانية من ماستر كارد خلال فعاليات البنك بموسم الرياض ٢٠٢٢ تحت شعار «المفاجآت ما توقف»، وذلك ضمن جهود البنك المستمرة لتحقيق أحد أهدافه الاستراتيجية بأن يصبح «البنك الأفضل في خدمة العملاء» وضمن تطوير منتجاته التمويلية ليكون الخيار الأول لعملائه.

وشملت الحملة فرصة لربح سيارة أستون مارتن DB11 طراز حصري لفترة محدودة، وذلك عند التقدم للحصول على بطاقة الأهلي الائتمانية أو بطاقة الأهلي للاسترداد النقدي من ماستر كارد تزامناً مع موسم الرياض خلال الفترة ١ ديسمبر ٢٠٢٢ حتى ١ يناير ٢٠٢٣، حيث ربح سيارة أستون مارتن DB11 السيد **محمد فوزي العيتاني**.

وبهذه المناسبة، هنأ رئيس مجموعة أعمال مصرفية الأفراد الأستاذ **سعود بن عبدالعزيز باجبير** الفائز بالسيارة، مؤكّداً أن إطلاق البنك لهذه الحملة يأتي ضمن عروض ومفاجآت البنك الأهلي السعودي في موسم الرياض كونه الراعي البريميوم في نسخته الثالثة لعام ٢٠٢٢ والذي انطلق تحت شعار «فوق الخيال»، حيث يُعد أكبر المواسم الرئيسية التي أطلقتها الهيئة العامة للترفيه في المملكة.

وتتميز بطاقات الأهلي السعودي الائتمانية من ماستركارد بتقديم خدمات متميزة مصممة خصيصاً لمحبي السفر وتقدم لهم أفضل التجارب، حيث يكون لهم الأولوية في الحجوزات للمطاعم والفنادق والترفيه، بالإضافة إلى الاستفادة من خدمات الكونسيرج من البنك الأهلي السعودي وبطاقات ماستر كارد كما توفر لحاملي البطاقة خصومات خاصة لدى مجموعة من أشهر العلامات التجارية.



«زين العراق» توقع صفقة بيع أبراجها مع "TASC Tower Iraq" بقيمة ١٨٠ مليون دولار



بدر الخرافي: الصفقة ستساعد الشركة في التركيز على تطوير وترقية الشبكة لمقابلة الطلب الهائل على البيانات

الصفقة ستعمل على التوسع في استثمارات التكنولوجيات الرقمية لقطاع الاتصالات العراقي ودفع الخطط التنموية

النموذج التشغيلي لـ TASC في إدارة المواقع المشتركة يسهم في الحد من انبعاث الكربون في صناعة الاتصالات

أعلنت مجموعة زين ZAIN أن شركتها التابعة زين العراق وقعت صفقة بيع وإعادة استئجار البنية التحتية لأبراجها (الأصول الخاملة) مع شركة "TASC Tower Iraq" بقيمة ١٨٠ مليون دولار.

وأوضحت زين في بيان صحافي أن الصفقة سيتم بموجبها نقل ملكية ٤٩٦٨ برجاً للاتصالات، على أن تتضمن قيام شركة TASC Towers ببناء مواقع الأبراج الجديدة منها ١٩٨ موقعاً خلال الـ ١٢ شهراً المقبلة.

وكشفت المجموعة أن اتفاقية البيع وإعادة الإستئجار تشمل (هيكل) البرج والمرافق المساندة، على أن تبقى كافة المعدات الأخرى من هوائيات الاتصالات اللاسلكية والبرامج والتقنيات والملكيات الفكرية ملكاً لشركة زين العراق.

وتأتي هذه الاتفاقية وسط تزايد اهتمام أسواق الاتصالات الإقليمية والعالمية بمشاريع مشاركة البنية التحتية، خصوصاً مع استمرار تزايد الطلب على البيانات، واتجاهات الأسواق نحو الخدمات الرقمية، إذ ستتيح مثل هذه الاتفاقيات الفرصة لشركات الاتصالات بالاستثمار في تحسين سعة وكفاءة الشبكة، وتوجيه الاستثمارات إلى عائدات البيع في المشاريع التجارية، وكانت مجموعة زين من أولى شركات الاتصالات التي دخلت في اتفاقيات مشاركة البنية التحتية للتركيز على التوسع في المشاريع ذات العائد الأعلى، وتوجيه النفقات التشغيلية لمجالات النمو الجديدة.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في مجموعة زين **بدر ناصر الخرافي** «تمثل مشاريع التشارك في البنية التحتية ركيزة رئيسية في استراتيجية أعمالنا (٤Sight)، فالتعاون في مجالات تشارك الأبراج يحقق فوائد أفضل، لذا نواصل في مجموعة زين البحث عن الفرص الممكنة التي توفر أفضل بيئة عمل لإدارة أبراج الاتصالات. وسوف تكسب هذه الاتفاقية عمليات زين العراق مرونة أفضل في خططها الاستثمارية خصوصاً مع تقليل التكاليف التشغيلية العالية، حيث ستركز بشكل أوسع على تطوير وترقية الشبكة لمقابلة الطلب الهائل على خدمات البيانات».

وأضاف **الخرافي** قائلاً «تسعى مجموعة زين إلى البحث عن أفضل الفرص لتعظيم تدفقاتها النقدية، إذ دخلت مبكراً في عمليات التشارك في البنية التحتية، حيث نجحت في توقيع اتفاقيات لبيع وإعادة استئجار أبراجها في ٤ أسواق لعملياتها التشغيلية: الكويت، الأردن، السعودية، والعراق، وهو الأمر الذي سيؤدي إلى تسريع رحلتها في التحوّل الرقمي، ومساعدة الشركات والكيانات الحكومية على تحقيق أهدافها الاستراتيجية والتشغيلية، وتلتزم المجموعة بإثراء محفظتها بالمنتجات والخدمات التي تزيد من معايير الكفاءة التشغيلية، وتعزيز مستويات الثقة في منتجاتها».

وأشار **الخرافي** إلى أن المشهد التشغيلي للبنية التحتية التشاركية سيعزز من جهود تطوير قطاع الاتصالات في السوق العراقي، فتوجيه الاستثمارات نحو نشر وتحديث البنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات سيسهم في الارتقاء بشبكات النطاق العريض فائقة السرعة لتلبية الاحتياجات المستقبلية، والتوسع في نطاق التكنولوجيات الرقمية، حيث سيدفع بجهود الدولة في خططها التنموية الاجتماعية والاقتصادية.

وقال الرئيس التنفيذي في شركة TASC Towers **إياد مظهر** «يفتح النموذج التشغيلي المستقل لشركات الأبراج الذي يعتمد على تشارك البنية التحتية الآفاق أمام نمو البنية التحتية الرقمية لقطاع الاتصالات، فهذا التوجه الاستراتيجي الجديد يعزز من كفاءة تشغيل الأبراج، ويساعد في التركيز على الاستثمارات في القطاعات التكنولوجية، كما يعمل على زيادة فعالية تنفيذ بناء الأبراج بكفاءة أفضل على مستوى سرعة تنفيذ خطط التغطية في الأسواق مستقبلاً».



وإذ تسهم مشاريع التشارك في البنية التحتية في إعادة توجيه الاستثمارات المخصصة لتطوير وتحسين وبناء الأبراج، إلى مجالات الاستثمار ذات العائد الأفضل، فإنها تساعد شركات الاتصالات في الحفاظ على ضبط أفضل لتكاليف التشغيل، وتدرك مجموعة زين أن التوجه الاستراتيجي نحو مجالات البنية التحتية للاتصالات سيدفع بخطط أعمالها لتجاوز خدمات الاتصالات، وتحقيق رؤيتها بأن تصبح المزود الرائد في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات.

جدير بالذكر أن شركة TASC Towers Holding تتخذ من دبي مقراً لإدارة عملياتها، وهي من المؤسسات الرائدة دولياً في تشغيل أبراج الاتصالات، حيث تركز على عمليات البيع وإعادة الإستئجار لهياكل الأبراج، وبناء المواقع حسب الطلب، وهي تركز حالياً على الاستثمارات المرتبطة بأبراج الاتصالات في منطقة الشرق الأوسط، وتتوسع في محفظة الأسواق الناشئة في شمال وشرق أفريقيا وجنوب آسيا، وتعمل شركة TASC Towers كمشغل أبراج مستقل، فهي تقوم بإدارة وتحسين المواقع المشتركة لشبكات الاتصالات لمشغلين آخرين، وهو ما يحد كثيراً من استهلاك الطاقة اللازمة لتشغيل أبراج الاتصالات، ويساعد هذا النموذج التشغيلي في الحد من انبعاث الكربون في صناعة قطاع الاتصالات.

جدير بالذكر أيضاً أن شركة FTI Capital Advisors قامت بدور المستشار المالي الحصري لمجموعة زين في هذه الصفقة.

إطلاق MAX الجيل الجديد من باقات الإنترنت

ZAIN تقدم أفضل الخدمات الرقمية لعملائها

أعلنت شركة زين الكويت ZAIN عن تقديمها لباقات MAX الجديدة كلياً للإنترنت، والتي تعيد من خلالها تعريف الجيل الجديد من باقات الإنترنت والترفيه لعملاء الدفع الآجل لأول مرة في السوق بأكبر مكتبة لمحتوى الترفيه والرياضة من ٦ منصات إقليمية وعالمية على أقوى شبكة 5G في الكويت.

وتأتي باقات MAX الجديدة نتاجاً لاستثمار «زين» المبكر في بناء منظومة شراكات استراتيجية مع كبرى منصات الترفيه الرائدة في منطقة الشرق الأوسط والعالم، بحيث تقدم الباقات الجديدة لعملاء «زين» أكبر مكتبة وآلاف الساعات من محتوى الترفيه والرياضة غير المحدود من ديزني+ وشاهد وTOD وOSN+ وSTARZPLAY وأنغامي+.



وتقدم باقات MAX الجديدة الفرصة المثلى لعملاء الدفع الآجل للاستمتاع بثلاث ميزات رئيسية في باقة واحدة متكاملة، وهي إنترنت الجيل الخامس 5G فائق السرعة، وأحدث أجهزة الإنترنت الذكية من اختيارهم، واشتراكات منصات الترفيه المفضلة لديهم من شركاء MAX بلا حدود، وذلك ابتداءً من ١٢ ديناراً شهرياً فقط.

وبإطلاقها لهذه الباقات الجديدة الأولى من نوعها في السوق الكويتي، تخطو «زين» خطوة جديدة ضمن مساعيها الاستراتيجية لتقديم أفضل الخدمات الرقمية لعملائها في الكويت، وذلك من خلال العمل مع مقدمي المحتوى من المنطقة والعالم لتقديم أكبر مكتبة من محتوى الترفيه لعملائها ليختاروا ما يفضلونه ويستمتعوا بمحتواهم المفضل في أي وقت ومكان عبر أكبر وأقوى شبكة للجيل الخامس 5G فائقة السرعة في الكويت.

وتستمر«زين» في تلبية تطلعات واحتياجات عملائها المختلفة من خلال طرحها لأحدث الخدمات والتقنيات المبتكرة لعائلة المشتركين الأكبر في الكويت، وستلتزم الشركة دوما بتوفير آخر وأحدث الحلول والخدمات لتحسين تجربتهم وتحقيق توقعاتهم وتطلعاتهم ليتمتعوا بتجربة رقمية مميزة وفريدة.

تجمع ديزني+ أعظم القصص في العالم من «ديزني» و«بيكسار» و«مارفل» و«ستار وورز» و«ناشونال جيوغرافيك»، بالإضافة إلى مجموعة كبيرة من المحتوى الترفيهي العام من «ستار»، وذلك عبر آلاف الساعات من الأفلام والمسلسلات التلفزيونية والبرامج الوثائقية والأعمال الأصلية، لجميع أفراد العائلة، مع تجربة مشاهدة آمنة من خلال أدوات الرقابة الأبوية سهلة الاستخدام.

أما «شاهد» فتضم آلاف الساعات من المسلسلات والأفلام العربية والأجنبية ومسلسلات شاهد الأصلية والمسلسلات الحصرية والعروض الأولى للأفلام والقنوات التلفزيونية مباشرة على الهواء ودوري روشن السعودي ومحتوى آمن للأطفال من «كرتون نتورك» و«نيكلوديون» و«سبيستون» و«إم بي سي 3» وغيرها المزيد.

وتقدم منصة TOD أكبر مكتبة من المحتوى الرياضي الحصري من UEFA وLaLiga وEPL وUCL والدوري الألماني والدوري الأميركي للمحترفين والمزيد، بالإضافة إلى مميزات فريدة لعشاق الرياضة مع TOD360 مثل الإحصائيات الحية والجداول الزمنية التفاعلية وغيرها، هذا إلى جانب مجموعة واسعة من محتوى الترفيه العربي والتركي الحصري وأحدث الأفلام والمسلسلات العالمية ومحتوى الأطفال الآمن وأعمال TOD الأصلية وغيرها المزيد.

بدورها تقدم منصة OSN+ أفضل محتوى ترفيهي من HBO وParamount+ وأعمال OSN+ الأصلية وUniversal وNBC والمزيد، بالإضافة إلى المسلسلات التركية الحصرية بأحدث الحلقات وغيرها المزيد.

كما تقدم منصة STARZPLAY الرياضية حصرياً الدوري الإيطالي مباشرة مع تعليق باللغتين العربية والإنجليزية، بالإضافة إلى مباريات «اليوروليغ» و«يوروكوب» لكرة السلة والمزيد من المحتوى الرياضي المميز، كما تقدم منصة STARZPLAY للترفيه محتوى جديد في كل يوم من أفلام هوليوود والمسلسلات التركية والعربية والأفلام الوثائقية وأعمال STARZ الأصلية والمزيد.

ولعشاق الموسيقى تقدم منصة أنغامي+ أحدث الأغاني والموسيقى من النجوم والفنانين العالميين والمحليين، مع أكثر من ٥٧ مليون أغنية عربية وعالمية، وآلاف الساعات من برامج البودكاست، وإمكانية تحميل الموسيقى والاستمتاع بها من غير إنترنت في أي وقت ومكان بأفضل جودة ومن غير انقطاع.

ZAIN تعقد شراكة استراتيجية مع منصة V-THRU لتقديم برنامج تدريب مهني للطلبة وحديثي التخرّج



أعلنت شركة زين ZAIN عقدها لشراكة استراتيجية مع منصة V-THRU الكويتية الرائدة لخدمة السيارات الافتراضية، وذلك لتقديم برنامج تدريب مهني للطلبة وحديثي التخرج يتيح لهم فرصة اكتساب العديد من المهارات المهنية والعملية والإدارية التي تؤهلهم لدخول سوق العمل في قطاعَي المطاعم والتكنولوجيا. وجاء الإعلان عن الشراكة في منصة زين للابتكار ZINC بمقر الشركة الرئيسي في الشويخ، وذلك بحضور مدير إدارة العلاقات المؤسسية في «زين الكويت» **حمد المصيبيح**، والشريك المؤسس الرئيس التنفيذي في V-THRU، **عبدالله الشلبي**، إضافة إلى مسؤولي الشريكين. وأتت هذه الشراكة تفعيلاً لاستراتيجية «زين» المتكاملة للمسؤولية الاجتماعية والاستدامة، والتي ترتكز بشكل كبير حول تنمية وتطوير قطاعَي الشباب والتعليم، خاصة أن هذا البرنامج يهدف إلى تنمية وصقل مهارات الشباب عبر إشراكهم في تجربة العمل الميداني مباشرة في بيئة العمل، وبالأخص في قطاعَي المطاعم والتكنولوجيا اللذين يعتبران من أكثر القطاعات حيويةً في السوق المحلي. ويقدم هذا البرنامج فرصة مميزة للطلبة والطالبات وحديثي التخرج والمقبلين على الحياة الوظيفية للعمل بدوام جزئي في المشاريع والمواقع المتعددة التي تغطيها V-THRU، حيث يشاركون في متابعة وتنسيق وإدارة العمليات بالموقع مباشرةً والتعامل مع الموظفين والزبائن من تسلّم وتسليم الطلبات في أهمّ وأكبر الأبراج التجارية في الكويت وداخل المباني التابعة لجامعة الكويت، وذلك لمدة ٣ أشهر مقابل مكافأة مالية شهرية. ويهدف البرنامج إلى تمكين الشباب الكويتيين الطموحين ودعمهم من الناحية التدريبية والعملية، وذلك لاكتساب المهارات المختلفة في مجالات التكنولوجيا وقطاع المطاعم وإدارة العمليات، كما يتضمن البرنامج أيضاً عدداً من دورات التدريب وورش العمل التي تغطي مختلف المواضيع الرئيسية مثل التسويق والتصميم والعمليات والتكنولوجيا وغيرها، وسيحصل كل مشارك على شهادة خبرة بعد إتمامه البرنامج بنجاح. ويأتي برنامج التدريب الميداني في V-THRU مكملاً لبرنامج شبكة شباب زين FUN، الذي يعتبر من أكبر المشاريع المستدامة التي تقوم زين بتطويرها وتنميتها منذ إطلاق نسختها الأولى عام ٢٠٠٨، والتي تقدم من خلالها فرصة ثمينة لطلبة وطالبات الجامعات للاستفادة من خبرة العمل الفعلية داخل «زين»، حيث يعمل الطلبة والطالبات المشاركون في البرنامج بنظام عمل جزئي في مختلف إدارات الشركة لاكتساب وتطوير المهارات والخبرات المتعددة والأساسية التي يحتاجونها لخوض سوق العمل، سواء على الصعيدين المهني أو الشخصي. وتُكرّس «زين» المزيد من الجهود والمبادرات التي تعزز من تطوير التنمية البشرية في الدولة بجميع المجالات، وبالأخص فيما يتعلق بتنمية المهارات الإدارية لدى الفئات العمرية الشابة، بهدف تأهيلهم لدخول سوق العمل، حيث تؤمن الشركة بأهمية تعزيز العلاقة بينها وبين المجتمع الذي تعمل فيه لكونها إحدى أكبر الشركات الرائدة في القطاع الخاص الكويتي.

الشيخ علي بن جبر آل ثاني رئيساً تنفيذياً جديداً لـ Ooredoo قطر



أعلنت Ooredoo ش.م.ق.ع عن تعيين الشيخ **علي بن جبر آل ثاني** رئيساً تنفيذياً جديداً لـ Ooredoo قطر. وقبل توليه المنصب الجديد، كان الشيخ **علي بن جبر آل ثاني** يعمل رئيساً للشؤون القانونية والتنظيمية والحوكمة في مجموعة Ooredoo، وهو يتمتع بخبرة إدارية تمتد لعدة سنوات ولديه دراية واسعة بمهام ومسؤوليات القيادة العليا سواء في Ooredoo قطر أو مجموعة Ooredoo منذ انضمامه إلى الشركة عام ٢٠١٣.

وسيترك الشيخ **محمد بن عبد الله آل ثاني** منصبه كرئيس تنفيذي لـOoredoo قطر، وسيركز بشكل كامل على مهامه كنائب رئيس تنفيذي لمجموعة Ooredoo، حيث سيتولى مسؤولية إدارة المجموعة وعملياتها

ومن بين أبرز الإنجازات التي تحققت تحت قيادة الشيخ **محمد بن عبدالله** كان النجاح الكبير الذي حققته Ooredoo خلال بطولة كأس العالم FIFA قطر 2022™. فخلال فترة قيادته للشركة، تم توقيع عدة شراكات رئيسية كبرى لضمان توفير تجربة استثنائية للجماهير خلال الحدث العالمي وسجلت Ooredoo العديد من الأرقام القياسية على مستوى استخدام البيانات وعدد المكالمات خلال مباريات البطولة. وتضمنت التعيينات الإدارية الأخرى تعيين الشيخ **ناصر بن حمد بن ناصر آل ثاني**، رئيس الشؤون التجارية في Ooredoo قطر سابقاً، رئيساً تنفيذياً لشؤون الشركات في مجموعة Ooredoo، وتعيين الدكتور **حمد يحيى النعيمي** رئيساً تنفيذياً لشؤون مجلس إدارة للمجموعة، بعد أن شغل سابقاً منصب الرئيس التنفيذي لشؤون الشركات في مجموعة Ooredoo.

وبهذه المناسبة، قال **عزيز العثمان فخرو**، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لمجموعة Ooredoo: «يسرني الإعلان عن هذه التعيينات الإدارية الجديدة والتي تعكس التطور المستمر للشركة. لدينا في Ooredoo التزام استراتيجي بالاستثمار في موظفينا وتطوير كادر قوي من القادة من خلال برنامج تطويري شامل، جنباً إلى جنب مع استقطاب أفضل الكفاءات».

وحول الرئيس التنفيذي الجديد لـOoredoo قطر، قال **عزيز العثمان**: «إلى جانب الخبرة الإدارية الواسعة التي يتمتع بها، سيعتمد الشيخ **علي بن جبر آل ثاني** على الأسس القوية التي أرساها أسلافه، وسيمكننا من مواصلة الابتكار ودفع عجلة التطور وإيجاد القيمة في سوقنا المحلي، ونتمنى له النجاح والتوفيق في منصبه الجديد».

واختتم **عزيز العثمان** حديثه قائلاً: «أتوجه بالشكر والعرفان إلى الشيخ **محمد بن عبدالله آل ثاني** على قيادة Ooredoo قطر خلال السنوات الثلاث الماضية، وعلى النجاح الذي حققته الشركة تحت قيادته في تجاوز تحديات وآثار الجائحة وكذلك على الأداء المبهر والإنجازات القياسية للشركة خلال بطولة كأس العالم FIFA قطر 2022™».

لتوفير تجربة مستخدم أفضل للعملاء والموظفين

"OOREDOO BUSINESS" توقّع مذكرة تفاهم مع AVAYA



من اليمين: عيسى الموسى وفادي مبارك

وقعّت OOREDOO BUSINESS الشريك التكنولوجي الموثوق لحلول الأعمال، مذكرة تفاهم مع AVAYA الشركة العالمية المتخصصة في مجال تطبيقات وخدمات الاتصالات.

مذكرة التفاهم التي تم توقيعها ستمكن الشركتين من تطوير رحلة التحول الرقمي للشركات من مختلف القطاعات من خلال توفير خدمات مصممة خصوصاً لعملاء الشركات لدى OOREDOO، حيث سيتمكن أصحاب هذه المؤسسات من تطوير تجارب العملاء والموظفين في مركز الاتصال القائم على الحلول السحابية وحلول الاتصالات الموحدة مثل مساحات عمل الوكيل وأدوات المسؤولين وتقييم قنوات التواصل الاجتماعي في OOREDOO المبنية على تقنية AVAYA.

وتستخدم هذه الخدمات تقنيات حديثة تعمل على زيادة الإنتاجية لعملاء OOREDOO، وتشكل جزءاً رئيسياً من رؤية OOREDOO لتقديم حلول شاملة للشبكات والمعلومات والاتصالات لعملائها.

وتم توقيع مذكرة التفاهم بحضور المدير التنفيذي لقطاع مبيعات المستهلك والأعمال في OOREDOO **عيسى الموسى** ونائب الرئيس لقطاع قنوات المبيعات في AVAYA **فادي مبارك**.

وبهذه المناسبة، قال **عيسى الموسى**: «سنستمر في تقديم أفضل الخدمات والتقنيات لعملائنا والتي تعمل على زيادة مستوى الكفاءة والإنتاجية، وخدمات الاتصالات التي نقدمها لعملائنا عبر شركة AVAYA ستسهم في توفير تجربة مستخدم أفضل لعملاء وموظفي OOREDOO، ونتطلع إلى تمكين عملائنا من استخدامها من أجل تعزيز تجربتهم معنا».

من جانبه، صرّح **فادي مبارك** قائلاً: تعتبر هذه الشراكة الإستراتيجية مع OOREDOO أولى خطوات التعاون بين الطرفين، والتي ستمكننا من تطوير وتصميم حلول تساهم في تغيير قواعد اللعبة لبعض المنظمات في المنطقة، وكون تجربة العملاء والموظفين تحظى بأولوية قصوى في OOREDOO، فإننا نتطلع إلى مساعدتهم على الابتكار حتى يتمكنوا من تقديم أفضل التجارب للمستخدمين عبر مختلف القنوات الخاصة بهم.

H|A|S

HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS

XLAM & GLT Hybrid Structures Specialist

Providing advance technological & Engineering solutions for complex, sustainable and safe superstructures









Sustainable Modular Structures Solution
offers project timeline accuracy, high-end structural quality, least construction time and prevention of site

A solution for the campaign
to reduce the CO2 emissions in construction

info@holistic-has.com

+974 5589 7236

Office 501, 5th Floor, Barwa Tower 1, Alsadd, Doha - Qatar

د. إحسان دغمان (الرئيس التنفيذي لشركة Perfect Presentation (2P)):

تمكنت (2P) من إرساء سمعة مرموقة وإثبات قدرتها على تلبية احتياجات العملاء مع التركيز على توفير الحلول المبتكرة بالتماشي مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



تأسست شركة العرض المتقن للخدمات التجارية Perfect Presentation (2P) في عام ٢٠٠٤ وهي واحدة من أبرز الشركات الرائدة في مجال خدمات وحلول تقنية المعلومات والإتصالات في المملكة العربية السعودية. وتقدم الشركة خدماتها للعملاء من خلال ثلاث وحدات أعمال متكاملة ومترابطة هي: وحدة تطوير البرمجيات، ووحدة التشغيل والصيانة، ووحدة تجربة العميل. ويتيح نموذج الأعمال المتكامل والفريد للشركة تقديم حزمة شاملة من خدمات تقنية المعلومات والإتصالات للعملاء من أجل تحسين تجربة التحول الرقمي. وتلعب الشركة دوراً أساسياً في جميع مراحل رحلة التحول الرقمي لعملائها، من مرحلة التطوير وصولاً إلى البنية التحتية، مع توفير تجربة عميل ممتازة، الأمر الذي يجعل خدماتها الأكثر تميزاً على مستوى المنطقة، مع حرصها على تصميم حلولها المبتكرة بناءً على إحتياجات العملاء ودمج كافة المتطلبات المرتبطة بأعمالهم.

وفي حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي لشركة Perfect Presentation (2P) د. **إحسان دغمان**، كشف أن هدف فريق الشركة الفني هو توفير وإدارة حلول وخدمات تكنولوجيا المعلومات التي تقدم تقنيات متقدمة للعملاء الذين يبحثون عن حلول متقدمة لأعمالهم الخاصة، بالإضافة إلى خدمات متقدمة لعملائهم، مؤكداً إلتزامهم بخفض التكاليف وتعزيز مستوى الخدمات وتحسين الكفاءة، إنطلاقاً من خبرتهم الطويلة في المملكة العربية السعودية ودول أخرى، مما يمكنهم من تقديم مشاريع تكنولوجيا المعلومات الكاملة من خلال إدارة المشاريع وإنشاء التصاميم والتنفيذ لتقديم حلول فعّالة وقيّمة للعملاء.

وأوضح د. **دغمان** أن العمل على تطبيق أهداف «رؤية ٢٠٣٠» ساهم إلى حد كبير في نمو قطاع التقنية وتكنولوجيا المعلومات والإتصالات، فضلاً عن أن القرارات الصادرة والمتعلقة بالاقتصاد الرقمي خلقت إمكانات كبيرة لتطوير نشاط (2P) على المستويين الفني والمالي وتطوير مهارات الكوادر البشرية، لافتاً إلى مواكبة القطاع الحكومي في المملكة للتحول الرقمي الذي بدأ يسير بوتيرة أسرع من القطاع الخاص حيث بدأ العمل على الإرتقاء بجودة الحياة وتفعيل الأدوات الممكنة لتطبيقها في مختلف الشؤون الحياتية منها التحول نحو الخدمات الإلكترونية والحكومة الرقمية التي تفوقت على الكثير من الجهات في العالم بحسب التصنيفات العالمية، مشيراً إلى وجود إستثمارات ضخمة في المشروعات الكبرى ومراكز الداتا والأتمتة للوصول في نهاية المطاف إلى اقتصاد رقمي يعمل وفق تقنية إنترنت الأشياء والذكاء الإصطناعي، بما يتلاءم مع إطلاق «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

وصرّح د. **دغمان** عن دخول الشركة في مشاريع متعددة وضخمة على مستوى العوائد المالية من ناحية وعلى صعيد الإبتكارات من ناحية أخرى، وأبرزها مشاريع بالتعاون مع وزارة التعليم ووزارة الدفاع وغيرها من الجهات الحكومية، فضلاً عن توجههم نحو المشروعات التابعة للقطاع الخاص حيث أن العوائد المحققة من الخدمات المقدمة للقطاع التجاري تتراوح ما بين ٢٥ إلى ٣٠٪ من إجمالي محفظة أعمال الشركة، مشيراً إلى عملهم على خطة لاستهداف المستهلك بصورة مباشرة خلال السنوات الخمس المقبلة وذلك عبر طرح خدمات جديدة مبنية على تقنية السحابة والتي ستستهدف المستهلك النهائي بطريقة مختلفة وتقديم حزمة من الحلول المبتكرة، خصوصاً أن (2P) تتمتع بقدرات رقمية قوية تتيح لها تزويد عملائها بمجموعة من الحلول الشاملة والمخصصة، إذ تمكنت منذ تأسيسها، من إرساء سمعة مرموقة وإثبات قدرتها على تلبية إحتياجات العملاء مع التركيز على توفير الحلول المبتكرة بالتماشي مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وتحقيق أهداف التحول الرقمي.

وفي سياق متصل، أوضح د. **دغمان** أن (2P) تُعد شريكاً ذهبياً لكل من مايكروسوفت وأوراكل جينيسيس، كما تُعد شريكاً لـ«آي بي إم» و«ديل» و«سيسكو»، وأول شريك عالمي لـ«كونستراكس»، والعديد من الشراكات الأخرى، مبيّناً حصولها على عدة جوائز على مر السنين منها جائزة الشركة الأسرع نمواً من قبل «إتش بي إس»، وجائزة أفضل مُشغل خارجي لمراكز الإتصال الكبرى والمُقدمة من مجموعة «إنسايتس».

وحول المنهجية التي تستخدمها الشركة، قال د. **دغمان** إن هدفهم هو تسهيل عملية التحول الرقمي عن طريق تحسين تجربة العملاء، لافتاً إلى وجود العديد من القنوات المُتبعة وهي عن طريق بناء التطبيقات والمواقع للمنشآت، والتي بدورها تساعد على تحسين تجربة العميل أو عن طريق إنشاء وتجهيز مراكز إتصال لعملاء الشركة، منوهاً بإهتمام الشركة في تنمية وتطوير المحتوى المحلي، وذلك عن طريق إطلاق منتجات عديدة، لعل أبرزها «يمامة»، وهو عبارة عن خدمة الرسائل النصية القصيرة، وكذلك "Perfect Engage" وهو عبارة عن تطبيق تواصل داخلي آمن يُتيح للعملاء سرعة التواصل والمحافظة على المعلومات المستخدمة في التطبيق، بالإضافة إلى "Contracting ER" والذي يتميز بإدارة جميع موارد الشركة من خلال منصة واحدة.

وأكد د. **دغمان** على أن (2P) تؤمن على أهمية دور تنمية المنتج المحلي وسوف تكون دائماً على إستعداد لتوفير منتجات تقنية وطنية لتلبية إحتياجات عملائها، كاشفاً عن أن لدى الشركة نسبة كفاءات سعودية تصل إلى ٧٥٪ إنطلاقاً من سعيها الدائم إلى تطوير وتنمية وتطوير مهارات الشباب السعودي وكذلك دعم وتمكين المرأة في المجتمع حيث بلغت نسبة توظيف المرأة إلى ٤٥٪، معلناً عملهم على إستقطاب الكفاءات السعودية في شتى المجالات، مع تركيزهم على توطين مهن الإتصالات وتقنية المعلومات بشكل أكبر، متوقعاً نمو حجم قطاع تكنولوجيا المعلومات والإتصالات السلكية واللاسلكية في المملكة العربية السعودية بمعدل نمو سنوي مركب ١٠٪، متجاوزاً ٢٧ مليار دولار بحلول عام ٢٠٢٥، ونمو حجم سوق إنترنت الأشياء بمعدل ٢٦٪ نمو سنوي مركب بحلول عام ٢٠٢٥.

ومن جهة أخرى، أوضح د. **دغمان** أن (2P) نجحت في إتمام عملية طرحها بالسوق الرئيسي في المملكة العربية السعودية حيث تم الإعلان عن فتح الإكتتاب للطرح العام للشركة، في حين أن الجهات المشاركة إكتتبت في كامل الأسهم المطروحة، مؤكداً أن هذه العملية تمت بنجاح بفضل جهود ومساندة ودعم فريق العمل والمستشار المالي شركة السعودي الفرنسي كابيتال مع العلم أن هذه الخطوة تتطلب الكثير من الإجراءات المالية والتقنية لإتمامها.

وأشار د. **دغمان** أن هذه الخطوة تحمل الكثير من الإيجابيات أبرزها نمو الشركة وتحولها من شركة ذات مسؤولية محدودة إلى شركة مساهمة وهذا بهدف ضمان الإستمرارية والإستقرار الإداري، فضلاً عن المنافع على مستوى الإيرادات والحوكمة بكل مكوناتها، وتلقى الشركة دعماً حكومياً ووزارياً من وزارتي الإتصالات والإستثمار والعديد من المشرعين العاملين في قطاع الإتصالات وتقنية المعلومات، لافتاً إلى أن طرح الشركة للإكتتاب سيشكل نقطة تحول في عمليات الإقراض والتشغيل، فضلاً عن أن نشر دفاتر الشركة وميزانياتها وتقاريرها يعطي المزيد من الوضوح والثقة بأدائها المعلن وطريقة عملها إنطلاقاً من أن الخدمات التي تقدمها تستهدف جميع المواطنين والمقيمين في المملكة العربية السعودية بشكل مباشر وغير مباشر، إلى جانب منحها قيمة مضافة وتنافسية أعلى في السوق المحلية، معوّلاً على مستوى الشفافية وجودة الخدمات والقدرات التقنية لفريق العمل الذي أثبت مهارة في التعامل وبذل مجهوداً مضاعفاً لوصول الشركة إلى ما هي عليه من ريادة في تقديم الخدمات ضمن أعلى المستويات من الحرفية. ■

يسّر

برنامج التعاملات الإلكترونية الحكومية

E-GOVERNMENT PROGRAM



AN EFFECTIVE DIGITAL GOVERNMENT THAT PUTS CITIZEN FIRST.

- Policies & Procedures
- Capacity Development
- Solution Development
- Innovation

YesserProgram

www.yesser.gov.sa

أبل محملجي (الرئيس التنفيذي لشركة «إنفنت» ENVNT):

هدفنا أن نصبح شركة رائدة عالمياً في مجال التحول الرقمي



تعد شركة إنفنت السعودية ENVNT، التي تأسست عام ٢٠٠٩ تحت إسم CODELAB، من الشركات الرائدة والسبّاقة في مجال تطوير البرمجيات وتقديم تجربة مميزة وفريدة من نوعها في إستخدام أحدث التقنيات من خلال نهج تكنولوجي متفرّد يسهم في تصميم حلول لكل المشكلات انطلاقاً من إمتلاكها فريق عمل متكامل بينهم العديد من الكوادر الوطنية السعودية.

ولا شك أن نجاح إنفنت لم يكن وليد الصدفة بل هو نتاج فكر خلّاق ورؤية ثاقبة يتحلى بهما رئيسها التنفيذي **أبل محملجي**، الذي إستطاع بفضل إصراره وعزيمته وعمله الدؤوب من الإرتقاء بالشركة إلى مصاف الشركات العالمية، يعاونه فريق عمل متمرّس ومحترف ومتمكّن قادر على تلبية إحتياجات ومتطلبات العملاء المتغيرة بصورة مستمرة وتوفير أفضل الحلول والتقنيات التي تضمن نمو أعمالهم بأمان وكفاءة من حيث التكلفة والوقت والتميّز.

وفي حديث مع السيّد محملجي بمناسبة عدد «البيان الاقتصادية» الممتاز، أكّد أن تغيير إسم الشركة من «كودلاب» إلى «إنفنت» يأتي ضمن الإستراتيجية المتمثلة بإعادة إطلاقها بطموحات وتطلعات مستقبلية جديدة أساسها المجتمع ويتزامن مع إدخالها تعديلات على الخدمات التي تقدمها وتحولها من إدارة البرمجيات إلى مساعدة الجهات الحكومية على التحول الرقمي بما يتماشى مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، كاشفاً أن الإسم الجديد يرمز إلى إلتزامها بجلب حلول فعّالة وشاملة وتوفير جودة حياة أفضل للجميع، معلناً إستغلال الشركة بدايتها الجديدة هذه بالتوسع في أوروبا وخارجها وجذب شركاء جدد لتصبح رائدة عالمياً في مجال التحول الرقمي.

وأكد **محملجي** أنه منذ إنضمامه للشركة عام ٢٠١٩، عمد إلى إدخال بعض التعديلات على إستراتيجية العمل والدخول في تكنولوجيات جديدة ومختلفة تحت مسمى «الترميز الخفيف»، حيث دخلت الشركة من خلالها في شراكة مع صندوق الموارد البشرية في المملكة العربية السعودية وتمكّنت من تحقيق نجاح باهر، ومن نقل الأنظمة القديمة إلى أخرى أكثر إبتكاراً، فضلاً عن تخفيف التكاليف المتوجبة على الصندوق، مشيراً إلى توسع قاعدة المشاريع والجهات المتعاملة مع «إنفنت» إنطلاقاً من النجاحات التي حققتها، ما أعطاها حافزاً كبيراً للمزيد من التقدّم، لافتاً إلى توزيع مشاريعهم بين القطاعين العام والخاص لا سيما مع مصرفي الراجحي والصادرات السعودي، إلى جانب التعاون مع جهات حكومية في مشروعات إستراتيجية شكلت إنطلاقة قوية ومميزة للشركة مثل الحكومة السعودية حيث كان التعاون مع صندوق الموارد البشرية المتخصص في توظيف الكوادر السعودية، فضلاً عن التعاون مع وزارة الصحة خلال إنتشار جائحة «كوفيد-١٩»، بالإضافة إلى مشروع ذات أهمية وهو منصة التوظيف الموحّدة الذي يلقى إقبالاً واسعاً داخل السعودية، وتوقيعهم عددٍ من الإتفاقيات التجارية المهمة، من ضمنها مذكرات تفاهم مع شركة الإستشارات الإدارية السعودية CALX والشركة المبتكرة Wevioo المتخصصة في التحول الرقمي والماهرة في إنشاء المنصات والبوابات الرقمية وتصميم وتطوير الأنظمة وتتبع الأداء.

وأوضح أن الشركة حققت نجاحات كبيرة في السعودية مع وزارة العدل، وأخذت أول مشروع للبرمجة في السعودية، لافتاً إلى أنها تقوم بعمل جميع أنواع البرمجة، بالتعاون مع شركات البرمجة العالمية، مشيراً إلى أن «إنفنت» تعمل مع ١٦ وزارة في السعودية، وذلك نظراً للنظام الأمني العالي لها، مضيفاً أن وزارة العدل في البحرين عندما علمت بما قامت به الشركة من أعمال في وزارة العدل بالسعودية، طلب وزير العدل بالبحرين العمل والتعاون معها.

ونوّه **محملجي** بالتقنيات عالية الدقة التي تستخدمها «إنفنت» بالتعاون مع كبرى الشركات العالمية والأولى في مجالها Out Systems، مما يتيح لها إستخدام تكنولوجيات محصنة غير قابلة للإختراق وهذا بدوره يؤمن أعلى معايير الحماية للجهات المتعاملة معها ضد أي إختراقات وإعتداءات إلكترونية محتملة، لافتاً إلى أن الشركة تتجه إلى التوسع والإكتتاب العام خلال العام الحالي، مشيراً إلى سعيها للتوجه داخل منطقة اليورو والشرق الأوسط وأفريقيا خلال عام ٢٠٢٤.

وأعلن **محملجي** أن «إنفنت» تضم فريقاً مكوناً من أكثر من ٤٠٠ مستشاراً، فيما يصل حجم أعمالها حالياً ١٠٠ مليون دولار، وتستهدف مضاعفة هذا الرقم إلى ما بين ٨٠٠ و ١٠٠٠ مليون دولار خلال السنوات الست المقبلة، مصرّحاً أن التحول الرقمي في عالمنا أضحى سريع التغير وأكثر أهمية وطلباً من أي وقت مضى، مؤكداً على الخبرة التي يتحلى بها مستشاري الشركة العالميين والتي تتجاوز مجرد خبرتهم في الترميز، معلناً تقديمهم لنهج تكنولوجي لا مثيل له ينظر إلى المشكلات من كل الزوايا إنطلاقاً من حرصهم على خلق الإبتكارات التي تشكل العالم وتقوم بدفعه، حيث يمكن لحلولهم المخصصة مساعدة الأشخاص من كل مكان مهما إختلفت جنسياتهم.

وفي سياق متصل، كشف **محملجي** أن الجزء الأكبر من مشروعات «إنفنت» يتركز داخل المملكة العربية السعودية، لكن الأصداء الإيجابية لعدد كبير من المشاريع التي قامت بها أكسبها سمعة حسنة تخطت الحدود الجغرافية، حيث تلقت زيارة من ممثلين عن محاكم دبي لتنفيذ عمل مشابه كالذي أنجزته بالتعاون مع الهيئات القضائية في المملكة، بالإضافة إلى وجود مشروعين آخرين في دولة الإمارات، مع العلم أن الشركة تمتلك مكتباً في إمارة دبي منذ أكثر من خمس سنوات وآخر في مصر، كما إفتتحت مؤخراً مكتباً في تونس، مشيراً إلى خطتهم التوسعية في القارة الأوروبية حيث سيتم إفتتاح مكاتب في فرنسا وألمانيا من خلال عقد شراكات مع جهات متعددة، مؤكداً مضي «إنفنت» في خطى ثابتة نحو المزيد من التوسع على مستوى المنطقة والعالم بما يتلاءم مع أهدافها الإستراتيجية ورؤيتها الطموحة للوصول إلى الريادة في مجالها، إنطلاقاً من النجاحات الباهرة التي تحققت على مستوى المملكة والتي بدورها ستنسحب بلا شك لمختلف الدول الأخرى.

envnt.

Fitting examples



innovative solutions,
to reinvent the future
of people

envnt.co
info@envnt.co



د. بشار حوامده

(مؤسس شركة ميناآيتك MENAITECH - الأردن):

هدفنا دوماً الريادة والابتكار المعلوماتي في إدارة الموارد البشرية

منذ انطلاقتها، بقي اسم ميناآيتك MENAITECH مرادفاً للابتكار المعلوماتي في إدارة رأس المال البشري وتكنولوجيا الموارد البشرية في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تخدم حلولها القطاعين العام والخاص، كما تدعم الشركات الناشئة والمؤسسات غير الربحية في كافة أنحاء المنطقة.

وتعتبر ميناآيتك من الرواد في مجال البيانات والتحليلات الخاصة بالموارد البشرية والتي تساعد المؤسسات على اتخاذ قرارات ذكية بشأن ثروتها البشرية بناءً على معلومات حديثة.

ويرى د. بشار حوامده مؤسس الشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التحديات القائمة حالياً ولّدت العديد من الفرص وهي طفرة غير مسبوقة في التكنولوجيا والتطبيقات الإلكترونية. ومن هنا، تعمل الشركة على مواكبة هذه الوتيرة المتسارعة عبر تزويد العملاء بحلول تتناسب مع رحلة تحولهم الرقمي وتمكنهم من تقليص التكاليف التشغيلية والتركيز على النمو الاستراتيجي.

وفي ما يخص الاستراتيجية التوسعية يشير د. حوامده إلى عقد شراكة مع «مجموعة فرسان» ما يدعم جهود ميناآيتك للتوسع تماشياً مع سعيها لتوفير حلول إدارة الموارد البشرية بمستوى عالمي على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا، بالإضافة إلى دخولها القوي للسوق المصري من خلال الاستحواذ على شركات ناشئة والتوجه إلى المغرب، لافتاً إلى الاستمرار في التركيز على المملكة العربية السعودية التي تعد من الأسواق الأساسية.

الشراكة مع مجموعة فرسان تدعم استراتيجيتنا التوسّعية

■ كيف تواجهون انعكاسات التحديات التي يتعرض لها العالم أجمع مثل التضخم، تغير المناخ، ارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية-الأوكرانية على اقتصادات الدول العربية؟

– بالنسبة إلى صناعة البرمجيات، خلقت هذه التحديات العديد من الفرص حيث لمسنا طفرة في التكنولوجيا والتطبيقات الإلكترونية. والدليل أن ميناآيتك تتوسع في كل مكان وكانت قد عقدت مؤخراً شراكة مع «مجموعة فرسان»، وهي شركة رائدة في مجال استثمارات الملكية الخاصة في الشرق الأوسط، حيث استحوذت المجموعة على حصة بنسبة ٢١٪ من أسهم شركة ميناآيتك. ويهدف هذا الاستثمار إلى دعم جهود ميناآيتك للتوسع، ويتماشى مع استراتيجية الشركة في توفير حلول مبتكرة لإدارة الموارد البشرية بمستوى عالمي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ولخدمة عدد أكبر من الشركات في المنطقة.

كما يتماشى هذا الاستثمار مع أهداف «مجموعة فرسان» التي تهدف إلى الاستثمار في شركات ديناميكية تتمتع بموقع فريد في أسواقها. بالإضافة إلى ذلك، توسعت شركة ميناآيتك في مصر بشكل كبير حيث تسعى إلى الاستحواذ على شركات ناشئة صغيرة الحجم في مجالات متعددة مثل الموارد البشرية، الذكاء الاصطناعي، وغيرها.

ومن المعروف أن مشهد تكنولوجيا المعلومات يتسم بالتطور المستمر، لذا تعمل الشركة على مواكبة هذه الوتيرة المتسارعة للتطوير عبر تزويد العملاء باحتياجاتهم من خلال حلول تناسب رحلة تحوّلهم الرقمي، وتمكّنهم من تقليص التكاليف التشغيلية والتركيز على النمو الاستراتيجي وتمكين موظفيهم. وتسهم خدماتنا التي تركز على العملاء وتواكب التكنولوجيا في تزويد الشركات بمنصة متكاملة يمكنهم من خلالها إجراء جميع عملياتهم عبر الموقع الإلكتروني وأجهزة الموبايل والسحابة، وذلك بالتوافق مع رؤيتنا التي بنيناها على مدار ما يقارب العشرين سنة واستطعنا من خلالها خدمة حوالى ٣٠٠٠ عميل في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

المنافسة تحفزنا على الأفضل

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

– يعد إيجاد الإدارة الكفؤة للموارد البشرية أحد أهم التحديات التي نواجهها، لذا نحرص على عقد البرامج التدريبية لتعزيز المهارات. فكلّما تطورنا كلما زادت المنافسة التي نعتبرها مسألة صحية لأنها تحفزنا على تقديم الأفضل دائماً لنكون عند حسن ظن عملائنا.

> **نخدم حوالى ٣ آلاف عميل في منطقة الشرق الاوسط وشمال إفريقيا**

نوفر أعلى معايير حماية المعلومات

■ ارتفع عدد الاعتداءات الإلكترونية بشكل كبير خلال العامين الماضيين نتيجة العمل عن بُعد. ما الذي قدمته ميناآيتك في هذا المجال للحد منها؟

– بعد أن أضحت جميع أنظمتنا على تقنية السحابة، بات موضوع الأداء والأمن يعد من أولوياتنا لضمان حماية البيانات والمعلومات المتعلقة بعملائنا. لذا، حرصنا منذ البداية على توفير أعلى سبل الحماية لتجنب أي اعتداءات أو اختراقات إلكترونية قد تحصل. وفي هذا الإطار استعنا بالجمعية العلمية الملكية RSS التي قامت بالتدقيق للتأكيد على جودة أنظمة الحماية المستخدمة، وباتت الشركة تخصص ميزانية لتوفير حلول وأدوات حماية عالية الجودة والفعالية لضمان أمن خوادمها.

بعد توسعنا في مصر نخطط للتوسع في المغرب

■ هل لدى ميناآيتك أي مشاريع توسعية؟

– إلى جانب توسعنا في مصر، لدينا خطط للتوسع في المغرب لدعم الشركات الناشئة أو الشركات الصغيرة التي ترغب في تقليل نفقاتها العامة واستثماراتها في أنظمة الموارد البشرية، ما يمكّنها من التركيز على أهدافها الاستراتيجية وتنمية أعمالها الأساسية والعمل على ثقافة العمل الداخلية. بالإضافة إلى ذلك، سنستمر في التركيز على المملكة العربية السعودية التي تعد من الأسواق الأساسية بالنسبة إلينا إلى جانب حرصنا دائماً على جلب أحدث ابتكارات إدارة رأس المال البشري والملكية الفكرية وتقديم منتجات وبرامج ترفع من كفاءة إدارة الموارد البشرية للمؤسسات كافة في جميع القطاعات، وذلك استجابة لنمو الطلب على سبل حديثة لإدارتها.

نحن متفائلون ومتحمسون دائماً

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون دائماً، والحمد لله استطعنا تحقيق أهداف الشركة وفق الخطة الموضوعة بفضل حرصنا على تقديم أفضل الحلول والخدمات، فضلاً عن الجهود المبذولة من قبل فريق عملنا المحترف والمتفاني والذي وصل عدده حالياً إلى أكثر من ٢٠٠ موظف. ونسعى خلال عام ٢٠٢٣ إلى الاستمرار في إعادة ابتكار وتطوير جزء من نظام الشركة ليتلاءم دوماً مع التطورات الحاصلة خصوصاً أن التكنولوجيا تغيّرت بشكل جذري منذ نشوء الشركة، مع العلم أن ميناآيتك باتت أكثر نضجاً وقدرة على توفير أعلى معايير الحماية لعملائها وتدريبهم على استخدام النظام الخاص بها، بالإضافة إلى تطوير المنتجات للتأقلم مع الظروف الأكثر تعقيداً. ■

menaitech
people • culture • success

Don't wait.. Automate!

Smarter solutions for smarter decisions



World-class human capital solutions specifically designed for your country

Jordan
+962 79 624 6000

Egypt
+20 1 1100 02104

KSA
+966 11 453 7053
+966 12 639 2213

Kuwait
+965 2 246 2610

Qatar
+974 4442 3033

UAE
+971 4 452 1116

Oman
+968 9014 0049



محمد هاشم

(مدير منطقة المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين في شركة KASPERSKY):

المملكة العربية السعودية الأولى عربياً لناحية الاستعداد السيبراني والثانية عالمياً

تتمتع شركة KASPERSKY برؤية عالمية وتركز في عملها على الأسواق الدولية، كما تتمثل رسالتها في بناء عالم أكثر أمناً، لذا تحرص على ضمان الحماية والأمن لعملائها أينما وُجدوا، إضافة إلى حرصها على الابتكار الدائم وتطوير حلول أمنية رائدة عالمية المستوى. وفي لقاء خاص مع محمد هاشم مدير منطقة المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين في الشركة أوضح أن المملكة العربية السعودية أضحت رائدة في مجال التحول الرقمي وحققت إنجازات مميزة أبرزها احتلال المركز الأول عربياً والثاني عالمياً لناحية الاستعداد السيبراني، وبسبب التطور التكنولوجي الذي تشهده أصبحت هدفاً لعمليات القرصنة، فتقوم بتوفير أمن المعلومات وأعلى درجات الحماية لعملائها. وكون شركة كاسبرسكي رائدة عالمياً في خدمات وحلول الأمن السيبراني بخبرة تزيد عن ٢٥ عاماً فهي توفر الحماية الكاملة في وجه التهديدات الإلكترونية من خلال منتجات تختص بخدمات الأمن السيبراني تحقيقاً لأهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠». كما أشار إلى أن الشركة سجلت أرقاماً جيدة ووسعت قاعدة المتعاملين معها، إضافة إلى نجاحها في تطبيق الرؤية الخاصة بها والمتمثلة بالقرب من العملاء وتوفير أرقى الخدمات لهم، أما عن الخطط المستقبلية فستفتح الشركة أكاديمية خاصة ، علاوة على ذلك ستعمل على توطين الداتا داخل السعودية أيضاً بهدف مساعدة العملاء في الوصول إلى البيانات بكل سهولة.

■■■ تتمتع KASPERSKY بخبرة تزيد عن ٢٥ عاماً في حلول وخدمات الأمن السيبراني ■■■

■ مع الارتفاع الحاصل في أعداد الهجمات الإلكترونية ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها الشركة للتصدي لهذه الاعتداءات وحماية المتعاملين معكم؟

– باتت المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في مجال التحول الرقمي نتيجة إعطاء هذا القطاع أولوية كبيرة مؤخراً إذ يشكل أهم أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠». بالإضافة إلى ذلك، تعد المملكة أكبر اقتصاد على مستوى منطقة الشرق الأوسط ومن أهم الدول إنتاجاً للنفط ما يجعلها أكثر مرونة للاستثمار في التحول الرقمي على مستوى القطاعين العام والخاص. ومن أهم الإنجازات التي حققتها المملكة تصنيفها في المركز الأول عربياً من ناحية الاستعداد السيبراني والثاني عالمياً. وانطلاقاً من التطور المتسارع الذي تشهده المملكة على مستوى الارتقاء بالخدمات الرقمية والتحول الرقمي أضحت هدفاً للكثير من الجماعات والمنظمات المتخصصة في الاعتداءات وعمليات القرصنة وباتت من أكثر الدول استهدافاً على صعيد المنطقة. كما تشير الإحصاءات إلى أن ٨٠٪ من المقرصنين مموّلون من دول وهدفهم تخريبي وسرقة البيانات والمعلومات مقابل فدية مالية، ومن هنا يجب إعطاء أهمية للأمن السيبراني واتخاذ أقصى درجات الحيطة لتجنب الوقوع في فخ القراصنة وهذا ما نقوم به على صعيد المملكة بهدف توفير أمن المعلومات وأعلى درجات الحماية لعملائنا باعتبارهم شركاء أساسيين لنا.

توفر كاسبرسكي حماية فائقة ضد جميع التهديدات الإلكترونية

■ ما مدى أهمية ابتكار حلول الأمن السيبراني عوضاً عن طرحها في السوق من خلال التعاون مع شركات أجنبية؟

– لدى شركة كاسبرسكي خبرة تزيد عن ٢٥ عاماً وتعد من الشركات الرائدة عالمياً في حلول وخدمات الأمن السيبراني حيث توفر حماية فائقة ضد جميع التهديدات الإلكترونية، وتعمل على تمكين العملاء من استخدام التكنولوجيات الحديثة مع تصميم أنظمة آمنة لحمايتهم في حال تعرّضهم لهجمات مفاجئة.

ومن جهة أخرى، إلى جانب حلول الأمن السيبراني تقدم الشركة مجموعة متنوعة من المنتجات في مجال الخدمات المدارة للأمن السيبراني والاستجابة والدفاع وذلك من خلال خبرات سعودية وتوطين الخدمات بما يتماشى مع أهداف «رؤية ٢٠٣٠».

يخضع فريق العمل لدورات تدريبية مكثفة لتطوير المهارات

■ هل تواجهون تحديات في توظيف الكوادر البشرية المتخصصة؟

– تعاني معظم الأسواق العالمية من نقص في الكوادر البشرية المؤهلة في مجال الأمن السيبراني نظراً لعدم وجود المهارات الكافية في هذا المجال، ولكن بالنسبة إلينا لا تشكل هذه المسألة عقبة إذ نقوم بإخضاع فريق العمل لدورات تدريبية مكثفة لتطوير مهاراته بهدف الوصول إلى المستويات المطلوبة من الأداء المتميز وهذا ينعكس إيجاباً على جودة الخدمات التي نقدمها ويزيد من مرونة العمل وتلبية احتياجات السوق بسرعة وفعالية.

نتائج جيدة وتوسيع قاعدة المتعاملين

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتم خلال العام ٢٠٢٢؟

– سجلت الشركة خلال النصف الأول من العام الحالي أرقاماً جيدة بالإضافة إلى قدرتنا على جذب عملاء جدد من جهات حكومية مختلفة. كما نجحنا في تطبيق رؤية الشركة المتمثلة في القرب من العملاء وتوفير أرقى الخدمات لهم، إلى جانب تعاوننا مع «ساما» وتطبيق الأسس التي وضعتها الهيئة الوطنية للأمن السيبراني في المملكة.

نعمل على توطين الداتا داخل السعودية

■ ما هي الخطط المستقبلية لشركة كاسبرسكي السعودية؟

– تعد الخطوة الأبرز التي قامت بها الشركة افتتاح مكتبها في السعودية كشركة سعودية مستقلة، مع التركيز على تفعيل دور الأكاديمية في مجال الأمن السيبراني لتدريب مجموعة من المهندسين الجدد، ويأتي ذلك بمثابة طريقة لشكر المملكة كونها لعبت دوراً كشريك استراتيجي بالنسبة إلينا، وفي الوقت نفسه لسدّ الثغرة المتمثلة في نقص المهارات والكوادر البشرية في مجال الأمن السيبراني.



ويضاف إلى ذلك نعمل على توطين الداتا داخل السعودية بهدف إتاحة المجال أمام جميع عملائنا للوصول إلى البيانات والاطلاع عليها من دون الحاجة إلى الخروج من المملكة، وذلك لمواكبة الأسس والأنظمة التي تضعها الهيئة الوطنية للأمن السيبراني. ■

kaspersky BRING ON THE FUTURE



Over 380,000 threats per day

1 cybersecurity ecosystem defends against them all

Your IT security is always one step ahead with Kaspersky Enterprise solutions.

Our technology anticipates unprecedented threats before they happen, giving your organization complete peace of mind in an ever-changing landscape.

kaspersky.com

Five media trends all people must keep a close eye on in 2023

Randa El Sawi, Head of External Communications & Brand for the MEA region, at Ericsson, shared an eye-opening thought piece on what lies ahead for the corporate communications industry in 2023.

El Sawi remembered the old days when she started her journey in External Communications back in 2005. At that time, printed press was still the leader of the game and Corporate Communications professionals like her were not any different. She stated that they used to hand media their press kits in a printed format because most of the media didn't use e-mails to receive their press kits as a soft copy, declaring that she used to stay late at the office to finish printing press kits and inserting them in branded folders on the night before their planned press conference. "It was indeed a slow era of journalism and corporate communications compared to today", El Sawi noted.



Randa El Sawi

El Sawi proclaimed that there has arguably never been a more exciting time to engage clients and consumers in our work, from applications of artificial intelligence to virtual reality, augmented reality, and the exciting evolution of the metaverse, especially with the huge amount of technology at our fingertips today, adding that at the same time, one must be cognizant of ongoing geopolitical tensions, supply chain concerns, rising inflation, and a cost-of-living crisis across many countries around the globe, assuring that communications professionals in the Middle East must navigate all these forces carefully in what is a fast-changing business landscape, adding that those that do will be able to set the foundation for what's possible in 2023 and beyond. El Sawi believes there are five specific media trends that all people must keep a close eye on.

Resilience of social media: There is no doubt that social media is more powerful than ever and will remain so in 2023. The category as a whole will continue to command a large share of brands' media spend. It will be an even stronger touchpoint to engage consumers and to tell rich multimedia stories. Advances in high-speed mobile connectivity, virtual malls, and AR try-ons will also see "social commerce" rise further. What exact form social media takes and which platforms remain on top remains up for discussion. But that's not really the point, as long as communicators know where their audiences spend time and how to create meaningful experiences for them wherever they are.

Sustainability of the print industry: Many print publications have been suffering a slow, drawn-out death for the last decade. The bad news for those in the industry is that it's likely to get worse in 2023. Data from Grand View Research suggests that the global print newspapers and magazine market is expected to shrink at a compound annual rate of 2.3% from 2022 through 2028. The fall will be much larger for many publications in the Middle East. With this pivot comes a rise in digital formats, with new publishers and titles constantly coming onto the scene across nearly every vertical. It's not too late for legacy publishers to make this same pivot.

Expertise of influencers: The region's "influencer" market has certainly matured in the past 3-5 years. Verifying genuine followers and overall credentials can remain difficult, sure, but regulatory frameworks are building new confidence in the ecosystem. As a result, studies have started to show that so-called influencers, often using the power of social media, can often surpass the influence of traditional TV, radio, and newspapers amongst certain demographics. Especially when looking at niche, micro-communities, some influencers now possess just as much expertise as (or even more than) a mainstream journalist. It is that expertise that is building credibility and trust, and which will create new opportunities for communications professionals in 2023.

Seeing is believing: For better or worse, press releases are still a staple in the diet of the communications and public relations industry. But with so many channels now open to brands, I think there's a genuine shift in treating visual content as king. Can announcements be turned into videos and shared on social media? Will they work better as a podcast? Many audiences simply have neither the time nor the inclination to read a 500-word article accompanied by one still photo. There's a time and place for that, but 2023 is gearing up to be much more diverse and visual-led than at any time previously.

Less will be more: With so much information and so many distractions in the world today, I suspect that consumers' desire for short, sharp content will remain intact in 2023. A report by the University of California – San Diego revealed that the average American consumes roughly 34 gigabytes of data and information on a daily basis. That equates to around 100,000 words heard or read every day. When it comes to the Middle East region, in my conversations with customers and journalists alike, there seems to be a real sense of content fatigue.

agora
Bridging Value



11th Edition

GLOBAL BLOCKCHAIN CONGRESS

March 6th & 7th, 2023 | Dubai, UAE

Title Sponsor

LIGHTENING EXCHANGE

Kamal Ballout (Head of Nokia Enterprise – CHIMEA – Nokia):

We are dedicated to bringing technologies & delivering solutions that go far beyond "good coverage"



In a world facing fundamental challenges and pressure on the planet is increasing, productivity is stalling and access to opportunity remains stubbornly unequal, Nokia is creating technology that helps the world act together. Through technology leadership and trusted partnerships, it delivers critical networks to help address global issues. It has the power to bring together the world's people, machines and devices, sensing and acting in real time at massive scale. Its critical networks go beyond connectivity to enable self-optimizing, intelligent systems both locally and globally. With its customers, Nokia delivers solutions that respond to climate change through more efficient use and re-use of the world's resources, restore productivity growth by bringing digital to the physical industries it has not yet reached and provide more inclusive access globally to work, healthcare and education; thus, creating meaningful interactions to drive human progress. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Kamal Ballout, Head of Nokia Enterprise - CHIMEA at Nokia, evaluated the performance of Nokia during 2022, shedding light on their main accomplishments, talking about their main challenges, and revealing about their vision & strategy for 2023.

• How do you evaluate or see the performance of Nokia in 2022.. and what are your accomplishments/successes during the past year?

- Overall, our Middle East and Africa market delivered an excellent performance in 2022. From an enterprise segment perspective, we have seen a lot of interest from industry and governments across the region as they move ahead with plans for digitalization, to build more inclusive societies and bolster economic resilience.

Nokia is already involved in most new smart cities projects that are being developed in the region and enabling digital journeys for large oil and gas environments. We are also bringing our global expertise around utilities into the region and are seeing growth in the power utility segment. Furthermore, we work with multiple defense and governmental bodies, building secure communications networks and providing digital solutions for communications between public safety and first responders.

One example is the MOU signed with Nedaa, the security network provider of the Dubai government, last year, to explore opportunities to upgrade their telecommunications network across Radio Access Networks (RAN) and core by leveraging 5G technology. The 5G network with end-to-end slicing functionality will help Nedaa deliver improved public safety and smart city services to concerned organizations and citizens, as well as lay the foundations for more advanced services such as metaverse.

Sustainability goals

• What are your main challenges?

- The Middle East and Africa region is a vast region, where each country has its own complexity.

While the region, like everywhere else in the world, is being currently heavily impacted by difficult geopolitical and economic conditions, the war in Ukraine and the fluctuation in oil prices, our long-standing history in the region and local expertise coupled with global experience has always enabled us to navigate the complexities and bring the right tailored solutions for industries and governments as they move ahead on their digitalization journeys.

Other aspects related to key technologies like delays in regulating the spectrum allocation for enterprise businesses that drive the broadband growth and the adoption of private wireless solution, the pressure on existing railway infrastructure (GSM-R) while the world awaits the 5G based FRMCS and the harsh competition against the adoption of future proof IP-MPLS strategy for utilities and oil and gas players are also challenges delaying the overall enterprise evolution journey towards industry 4.0 which is a key driver of our business.

Sustainability is yet another factor as many governments across the region have also put very aggressive sustainability goals in place. Nevertheless this topic is a key component of the Nokia strategy and purpose, and we believe digitalization and connectivity solutions are critical to resolving many of the global problems facing society today – environmental, social, and economic.

Advanced technologies are key

• What are you vision and strategy for 2023

- The Middle East and Africa region hosts such a diverse ecosystem of critical industries that keep societies and economies moving forward. Known for its rich oil and gas resources which account for a third of the world's oil production, the region also leads the world in low-carbon footprint desalination technology, which is essential in addressing global water shortages. It has a strong mining market and is expanding its focus and investment in the manufacturing sector across KSA, UAE, Egypt, South Africa and Qatar, with goals aimed at growing the GDP contribution of industrial manufacturing in the Emirates two-fold by 2030. More than 100 seaports in the region help distribute the critical goods mined and made here throughout the global supply chain.

The GCC (Gulf Cooperation Council) has laid out its vision 2030 goals for the region which are both inspirational and ambitious and lays the foundation for a more sustainable region and an economy that is more diversified. To meet these goals and capture the business opportunities that will continue to move the regional economy forward, advanced technologies are key.

Digitalization allows enterprises to build greater resilience for their business and their operations. It also helps to address supply chain challenges and provides the tools needed to diversify business models for the future. From a sustainability perspective, Emirates for example has an aggressive target to reach zero waste by 2030 and digital technologies can help achieve this. Whether it's connected sensors and infrastructure for monitoring environmental conditions or optimizing operations to create less waste, digitalization holds the key.

Nokia's networking solutions are at the very heart of digital age development. We are dedicated to bringing technologies like 5G, private campus networks and modernized mission-critical IP/MPLS networks to enterprises, delivering solutions that go far beyond "good coverage." Our solutions for enterprises provide the elements needed to support productivity-enhancing operational tools like digital twins and AR-guided work instruction for manufacturing. They are essential for increased automation for port operations and mining, and remote and offshore communications coverage for renewable energy operations. Our society-critical network technologies allow for improved situational awareness for public safety and accessibility to smarter citizen services.

While the consumer metaverse has already drawn a lot of attention, it is enterprises and industries that stand to benefit the most from metaverse technologies, far beyond the current realms of virtual reality (VR), gaming, and social interaction. Enterprise and industrial metaverses have the potential to significantly increase insights, productivity, and safety.

We are already seeing the positive results of metaverse applications in industries where digital twins have been integrated into operations and are delivering significant uplifts in productivity, sustainability, and worker safety. The metaverse has the potential to revolutionize the ways in which organizations engage with customers, carry out operations, create and deliver goods and services, and manage business relationships.

Digital technologies are transforming industries and governments into Ready 4.0 Anything operations, powered by Nokia's mission-, business- and society-critical networks that are purpose-designed to meet each industry's unique needs. It enables enterprises to realise their most ambitious goals… with #NoBoundaries.

LENOVO تسهم في دعم مسيرة الاستعداد للمستقبل الرقمي

أصبحت الشركات اليوم أكثر تكيّفاً مع نموذج العمل الهجين، وبدأ مكان العمل في التطور من جديد مع ظهور عالم الميتافيرس. ووفقاً لدراسة حديثة أجرتها لينوفو، فإن ٤٤٪ من الموظفين على استعداد للعمل في عالم الميتافيرس ويرون أنه يمكن أن يقدم مزايا مثل تحسين الإنتاجية في مكان العمل.

وتم تشكيل لجنة رفيعة المستوى في الإمارات العربية المتحدة لرسم مستقبل الذكاء الاصطناعي من خلال الاستثمار في عالم الميتافيرس. وستقيم اللجنة التي يرأسها سمو الشيخ **حمدان بن محمد بن راشد آل مكتوم**، ولي عهد دبي، شراكات عديدة وستدعم توفير ٤٠ ألف وظيفة افتراضية في غضون خمس سنوات بهدف تعزيز الاقتصاد الرقمي في البلاد.

ويُعرّف الميتافيرس في المقام الأول على أنه مساحة رقمية مشتركة تضم تمثيلات رقمية للأشخاص والأماكن والأشياء. ويمكن أن يصبح الميتافيرس في المستقبل امتداداً ثرياً للعالم المادي بفضل واجهة المستخدم الغنية فيه. ويفتح هذا العالم للشركات إمكانيات عديدة لإنشاء مكان عمل تفاعلي أكثر قابلية للتطبيق.

ومع ذلك، هناك شكوك حول ما إذا كانت الشركات لديها القدرة على القيام بذلك، حيث يرى اثنان من كل خمسة (٤٣٪) من المشاركين في الاستطلاع أن أصحاب العمل



علاء بواب

ليس لديهم أو ربما لا يمتلكون المعرفة أو الخبرة المناسبة لتمكينهم من العمل في عالم الميتافيرس مستقبلاً.

وقال **علاء بواب**، المدير العام لدى مجموعة لينوفو لحلول البنية التحتية في الشرق الأوسط وأفريقيا: «لطالما كانت الإمارات العربية المتحدة دولة تتطلع إلى المستقبل، حيث بدأت خطط التحول الرقمي لديها في وقت مبكر من عام ١٩٩٩. ويعتبر إنشاء هذه اللجنة برهاناً على استمرارية مبادرات دولة الإمارات ذات الرؤية المستقبلية التي تهدف إلى جعل الدولة مساحة اختبار لأحدث التقنيات ونماذج الأعمال المستقبلية».

وأضاف: «دفَعَنا الوباء جميعاً للتكيف مع أساليب العمل الجديدة، حيث اضطرت الشركات إلى التطور وتسريع التحول الرقمي بوتيرة هائلة. ويقدم عالم الميتافيرس للشركات فرصاً جديدة وأيضاً تحديات تقنية أكثر تعقيداً، مثل الحاجة إلى المزيد من قوة الحوسبة والأجهزة المتكاملة وحلول تقنية المعلومات الأبسط والأكثر مرونة».

وأظهرت الدراسة أيضاً أن ٥١٪ من الموظفين يوافقون على أن سرعة تبني الشركات للتقنيات الجديدة هي مؤشر على استعدادها للواقع التقني الجديد ليصبح الواقع المادي المعزز للميتافيرس.

ويعتقد ٤٤٪ من المشاركين في الدراسة بأن الميتافيرس سيحسن إنتاجية عملهم، بينما ثلاثة من أصل كل خمسة (٥٩٪) لا يعتقدون أو غير متأكدين من أن الشركات التي يعملون لديها تستثمر حالياً ما يكفي في تقنية المعلومات لمساعدتهم على زيادة إنتاجيتهم.

وتحتاج الشركات كي تتمكن من إدارة التقنيات المعقدة بشكل متزايد إلى حلول تقنية المعلومات البسيطة والمرنة. وتشمل حلول لينوفو منصة ThinkReality التي تزود ميتافيرس الشركات بمجموعة من المكونات المادية والبرامج والخدمات الحائزة على الجوائز.



Fadi Sharaf (Regional Sales Director LinkShadow):

The brand name is what differentiates one company from another



LinkShadow emerged from a compelling dream that a team of highly skilled and passionate experts envisioned – which was to enhance organizations defenses against advanced cyber-attacks, helping them stay one step ahead of the increasingly evolving threat adversaries as well as ensure that they can maximize their security investments. Right from the beginning, the company's focus was to innovate and cater to unique cybersecurity requirements to its customers. Its growth trajectory is due to the innovation that it brings to the technology especially with its R & D team based out of this region that helps develop cutting-edge cybersecurity solutions. Fadi Sharaf, Regional Sales Director at LinkShadow, brings to his position a successful track record of more than 10 years which includes recognized sales achievements in the Cyber Security industry. With a strong techno sales background, Mr. Sharaf specializes in forming strategic alliances and services that add value to customer relationship and makes sure customer satisfaction is achieved. Al Bayan Magazine met Mr. Sharaf on the sidelines of Black Hat Middle East & Africa event and conducted the following interview.

• What is the purpose behind your participation in the 2022 edition of Black Hat Middle East and Africa?

- We are currently strengthening our foothold in the MENA region. Building top-of-mind brand awareness as well as amplifying our presence across the region is a top priority. We are looking at leveraging from established technology platforms and Black Hat MEA is one such unique cybersecurity platform.

Every year, we innovate and introduce a new feature to the solution. Last year, we launched the AI-Powered Engine, and in 2022 we launched the Attack Surface powered by Metaverse. Our objective is to evangelize the latest offerings to customers and partners at these technology powerhouses to maximize our reach and bring the experience to our stakeholders, first-hand.

• In your opinion, what differentiates one company from another in such a big event?

- Each company has its own unique offering, and the innovative aspect of the technology is what differentiates one company from another. LinkShadow's exclusivity is its capability to seamlessly integrate with multiple solutions. Overall, our competition can match only around 40 percent of our complete platform offering. We are an easy choice for organizations to conveniently adapt into their existing infrastructure.

Attack Surface powered by Metaverse

• Cyber risks are a major concern, and it is said that there isn't enough capacity in the world market to contain the risks. How are you addressing this problem?

- Cyber-attacks will keep on increasing year by year. Web threats continue to be number one source of an attack. When it comes to application security, every one out of thirteen-web request leads to a solid attack or malicious vulnerability. Also, IoT witnesses 600 percent increase in terms of attacks in 2022. Thus, attacks are inevitable. Nevertheless, we are ready with new features to address these vulnerabilities such as our newest feature the Attack Surface powered by Metaverse. This specialized feature allows security team to monitor, discover, and recommend the best security practices for various infrastructure components to gain a thorough understanding of the attack surface for all assets, at any given moment. Using this technology, organizations will be able to see what their threat adversaries are unaware of and give security teams the edge to eliminate unexpected attacks on their infrastructure. Through a rich virtual environment, they will be able to actively interact with resources, threats, and potential attackers. Therefore, the importance of cyber security is becoming more apparent as Saudi Arabia moves towards Vision 2030, and businesses must stay ahead of the latest threats to protect their data and network. LinkShadow works towards this common vision by striving to provide its customers with a robust cybersecurity solution.

LinkShadow strives to provide its customers with a robust cybersecurity solution



We gained 38 references in two years

• When a certain country attacks and hacks another country, are you capable as LinkShadow to protect the different companies of the attacked country through your solutions?

- LinkShadow, with its model, can support SMEs and major enterprises. Designed to manage threats in real-time with attacker behavior analytics, LinkShadow is meant for organizations that are looking to enhance their defenses against advanced cyberattacks, zero-day malware and ransomware, while simultaneously gaining rapid insight into the effectiveness of their existing security investments. With LinkShadow's unparalleled detection of even the most sophisticated threats, the chance of an attacker passing through one's network is virtually nonexistent. It is worth mentioning that in two years, we managed to gain 38 references including government base, public, commercial, and banking.

Citi named the world's best digital bank



We invest in the latest technologies to help businesses drive growth in a connected world of digital ecosystems. Our global teams help companies solve complex challenges with innovative solutions that leverage the strengths of our global network and local market expertise.

Global Finance has just recognized Citi as the World's Best Digital Bank and Best Corporate/ Institutional Digital Bank. From onboarding through service, we are digitizing and transforming the client experience as we build the future of commerce.

citi

BEST DIGITAL BANK AWARD 2022

GLOBAL FINANCE

© 2022 Citigroup Inc.

«سلام» تستعرض أحدث تقنيات الأمن السيبراني في «بلاك هات» الشرق الأوسط وأفريقيا



استعرضت «سلام» SALAM، الشركة السعودية الرائدة في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات، محفظتها المتنوعة من خدمات وتقنيات الأمن السيبراني خلال مشاركتها في «بلاك هات» الشرق الأوسط وأفريقيا، أكبر فعالية للأمن السيبراني في المنطقة. وفي ظل التحديات المتمثلة في تنامي التهديدات السيبرانية والحاجة لتطوير حلول فعالة لمواجهة هذه التهديدات المتطورة باستمرار، تعتزم «سلام» تسليط الضوء على خدمات الأمن السيبراني التي توفرها لحماية البنية التحتية الرقمية ومساعدة المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص على تشغيل منظوماتها الخدمية وأعمالها بأمان.

وأعلنت «سلام» عن توقيعها لشراكات استراتيجية خلال الفعالية لتعزيز خدماتها للأمن السيبراني، حيث وقّعت اتفاقيّات مع شركتين عالميتين رائدتين في مجال تأمين البنيات التحتية بما فيها شركة SynAck، وهي منصة اختبار أمان عالمية رائدة، وشركة Global-IB، المجموعة المتخصصة في الهجمات السيبرانية والاحتيال وأمن المعلومات في سنغافورة. ومن المتوقع أن تعمل هذه الشراكات على تعزيز قدرات سلام الهجومية والدفاعية في مجال الأمن السيبراني. وقد رسخت «سلام» مكانتها في السوق كمزوّد لخدمات خدمات الأمن السيبراني الأساسية من خلال أنظمة إدارة أجهزة الحماية، التي توفر للمؤسسات حلاً متكاملاً يشمل التصميم والتنفيذ والمراقبة والإدارة، والدعم لأنظمة جدار الحماية، وأجهزة إدارة التهديدات الموحدة وأنظمة منع التسلل، وخدمات حماية البريد الإلكتروني وخدمات محاكاة الاختراق وتقييم الثغرات، وخدمات منع هجمات حجب الخدمة الموزعة.

بهذه المناسبة، قال المهندس **أحمد العنقري**، الرئيس التنفيذي لشركة «سلام»: «تسهم خدمات الأمن السيبراني التي توفرها سلام في مساعدة المؤسسات على إدارة وتحسين البنية التحتية لأنظمتها الأمنية من خلال تقليل المخاطر الإجمالية، مما يتيح لها الاستجابة للتهديدات السيبرانية بسرعة أكبر، وبالتالي خفض التكاليف العامة، وتحسين الكفاءة التشغيلية عبر إتاحة المجال للفرق الأمنية للتركيز على الجوانب المهمة الأخرى. ونتطلع من خلال تقديم خدمات أمنية متطورة وموثوقة لتعزيز مكانتنا كمشغل رائد في القطاع والمساهمة في تمكين رحلة التحول الرقمي في المملكة».

محمد الحارثي (خبير تقييم الثغرات والتحليل الجنائي الرقمي في شركة سلام SALAM):

نعمل على تعزيز خدماتنا في مجال الأمن السيبراني وتوفير الحماية للمتعاملين معنا



تعد سلام SALAM شركة إتصالات سعودية رائدة تقدم حلول تكنولوجيا المعلومات والإتصالات والحوسبة السحابية والخدمات المدارة وخدمات الأمن وخدمات الأقمار الصناعية وخدمات الإنترنت لقطاعات الحكومة والشركات وتجارة الجملة والمستهلكين. وتستند إستراتيجية الشركة بصورة أساسية على العملاء حيث تسعى إلى تمكين الجميع من الوصول إلى آفاق أوسع وبناء مجتمع رقمي، ما يعكس إلتزامها بالقيم والمبادئ الأساسية المتمثلة بتوفير أنسب الحلول الذكية للعملاء وخططها المتوائمة مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

أشار محمد الحارثي، خبير تقييم الثغرات والتحليل الجنائي الرقمي في شركة سلام لـ«البيان الإقتصادية» أن الشركة دخلت في مجال حلول الأمن السيبراني بهدف توفير الدعم للمؤسسات والحكومات عبر فريق عمل من المهنيين والمحترفين، لافتاً إلى الدور الريادي الذي تتمتع به شركة «سلام» على مستوى المملكة ما أكسبها سمعة مرموقة كمزود محلي رائد لخدمات الاتصالات، مؤكداً حرصها على توفير خدمات لحماية البنية التحتية الرقمية للمؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص بما يضمن ممارسة أنشطتها بأمان في ظل تنامي التهديدات السيبرانية، معلناً تطلع الشركة إلى تعزيز مكانتها كمشغل رائد في قطاع الاتصالات والمساهمة في تمكين رحلة التحول الرقمي داخل المملكة.

■ ما الذي يميّز سلام عن مثيلاتها على المستويين المحلي والإقليمي؟

– نعتبر من الشركات الرائدة في قطاع الاتصالات وتقنية المعلومات على مستوى الدولة ونتمتع بسمعة مرموقة كمزود محلي رائد لخدمات الاتصالات في المملكة العربية السعودية ما جعلنا في طليعة المشغلين الداعمين لجهود التحول الرقمي ضمن «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ومنذ عام ٢٠١٩ دخلت الشركة في مجال حلول الأمن السيبراني بهدف توفير الدعم للمؤسسات والحكومات، وذلك باستخدام أفضل الأدوات من خلال فريق عمل من المهنيين والمحترفين. بالإضافة إلى ذلك توفر الشركة خدمات الإنترنت للأفراد والمنازل، إلى جانب شرائح الجوال للمستهلكين المحليين.

وفي سياقٍ متصل، تعمل الشركة تحت مظلة هيئة الاتصالات وتقنية الفضاء منذ عام ٢٠٠٥.

وانطلاقاً من الطلب الهائل في قطاع الأمن السيبراني والخدمات السحابية نعمل على تعزيز خدماتنا في هذا المجال وتوفير الحماية للمتعاملين معنا.

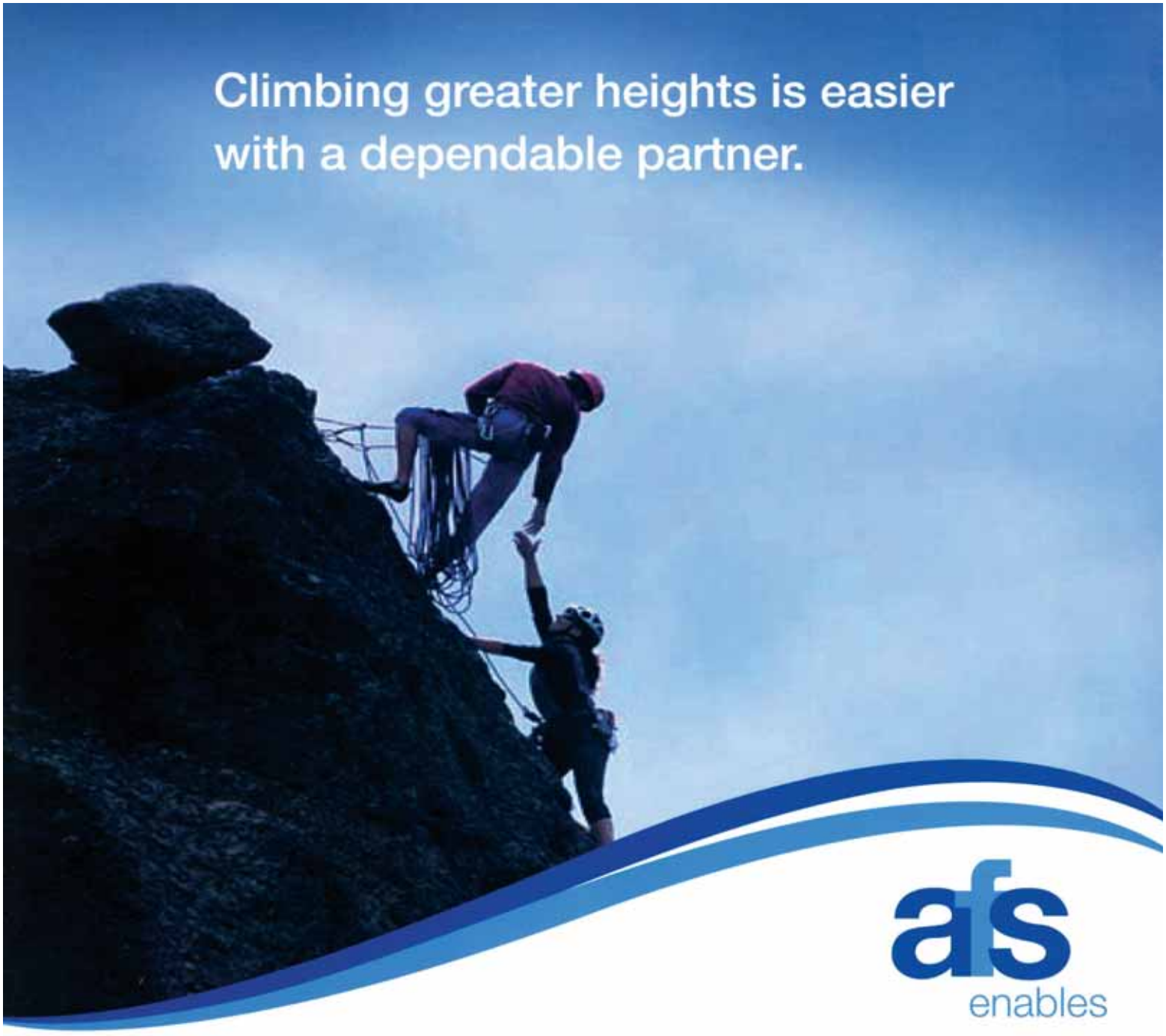
تصنف الشركة كمزود أساسي لحلول الأمن السيبراني

■ في ظل التطور التكنولوجي المتسارع كيف تمكنتم من تطوير الحلول المتعلقة بالأمن السيبراني؟

– مع تنامي التهديدات السيبرانية والحاجة إلى تطوير حلول فعالة لمواجهة هذه التهديدات المتطورة باستمرار نحرص على توفير خدمات لحماية البنية التحتية الرقمية ومساعدة المؤسسات الحكومية وشركات القطاع الخاص على تشغيل منظومة عملها بأمان. بالإضافة إلى ذلك تصنف الشركة كمزود أساسي لحلول الأمن السيبراني من خلال محفظة أعمال ضخمة تضم مجموعة من الحلول والخدمات المبتكرة. بالإضافة إلى امتلاكنا فريق عمل متخصص يوفر خدماته على مدار الساعة ويمتلك خبرات تتيح الاستجابة للتهديدات السيبرانية.

ومن جهة أخرى، تتطلع الشركة من خلال خدماتها الأمنية تعزيز مكانتها كمشغل رائد في القطاع والمساهمة في تمكين رحلة التحول الرقمي داخل المملكة.■

Climbing greater heights is easier with a dependable partner.



afs enables

Enabling you to conquer challenges with world-class financial processing capabilities

KEY SERVICES:

- Card Processing
- Consumer Finance Processing
- ATM & POS Transaction Processing

KEY CERTIFICATIONS:

- PCI DSS V2.0
- ISO 9001:2008
- Visa
- MasterCard

ARAB FINANCIAL SERVICES Manama, Kingdom of Bahrain. Tel: +973 17 290333 Fax: +973 17 290050
Email: marketing@afs.com.bh Web: www.afs.com.bh



فادي قطيشات (مدير شريك في شركة GLOBITEL - الأردن):

نزوّد العملاء بحلول مبتكرة تحاكي احتياجاتهم

تعد جلوبيتل GLOBITEL من الشركات الرائدة في توفير حلول الاتصالات وخدمة العملاء، وهي متخصّصة بحلول خدمات العملاء وتقييم جودة الأداء وقد نجحت خلال العقد الأخير وباتت من أهم الشركات التي تقدم حلولها في مجال تقنية المعلومات لشركات الاتصالات، مع تميزها في الأنظمة المتعلقة بالخدمات المضافة ومراكز الاتصال لهذه الشركات إضافة إلى البنوك والمؤسسات المالية على مستوى المنطقة.

وفي حديث مع المدير الشريك في الشركة فادي قطيشات لفت إلى إتخاذ جلوبيتل توجهاً مختلفاً خلال فترة إنتشار الجائحة حيث نفذت عدداً من الخطط التوسعية نحو السوقين المصري والعراقي إلى جانب تواجدها في دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية ومركزها الرئيسي في الأردن. مشيراً إلى تميز الشركة بالخبرة الطويلة ما يجعلها تطرح حلولاً مبتكرة تحاكي احتياجات عملائها في الأسواق التي تخدمها. منوهاً بالأداء المتميز للشركة خلال العام الحالي بحيث حققت مستويات كبيرة من النمو إلى جانب استحواذها على شركة متخصصة في مجال إنترنت الأشياء.

كما سلط قطيشات الضوء على التطورات والإنجازات التي قامت بها الشركة بفضل النمو الصحي المتواصل لأعمالها والعمل المتجانس لفريق العمل. موضحاً أن التركيز على جودة الخدمة كفيل بضمان نمو واستمرارية أي شركة ومن هنا أطلقت الشركة منتج كفيل بتحسين كفاءات عملائها.

■ يعاني الاقتصاد العالمي من تحديات كثيرة أبرزها الحرب الروسية – الأوكرانية، والتغير المناخي، التضخم، ارتفاع الأسعار، كيف تقرأون الانعكاسات على أسواقنا العربية وكيف تواجهونها؟

– تعد أفضل وسيلة للدفاع هي الهجوم، فخلال مرحلة انتشار الجائحة اتخذت العديد من الشركات قراراً بإعادة هيكلة أعمالها والتوقف عن الاستثمار بهدف المحافظة على أصولها ومعدلات السيولة إلا أن شركة جلوبيتل اتخذت توجهاً مختلفاً بالإضافة إلى موقعها الرئيسي في الأردن، قمنا بافتتاح مكتب في العراق في بداية عام ٢٠٢١ وفي منتصفه توسعنا نحو السوق المصري وافتتحنا مكتبين ورفدهم بالكوادر البشرية المتخصصة للانطلاق بقوة في مصر نظراً للامكانات الكبيرة المتاحة، حيث عقدنا منذ أشهر ورشة عمل شارك فيها العديد من العاملين في قطاع الاتصالات والقطاع المالي تزامناً مع بداية نشاطنا في السوق المصري وتمكنا من حصد نتائج في فترة قصيرة انطلاقاً من تركيزنا الأساسي على رضا العملاء وخدمتهم بأفضل الوسائل المتاحة.

تتميز الشركة بخبراتها الممتدة لأكثر من ٢٥ عاماً

■ ما الذي يميز GLOBITEL عن مثيلاتها من الشركات بعد النجاح الباهر في السوق المصري؟

– تتميز الشركة بخبراتها الممتدة لأكثر من ٢٥ عاماً في مجال الاتصالات وتجربة العملاء، إلى جانب تزويد العملاء بحلول خاصة بنا ومبتكرة بطريقة تحاكي تطلعاتهم واحتياجاتهم كوننا على إطلاع كامل بحاجات السوق وتوجهات العملاء في الأسواق التي نخدمها على مستوى منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ومصر.

وبالتالي، يأتي خيار التوسع نحو السوق المصري انطلاقاً من الفرص الواعدة والاطلاع الكبير من فئة الشباب على أحدث التكنولوجيات، فضلاً عن الطلب الكبير على خدماتنا باعتباره سوق ضخم ذات كثافة سكانية كبيرة، هذا إلى جانب مكتبنا الفعّال في السعودية منذ ٢٠ عاماً.

■ كيف تقرأون تطور الشركة خلال المرحلة الماضية؟

– بذلنا جهوداً مضاعفة خلال المرحلة الماضية للوصول إلى المزيد من التقدم والنمو، بحيث يعد العام ٢٠٢٢ من أفضل السنوات بالنسبة لشركة جلوبيتل الموجودة في السوق منذ ٢٦ عاماً.

تنويع الشركات في السوق يخلق نظاماً متكاملاً وصحياً

■ هل تواجهون منافسة حادة من الشركات الناشئة؟

– تنويع الشركات في السوق يخلق نظاماً متكاملاً وصحياً، بحيث تتميز الشركات الناشئة بالمعرفة والحلول المتطورة إلا أنها لا تمتلك القدرات لتسويق منتجاتها خارج حدود الدولة. ومن هنا قررنا عقد شراكات مع عدد من الشركات الناشئة بهدف تسويق الحلول الخاصة بها مما يزيد من الخيارات المتاحة أمام العملاء، كما قمنا منذ فترة بالاستحواذ على شركة متخصصة في مجال إنترنت الأشياء ومن المتوقع أن يحقق هذا التعاون صدىً إيجابياً في السوق وسيتم الإعلان عنه قريباً في الوقت المناسب. وبالتالي، كل هذه التطورات والإنجازات التي قامت بها الشركة مؤخراً تعود إلى النمو الصحي المتواصل لأعمالنا بفضل جهود الشركاء والمؤسسين المؤمنين بالحلول التي نقدمها إلى جانب العمل المتكامل والمتجانس لفريق العمل الأمر الذي ساهم في تحقيق النمو بوتيرة تصاعدية وفق أسس ثابتة.

تباع حلولنا في جميع القطاعات

■ ما هي القطاعات التي تستطيع الإستفادة من الحلول التي تقدمونها؟

– تباع حلولنا في جميع القطاعات دون إستثناء مثل القطاعات الحكومية، الخاصة، الصحة، التأمين، المالية، الإتصالات، إلخ...

■ كيف تعملون على مواجهة الاعتداءات والهجمات الإلكترونية التي ازدادت بشكل ملحوظ خلال الفترة الأخيرة؟

– برأيي، مهما حاولت الشركات أن تخصص قسماً لديها لحمايتها من الاختراقات والهجمات الإلكترونية، لن تتمكن من توفير الحماية المطلوبة بنسبة مئة في المئة. لذا، لا بدّ أن تستعين بشركات متخصصة في هذا الموضوع، ولذلك وقّعنا إتفاقية مع إحدى الشركات الأردنية مهمتها حمايتنا من الإعتداءات السيبرانية.

منتج جديد للشركات

■ ما هي أبرز إنجازات جلوبيتل؟

– إن التركيز على جودة الخدمة المقدمة كفيل بضمان نمو وتقدم واستمرارية أي شركة بغض النظر عن الأزمات والتحديات التي قد تواجهها. وجدير بالذكر أن جلوبيتل تعد الشركة الوحيدة التي توفر نظام إدارة الجودة RETAIL QUALITY MANAGEMENT SYSTEM وهو عبارة عن كاميرا تسجل بالصوت والصورة الحوارات التي تدور بين العملاء والموظفين وتوثّق العمليات التجارية والإجراءات اللازمة لإنشاء وتقديم المنتجات أو الخدمات للعملاء. وبالتالي، زيادة رضا العملاء من خلال جودة المنتج العالية، ما يحقق سياسات وأهداف الجودة، حيث يساعد نظام إدارة الجودة في تنسيق أنشطة المؤسسة وتوجيهها لتلبية متطلبات العملاء. والمتطلبات التنظيمية، وتحسين فعاليتها وكفاءتها على أساس مستمر. ولا شك أن تطبيق هذا النظام يؤثر على جميع جوانب المؤسسة بشكل إيجابي حيث تشمل مزايا نظام إدارة الجودة تلبية متطلبات العميل مما يساعد على غرس الثقة في المؤسسة ويؤدي بدوره إلى استقطاب المزيد من العملاء. وبالتالي، المزيد من المبيعات، فضلاً عن تلبية المؤسسة والتي تضمن الامتثال للوائح وتوفير المنتجات والخدمات بأكثر الطرق فاعلية من حيث التكلفة والموارد، تحديد العمليات وتحسينها ومراقبتها، تقليل الهدر، منع الأخطاء، خفض التكاليف، إشراك الموظفين، وتحديد الاتجاهات على مستوى المؤسسة. ■


شركة التأمين الأردنية
Jordan Insurance Company
1951
يُعتمد عليها
بتخاف عليها؟
أمّنهـــــا!
دائـرة الحياة والصحي، الدوار الثالث - جبل عمّان، ص.ب. 279 عمّان 11118 الأردن
هاتف: 5621 465 6 (962)، فاكس: 2361 464 6 (962)
www.jicjo.com

محمود نمر (رئيس شركة ستارلينك STARLINK):

حلولنا تفيد قطاع المصارف والاتصالات والنفط والغاز



في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية» قال محمود نمر رئيس شركة ستارلينك STARLINK إن أهمية الأمن السيبراني وقطاع تكنولوجيا المعلومات تظهر في كونهما ركيزة الأعمال والأنشطة وذلك لتوفير أقصى درجات الحماية، فيسهم الأمن السيبراني في الحد من الجرائم الإلكترونية وبالتالي حماية المعلومات والحفاظ على سريتها في ظل ازدياد الطلب على التقنيات الحديثة وأوضح أن للشركة خبرة ١٨ عاماً في تقديم الخدمات والحلول للمتعاملين معها ما جعلها تكسب ثقتهم. ومعظم الحلول التي تقدمها يتم استخدامها من قبل القطاع المصرفي والمؤسسات الحكومية وقطاع الاتصالات إلى جانب قطاع النفط والغاز. ومن جهة أخرى تطال خدماتها قطاع الشركات وتشمل خدماتها منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وأضاف نمر أن ستارلينك تضم ٤٠٠ موظف غالبيتهم من أصحاب الاختصاص في الجانب التقني، وعن أبرز الإنجازات أوضح نمر أنها توسعت ودخلت في مشروعات في السوق السعودي والإماراتي. وأخيراً لفت نمر إلى رؤية الشركة للعام المقبل بحيث أنه يتوقع أن يكون عاماً مليئاً بالإنجازات ما سينعكس على نمو الشركة ويرتقي بها إلى مصاف كبرى الشركات في المنطقة.

... خبرة «ستارلينك» تزيد عن الـ ١٨ عاماً ...

■ مع ازدياد التحديات المرتبطة بالاختراقات الإلكترونية، كيف تقوّمون واقع السوق خلال العام الحالي؟

– في ظل التحول الرقمي المتسارع على مستوى المؤسسات والأفراد تكمن أهمية الأمن السيبراني وقطاع تكنولوجيا المعلومات الذي يعد الركيزة الأساس لمختلف الأعمال والأنشطة. ومن جهة أخرى، ازدادت أهمية الأمن السيبراني وحماية المعلومات في بيئة العمل بهدف توفير أقصى درجات الحماية وتقليص حجم المخاطر، إذ يساهم الأمن السيبراني بشكل كبير في الحدّ من الجرائم الإلكترونية التي تطورت بشكل كبير ويلعب دوراً محورياً في حماية المعلومات والحفاظ على سريتها، ومن هنا تكمن أهمية هذه الحلول في ظل ازدياد الطلب على التقنيات والبرمجيات الإلكترونية. ومن جهة أخرى، لشركة ستارلينك خبرة طويلة في هذا المجال تصل إلى ١٨ عاماً اكتسبنا خلالها ثقة المتعاملين معنا انطلاقاً من الحلول المبتكرة المقدمة لشركائنا.

نستهدف قطاع الشركات

■ ما هي الجهات المستهدفة في نطاق عملكم؟

– تستهدف الحلول التي نقدمها قطاع الشركات، وتشمل خدماتنا منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما نحرص على توفير دعم متكامل لعملائنا وتعزيز التواصل المباشر معهم وتقديم كامل خبراتنا بناءً على الموارد التي تمتلكها الشركة. ويضاف إلى ذلك، معظم الحلول التي نقدمها يتم استخدامها من قبل القطاع المصرفي والمؤسسات الحكومية وقطاع الاتصالات إلى جانب قطاع النفط والغاز. ونعمل على تزويد عملائنا بحلول مبتكرة تحاكي احتياجاتهم وتطلعاتهم ومصممة بطريقة تلبي طموحاتهم وتتناسب مع المتغيرات في الأسواق الاقليمية والعالمية وهذا أكثر ما يميزنا عن مثيلاتنا ضمن أختصاصنا.

٨٠٪ من الموظفين متخصصون في الجانب التقني

■ هل تواجهون مشاكل مرتبطة بنقص الكوادر البشرية المؤهلة في القطاع التكنولوجي؟

– تضم شركة ستارلينك ٤٠٠ موظف ٨٠٪ منهم متخصصون في الجانب التقني. وبالتالي، نعمل على تدريب فريق العمل بطريقة محترفة لخلق المعرفة والوعي الكافي حول بيئة العمل الأمر الذي أكسبنا سمعة حسنة وعزز من قدرتنا في المحافظة على قاعدة عملاء ضخمة. وبالتالي، تقليص التحديات المرتبطة بنقص الكوادر البشرية المتخصصة. ومن جهة أخرى لدى الشركة مهمة أساسية ترتكز على نشر الوعي بين عملائنا وشركائنا على مستوى المنطقة وزيادة الخبرات والمعرفة بالأسواق والقطاعات التي نرغب بالاستثمار فيها، حيث يسهم هذا التوجه في تحديد احتياجات العملاء وطرح حلول تحاكي طموحاتهم.

حققت الشركة تطوراً كبيراً على مستوى عدد الموظفين وتوسعة محفظة الأعمال والقطاعات المستهدفة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها STARLINK خلال عام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة تطوراً كبيراً على مستوى عدد الموظفين وتوسعة محفظة الأعمال والقطاعات المستهدفة. وتتميز الشركة بالشهرة على نطاق واسع انطلاقاً من الخبرة في مجالها منذ ١٨ عاماً، كما نؤمن بأن الأمن السيبراني وتقنية السحابة والأتمتة الذكية قطاعات متكاملة مع بعضها البعض تشكل الداعم والمحرك الرئيسي لتطوير قدراتنا وتقديم كامل الدعم لشركائنا للوصول إلى أهدافهم، لذلك قمنا بالتوجه والاستثمار في مجالات مختلفة وجديدة منها على سبيل المثال حلول السحابة التي تشكل حوالى ٣٠٪ من العوائد الإجمالية للشركة، فضلاً عن توجيه استثماراتنا في مجال الأتمتة الذكية، ما يسهم في زيادة العوائد.

بالإضافة إلى العمل على مشروعات وخطط جديدة للتوسع في الخدمات والأسواق المستهدفة، حيث تشكل المملكة العربية السعودية السوق الرئيسي بالنسبة إلينا يليها الإمارات، قطر، ومن ثم الأسواق الأخرى.

عام ٢٠٢٣ من السنوات الواعدة بالنسبة إلينا

■ ما هي رؤيتكم وتطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– من المتوقع أن يكون عام ٢٠٢٣ من السنوات الواعدة بالنسبة إلينا نظراً للإنجازات والخطط الطموحة التي حققتها الشركة منذ بداية العام ٢٠٢٢. بالإضافة إلى أن الطلب على القطاعات والحلول التي نمثلها في ازدياد مطرد، ما يعطي مؤشراً إيجابياً على تحقيق المزيد من النمو في مجالنا خصوصاً في ظل وجود العديد من المبادرات من جانب القطاعين العام والخاص، لذا الخدمات التي نقدمها باتت بمثابة متطلبات أساسية لتحقيق النمو والتقدم لأي شركة في عصرنا الحالي. ■

Dr. Moataz Bin Ali

(Vice President & Managing Director Middle East & North Africa - Trend Micro):

We put our actions where our words are

Trend Micro, a global leader in cloud and enterprise cybersecurity, makes the world safer for the exchange of digital information. Fueled by decades of security expertise, global threat research, and continuous innovation, its cybersecurity platform protects 500,000+ organizations and 250+ million individuals across clouds, networks, devices, and endpoints. The company's platform delivers central visibility for faster detection and response, and a powerful range of advanced threat defense techniques optimized for cloud environments, like AWS, Microsoft, and Google.

Dr. Moataz Bin Ali, Area Vice President & Managing Director at Trend Micro MEA, is a senior executive with a 20-year record of successfully managing and growing global technology corporations in the region. In his current role, he oversees a world class team in Trend Micro with a mission to safeguard and secure the connected world of customer businesses across the region with cutting-edge security solutions and services. He is an experienced digitalization expert with a diverse solution portfolio knowledge gained from his previous experience working at Microsoft, IBM, SAP and Trend Micro.

Al Bayan Magazine met Dr. Bin Ali and conducted the following interview.



> "We are the cybersecurity partner of choice for governments in the region and we will continue to invest across the regional market to enable a more powerful security ecosystem today and for the future"

• What are the main challenges facing the industry nowadays?

- Many challenges are currently spreading across the market. Attacks on government, financial, and oil and gas sectors are increasing, as well as the challenges that continuously arise from remote and hybrid working models, and attacks on critical infrastructure. All of these challenges are engulfing the market right now and increasing more and more.

Trend Micro provides a connected threat defense solution

• What solutions are you providing at Trend Micro to face these challenges?

- Trend Micro has what we call a 'connected threat defense' solution which is basically a multi-layered type of security solution that addresses all of the challenges that I've spoken about with different solutions for each layer of challenges. For example, we have solutions that secure the infrastructure layer, the cloud layer, solutions for the SoC (Security Operations Center) as well as managed services, and OT security for the critical infrastructure. Additionally, we have our end-to-end platform that ties all of these solutions up and connects them together to make sure that our customers have an end-to-end view, control and automation of their security environment.

We look at security from an ecosystem point of view

• In a world where the evolution of technology has no limits, definitely cyberattacks will increase. How to face that?

- Security will continue to grow and evolve because the digital landscape is also evolving, and so are the security threats. With more digitization, technology, IoT, AI, blockchain, etc, comes more security issues, and in return we need to connect, protect and understand the full spectrum of the digital ecosystem. One of the most powerful things about Trend Micro is that it owns the Zero Day Initiative (ZDI) which is a global threat research and bounty program that is dedicated to finding and blocking the unknown threats in the cybersecurity landscape. All of this comes from extensive research and we publish the findings to the open market to highlight the vulnerabilities and enable vendors, governments, and private institutions to benefit from all of it. We look at security not just from a vendor's perspective but also from an ecosystem point of view. For example, we look at how we, as a vendor, can fulfil our part and how we can help the overall ecosystem to fulfil its part as well.



• Finding talent and professional human resources has become a big challenge nowadays. What is your comment?

- It is a known fact that the cybersecurity industry is one of the very hot industries in the world, and yet it is one of the industries that has a shortage when it comes to talent. We need more talent every day, and not just from a Trend Micro perspective but also from other vendors' perspective as well as customers and partners perspective. We do our part in this by providing the Trend Micro Certified Program for IT Security graduates which basically caters to hiring fresh graduates out of the university, training them, developing them, and grooming them to become security industry leaders and not just technical professionals. We give them a rotation in different functions in the security industry. Thus, we give them the overall perspective to have the ability to specialize in something that is their passion at the core heart of the cyber security industry. We started this program in several regions globally and more specifically in the MENA region. We run this program in Saudi Arabia, Oman, Jordan, Lebanon, Egypt, Morocco, Tunisia, Algeria, etc… and we are trying to cover the whole area.

One-Stop Shop vendor

• How do you evaluate the year 2022?

- It was a terrific year . We made a lot of strides in our relationships with the different industries. We've managed to penetrate and to provide various solutions in the market. We are a one-stop shop provider when it comes to data sovereignty solutions across the market. We provide our solutions to government organizations across the region from inside the countries and abide by the local compliancy and regulations on data sovereignty for each country, because security is a very important game. We cannot claim to provide security to a main government organization and then do it from outside the country. We want to put our actions where our words are.

• What is your outlook for 2023?

- Every year, we try to raise the bar higher for ourselves, and we try to cross this bar even more. We have been very fortunate that we have done so for the past five years from a transformation perspective across the region, and I believe we will continue to do so in a lot of different arenas throughout 2023 and beyond, including the cloud, SOC and managed services as well as alignment with government. We are the cybersecurity partner of choice for governments in the region and we will continue to invest across the regional market to enable a more powerful security ecosystem today and for the future.



لوسي عزيز

(المديرة الإقليمية للعلاقات العامة والاتصالات لشركة «أوبو» في منطقة الخليج العربي):

حافظنا على مكانتنا كرابع أكبر علامة تجارية للهواتف الذكية في العالم

وصفت المديرة الإقليمية للعلاقات العامة والاتصالات لشركة «أوبو» OPPO في منطقة الخليج العربي لوسي عزيز سوق الهواتف الذكية في المنطقة بالمنصة المثالية لتوسيع وانتشار الشركات لعلاماتها التجارية، كما يشهد نمواً سريعاً مدفوعاً بتوسع الشركات المصنعة في طرح أجهزة جديدة بتقنيات متطورة. كما أعربت عن سعادتها بتحقيق معدلات نمو غير مسبوقة في المنطقة ما يشكل دليلاً واضحاً على ثقة عملائها بها حيث ستواصل عملية الابتكار والابداع، وتوظيف النمو لتقديم أفضل المنتجات بأسعار تنافسية. حيث أطلقت عام ٢٠٢٢ مجموعة مميزة من الهواتف الذكية الرائدة بتقنيات متطورة، مضيفة نجاح «أوبو» في الحفاظ على مكانتها كرابع أكبر علامة تجارية للهواتف الذكية في العالم. كما أثنت على المبادرات التي تقوم بها الشركة حيث أطلقت حديثاً «معهد أوبو لابحاث تحفيز الابتكار» بهدف تمكين محترفي التقنية ورائدي الأعمال من بث الحياة في إبداعاتهم.

■ بداية كيف تقيّمون واقع قطاع الهواتف الذكية خلال العام ٢٠٢٢ في منطقة الخليج؟

– ينمو سوق الهواتف الذكية بمعدل سريع في المنطقة، وذلك بفضل عودة قطاع التسوق التقليدي وسلاسل التوريد إلى طبيعتها، إضافة إلى توسع الشركات المصنّعة في طرح أجهزة جديدة بتقنيات متطورة. ان سوق الهواتف المحمولة والذكية في المنطقة، يعد منصة مثالية لتوسيع وانتشار الشركات لعلامتها، مدعوماً بتنوّع سكاني ونمو سياحي كبير.

نحن سعداء بتسجيل نمو غير مسبوق في المنطقة، في دليل واضح على ثقة عملائنا بنا، ودعمهم اللامحدود لرسالة «أوبو» وشعارها: «التكنولوجيا في خدمة الإنسانية، والإنسانية في خدمة العالم» ونواصل في «أوبو» عملنا على الابتكار والابداع، وسنوظف هذا النمو لتقديم أفضل المنتجات بأسعار تنافسية.

ومن المتوقع أن تستمر «أوبو» في الحفاظ على نمو السوق والأرباح من خلال تعزيز قدراتنا في التجارة الإلكترونية، وسنواصل بناء كل سوق من خلال تحقيق نمو قوي وثابت وسنخصص اهتمامنا على احتياجات المستهلكين الذين يشكلون دوماً المحرك الرئيسي لكل ما تطرحه الشركة.

كشفت أوبو الستار عن أول ورقة بيضاء لتكنولوجيا الجيل السادس6G

■ ما أبرز الانجازات التي حققتم خلال هذا العام؟

– أطلقت «أوبو» ٣ هواتف ذكية رائدة خلال عام ٢٠٢٢ بما في ذلك رينو ٧ في شهر مارس، وفايندإكس ٥ في شهر يونيو ورينو ٨ في شهر سبتمبر والذي يعد آخر إصدارات سلسلة رينو.

وقد تلقت العلامة التجارية استجابة هائلة لسلسلة رينو ٨ في جميع أنحاء منطقة الخليج العربي مع زيادة مذهلة بنسبة ١٦٪ في الطلبات المسبقة مقارنة بسلسلة رينو ٧، مع زيادة رينو ٨ بروG5 بنسبة ٣١٪ وزيادة رينو ٨ 5G بنسبة ١٠٨٪. وفقاً لشركة كانالیس CANALYS، باعت «أوبو» ما يزيد عن ٨٠ مليون قطعة حول العالم، منذ إطلاق سلسلة هواتف رينو عام ٢٠١٩. ووفقاً لتقارير التحاليل الاستراتيجية، تصدرت سلسلة هواتف رينو أفضل المبيعات «كسلسلة هواتف العصر الجديد».

كما أطلقت «أوبو» أيضاً ثلاثة من منتجات إنترنت الأشياء الجديدة والمذهلة للغاية: جهاز أوبو أير باد اللوحي، وسوار أوبو باند٢ الذكي، وسماعات أوبو إنكو بودز٢ اللاسلكية لتلبي احتياجات المستخدم من ترفيه واسترخاء وعمل وصحة في تجربة مذهلة.

شهدت «أوبو» أداء مستقراً بشكل عام على مستوى العالم وفقاً للشركة الرائدة في مجال تحليل سوق التكنولوجيا العالمية CANALYS، حافظت «أوبو» على مكانتها كرابع أكبر علامة تجارية للهواتف الذكية في العالم عبر الأجهزة الذكية وواجهة المستخدم COLOROS وخدماتها الإلكترونية مثل أوبو كلاود وأوبو+.

وقد كشفت أوبو الستار عن أول ورقة بيضاء لتكنولوجيا الجيل السادس6G بعد تخصيص فريق بحث لإجراء بحث أولي حول متطلبات تقنية وخدمات 6G والتقنيات الرئيسية وميزات النظام. وتتصور الشركة أن الأجهزة الذكية ستقدم تجارب غامرة جديدة بمساعدة 6G، حيث سيوفر اتصال الجيل التالي سرعات أعلى وزمن وصول أقل مقارنة بما تقدمة5G في الوقت الحالي.

قوة حاسوبية ترتقي بقدرات الهاتف التصورية إلى آفاق غير مسبوقة

■ ما هي أبرز مميزات هواتف OPPO الذكية؟

– صمم هاتف رينو ٨ بروG5 – الأحدث من أوبو – مدعوماً بأول وحدة لمعالجة الصور صممتها أوبو حصرياً، MARISILICON X ومستشعرات سوني الثنائية الرائدة، التي توفر قوة حاسوبية ترتقي بقدرات الهاتف التصورية إلى آفاق غير مسبوقة.

وتتوافر خاصية تصوير فيديو ليلي بجودة 4K لالتقاط مقاطع فيديو فائقة الوضوح ليلاً، فيما تعزز خاصية تصوير فيديو ليلي بدقة 4K وتقنية HDR VIDEO 4 K ULTRA HDR من جودة مقاطع الفيديو الملتقطة في وجود اضاءة قوية في الخلفية، حيث يمكن لكلتا الميزتين تحسين جودة ولون الصور بشكل ملحوظ، وتجنب الافراط في اظهار الضوء في المناطق الساطعة مع الاحتفاظ بأقصى قدر من التفاصيل في المناطق المظلمة.

أما هؤلاء الذين يرغبون في اضافة مؤثرات الافلام إلى صورهم ومقاطع الفيديو الخاصة بهم، فإن هاتف رينو ٨ بروG5 يوفر أيضاً ميزات مثل PORTRAIT MODE وHYPERLAP و960FPS و AL SLOW-MOTION.

يضمن رينو ٨ بروG5 الأداء الرائد المتكامل لمدة أطول مع خاصية الشحن فائق السرعة سوبر ڤووك «SUPERVOOC TM» ٨٠ وات القادرة على شحن بطارية هاتف رينو ٨ بروG5 التي تسع ٤٥٠٠ ميللي امبير بنسبة ٥٠٪ خلال ١١ دقيقة، وحتى ١٠٠٪ في غضون ٣١ دقيقة فقط.

ولتوفير تجربة استخدام يومية أكثر سهولة وراحة في الاستخدام، تم اعادة تصميم الجزء الداخلي من الهاتف، مما مكن مهندسي أوبو من تقليل سمك رينو ٨ برو 5G إلى ٧,٣٤ ميلليمتر فقط ليكون بذلك الهاتف الأنحف في سلسلة هواتف رينو حتى الآن، مع تصميم انسيابي موحد للهيكل الخارجي ليوفر ملمسا أنيقاً وجذاباً مع الاحتفاظ بهيكل متين وقوي وتصميم سلس ومذهل يجعل الهاتف مريحاً في قبضة اليد.

تتعهد «أوبو» دائماً بتقديم كل ما هو متميز

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– في بداية العام الحالي، أطلقت «أوبو» معهد أوبو لأبحاث تحفيز الابتكار، بهدف تمكين محترفي التقنية ورائدي الأعمال من بث الحياة في ابتكاراتهم وابداعاتهم، تحت شعار الابتكار المثمر، وقد سعى البرنامج إلى الحصول على عروض تتعلق بالتكنولوجيا الميسرة والصحة الرقمية. وهذا العام، حصلت أوبو على ٥٣٦ فكرة مشروع من ٣٩ دولة ومنطقة، وفازت أفضل ١٠ عروض بمنح تبلغ قيمتها ٤٦,٠٠٠ دولار أميركي لكل منها. هذا بالإضافة إلى المزيد من فرص الاستثمار والدعم التكنولوجي والبحث والشراكات التجارية والترويج العالمي التي تقدمها «أوبو» وشركائها.

وتحرص «أوبو» على الاستثمار في مجال الأبحاث والتطوير للمحافظة على ريادتها لقطاع التكنولوجيا، وخصوصاً في مجال الشحن السريع والتصوير وتقنيات الجيل الخامس، وتقديم أفضل تجربة للمستخدمين وتستعرض أوبو كل عام في يوم أوبو العالمي للابتكار حصاد العام من كل ما توصلت إليه من ابتكارات.

نحن نعيش في عصر غير مسبوق، وكشركة تكنولوجية عالمية، نشعر في أوبو أنه من واجبنا وامتيازاتنا جعل العالم مكاناً أفضل، من خلال تقنياتنا ومنتجاتنا وعملنا، وعلى الرغم من أن الرحلة نحو كل إنجاز تكنولوجي تكون مليئة بالتحديات والصعوبات، فإننا نهدف إلى الاستمرار كما بدأنا خطوة بخطوة للوصول إلى مفهوم «إلهام المستقبل» كما حددناه كتوجّه علامتنا التجارية الجديد.

وتتعهد «أوبو» دائماً بتقديم كل ما هو متميز، لكي نحافظ على ثقة عملائنا حول العالم وندعوكم للانضمام للبث المباشر ليوم أوبو للابتكار ٢٠٢٢ لنشهد سوياً آخر ابداعات «أوبو» التي نتمنى أن تحوز على رضاكم. ■

SHURE تطلق أحدث الحلول الصوتية



مروان نصر

يواصل خبراء تقنية المعلومات والأنظمة الصوتية والبصرية التركيز على المنتجات التي يمكن تنفيذها بسهولة في مختلف المجالات والتي تتوافق مع المنصات الحالية، بما في ذلك تقنيات التقاط الصوت التي يمكن الاعتماد عليها والتصميم الأنيق وإمكانية التطوير حيث تُعتبر التكنولوجيا السلسة وسهلة الاستخدام من المقومات الأساسية لمكان العمل. وبدءاً من عام ٢٠١٦، ساهمت أجهزة الميكروفون شور Microflex® Advance™ Networked Array في الارتقاء بمعايير تقنيات premium array الصوتية. كما ساهمت أجهزة الميكروفون MXA910 الرائدة في السوق في تزايد الاعتماد على ميكروفونات ceiling array في الشركات والتعليم والمؤسسات الحكومية وقاعات الاجتماعات. ويمكن لشركة شور في الوقت الحالي تلبية متطلبات المتخصصين في تكامل التقنيات الصوتية والبصرية وخبراء تقنية المعلومات والمستخدمين النهائيين.

وبفضل ميكروفون MXA920 Ceiling Array ترتقي شركة شور بتقنية hone-array microp، حيث تم إعداد ميكروفون MXA920 بشكل مسبق لالتقاط الصوت بأقل الإعدادات المطلوبة بفضل تقنية Automatic Coverage™ مما يحد من التكلفة والوقت اللازم للنشر بشكل كبير. ويعتمد ميكروفون MXA920 على الجيل القادم من تصميم Array Generation لتعزيز التقاط الصوت من مختلف الاتجاهات وتوفير صوت فائق الوضوح. كما يوفر نظام IntelliMix® DSP المدمج في الميكروفون أداءً خالياً من الضجيج والصدى ويمتاز بوضوح الصوت مما يجعله مثالياً للمؤتمرات الصوتية والمرئية في مختلف غرف الاجتماعات – مثل اجتماعات المجالس التنفيذية والصفوف الدراسية الهجينة في التعليم العالي واجتماعات الشركات والمؤسسات الحكومية. ويسهم كل من الشكل المربع والدائري للميكروفون في تعزيز تكامل التصميم لكي يلائم أحدث المرافق وغرف الاجتماعات.

وقال **دوغ داوبي**، مدير أنظمة الميكروفون في شركة شور: «يعتمد نجاح مؤتمرات الصوت والصورة على جودة صوت المشاركين». وأضاف قائلاً: «يتزايد طلب العملاء على حلول التقاط الصوت بشكل واضح والتي تلائم تصميم المكان وتتيح التواصل بين المشاركين بسلاسة – أياً كان الموقع الذي يتواجدون فيه. ويلبي ميكروفون MXA920 أحدث المتطلبات، مما يضمن سهولة النشر والتقاط الصوت بجودة لا مثيل لها».

ويعتبر التقاط الصوت عبر الشبكة في المساحات الصوتية الصعبة ودعم الاستخدامات المخصصة من أكبر التحديات التي تواجه متخصصي الصوتيات في الوقت الحالي. وبفضل ميكروفون MXA920، يمكن لمتخصصي الصوتيات نشر أجهزة الميكروفون بسلاسة أكبر ومواكبة مختلف الاستخدامات مثل تتبع الكاميرا ورفع مستوى الصوت وتحسين جودة الصوت.



Sunil Paul (Co-Founder & Managing Director-Finesse Global):

Finesse has always delivered a superior experience by providing cost-effective technology and business transformation solutions anytime & anywhere



Recognized as thought leader and a transformation strategist and a transformational dreamer who empowers others to drive with passion and vigor, Sunil Paul, Co-Founder & Managing Director at Finesse Global, is an active contributor and expert opinion provider in industry talk shows and gets regularly featured in a wide range of prestigious IT / Business publications around the globe. Paul has a wealth of expertise in identifying, designing and driving the strategy and growth while focusing on value creation for all stake holders across industries. His deep understanding of the technology and the market potential led Finesse to globally foray into providing focused solutions in a mix of industry verticals, more notably in the Banking and Financial Services, Energy, Education, Healthcare, Public and Retail segments. He has been instrumental in positioning Finesse as a leading global digital transformation provider. His meticulous and focused approach in delivering value-centric solutions and services has resulted in key customer acquisitions and brought in several industry recognitions and accolades for Finesse. Al Bayan Magazine met Paul and conducted the following interview.

• Finesse is celebrating its 10th anniversary this year. In your opinion, what made it special and unique throughout all these years?

- Finesse is a global system integration and digital business transformation company. We assist over 350+ enterprise clients, driving their digital transformation by encompassing business process re-engineering, digital design, and architecture, deployment, and maintenance of business-critical solutions and services. Since its inception, Finesse strived to deliver a superior experience to its employees, customers, and partners at all touchpoints and to build a cohesive team, as well as enabling businesses by providing cost-effective technology and business transformation solutions anytime, anywhere, on-premise, cloud, mobile or social media. At Finesse, we have an aesthetic approach to help businesses go digital in their processes and transform their work instead of the current technology. Our expert solution architects deliver meticulously designed digital business transformation solutions and services. Finesse has a multicultural environment with over 450+ people representing 18+ nationalities. It operates across 10 locations globally, facilitating over 350+ enterprise clients worldwide. Finesse has refined the process of helping businesses chart out their digital transformation journeys over the years. Whatever the type of business, Finesse helps businesses chart the most effective path to experience the best results. As part of its commitment to helping businesses navigate digital transformations, Finesse offers technological solutions that delight customers and establish the foundation for sustainable long-term growth. Finesse has received more than 50+ international awards as the best digital transformation/system integration company, and we look forward to assisting more businesses in their digital journey.

• What initiatives will you be outlining during your 2nd decade?

- Finesse will be employing a two-pronged strategy that can bring the best results to an organization's digital journey. The first prong is "Enabling Digital Transformation". Targeted at organizations looking to enhance their digital footprint, Finesse will be showcasing state-of-the-art digital solutions like AI chatbots, BI & Analytics, Blockchain, CRM/CEM, Robotic Process Automation, Intelligent Process Automation, and managed IT services. The second prong is "Security Digital Transformation". Digital risks are very real, and have the potential to erode customer confidence, and have reputational and financial consequences for the business. Therefore, Finesse will showcase how organizations can secure their business on the digital front through the use of Digital Risk & Compliance, Zero Trust, Cloud & Applications Assurance, Digital Identity, Data Protection & Privacy, and managed Security Operations.

It is worth mentioning that we have launched recently a fully functional state-of-art Security Operation Center for 24/7 monitoring and control of events and alerts. With the launch of this center, Finesse continues to invest substantially in the cybersecurity space. The newly opened center will enable organizations around the globe to improve their security posture significantly by proactively detecting, analyzing, and responding to cyber threats to their digital ecosystem.

• What will be your upcoming expansion plans?

- Currently, we have customers across the globe but we are managing mostly from our three offices in Dubai, Mumbai and Bengaluru. That's why we are going to set up Saudi operations. We also started our European operations by opening an office in Netherlands and we will open another one soon in UK, as well as setting up our operations in the US.





سعيد الدوسري
LOOPTECH



عبدالله بن محمد بن معمر
EMAAR EXECUTIVE



عبد الرحمن السبيعي
NEW RISE TECHNOLOGIES



عبد الرحمن الريّس
SPCS

سعيد الدوسري (LOOPTECH):

أطلقنا علامة تجارية متكاملة "LOOPCLOUD" بهدف تقديم أعلى معايير الحماية والأمان للمستهلكين

تتمثل رؤية شركة LOOPTECH في تأمين الحماية من التهديدات الأمنية السيبرانية المتزايدة والتي أدت إلى زيادة تكاليف ميزانية أمن المعلومات الخاصة بالعميل، لذا تُعد حلول الأمن من الخدمات التي تقدمها الشركة لتحقيق أهداف العملاء التنظيمية والتجارية، وتهدف الشركة إلى رفع مستوى الأمن السيبراني بين الوكالات الحكومية وشركات القطاع الخاص برؤية واضحة تخفف تهديدات الأمن السيبراني وتوفر السرية والنزاهة في التعامل داخلها.

وفي مقابلة مع **سعيد الدوسري** المدير التنفيذي للشركة أفصح عن حرص المملكة العربية السعودية على توفير بيئة آمنة في ظل الهجمات الإلكترونية ومخاطر إختراق البيانات من خلال إطلاق البرامج والمبادرات الوطنية التي تخدم مجال الأمن السيبراني، كذلك أوضح هدف الشركة الرئيسي والذي يتمثل في توطين التقنيات داخل الدولة وقد نجحت في ذلك وهي مستمرة في إطلاق حلول مبتكرة تناسب «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، مع الإشارة إلى تقديم علامة تجارية متكاملة هي LOOPCLOUD لتوفير أعلى معايير الحماية في عملية التصدي لأي اختراقات محتملة. وفي سياق آخر، أورد **الدوسري** أن الشركة نجحت بفضل الدورات التدريبية في استقطاب كوادر بشرية مؤهلة، وتمكنت بالتالي من تحقيق معدلات نمو ملحوظة. وأضاف الدوسري تتوافق الشركة مع التشريعات الصادرة عن الاتحاد الأوروبي ما يمنحها فرصة عقد شراكات جديدة. وعن أبرز الإنجازات المحققة الحصول على تصنيف ائتماني جعلها تعزز قدرتها على التعاون مع شركات كبرى وكافة القطاعات، مشدداً على تتطلع الشركة نحو مزيد من الخبرات وخدمة العملاء بما يتناسب مع تطلعاتهم المستقبلية وتأمين حماية بياناتهم ومعلوماتهم.

عبد الرحمن السبيعي (NEW RISE TECHNOLOGIES):

العلا الحديثة للتقنية أول شركة سعودية متخصصة في عروض الطائرات المضيئة دون طيار «درون»

استعرض عبد الرحمن السبيعي مدير عام شركة العلا الحديثة للتقنية NEW RISE TECHNOLOGIES أحدث المنتجات والحلول المتقدمة التي تتعلق بالذكاء الاصطناعي وذلك من خلال المشاركة في معرض جيتكس للتقنية ٢٠٢٢ باعتباره منصة ضخمة تجمع كبرى شركات التقنية، ولفت إلى أن مشاركة شركة العلا الحديثة للتقنية في هذا المعرض تشكل دفعاً قوياً ونقطة قوة بالنسبة إلى الشركة في حين أن المشاركة في الأعوام الماضية كانت تقتصر على زيارة المعرض فقط. وأضاف السبيعي أن الشركة هي الأولى في السعودية التي تختص في عروض الطائرات المضيئة دون طيار «درون» وتربطها علاقات تعاون مع جهات مختلفة مثل هيئة الترفيه ووزارة الرياضة وهي تتميّز أيضاً بالخدمة والسرعة في تنفيذ العروض.

من ناحية أخرى تطرق السبيعي إلى التحديات التي تواجهها الشركة ومن أبرزها الهجمات بطائرات مسيرة على المنطقة، ما دفع بالسلطات إلى تشديد الرقابة وفرض رخص وطلب موافقات من جهات عدة تجنباً لأي مخاطر، وبالتالي، على اي شركة تنفذ مثل هذه العروض أن تلتزم بأقصى معايير الدقة والمسؤولية في اختيار المواقع والمسافات.

عبدالله بن محمد بن معمر (EMAAR EXECUTIVE (EEC)):

تعد (Eec) القلب النابض والمركز الأساس لتعزيز عملية التحول الرقمي

توفر شركة إعمار التنفيذية EMAAR EXECUTIVE (Eec) حلولاً عصرية لتقنية المعلومات تكون مبتكرة وموثوق بها وحلول الأمن التقني عالية المستوى بما يتناسب مع احتياجات العملاء وأهدافهم، كما أن الشركة حاصلة على شهادة الأيزو، بالإضافة إلى شهادة تركيب وصيانة الأجهزة الأمنية.

وفي مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع **عبدالله بن محمد بن معمر** رئيس مجلس إدارة الشركة قال إنها تعتبر القلب النابض والمركز الأساس لتعزيز عملية التحول الرقمي في مختلف الدوائر والشركات انطلاقاً من أن أهم الشركاء المتعاملين معها متخصصون في المعلومات والذكاء الاصطناعي، وتعمل الشركة على دعمهم من خلال طرح حلول مبتكرة تسهم في تطوير الخدمات وأتمتة البيانات وبالتالي نقل التجربة الناجحة إلى الدول المجاورة. ومن جهة أخرى أبرز التحديات التي تواجهها فهي الأمن السيبراني للحفاظ على أمن المعلومات فالضعف في تغطية هكذا مخاطر ينتج عنه صعوبة في التحكم بسرية المعلومات، والمملكة بدأت بتطبيق خطة التحول الرقمي واستخدام تقنية السحابة في قطاعات مختلفة منها التعليم والصحة وغيرها.

وفي سياق آخر أشار **بن معمر** إلى أن أبرز ما يميز الشركة هي خبرة أكثر من ١٥ عاماً وسرعة الاستجابة والعمل المتواصل والتي يتحلى بها فريق العمل على مستوى البنية التحتية والخدمات الأخرى، وهذا ما جعلها تحافظ على قاعدة ضخمة من العملاء والشركاء في عدة مجالات، وأخيراً ذكر بن معمر أن الشركة نفذت عدة مشاريع خصوصا في المستشفيات بالإضافة إلى توسيع نطاق البيانات المتعلقة بالندوات وصولاً إلى الريادة على مستوى الخدمات التي تشكل أبرز الأهداف المستقبلية.

عبد الرحمن الريّس (SPCS):

حققنا نقلة نوعية على مستوى حجم المبيعات والتوسع المحلي الذي وصل إلى ٢٠٪

توفر شركة العُليا السعودية لأنظمة الحاسب الآلي SAUDI PARAMOUNT COMPUTER SYSTEMS CO. (SPCS) لعملائها أحدث متطلبات أمن المعلومات المطلوبة بدءاً من الاستطلاعات الميدانية وتصميم وضع التكنولوجيا ثم التنفيذ، وإلى جانب التقنيات التي تقدمها هي مزوّد خدمات أمن المعلومات مثل ISO وPCI وPT وإدارة المشاريع الأمنية.

وأشار **عبد الرحمن الريّس** الرئيس التنفيذي للشركة إلى أنها تقدم خدماتها منذ ٢٢ عاماً في مجال الأمن السيبراني وتتطلع إلى استقطاب أحدث الحلول للسوق المحلي ليواكب التطور التكنولوجي، كما أنها تتميز بفريق عمل ذي مهارات فريدة مؤلف من كوادر سعودية يخضعون دائماً لدورات تدريب من أجل إرضاء جميع العملاء واكتساب ثقة المتعاملين معها. وفي سياق مختلف أكد الريّس أن المنافسة في السوق ما بين الشركات العاملة تُعد صحية ونافعة، كما أن تطبيق «رؤية ٢٠٣٠» فسح في المجال لدخول شركات أجنبية وظهور شركات ناشئة محلية لأن السوق السعودي واعد وهو في تطور مستمر. وأردف الريّس أن الشركة نجحت في استقطاب عملاء ومشروعات جديدة وبلغ التوسع نسبة ٢٠٪. وبالتالي من المتوقع البحث عن أسواق جديدة في المستقبل.

رولاند هاشم (المدير الإداري لشركة براو PROW ME):

توسّع «براو الشرق الأوسط» في البحرين وأوزبكستان يعزّز من نموها الإقليمي كشركة رائدة في مجال الأمن السيبراني وإدارة البيانات

تعد شركة «براو» PROW ME من الشركات الرائدة والمتخصّصة في تكامل الأنظمة والأمن السيبراني وإدارة البيانات والمعلومات. وتقدّم «براو»، التي تتّخذ من دبي مقرّاً لها، باقة شاملة من الخدمات للعملاء في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، انطلاقاً من الإستشارة والتصميم مروراً بنشر حلول حماية البيانات وإدارتها استناداً إلى منصات البيانات الضخمة ووصولاً إلى تركيب الأنظمة والتدريب. وبالتعاون مع عدد من أهمّ الشركات والأسماء في العالم في مجال الأمن السيبراني وإدارة المعلومات وحلول المؤسسات، تقدّم «براو» أحدث المنتجات والخبرة العملية لضمان حماية عملائها على مدار الساعة.

ولطالما سعت الشركة منذ تأسيسها أن تكون في طليعة الشركات المواكبة للتكنولوجيا الحديثة والثورة الرقمية، حيث تحرص على تصميم حزمات لتلبية الاحتياجات والمتطلبات المتغيرة باستمرار للعملاء من خلال تحليل وتقييم البيئات التي يعملون فيها، وبالتالي تطوير وتنفيذ الحلول الأكثر سلاسة وأماناً والتي تضمن نمو أعمالهم بأمان ودقة طوال الوقت مع الأخذ بعين الإعتبار المعادلة السحرية الصعبة وهي تحقيق التوازن بين الوقت والتكلفة والجودة. ولا شك أن النجاحات المتواصلة التي حققتها «براو» لم تأتِ وليدة الصدفة، بل هي نتاج جهد ومثابرة وعزيمة ورؤية واضحة المعالم من قبل فريق عمل متمرّس ومتمكّن ومحترف يبذل قصارى جهوده لتحقيق الأفضل دائماً، وعلى رأسهم **رولاند هاشم**، المدير الإداري للشركة، صاحب الباع الطويل في مجال تكنولوجيا المعلومات والإتصالات، الذي إلتقته «البيان الاقتصادية» بمناسبة عددها السنوي الممتاز، فكان حديثاً أشار فيه إلى أن قطاع التكنولوجيا في تجدد وتطور مستمرين، مؤكداً سعي الشركة دائماً لمواكبة آخر التطورات التي تطرأ على القطاع لتكون على بيّنة من كل الأمور الحاصلة بهدف تطوير خدماتها ومنتجاتها بما يتلاءم مع متطلبات وإحتياجات العملاء، مشيراً إلى عمل «براو» وفق إستراتيجية واضحة الأهداف تتمثل في أمن الشبكات والعمليات لا سيما بعد أن أضحت في جهوزية تامة نتيجة إطلاقها المعايير الخاصة بضمان أمن العمليات.

فريق عمل ذو خبرة

وصرّح **هاشم** أن «براو» تهدف من خلال الحلول والخدمات المتكاملة التي تقدّمها إلى منح الشركات منصّات حلول مبنية حسب إحتياجاتها تسمح لها بتحليل النشاطات القائمة على شبكتها وتحليلها بكفاءة أكبر وبالتالي تعزيز الذكاء في الأعمال مما يؤدّي إلى تبسيط طريقة العمل وتحسين الكفاءة التنظيمية ضمن الشركة، مشيداً بفريق العمل الذي يضم خبراء متمرّسين في القطاع يتمتّعون بخبرة طويلة ومعمّقة في السوق وبالتالي يدركون الحلول والخدمات التي يطلبها العملاء اليوم، مؤكداً حرص الشركة أيضاً على مواكبة وتيرة الإبتكار والتقدّم السريعة في مجال التكنولوجيا بهدف توفير أحدث الحلول وأفضلها لمساعدة شركائها وعملائها على تحويل البيانات الضخمة إلى كنز ثمين يضمن لهم قدرة تنافسية كبرى في السوق مع الحفاظ على مكانة ريادية.

ولفت **هاشم** أن عام ٢٠٢٣ من المحتمل أن يشهد تحديات كبيرة بالنسبة إلى موضوع الأمن السيبراني مع إزدياد الهجمات السيبرانية وتطوّر أنظمة الاختراقات خصوصاً مع وجود تقنيات الذكاء الاصطناعي وإستخدام أساليب متطورة في الهندسة الاجتماعية، مؤكداً تركيز «براو» على استخدام الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي بشكل متزايد لتعزيز أنظمة الأمن وأتمتة إكتشاف التهديدات والاستجابة لها، فضلاً عن تطوير نظام أمان السحابة كون معظم الشركات والحكومات تستخدم الكلاود لنقل بياناتها وتطبيقاتها.



وأوضح **هاشم** أن «براو» حققت أداءاً متميزاً فاق التوقعات على المستوى التقني، فضلاً عن الاستثمار في الموارد البشرية التي تعد من أهم أصول الشركة وركيزتها الأساسية، منوهاً بالعوائد الجيدة والمربحة التي حققتها الشركة في الأسواق التي لديها وجود فيها ما ساهم إلى حد كبير في تحقيق الأهداف الموضوعة والمحاور الأساسية التي يرتكز عليها نشاط الشركة على مستوى أنظمة الحماية وإدارة الخدمات التابعة لمركز العمليات وتطوير الأبحاث، بالرغم من كل التحديات والصعاب والعقبات التي يواجهها العالم أجمع في ظل التضخم، إرتفاع أسعار الفائدة، النقص في سلاسل التوريد، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ..

توسيع الحضور في المنطقة

وفي ما يتعلق بعملياتها التوسعية، صرّح **هاشم** عن توسّع «براو» في سوقين أساسيين هما البحرين وأوزبكستان، لافتاً إلى أن هذه الخطوة تعد مرحلة جديدة في تاريخ الشركة ونموها الإقليمي بعد ١٢ عاماً في مجال الأمن السيبراني وإدارة البيانات، حيث تهدف إلى أن تصبح واحدة من الشركات الرائدة في المنطقة في تقديم خدمات شاملة ومتكاملة في مجال الأمن السيبراني وإدارة المعلومات، معرباً عن الفخر بتنمية الأعمال وتوسيع الحضور في المنطقة، خصوصاً أن هدف الشركة يتمثل في توفير مجموعة شاملة وعالمية المستوى من حلول وخدمات الأمن السيبراني وإدارة البيانات للعملاء في جميع أنحاء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وخارجها، وبالتالي من خلال توسعها في البحرين وأوزبكستان تتقدّم «براو» خطوة جديدة تجاه تحقيق هذا الهدف.

وفي سياق متصل، كشف **هاشم** «أن الدخول إلى أسواق جديدة بالعادة يشكل تحدياً بالنسبة إلى أي شركة نظراً لإختلاف القوانين والأنظمة بين دولة وأخرى، موضحاً أن التواجد في إمارة دبي، التي تعد مركز شركات الإتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط، يعتبر عاملاً مهماً، مشيراً إلى وضع إستراتيجية توسعية خاصة مع دراسة معمقة لقوانين وأنظمة كل سوق نرغب في دخوله حتى نستطيع إختراقه بنجاح وتحقيق النتائج المرجوة».

وأعلن **هاشم** في معرض حديثه أن تنويع العملاء يشكل الركيزة لتطوير العمل، لذا توجهت الشركة نحو قطاعات جديدة ومختلفة مثل القطاع المصرفي وشركات البيع بالتجزئة، بالإضافة إلى قطاع الرعاية الصحية وقطاع الضيافة إنطلاقاً من إعتماد قطاع الفندقة على الحلول والخدمات التي توفرها الشركة وتحديداً في مجالي تكنولوجيا المعلومات وإدارة وحماية البيانات، الأمر الذي بدوره أدى إلى تحقيق نتائج مبهرة.

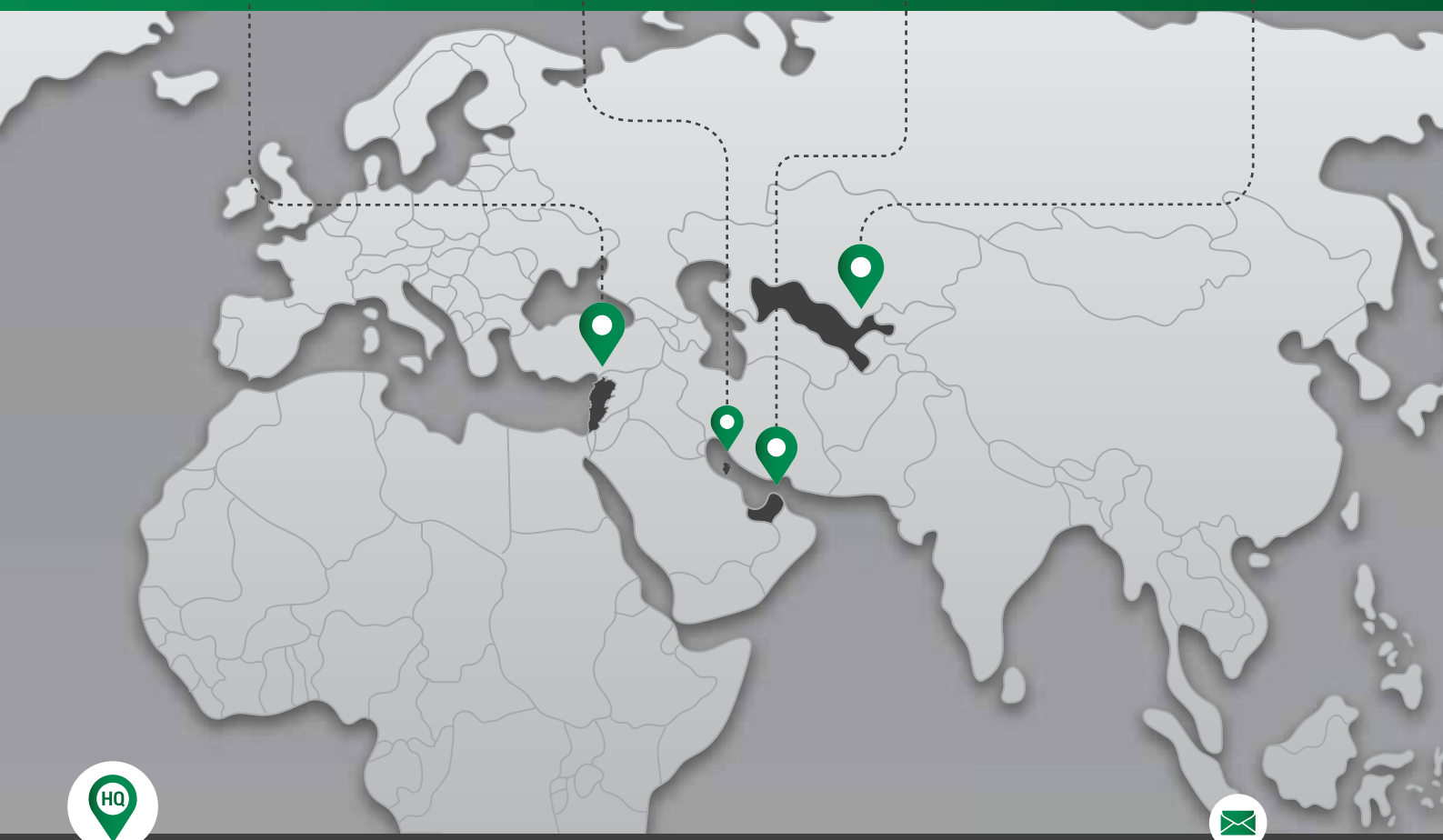
حلولنا تفيد الشركات الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة

ومن جهة أخرى، أكد **هاشم** على قدرة «براو» على تحقيق الإستدامة والتفوق إنطلاقاً من تمكّنها من خلق التوازن في العمل لا سيما بين عملائها من الشركات المتوسطة وصغيرة الحجم، فضلاً عن الشركات الكبرى، مشيراً إلى تركيز الشركة مؤخراً على طرح حلول تكنولوجية نستهدف من خلالها الشركات متوسطة الحجم، معلناً عن إطلاق «براو» برنامجها الإرشادي لدعم المواهب الشابة في مجال الأمن السيبراني في العالم العربي حيث بدأت بتدريب الشاب إيليا طنّوس، البارع في القرصنة الأخلاقية والحاصد على العديد من الشهادات، وتزويده بالإرشادات اللازمة على أرض الواقع وفي مشاريع فعلية بهدف تنمية معرفته في مجال الأمن السيبراني، لافتاً إلى إطلاق «براو» مؤخراً حلولها الخاصة بالأمن السيبراني وإدارة البيانات بما في ذلك مركز عمليات الأمن المُدار MSOC ومنصة تنظيم البيانات Data Orchestration Platform.

PROW
AT THE FOREFRONT

SECURING AND MANAGING YOUR DATA
WHEREVER YOU ARE

LEBANON | BAHRAIN | UAE | UZBEKISTAN



UNITED ARAB EMIRATES
Business Bay, Bay Square,
Bldg12, 207
P.O. Box:417908; Dubai – UAE
Mobile: +971 4 5802662

Lebanon
Saint Joseph University of Sciences
& Technology Campus
Berytech Mar Roukoz – Lebanon
Tel. +961 4 533040 ext. 2045

Kingdom of Bahrain
Petrodar Tower, Floor 5 - Office 2,
Bld. 739, Rd 831, Block 408.
Mobile: +973 33066255
Mobile: +973 33066244

Uzbekistan
Kichik Beshyogoch Street 128/1,
Tashkent 100013, Uzbekistan

Mobile: +998 90 914 97 57

www.prowme.com
info@prowme.com

Muntaser Bdair (Managing Partner Security Matterz):

We focus not only on the best in breed but on the best in need for all of our engagements



Muntaser Bdair is the Managing Partner of Security Matterz in KSA and the Founder of IT Security Consulting & Training in Jordan. For over 25 years, Bdair has been delivering consultation and advisory services related to Security Operation Center and MSS. He is also a certified instructor and has delivered CISSP, CISM, ISO27001 official training in USA, Europe and Middle East. He holds a Master degree in Electrical and Computer Engineering from George Mason University in Virginia, USA. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Bdair gave us an idea about Security Matterz and talked about the challenges related to cyberattacks. He further shed light on the characteristics that differentiate their company from other similar companies, stating their main achievements and plans for 2023. Below is an account of the interview.

• Can you give us an idea about Security Matterz?

- Security Matterz started in 2008 in Saudi Arabia and it has a branch in the UK. It focuses on information security, IT security and cyber security. Through the years, the company came to offer services to almost all the sectors such as banking, government, oil & gas, telecom, SMEs, etc… Security Matterz is Saudi's top specialist Cyber Security organization and one of the largest private companies.

• How is Security Matterz addressing the challenges related to cyberattacks especially in a country that is developing so fast & is under the spot of electronic attacks electronic?

- From 2003, the year I moved from the US to Saudi Arabia, till now a huge evolution took place and it is even more in the last five years around the world and especially in Saudi Arabia. Also, we witnessed the huge e-government services due to the whole digital transformation and the openness, and the Saudi positioning within the world is growing and evolving; thus, making the Kingdom under the spot, and from a cyber security perspective it is under attack. Threats are definitely increasing but Saudi Arabia focused on establishing the National Cybersecurity Authority (NCA) to be the government entity in charge of cybersecurity in the country. Moreover, the Kingdom is organizing important events that shed light on this subject, investing a lot in infrastructure and enhancing people element. As Security Matterz, we help organizations by introducing new technologies and expertise on an ongoing basis to ensure that they are prepared and can always maintain the required levels of defense.

• What differentiate Security Matterz from other similar companies?

- Innovative and professional in its approach, Security Matterz always partners with best-in-class products and services vendors, to identify and solve security threats and issues for its clients. Today's security threats tend to be more subtle and severe than those that appeared in the past. Security Matterz constantly monitors these developments, and introduces new technologies and expertise on an ongoing basis and it focuses on training and developing its people. We have a cybersecurity academy where we teach all the well-known cybersecurity courses and we provide consultancy service where we help people comply to the local regulations (NSA, SAMA), international standards like ISO 27001, business continuity, etc…We also do a lot of the technical assessment such as security architecture reviews, penetration testing, compromise assessment, etc...We also have Managed Security Services providing outsourced monitoring and management of security devices and systems. Security Matterz team has in depth experience and expertise relative to both the Commercial and Government sectors and has a fully qualified technical staff who hold all the required levels of accreditation and qualification. Security Matterz consultants use proven methodology to work with clients, to understand the risks to their business, and to facilitate the implementation of the best possible solutions. We always aim to provide a best of breed level of service, and total customer satisfaction, which will lead to a mutually beneficial partnership that will last many years. Therefore, comprehensive holistic approach to security is the way to go and in that way we differentiated ourselves from other similar companies. It is worth mentioning that we have a sister company called IT Security Consulting & Training based in Jordan, and we have presence in Dubai and Bahrain.



• To what extent are you supporting the Saudi Vision 2030 through your academy?

- We focus on social responsibility in our academy, we hire Saudi graduates out of college and we give them a training program of three to six months, as well as empowering them with practical experience. At the end of the program, we either hire them or they go out to the market with many certificates and a lot of experience. Over the last two years, 80 people went through this program and I hired at least half of them because we needed those resources. Thus, we are eager about such training programs because by this we give back to the community and at the same time benefit our company.

• What are your main achievements in Saudi Arabia?

- I think the biggest achievement is to grow and service the clients' needs. There are a lot of companies in Saudi Arabia but we believe that the quality we provide is what makes us special and unique. We don't shortcut services but rather we provide genuine defined value to our customers focusing not only on the best in breed but on the best in need for all of our engagements. We are proud that we are helping a lot of customers and they always keep coming back because we provide the best service.

• What is your outlook and plans for 2023?

- We want to expand what we are doing and focus on IoT and Operational Technology (OT) especially that we need this in our region. Also, cloud security is an area which will be in demand and thus we will be focusing on it as well, in addition to expanding our Managed Security Service.

حيث تزدهر الأعمال في أفضل مجتمع تكنولوجي للشركات الناشئة



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

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

Dtec
مركز دبي التكنولوجي لريادة الأعمال
Dubai Technology Entrepreneur Campus

احجز الآن: 04 501 5656
dtec@dso.ae www.dtec.ae

سلطة واحة دبي للسيليكون
Dubai Silicon Oasis Authority

معرض سوق السفر العالمي WTM في لندن



الوزير أحمد الخطيب وسالم الشهراني
داخل جناح فيرمونت مكة



Guy Hutchinson
Rotana



من اليسار: صوفيان العلام وعثمان بن عبد الجليل
جناح الحبتور سيتي



صورة جماعية للمشاركين في جناح قطر



جون باغانو محاطاً بأركان شركة تطوير البحر الاحمر الدولية



من اليمين: محمد مرغلاني، عهود الجابر وموسى الهمامة
RITZ-CARLTON HOTEL – KSA



خالد صعب
RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT



سامي أمين
DIRIYAH



الشيخ سحيم عبدالله آل ثاني
جناح إكسبو ٢٠٢٣ – قطر



طارق دويدار وفيصل المنيّع
IHG



KIRAN JAY HASLAM
DIRIYAH



من اليمين: MARIO BORG D'ANASTASI
وشادي قاسم (THE AVENUE)



JEAN-FRANCOIS DURAND
HAYATT REGENCY AQABA



جناح JA RESORT وتبدو فريدا عوده وروبير خوري



FROM RIGHT: CLAIRE GOLDING, PHILLIP JONES,
SULAIMAN ALJUWAYBIL& RAKAN ALABODI (ALULA)



من اليمين: سجا الحوشان، وزير السياحة السعودي أحمد الخطيب، وزيرة السياحة
في البحرين فاطمة الصيرفي وJERRY INZERILLO



الوزير أحمد الخطيب في جناح شركة سودة للتطوير
وتبدو من اليمين إيمان المطيري وم. صالح العريني



يزن أبو الراغب
MARRIOTT



جناح طيران الإمارات



مصطفى جمال الشطريط (BAY LA SUN)



من اليمين: أكرم محمد وروبير الخوري



عبد الله الزهراني مع فريق عمل RED SEA GLOBAL

نايف حميدي الفايز (وزير السياحة والآثار في المملكة الأردنية الهاشمية):

مستمرون بخطة الترويج والتسويق للمملكة كمقصد سياحي ووجهة لا مثيل لها



على هامش المشاركة في معرض سوق السفر العالمي، قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» وزير السياحة والآثار في المملكة الأردنية الهاشمية الأستاذ نايف حميدي الفايز، حيث استعرض مقومات المملكة السياحية من خلال التسويق للمنتج الأردني، ذاكراً أن هذا المعرض يُعد من الأهم في لندن ويعطي فرصة لتنشيط حركة السياحة العالمية الوافدة إلى الأردن، وشهد الانضمام إلى المعرض حضوراً مميزاً في حين تشهد السياحة نقلة نوعية وتدفق للوافدين من عدة دول أجنبية في المرحلة القادمة. ولفت أيضاً إلى أن الحكومة تستثمر موضوع التعافي من جائحة «كورونا» في ترسيخ التنوع السياحي في الأردن، من وجهة نظر أخرى تطرق الوزير الفايز إلى الخطة المتبعة من قبل الحكومة والمسماة بخطة الترويج للتأكيد على الهوية الأردنية «مملكة الزمان» كذلك التسويق للمملكة باعتبارها مقصداً سياحياً ووجهة ثقافية وأثرية ودينية وسياحية مختلفة، ولا بد من ذكر أهمية استقطاب الوافدين الأوروبيين كدعم للعجلة السياحية والاقتصادية للمملكة. ومن ناحية أخرى ذكر ضرورة مواكبة متطلبات العملاء وفق الاستراتيجية الجديدة التي تركز على الاستدامة والنهوض بالاقتصاد من خلال تنمية النشاط السياحي، وتجدر الإشارة إلى أهمية التعاون ما بين المؤسسات الرسمية والمجتمع المدني والقطاع الخاص من أجل وضع خطة مشتركة للدفع بالقطاع، وكذلك للانطلاق بـ«رؤية الأردن ٢٠٣٣» بقيادة القطاع الخاص الذي يعتبر ركيزة للوصول إلى تحقيق هذه الرؤية.

وأخيراً لفت الوزير الفايز إلى أهمية التعاون مع الجوار لطرح منتجات تجذب السياح من مختلف الدول وبالتالي العمل وفق الاستراتيجية الموضوعة على جذب الاستثمارات أيضاً إلى أسواق المنطقة.

■■■ أطلقنا «رؤية الأردن ٢٠٣٣» بقيادة القطاع الخاص الذي يلعب دوراً أساسياً في الوصول إلى أهداف هذه الرؤية ■■■

■ **ما القيمة المضافة من وجودكم الدائم في معرض سوق السفر العالمي؟**

– تعد مشاركة رسمية بالتعاون مع القطاع الخاص وتهدف إلى التسويق للمنتج الأردني والتعريف بالمقومات السياحية للمملكة. وبالتالي، يعتبر من أهم المعارض في لندن ويمثل فرصة لتنشيط حركة السياحة العالمية الوافدة للمملكة، كونه محطة أساسية تدعم خطط جذب السياح. ومن جهة أخرى، تعد مشاركة الجناح الأردني الأكبر هذا العام منذ انضمامنا للمعرض حيث شهد الجناح حضوراً مميزاً ضم ٣٠ مكتباً سياحياً وفنادق أردنية. في حين تشهد السياحة في المملكة نقلة نوعية واستمر تدفق الوافدين من الدول الأوروبية، ومن المتوقع استمرار الحركة السياحية النشطة خلال الفترة القادمة.

التسويق لـ«مملكة الزمان» كمقصد سياحي ووجهة لا مثيل لها

■ **ما هي رسالتكم من خلال هذا الجناح المميز؟**

– هناك منافسة مشروعة وعالمية حول استقطاب الزوار ونحن بدورنا يجب أن نعوّل على التعافي الذي يشهده الأردن بعد التداعيات السلبية الناجمة عن انتشار الجائحة، ولكننا في الوقت نفسه نستثمر هذا التعافي لترسيخ التنوع السياحي المميز والفريد الذي يقدمه الأردن.

كما تشير المؤشرات إلى وجود حركة نشطة من مختلف دول العالم لذلك نحن مستمرون بخطة الترويج للتأكيد على الهوية الأردنية الجديدة «مملكة الزمان» فضلاً عن التسويق للدولة كمقصد سياحي ووجهة لا مثيل لها، كونها تضم مجموعة من الثقافات والمعالم الأثرية والدينية والسياحية المتنوعة التي تستقطب الزوار من جنسيات وأذواق مختلفة. وبالتالي، يعد السائح الأوروبي من الأسواق المهمة والرئيسية كونه يشكل انتعاشة قوية للعجلة السياحية والاقتصادية للمملكة.

من الضروري مواكبة متطلبات العملاء

■ **في رأيكم هل تبدلت متطلبات العملاء واختلفت عن سابقاتها؟**

– دخلنا الآن في مرحلة جديدة بعد التعافي من آثار الجائحة ومن الضروري مواكبة متطلبات العملاء المختلفة مقارنة بالمرحلة الماضية. كما تتركز الاستراتيجية التي أطلقت العام الماضي على التنمية المستدامة والاقتصاد الأخضر في المجال السياحي وتعد خطة طموحة تسهم في تنمية النشاط السياحي وفي الوقت نفسه دعم الاقتصاد الوطني.

■ **ما هي أهم الإنجازات المحققة في العام الحالي وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟**

– ننظر للقطاع السياحي بمثابة نموذج للقطاعات الأخرى المختلفة في التعاون المشترك ما بين المؤسسات الرسمية والمجتمع المدني والقطاع الخاص، ويعد النموذج الأمثل وقدوة للقطاعات الأخرى، بحيث سرّع هذا التعاون النهوض بالقطاع السياحي وإدخال أدوات جديدة ومبتكرة في العمل. فضلاً عن أنه تم إدخال وإشراك القطاع الخاص في إطلاق الاستراتيجية الوطنية للسياحة، كما أطلقنا أيضاً «رؤية الأردن ٢٠٣٣» بقيادة القطاع الخاص الذي يلعب دوراً أساسياً في الوصول إلى أهداف هذه الرؤية.

نؤيد فكرة التكامل

■ **هل سيكون هناك نوع من التكامل ما بين الأماكن السياحية في الدول المجاورة؟**

– نحن نؤيد فكرة التكامل ما بين المواقع السياحية بعيداً عن المنافسة. كما أن منطقة الشرق الأوسط لم تصل إلى الحصة السوقية المطلوبة من السياحة العالمية. وبالتالي، من الضروري التعاون بين مختلف الدول لطرح منتجات تجذب السياح من مختلف دول العالم الأمر الذي سينعكس إيجاباً على مختلف الأطراف، فضلاً عن أهمية العمل على استراتيجية موحدة للاستفادة من الفرص المتاحة وجذب الاستثمارات إلى أسواق المنطقة. ■

HYATT
REGENCY™
AQABA AYLA RESORT
منتجع حياة ريجنسي
العقبة أيلة

Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort is a scenic retreat nestled midst towering mountains, dazzling blue lagoons, exclusive marina and the fairways of the -18hole Ayla Golf Club. Indulge yourself at our tranquil spa, build sand castles with the kids or simply sit back and relax by one of our pools.

With its life style setting, spacious rooms, signature suites and pools, indulge in unique restaurants and lounges led by our exceptional culinary team where at our signature restaurant RED you can redefine your dining experience with our signature Jordanian Wagyu.

Kids can enjoy our Camp Hyatt with an area designated especially for the kids to enjoy drawing, climbing and tailor made sensory area for those with autism and special needs and a certified autism center and well trained team.







Follow us on
Facebook & Instagram

For reservations & inquiries please call +962 3 204 1234 or visit
www.hyattregencyaqaba.com

د. نضال المجالي (مفوض السياحة والبيئة في سلطة منطقة العقبة الاقتصادية ASEZA):

منطقة العقبة مقبلة على مرحلة جديدة من الازدهار السياحي في مختلف المجالات



تبرز رسالة سلطة منطقة العقبة الاقتصادية في المساهمة بتعزيز القدرة الاقتصادية للأردن من خلال استقطاب الاستثمارات عن طريق تهيئة بيئة منافسة وجاذبة عالمياً، تحسين المستوى المعيشي وتحقيق الرفاه الاقتصادي للمجتمع، وضمان التطوير المستمر القائم على الشفافية والاستخدام الأمثل للموارد وتحقيق أفضل النتائج.

وللمزيد، أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً خاصاً مع مفوض السياحة والبيئة في السلطة د. نضال المجالي فأوضح أن المشاركة هذا العام في سوق السفر العالمي تصب في مصلحة قطاعي السياحة والسفر خاصة بعد استعادتهما عافيتهما إثر تحديات الجائحة. وهدفت المشاركة إلى إلقاء الضوء على البرنامج الترويجي والمنتج السياحي الأردني نظراً للمقومات الجاذبة التي يتمتع بها ولاسيّما منطقة العقبة، إذ إنها مقبلة على مرحلة جديدة من الازدهار السياحي في مجالات عدة. وبالتالي، استقطاب أعداد كبيرة من السياح إلى المملكة الأردنية، هو ما تتطلع السلطة إلى تحقيقه علماً أن القيمة المالية العائدة من عدد الداخلين خلال العامين الأخيرين فاقت تلك التي وصلت إليه في العام ٢٠١٩.

وعن المشاريع التي تقام في المملكة العربية السعودية والواقعة على حدود منطقة العقبة فأشار د. المجالي أنها مكملة لبعضها البعض، فالجهود المشتركة التي ستبذل تصب في مصلحة السعودية والأردن على حد سواء وهذا ما أكده وزيرا السياحة والآثار الأردني والسعودي بحيث أشادا بعمق العلاقات الأخوية التي تربط المملكتين. ومن ناحية الاستراتيجية التي تتبعها السلطة لتطوير مدينة العقبة فهناك اتفاقية مع شركة تطوير العقبة لإنشاء محطة ركاب للبواخر السياحية في مشروع مرسى زايد ستكون بمثابة بوابة لاستقبال ركاب السفن السياحية الذين يزورون المنطقة، لذا فإن إنشاء مثل هذه المحطة وتشغيلها سيشكل علامة فارقة في قطاع السياحة الأردني، ما قد يرفع نسبة استقبال البواخر السياحية العالمية من قبل مرفأ العقبة إلى ٣٥٪ بفضل الاتفاقية المعقودة مع مجموعة أبوظبي للموانئ، كما ستفسح المجال لمزيد من الاستثمارات في الأراضي المجاورة من خلال حوافز غير مسبوقة على أسعار العقارات المخصصة للتطوير، لذا من المتوقع إنشاء ٥ فنادق جديدة خلال السنتين المقبلتين.

■ ما الهدف وراء مشاركتكم في معرض سوق السفر العالمي؟

– لا شك أن سوق السفر العالمي يُعدّ الحدث الأهم والأكبر من نوعه لإنعاش قطاع السياحة ويشكل فرصة للقاء نخبة من مزودي ومشغلي خدمات السياحة والفندقة والضيافة. وتأتي مشاركتنا ضمن الجناح الأردني الذي تقيمه هيئة تنشيط السياحة ضمن خطة الأردن بعد أن بدأ قطاعا السياحة والسفر يستعيدان عافيتهما إثر التحديات التي واجهاها في أعقاب جائحة «كوفيد-١٩» وتأثيراتها السلبية. وبالتالي، إعادة النشاط السياحي للأردن من خلال استقطاب السياحة العالمية. وتسعى السلطة من خلال المشاركة بهذا المعرض إلى التواصل مع مشغلي الخطوط السياحية ووكلاء السياحة المشاركين والمختصين بالأسواق العالمية بهدف إطلاعهم على التطورات المتعاقبة والفرص السياحية في مدينة العقبة والتي من خلالها نلقي الضوء على البرنامج الترويجي والمنتج السياحي لمدينة العقبة، رأس المثلث الذهبي المكمل من وادي رم كموقع تراث عالمي، والبتراء التي تعد إحدى عجائب الدنيا السبع الجديدة. لذا، إن السلطة تهدف إلى إبراز المنتج السياحي لمدينة العقبة في الأسواق الأوروبية والعالمية، والتنوع الفريد والجذاب لطبيعة الفولكلور الثقافي والتراث الحضاري لمدينة العقبة والأردن ككل، وللتأكيد على أن المنتج السياحي في الأردن هو من أفضل وأجمل البلدان نظراً لمقومات الجذب السياحي والمزايا العديدة التي يتمتع بها، وأن منطقة العقبة مقبلة على مرحلة جديدة من الازدهار السياحي في مختلف المجالات تبعاً للمشاريع السياحية الجديدة، وأيضاً إلى الفعاليات العالمية التي تنظمها سلطة منطقة العقبة. بالإضافة إلى ذلك، تشكل مثل هذه المعارض فرصة مهمة لإبرام اتفاقيات وعقود عدة نظراً لأنها تتيح المجال للأطراف كافة للالتقاء وجهاً لوجه. ونحن كسلطة نحرص دائماً على المشاركة في المعارض لتعزيز موقع العقبة كوجهة سياحية متنوعة خصوصاً أن مثل هذه المشاركات ساهمت في استقطاب أعداد أكبر من الزوار والسياح إلى المملكة الأردنية الهاشمية ولا سيما العقبة ونحن نتطلع للوصول إلى مستويات ما قبل الجائحة مع العلم أن القيمة المالية العائدة من عدد الداخلين إلى الأردن خلال العامين الأخيرين فاقت تلك المحققة في عام ٢٠١٩، وهذا يدل على وجود نموذج جديد للإنفاق من قبل السياح.

بذل الجهود والتعاون الوثيق

■ هل استفدتم من الوجهات الجديدة التي بدأنا نشهدها في المملكة العربية السعودية الواقعة في محيط مدينة العقبة أم أنها شكلت تحدياً ومنافسة لكم؟

– من الممكن أن تكمل هذه المشاريع بعضها البعض في حال تم الاتفاق على التعاون والعمل معاً بحيث يتم بناء مشاريع مكتملة ومسارات تربط بين الوجهات والمعالم السياحية في كلا البلدين. لذا، فإن المسألة منوطة بمدى الجهود التي ستبذل والتعاون الوثيق الذي من شأنه أن يعود بالفائدة على الأطراف كافة ويصب في مصلحة تنشيط السياحة في السعودية والأردن. واللافت أن على هامش معرض سوق السفر العالمي، التقى وزير السياحة والآثار الأردني **نايف حميدي الفايز** نظيره السعودي **أحمد الخطيب** في الجناح الأردني وبحث الطرفان سبل تعزيز العلاقات الثنائية في المجال السياحي والتعاون بين البلدين لتشجيع السياحة البيئية. وأكد الطرفان عمق العلاقات الأخوية التي تجمع المملكتين في مختلف المجالات.

إنشاء وتشغيل محطة الرحلات البحرية الجديدة

■ ما هي الاستراتيجية التي تتبعونها لتطوير مدينة العقبة؟

– نعمل بصورة مستمرة على تطوير البنية التحتية خصوصاً أن العقبة ستبقى مركز لوجستي مهم للسعودية، كما أن مجموعة أبوظبي للموانئ وقّعت اتفاقية شروط رئيسية مع شركة تطوير العقبة تهدف إلى قيام المجموعة بإنشاء مرفأ عالمي للبواخر السياحية في مشروع مرسى زايد في العقبة وستكون المحطة الجديدة بمثابة بوابة في ميناء العقبة حيث ستستقبل ركاب السفن السياحية الذين يزورون البحر الأحمر، بالإضافة إلى كونها نقطة جذب رئيسية لسكان العقبة مع مجموعة واسعة من الخدمات السياحية والتجارية والترفيهية. لذا، إن إنشاء وتشغيل محطة الرحلات البحرية الجديدة سيشكل علامة فارقة لقطاع الرحلات البحرية والسياحة سريع النمو في الأردن. وجدير بالذكر، أن مدينة العقبة تستقبل حوالى ٢٠٪ من البواخر السياحية العالمية ومن المتوقع أن ترتفع هذه النسبة لتصل إلى حوالى ٣٥٪ من جرّاء الاتفاقية مع مجموعة أبوظبي للموانئ. بالإضافة إلى ذلك، تم الإعلان عن حوافز غير مسبوقة على أسعار الأراضي المخصصة للتطوير والمشاريع السياحية حيث تصل نسبة الخصومات الممنوحة للمستثمرين بين ٨٠ إلى ٩٠٪ من القيمة الأساسية للأرض ومن المتوقع نتيجة هذا القرار إنشاء ٥ فنادق في العقبة خلال السنتين المقبلتين تمهيداً للوصول إلى ١٢ ألف غرفة فندقية بحلول العام ٢٠٣٠. وستشكل تلك الحوافز رافعة جديدة لكافة القطاعات السياحية تواكب ما تسعى إليه سلطة العقبة لتصبح العقبة مدينة جاذبة للاستثمار والسياحة، بما يحقق أهداف التنمية المستدامة، وبما يتوافق مع رؤية السلطة التي تعكس الخطة الاستراتيجية طويلة المدى للمنطقة لزيادة حجم الاستثمار وخلق فرص عمل.■

Jean-Francois Durand

(General Manager Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort):

We all need to develop the Middle East region to be a hope destination for the world



Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort is Jordan's first Hyatt Regency hotel and second Hyatt-branded property, joining Grand Hyatt Amman. Located conveniently in the Marina Village in Ayla, situated between the vibrant city center of Aqaba and the international borders, connecting guests to everything they need in one setting. Each of the hotel's 286 guestrooms and suites offer picturesque views of the azure lagoons, Aqaba's towering mountains and the surrounding marina. The resort offers a one-stop experience that puts everything guests need right at their fingertips. Jean-Francois Durand, General Manager of Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort, has over 30 years of experience with Hyatt, having held several managerial positions with Hyatt Hotels in Middle East and Europe and Eastern Europe. Since he joined the team in Aqaba, he has been setting new milestones for the amazing property. Al Bayan Magazine met Durand on the sidelines of WTM held in London, and following is the interview conducted.

• How do you evaluate the tourism sector in the Middle East during 2022?

- 2022 was far better than the expectation though after Covid-19 in 2021, we all thought that 2022 would be a good year but we were not expecting how good it will be from a local perspective. With respect to the international market, everybody has done a phenomenal year in terms of achievement with around 20 percent above expectation. We also had a couple of special and big events in Aqaba such as SOFEX, it was fantastic to have this exhibition for the first time in Aqaba.

• What is your outlook for 2023?

- As everybody will be a bit cautious about what might 2023 hold for us, yet we should be looking at a continuous growth from what we have achieved during 2022. There are new hotels and destinations in Aqaba that are creating better offer. There are also airlines that are being seen interested to come such as Wizz Air in particular which is looking at a good expansion and growth including Aqaba.



• What are your plans for the coming year?

- As Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort, we are looking at creating more events, we should be driving demand because we realized that if we only expect what is already available, this will not be enough. Saudi Arabia and Palestine will be the main feeder market for the year. Neom is a great project that is helping us to promote the destination, we are helping Neom to sustain its demand whether in visitors or families who are looking for a short-stay vacation. We are also cooperating with Palestine to encourage people to come and spend their holidays in Aqaba, and we are looking at French, Italian and German markets to be restarting and that will be in larger volume than what we've had this year and the year before. In 2022, it has been limited but hopefully next year will be better.

Moreover, we are looking at the Gulf destination. We are meeting with few agents in order to market Aqaba as a destination. Now, obviously with the partner and stakeholder in Jordan whether Jordan Tourism Board (JTB) or ASEZA, we are also looking at how we are promoting the country.

• What lessons have you learned after all the crisis facing the entire world?

- What I have realized after being in Aqaba for a couple of years, is the need for more synergy to work together and make sure that all the tourism sector is cooperating to promote the destination and place it on the global map. The world is changing, Middle East has been exploding in terms of numbers in the last six months so we need to benefit from that opportunity to promote it as a destination whether for business investment or tourism and even for family relocation. We all need to work on development and supporting the surrounding countries in order to bring the destination to be a hope for the world.

• You were the first and only resort in the world, outside of the US, to attain the Autism Certificate, what is your comment?

- Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort has obtained the Autism Certificate through its active work with the International Board of Credentialing and Continuing Education Standards, which is considered one of the leading centers in professional training and accredited center for autism. Thus, it has become an approved tourism destination to receive children with disability and autism. Colleagues at Hyatt Regency Resort completed the training and relied on best practices aimed at helping people with autism. Being the first and only resort in the world, outside of the US, to attain this certificate, it verifies the readiness of the resort's employees to serve and attract all guests, including those with autism spectrum or those suffering from any sensory disorders, as well as providing a distinctive experience for guests and confirming the ability of employees to deal with all circumstances and situations that may face them. We at Hyatt Regency Resort Aqaba are very keen on empowering our employees, and providing them with the opportunity to learn, accept and celebrate the differences among people. We aim to provide the utmost care for our guests based on our firm belief in the need to accept diversity, adhere to inclusiveness and raise awareness. If anyone knows of someone with autism, or one of his children and those around him, we understand this and assure that he is in the most appropriate and optimal place. Moreover, in addition to obtaining this certificate, Hyatt Regency Aqaba Ayla Resort, in line with its efforts to provide services for families and children, has a special setup at the sensory room's area, designed with sound technology and colors to interact and simulate children with disability and autism.



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، إيدج من روتانا وريزيدنس 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 | إيدج | ريزيدنس

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

rotana.com

Guy Hutchinson (President & CEO Rotana Hotel Management Corporation PJSC):

Achieving & providing world class hospitality standards around quality and service is in our DNA

Guy Hutchinson became President and CEO of the Rotana Hotel Management Company in 2020, having joined the company as COO in 2014. Rotana Hotel Management Company has a portfolio of 72 hotels across the Middle East, Africa, Eastern Europe, and Türkiye, with 36 in the U.A.E. alone. It serves an average of six million guests per year and employs 10,000 people. Rotana expects to deliver 10 new projects in the next three years across Algeria Bahrain, Saudi Arabia, the U.A.E., Qatar, Oman, Egypt and Türkiye. In May 2022, it launched its newest brand, Edge by Rotana. Under the leadership of Hutchinson, who is a seasoned executive with 30 years of experience working in the hospitality industry, Rotana has reached new milestones that bolstered its preeminent position in the industry. It also sustained revenue growth, deepened its presence in the region and globally, enhanced product offering and strengthened commercial efforts and partnerships. Al Bayan Magazine met Hutchinson and conducted the following interview.



• How do you evaluate WTM for this year?

- We've been coming to WTM for so many years, it is nice to see it back and you can see how much effort from the Middle East has been put into WTM. The most impressive stands are from that region. This shows that the Middle East luckily came out of the pandemic faster than anybody expected. It has been phenomenal in terms of the speed of recovery. As Rotana, we launched a number of things out of that among which is the new brand Edge. We launched it in April 2022 and it is a collection of independent hotels that retain their unique branding and individual characteristics, but through connecting seamlessly and cost effectively to Rotana's advanced management and commercial systems, are able to substantially accelerate financial performance. Thus, a lot of initiatives that came out of that crisis have really positioned us very well for the future.

• What can you tell us about your expansion plans?

- We launched in May 2022 Edge by Rotana which is a collection of independent properties that maintain their individuality while capitalizing on access to Rotana's extensive network and systems. With the aim to operate around 30 Edge by Rotana properties in the region by 2027, Rotana recently announced the openings of two new Edge by Rotana-managed hotels in the UAE-Arabian Park and Damac Hills 2 in Dubai. The group has also signed an agreement for an Edge by Rotana hotel in Istanbul. Further cementing its prominent position in the Middle East's hospitality market, Rotana has signed agreements for several new openings across the coming year, including the management agreement of Bloom Arjaan by Rotana located in Abu Dhabi's Saadiyat Island in the UAE. In Oman, Rotana's new hotel in Muscat's Al Mouj Development in due to open in the first quarter of 2023. The group has also signed for The Residences by Rotana to provide villa accommodation in the port city of Bodrum on Turkey's southwest coast on the Aegean Sea. While in Qatar, Rotana will open Riviera Rayhaan by Rotana in Doha adding 185 keys to the existing portfolio. Moreover, underlining its strong focus on expansion in Africa, Rotana will make its foray into the Algerian market with the launch of Azure Rotana Resort & Spa in the port city of Oran, scheduled to open in Q2 2023. Luxor Rotana launching by the end of 2023 is one of six new Rotana hotels planned to open in Egypt, with properties in the pipeline for New Cairo and the popular North Coast in 2024. Rotana has also recently signed an initial deal for a five-star resort in the West African nation of Benin. Additionally, Rotana announced the opening of the five-star hotel in Damman, Dana Rayhaan by Rotana, Slemani Rotana in Sulaymaniyah and the relaunch of Johari Rotana in Tanzania.



• How did Rotana brand improves itself to reach the level of international brands?

- Since the beginning, we focused on achieving world class hospitality standards around quality and service, and providing that at a value point where it is accessible. This is really part of our DNA. As a group that operates hotels in the Middle East, Africa, Eastern Europe and Türkiye, serving more than six million guests per year, our target has always been to have the best front line employees in the industry as well as focusing on training. We want our frontline staff to be the best in the world of hospitality.

• How do you evaluate the tourism sector in light of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc…?

- There is one factor that really differentiates this region from other parts of the world and it is just how integrated the government is with the private sector and this makes an enormous difference. This drives the performance of the region and that's why it is collectivity performing pretty much the best in the world despite all the current challenges. There is continuity in leadership, structure & strategy.

• What is your outlook for 2023?

- I am extremely positive, we are connected to the destinations where we operate. If the region is not successful, we will not be successful as well. There are a lot of very strong indicators for next year so we are really optimistic that the region will be active and we will have a good and solid 2023, especially that we will be buildidng on the success of our strong portfolio with the opening of the new hotels in key markets across the MENAT region and beyond. We are very confident about the future of the hospitality industry, and we will continue building our success story with the mission to deliver "Treasured Times" to our guests across the world, as well as working very closely with several regional destination boards to continue boosting tourism.

كاظم شمص (مدير إدارة المبيعات والتسويق في فندق شيراتون غراند - الدوحة):

الإستراتيجية الخاصة بدولة قطر جعلتها مختلفةً وساعدت في التنويع الاقتصادي والسياحي



يفخر فندق شيراتون غراند بتقديم إقامة أسطورية في أجنحة من فئة الخمس نجوم في مدينة الدوحة، بحيث يستمتع النزلاء بموقع مثالي ومنتجع فاخر بالإضافة إلى وجود مطاعم تُقدّم خيارات مختلفة، علاوةً على المناظر الخلابة المطلّة على خليج الدوحة، كما أنه يُقصَد لإقامة المؤتمرات الدولية والاجتماعات وحفلات الزفاف الملكية.

تعقيباً على ما تَقدَّم كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع كاظم شمص، مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفندق، فأوضح أن المشاركة في المعارض العالمية والفعاليات هدفها إبراز وجهة قطر السياحية، وبخاصة في ظل الإنجاز الضخم المُحقَّق لاستضافة الحدث الرياضي الأضخم عالميًّا، وذلك يتيح التوسع نحو أسواق جديدة. وفي سياق آخر، أشار شمص إلى أن ما تشهده قطر اليوم من استضافة فعاليات واستثمارات يتطلب مزيداً من التوسع لعلامات تجارية جديدة، منها كأس آسيا لكرة القدم ٢٠٢٣، وسباق الفورمولا-١، لذا يتوقع مشاركة فعّالة في الربع الأول من ٢٠٢٣، ونسبة إشغال كبيرة في الفنادق الموجودة والمستحدثة، تماشياً مع الطلب المتزايد، وكل ذلك يؤدي إلى تنشيط السياحة وزيادة الاستثمار في القطاع الفندقي. وأضاف شمص أن هناك خطوات مهمة تستهدف تنويع المنتجات السياحية من ضمن ما تتخذه الهيئة العامة للسياحة من أجل تطوير هذا القطاع وتقديم الدعم للفنادق من خلال افتتاح مكاتب جديدة في عدة دول، ولا بد هنا من لفت النظر إلى أن دولة قطر نجحت في تحقيق نقلة نوعية على مستوى الخدمات والفنادق، وقدّمت إمكانات ضخمة لإنجاح هذه البطولة واستضافة أكبر عدد من الوافدين. ومن جهة الانفتاح والتوسع، فتعمل قطر -حالياً- على تطبيق إستراتيجية النهوض بالقطاعات الاقتصادية، ولا سيما التعليم الذي بات يضاهي الأنظمة العالمية وقطاع الرعاية الصحية المُتقدِّم، وكلها خطوات نحو التميز ودفع عجلة التقدم الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة، إضافةً إلى الجوائز المرموقة التي حصلت عليها دولة قطر، ولا تزال، ما يُسجِّل اسمها عالميًّا بين الدول الراقية.

■ ما الهدف وراء مشاركتكم الدائمة في المعارض والفعاليات التي تُعنى بقطاع السياحة والضيافة؟

- تهدف المشاركة في المعارض العالمية إلى تسويق قطر، والتعريف بمكونات قطاعها السياحي، فضلاً عن جذب أسواق جديدة، بعد أن أصبحت الدولة على الخارطة السياحية العالمية في ظل الإنجاز الضخم المُحقَّق باستضافة الحدث الرياضي الأضخم عالميًّا. كما تُشكِّل هذه المعارض منصةً نتمكن -من خلالها- من التوسع نحو أسواق جديدة وجنسيات مختلفة تجهل ما تتميز به قطر من مقومات سياحية جاذبة.

خلق التوازن ما بين العرض والطلب

■ شهدت دولة قطر -مؤخراً- توسعاً كبيراً لعلامات تجارية جديدة، في رأيكم، هل يخلق ذلك منافسةً للفنادق الموجودة سابقًا؟

- إنّ تنامي الاحتياجات المحلية يتطلب المزيدَ من الغرف الفندقية في ظلّ ما تشهده الدولة من استثمارات ضخمة واستضافة فعاليات متنوعة، منها -على سبيل المثال- كأس آسيا لكرة القدم ACE ASIAN CUP 2023، بالإضافة إلى سباق الفورمولا - ١ وGENEVA INTERNATIONAL MOTOR SHOW ، لذلك، من المتوقع أن يشهد الربع الأول من العام ٢٠٢٣ تهافتاً غير مسبوق على المشاركة في الفعاليات المتنوعة، الأمر الذي سيزيد من معدلات الإشغال، وسيشكل نقطةَ تحولٍ للمزيد من الاستثمارات في القطاع الفندقي، تماشياً مع الطلب المتزايد، وتحديداً الاهتمام الكبير بتنشيط سياحة المؤتمرات التي من شأنها خلق التوازن ما بين العرض والطلب.



خطوات مهمة تستهدف تنويع المنتجات السياحية

■ ما مدى أهمية الخطوات التي تقوم بها الهيئة العامة للسياحة لتطوير هذا القطاع؟

- تتخذ الهيئة خطوات مهمة تستهدف تنويع المنتجات السياحية وتعزيز مساهمة القطاع السياحي في الاقتصاد الوطني، كما تتولى مسؤولية تطوير السياحة وتقديم كامل الدعم للفنادق من خلال افتتاحها لعدد كبير من المكاتب التمثيلية في مختلف دول العالم، والتعريف أكثر بالإنجازات المُحقَّقة، حيث نجحت قطر في تحقيق نقلة نوعية على مستوى الخدمات والفنادق الفاخرة والبنية التحتية المتطورة، فضلاً عن إنها من البلدان الآمنة والمتقدمة وتتوفر فيها إمكانات ضخمة أسهمت في نجاح استضافة البطولة التي ستُشكِّل مدخلاً أساسيًّا لفعاليات ذات أهمية، من شأنها النهوض بالسياحة، وجذب أعدادٍ إضافيةٍ من الوافدين.

عملنا على إستراتيجية خاصة بالدولة للنهوض بالقطاعات الاقتصادية

■ هل دولة قطر مقبلة على المزيد من الانفتاح والتوسع في أنشطتها السياحية؟

- بدأت دولة قطر منذ فترة العمل على إستراتيجية خاصّة بها للنهوض بالقطاعات الاقتصادية، الأمر الذي جعلها مختلفةً مُقارَنةً بالدول المحيطة بها على مستوى السياسات المعتمَدة في النهوض بقطاع التعليم الذي أضحى من أفضل أنظمة التعليم في العالم إلى جانب قطاع الرعاية الصحية المتقدم، بالإضافة إلى المؤتمرات الضخمة التي تناقش موضوعات عالمية ذات أهمية. فكل هذه الخطوات تساعد في التنويع الاقتصادي والسياحي ودفع عجلة التنمية المستدامة.

إلى جانب الجوائز المرموقة التي يحصدها مطار حمد الدولي والخطوط الجوية المحلية، والعديد من الإنجازات التي حققتها جهات محلية رفعت من اسم قطر عالميًّا، وجعلتها في مقدمة الدول الراقية. ■

SHERATON
GRAND
Doha
Resort & Convention Hotel

هنا حيث يجتمع العالم معًا



انضم إلينا مع كل ما تحتاجه للاسترخاء والهروب من ضوضاء الحياة. شارك النكهات الشهية مع من تحب من العائلة والأصدقاء. كل ذلك وأكثر ينتظرك هنا حيث نقدم السعادة بلا حدود.

شيراتون جراند الدوحة
منتجع ومركز اجتماعات

صندوق بريد ٦٠٠٠ شارع الكورنيش،
الخليج الغربي، الدوحة، قطر
٩٧٤ ٤٤٨٥ ٤٤٤٤

sheratongranddoha sheratondoha
sheratongranddoharesort&conventionhotel

MARRIOTT
BONVOY

سالم الشهراني - مدير العمليات والتشغيل - لمجموعة فنادق أكور

(فندق ساعة مكة فيرمونت ، فندق قصر مكة رافلز ، فندق مكة سويس أوتيل ، فندق سويس أوتيل المقام مكة) :

تسير مجموعة الفنادق على نهج يصل بها إلى مستوى من الرقي والفخامة



تتمتع فنادق أكور أبراج الساعة بموقع مميز وتصميم فاخر، فهي تطل على الحرم المكي والكعبة المشرفة وتتميز الأجنحة بإطلالات بانورامية أخاذة، كما تضيف التصاميم الداخلية الراقية للغرف والمفروشات الأنيقة فيها أجواءً مناسبة للراحة والاسترخاء.

أفاد سالم الشهراني – مدير العمليات والتشغيل – لمجموعة الفنادق (فندق ساعة مكة فيرمونت، فندق قصر مكة رافلز، مكة سويس أوتيل، وسويس أوتيل المقام مكة) لمجلة «البيان الاقتصادية» عن أن المملكة أصبحت محط أنظار العالم لما شهدته من تغير على مستوى القطاع السياحي من خلال المشاريع المتنوعة التي ترتقي بالاقتصاد الوطني وتجعله رائداً، كما تحرص الفنادق على المشاركة في المحافل العالمية لتكون شريكاً فعالاً في تنمية قطاع السياحة. وأصبح بإمكان الزوار والحجاج تمديد إقامتهم وزيارة عدة مدن ومرافق سياحية عبر اعتماد التأشيرات الإلكترونية. وتعد مكة المكرمة هي من أكثر المدن إشغالاً خلال مواسم الحج والعمرة كونها تتميز بالسياحة الدينية، ما ينعكس إيجاباً على نسب الإشغال في الفنادق، ومع الاستراتيجية الجديدة المتبعة من قبل إدارة الفنادق فهي تحرص على إقامة توازن بين معدلات الإشغال والمستهدفين والأسعار المقبولة، ودائماً ما تحرص مجموعة الفنادق على مواكبة كل جميع التطورات في مجال التسويق لكي تكون قادرة على الوصول إلى أكبر شريحة من الناس. وبخصوص القدرة على تلبية احتياجات العملاء فالإدارة دائماً ما تحرص على تلبية كافة احتياجات الضيوف، وتقوم بالاطلاع على انطباعات النزلاء وإضافة خدمات جديدة إنطلاقاً من حرصها على تقديم أفضل الخدمات وتعزيز ثقة العملاء بمجموعة الفنادق. وعن الخطة المستقبلية فتركز على تطوير المنتج والارتقاء بجودة الخدمات وطرح كل جديد على مستوى الأطعمة والمشروبات، و نوّه الشهراني بالمجهود الكبير الذي تقوم به وزارة السياحة شاكراً إياها على كل ما تقدمه.

■ **ما مدى أهمية النهوض بالقطاع السياحي لدعم اقتصاد المملكة العربية السعودية؟**

– شهدت المملكة خلال المرحلة الماضية تغيراً جذرياً على مستوى القطاع السياحي والمشاريع المتنوعة ما جعلها محط جذب للأنظار، كما تسير المملكة على نهج يصل بها إلى مستوى من الرقي الاقتصادي والإنماء والريادة.

أما بالنسبة للسياحة الدينية تعد مكّة المكرمة مقصداً لكل المسلمين. ولمجموعة فنادقنا وجود مهم في مواقع استراتيجية على مقربة من الحرم وبإدارة ما يقارب خمسة آلاف غرفة فندقية. ونحرص على بناء شراكات خارجية وتوطيد العلاقات بيننا وبين الشركاء في الخارج الذين نعتبرهم شركاء أساسيين بالنسبة إلينا.

ومع صدور التأشيرات الإلكترونية وإطلاق حزمة من التسهيلات للوافدين بات بإمكان الحجاج تمديد إقامتهم وزيارة مدن مختلفة ووجهات جديدة مثل العلا وغيرها.

تتركز استراتيجيتنا على التسويق الإلكتروني

■ **هل أنتم ماضون في العمل على استراتيجية معينة للمحافظة على المستويات نفسها من معدلات الإشغال؟**

– نطمح لتحقيق نسب إشغال مرتفعة، إلا أننا نحرص في الوقت نفسه على التوازن ما بين معدلات الإشغال والشريحة المستهدفة والأسعار المناسبة للبيع بهدف الوصول إلى فئات مختلفة من المستهلكين.

ومن جهة أخرى ، تتركز استراتيجيتنا على التسويق الإلكتروني باعتبار الأدوات التسويقية الرقمية هي مستقبل تطور ونمو أي شركة، ونتمكن من خلالها الوصول إلى شريحة أوسع من المستهلكين.

■ **هل لديكم القدرات على تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء المختلفة؟**

– ملتزمون بتلبية احتياجات العملاء وتقديم أرقى الخدمات التي تتوافق مع طموحات الضيوف. كما نهتم بكافة آراء وتعليقات النزلاء لتحسين تجربتهم وإضافة خدمات جديدة تتوافق مع اقتراحاتهم انطلاقاً من حرصنا على تقديم أفضل الخدمات وتعزيز ثقة العملاء بمجموعة الفنادق.

نحن في صدد وضع معايير جديدة

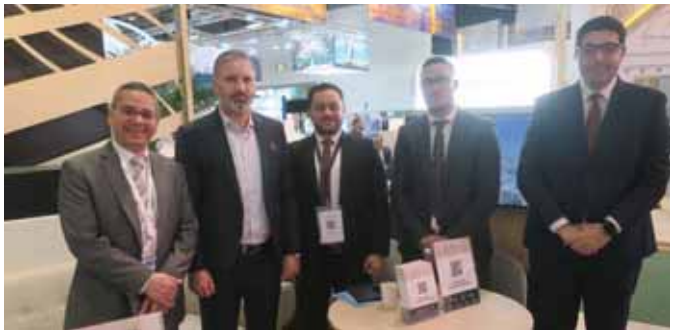
■ **ما هي خططكم المستقبلية للعام ٢٠٢٣؟**

– نحن في صدد وضع معايير جديدة سيتم العمل على تطبيقها والمتمثلة في تطوير المنتج والارتقاء بجودة الخدمات، بالإضافة إلى طرح خدمات متنوعة على مستوى قطاع الأطعمة والمشروبات.

الخدمات المقدمة من جانب الوزارة تصب في مصلحة قطاع الضيافة

■ **انطلاقاً من خبرتكم الطويلة في قطاع الضيافة، هل لديكم مطالب معينة ترفعونها لوزارة السياحة؟**

– تطلق الوزارة العديد من المبادرات والمشاريع الهادفة وتعد شريكاً أساسياً بالنسبة إلينا. كما أن الخدمات المقدمة من جانبها تصب في مصلحة قطاع الضيافة. ونحن بدورنا نشكر الجهود الحثيثة التي تقوم بها الوزارة.■





لقاءات بناءة لمدير العمليات في مجموعة فنادق أكور أبراج البيت







خلال لقاء السيد **سالم الشهراني**، مدير العمليات والتشغيل في مجموعة فنادق أكور ACCOR أبراج البيت بمكة المكرمة، بوزير الحج والعمرة السعودي الدكتور **توفيق الربيعة**، على هامش معرض WTM في لندن، تمّ تبادل الحديث حول بذل المزيد من الجهود بهدف توفير إقامة لا تنسى لزوار بيت الله من جميع أنحاء العالم، بجانب المشاركة في تعزيز مكانة مجموعة أكور كأحد أفضل الوجهات في مكة المكرمة. كما حضر **الشهراني** حفل افتتاح معرض سوق السفر العالمي حيث يشاركون في فعاليته كأحد العارضين، فكانت فرصة للإلتقاء بوزير السياحة السعودي **أحمد الخطيب** على هامش المعرض حيث تبادل الطرفين الأفكار والاستراتيجيات الهادفة إلى تطوير قطاع السياحة في السعودية بما يتلاءم مع رؤية المملكة ٢٠٣٠.

سويس أوتيل المقام – مكة يحصد جائزة «أكثر الفنادق الحيوية شهرة»





توّج فندق سويس أوتيل المقام – مكة بجائزة «أكثر الفنادق الحيوية شهرةً» في مجموعة جوائز السفر العربية وذلك خلال الحفل الذي أقيم في مدينة دبي، حيث تفوّق الفندق على الكثير من الفنادق الفاخرة. ويتميز فندق سويس أوتيل–بمكة بغرفه وأجنحته الراقية ذات تصميم فريد حيث تجمع بين كافة سبل الراحة والتكنولوجيا الحديثة لتلبي كافة احتياجات الضيوف، بالإضافة إلى الإطلالات الجذابة على العاصمة المقدسة والحرم المكي الشريف، كما يتميز الفندق بموقعه المميز الذي يبعد خطوات معدودة من المسجد الحرام وذلك ما يميزه عن الفنادق الأخرى.

وبهذه المناسبة، بارك **سالم الشهراني**، مدير العمليات والتشغيل في مجموعة فنادق أكور أبراج البيت بمكة –لجميع الزملاء في فندق سويس أوتيل المقام مكة حصولهم على هذه الجائزة، وأشاد بجهود كافة فريق العمل وعلى رأسهم مدير الفندق **أحمد المغربي** على المجهودات المبذولة في تقديم أرقى الخدمات للضيوف وشجعهم على بذل المزيد للارتقاء وتحقيق الإنجازات العظيمة.

فارس يقطين

(المدير العام لفندق الخليج-البحرين ونائب رئيس GULF HOTELS GROUP في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا):

حقّقنا أداءً متميزاً ونهدف إلى التوسع في أوروبا



يُعد فندق الخليج أقدم فندق في البحرين من فئة الخمسة نجوم، وهو يقدّم مجموعة كبيرة من المرافق والخدمات، ويلبي احتياجات النزلاء من أصحاب الأعمال بالإضافة إلى الترفيه، كما أنه يفخر بوجود مجموعة رائعة من المطاعم تقدم خدمة متميزة، إضافة إلى الغرف الفاخرة والحديثة.

وللمزيد قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» فارس يقطين مدير عام الفندق ونائب رئيس GULF HOTELS GROUP في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا الذي نوّه بالأداء المميز الذي قدّمه خلال هذا العام كما لفت إلى دور الحكومة البحرينية في نمو السياحة بفضل استضافة المملكة للعديد من الفعاليات، وانطلاقاً من ذلك يتطلع يقطين بنظرة تفاؤلية للعام المقبل خصوصاً وأن دول الخليج تشهد استقراراً ومستويات نمو مرتفعة. ومن جهة أخرى تطرق إلى النهضة العمرانية والاقتصادية في المملكة العربية السعودية وانعكاسها على القطاع الفندقي في البحرين نظراً إلى التقارب الجغرافي بين البلدين، ما أدى إلى عودة النشاط السياحي بزخم وقوة.

وفي معرض حديثه عن الفندق لفت إلى أنه أطلق شعار «قوتنا تكمن في تنوّعنا» بحيث يتميز فندق الخليج بالمطاعم الفاخرة والمتنوعة بالإضافة إلى تقديم الفندق للنشاطات المتنوعة مثل الدروس في اللياقة البدنية كاليوغا والتمارين الرياضية. كما تطرّق يقطين إلى التوسع في المنطقة الخليجية وإلى التوجه أيضاً باتجاه الدول الأوروبية خلال العام المقبل مشيراً إلى أن نسب الإشغال هذا العام فاقت التوقعات. أخيراً لفت إلى أن مهمة تفعيل وتنمية القطاع السياحي تقوم على التعاون بين القطاعين العام والخاص.

■ كيف تقوّمون القطاع السياحي في مملكة البحرين ودول الخليج؟

– حققنا أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٢ فاق توقعاتنا مسجلين بذلك نمواً متسارعاً وتحديداً في الربع الأخير من العام الحالي. في حين أن الدعم الذي قدمته الحكومة واستضافة العديد من الفعاليات لعب دوراً أساسياً في تنشيط الحركة السياحية وزيادة نسب الإشغال التي شكلت داعماً رئيسياً لاستقرار القطاع الفندقي في الدولة.

وانطلاقاً من المؤشرات الإيجابية نتطلع بنظرة تفاؤل للعام المقبل ونستبعد أن نتأثر سلباً بالركود الاقتصادي الذي تعانيه دول الغرب نظراً إلى تركيز نشاطنا في دول الخليج التي تشهد استقراراً ومستويات نمو مرتفعة.

للنهضة العمرانية والاقتصادية تأثير إيجابي على القطاع الفندقي

■ في رأيكم هل للنقلة النوعية التي تشهدها المملكة العربية السعودية انعكاساً إيجابياً على نشاطكم؟

– بالتأكيد للنهضة العمرانية والاقتصادية التي تعيشها المملكة تأثير إيجابي على القطاع الفندقي في الوقت الراهن انطلاقاً من التقارب الجغرافي بين البلدين حيث تعد مملكة البحرين امتداداً للسعودية.

استئناف معظم الفعاليات ساهم في تنشيط الحركة السياحية

■ هل لمستم حركة سياحية نشطة بعد فك القيود والإجراءات الصارمة على حركة التنقل التي فرضتها جائحة «كوفيد-١٩»؟

– بعد تراجع المخاطر الصحية الناجمة عن فيروس «كورونا» والتعايش مع هذا الوباء، عادت الحياة إلى طبيعتها مع إعلان معظم الدول التحرّر من القيود والإجراءات الصارمة، وعودة الأنشطة والاجتماعات إلى سابق عهدها. وبالتالي، استئناف معظم الفعاليات والأحداث ساهم إلى حدٍ كبير في تنشيط الحركة السياحية وعودة الناس إلى السفر.

قوتنا تكمن في تنوعنا

■ يعد فندق الخليج بمثابة أيقونة والأقدم في مملكة البحرين ما هي الاستراتيجية الموضوعة لمحافظة الفندق على المستويات نفسها من الأداء المتميز؟

– يعد فندق الخليج البحرين من أقدم الفنادق من فئة الخمس نجوم على مستوى الدولة، وعلى الرغم من المنافسة القوية من الشركات والعلامات التجارية العالمية الأخرى الموجودة تمكّن الفندق من حصد مكانة مرموقة نظراً للخصائص المميزة التي يوفرها لنزلائه وتقديم مجموعة متنوعة من الخدمات الراقية وحسن الضيافة، فضلاً عن خيارات واسعة من المطاعم المتخصصة التي تشمل مطابخ معظم دول العالم.

لذا، إن قوتنا تكمن في تنوعنا حيث يجد النزيل كل ما يحتاجه في فندقنا خصوصاً أن فندق الخليج المصنف من فئة ٥ نجوم يوفر الضيافة البحرينية ذات الجودة والمرافق الفاخرة التي لا مثيل لها، كما يوفر مسبحاً على طراز البحرية الشاطئية والعديد من المطاعم والمقاهي مثل مطعم CHINA GARDENS ومطعم LA PERGOLA. ويمكن للنزلاء أيضاً استخدام مركز اللياقة البدنية المجهز بالكامل أو الاسترخاء في حوض الاستحمام الساخن، كما يقدم الفندق دروساً في اللياقة البدنية مثل اليوغا، والتمارين الرياضية. ولا شكّ أن موقع الفندق في منطقة العدلية الحيوية والمركزية التي تكثر فيها المقاهي والمطاعم الراقية يميزه عن غيره من الفنادق ويجعله مقصداً من قبل العديد من رجال الأعمال.

نطمح للتوسع في أوروبا

■ ماذا عن مشاريع فندق الخليج البحرين التوسعية؟

– توسعنا في المنطقة الخليجية حيث افتتحنا فندقاً في دبي، وفي البحرين قمنا بشراء أحد الفنادق، وسنتولى تشغيله. بالإضافة إلى ذلك، سنقوم بافتتاح فندقاً في جورجيا خلال عام ٢٠٢٣، بحيث نتطلع إلى التوسع في أوروبا. وجدير بالذكر أن نسب الإشغال خلال عام ٢٠٢٢ فاقت توقعاتنا.

وزارة السياحة تبذل قصارى جهودها لدعم القطاع

■ هل من مطالب ترفعونها إلى وزارة السياحة بهدف تفعيل وتنشيط القطاع في البحرين؟

– تقع على عاتق القطاعين العام والخاص مهمة تنشيط وتنمية القطاع السياحي من خلال التكاتف والتعاون. كما أن طيران الخليج GULF AIR، الناقلة الوطنية لمملكة البحرين، تسيّر رحلات إلى وجهات جديدة بهدف استقطاب المزيد من السياح إلى المملكة خصوصاً أنها تعد همزة الوصل بين البحرين والعالم وأحد أصول البنية التحتية الرئيسية في المملكة والتي تسهم بشكل كبير في تعزيز الاقتصاد ودعم القطاع السياحي. ونحن على ثقة بأن وزارة السياحة تبذل قصارى جهودها لدعم القطاع وإطلاق مبادرات فريدة من نوعها والتسويق للبحرين كوجهة مهمة ووضعها على خارطة السياحة العالمية، وعلينا نحن كقطاع ضيافة التركيز على توفير أفضل جودة ونوعية بأسعار مقبولة، ما يلعب دوراً في جذب السياح إلى المملكة. ■







فندق الخليج - البحرين
THE GULF HOTEL
BAHRAIN
CONVENTION & SPA

استمتع بتجربة مفعمة بالحياة وخدمات ٥ نجوم أثناء إقامتك في مملكة البحرين

لقد احتل فندق الخليج البحرين مكانته العالية باعتباره أفضل فندق لتذوق الطعام والترفيه في مملكة البحرين. إذا كنت تبحث عن جو هادئ لاجتماع عمل، أو تنوي قضاء وقت في أجواء عائلية. فإن مطاعم ومقاهي فندق الخليج البالغ عددها ١٧ تقدم أفضل الخيارات في مملكة البحرين.

ص.ب ٥٨٠، المنامة، مملكة البحرين
هاتف: ٣٠٠٠ ١٧٧١ ٩٧٣+
البريد الالكتروني: info@gulfhotelbahrain.com
الموقع الإلكتروني: www.gulfhotelbahrain.com

A member of the:
GULF HOTELS GROUP
WORLDHOTELS ELITE
BWH Hotel Group

Operator of:
GULF EXECUTIVE RESIDENCE
GULF CONVENTION CENTRE
GULF EXECUTIVE OFFICES
GULF EXECUTIVE RESIDENCE - JUFFAIR
BAHRAIN AIRPORT HOTEL
THE GULF spa

Even though this could be bad news to the airline industry, this benefits travelers who can spend less on airfares and have more spending power on hotels and other expenditure.

3. Corporate Travel – Since the pandemic corporate travel has increased drastically, with many people wanting to finally have meetings face to face. The MICE segment has picked up, since many companies are now having annual events at out of home countries, Dubai being one of the first choices to travel. Bleisure has now become the new trend, where guests travel for business or events and end up making a leisure trip from with their family and friends. Al Habtoor City Hotel Collection is the perfect MICE destination with:

* Its unique destination, nestled between the fast tracks and adjacent metro line of Sheikh Zayed Road and the tranquil flow of the Dubai Water Canal, guests can access through land, water or air and take just minutes to connect all major hot spots in Dubai.
* With three exceptional hotels, Al Habtoor City Hotel Collection offers as many distinctive locations when it comes to hosting events. Each hotel guarantees a private and fully personalized arrival experience. For a more spectacular event, why not consider La Perle Theater, with 1,288 premium seating.
* 1,600 guestrooms through all three hotels. No company likes to split up at a meeting, chancing the loss of attendees during the walk or taxi ride to the meeting side. Al Habtoor City Hotel Collection boasts 1,600 rooms all sharing the same grounds and offering guaranteed interconnecting rooms and suites.



4. Experiential Travel – Experiential travel is a major drive of tourism. Consumers, especially after the pandemic have started spending more money dining out, travel and recreational activities. These consumers are more likely to focus on an experience rather than materialistic products. Offering travelers the chance to create a once in a lifetime memory through cultural and magical experiences. At Al Habtoor City Hotel Collection we don't provide our guests just bed and breakfast, but an experience as a whole. With a trilogy of hotels, guests can relax at two Spas or the three rooftop pools, be awe-ed my Dubai's #1 water themed show La Perle, choose from over 20 dining destinations and find why we are proudly named as the City of Dreams.

• Will you implement a new strategy to attract tourists?

- Al Habtoor City Hotel Collection consists of three significant hotels – Hilton Dubai Al Habtoor City, Habtoor Palace Dubai, LXR Hotels & Resorts, V Hotel Dubai, Curio Collection by Hilton. V Hotel Dubai recently went through a refurbishment of rooms and suites, plus a makeover of its entire 7th floor, which has now been renamed to V Hub. V Hub is a wall-breaking fully open floor connected from end to end and home to V Lounge, Level 7 exciting dining scene, check in reception, V gym and the V Deck outdoor poolside, also stay tuned for the brand new Executive Lounge at V Hotel Dubai. The perfect one stop shop. Ribs & Brews at Hilton Dubai Al Habtoor City will now introduce live entertainment, with different vibes on different days, such as live bands, DJs and much more. At Al Habtoor City Hotel Collection, we don't just promote the hotel, but promote the experience of a destination within a destination. With tourists wanting to enjoy the weather in Dubai during this time, Al Habtoor City has its own cycling and jogging track and for the fitness enthusiasts, there are early bird jogging stations to start the day with a fruitful run. Al Habtoor City Hotel Collection is also the preferred destination for destination weddings, as we have 1,600 rooms and three ballrooms in the complex where family and friends can enjoy the wedding shenanigans all under one roof. At Al Habtoor City Hotel Collection, we have adapted the blue ocean strategy, developing new markets and emerging markets with the blessing of our owners who supports our vision.

• What are the main features and characteristics of your hotels? What distinguishes you from other hotels?

- Al Habtoor City Hotel Collection perfectly located by the arterial Sheikh Zayed Road and on the backs of Dubai Water Canal, and within the grasp conveniently via land through Sheikh Zayed Road, sea through the exclusive RTA water taxis and air with its own helipad. Each hotel provides complimentary shuttle services at Hilton Dubai Al Habtoor City and V Hotel Dubai and a private chauffeured Bentley drive to all major landmarks in Dubai such as: Dubai Mall, Mall of the Emirates, private beach at our sister property Waldorf Astoria The Palm within minutes. The trilogy of hotels are just minutes' drive away all the tourist attractions such as: Museum of the Future, Mohammed Bin Rashid Library, DIFC, Burj Khalifa, Dubai International Airport and many more. Once you return back to Al Habtoor City, there are still plethora of undiscovered gems awaiting, such as: culinary delights, nightlife at the boulevard, the highest bowling alley in the world, fun at the magical La Perle or the seasonal Winter Garden. All to make you feel Dubai's awe twice as much as anywhere else.

Guests can enjoy over 30 entertainment venues, ranging from casual to fine dine including bars and live music, two tranquilizing spas, three rooftop pools to let off the summer heat, a kids' club- so when the kids are away, the parents can experience some we-time, including the miraculous La Perle - a Las Vegas style extravagant world class water themed show by Dragone.

Al Habtoor City's jewel of the crown, Habtoor Palace Dubai, LXR Hotels & Resorts, is a majestic and palatial property with 234 lavishly appointed guest rooms including 52 opulent suites (a custom made Bentley Suite and signature Sir Winston Churchill Suite), palatial butler service, seven well-defined restaurants and lounges and the exquisite Silk Spa. With dreamy décor French style symmetric marble gilded staircases, Versailles manicured gardens, which reminisces of a Maison de Maître, in true French neo-classical style. Habtoor Palace Dubai also offers private chauffeured Bentley drive to the a private beach to our sister property at Waldorf Astoria The Palm. The iconic Hilton Dubai Al Habtoor City offers guests a vibrant stay with every aspect transformed into a refreshing experience. From 1,004 guestrooms including 142 spacious suites, to Elixir Spa, six delicious cuisines to choose from and activities filled Kids' Club, Hilton Dubai Al Habtoor City is designed to ensure an enlivening stay. Hilton Dubai Al Habtoor City's guest rooms come with a gorgeous sight for the eye with with Burj Khalifa and Sheikh Zayed Road views. The perfect family friendly hotel with family connecting rooms and the signature suites – the Chairman Suite and the Presidential Suite. Guests can enjoy complimentary access to the executive lounge with a range of benefits with the Chairman Suite and Presidential Suite. There are countless ways to arrive in style at V Hotel Dubai, Curio Collection by Hilton, be it via Sheikh Zayed Road, by water through RTA water or landing on the hotel's private helipad. Now, keeping sustainability in mind, the V Hotel Dubai has added 12 superchargers onsite through valet service – the only valet charging service in the country, allowing guests to relax and recharge at their own convenience. With 356 guest rooms including 76 suites, check in on the 30th floor with enticing Dubai Canal views and ensconce yourself in the hotels newly-unveiled King deluxe, twin rooms and party suites on its extravagant king beds with either Dubai Water Canal view or Sheikh Zayed Road view. The hotel's signature suites - Sky Villa and Penthouse promises to be the ultimate des-res, with its in-suite cocktail making station and bar.







Soufiane ElAllam (Al Habtoor City Hotel)

Service, affordable airfare, corporate travel, & experiential travel are 4 factors that drive growth of the tourism sector

Soufiane ElAllam, Complex Commercial Director of Al Habtoor City Hotel, is a leader with cross-functional expertise in sales, marketing, revenue, operations and quality management. He is a catalyst of change for implementing guest experiences' driven programs, wellness and CSR initiatives with focus on building local communities, and empowering young talents. In addition, he is a turnkey specialist, developing & implementing property storylines and DNA that drives the property culture, rooms and F&B concepts for sustainable profits. With over 15 years of experience in the industry, ElAllam's advice in the hospitality industry has been to work with the people for the people, assuring everyone to always take his job more seriously than his title, because he believes that a product is not a product until it's sold, and until then it's just a piece of art in the museum. Hereby is the Q & A with ElAllam on the occasion of Al Bayan Magazine's annual issue.



■■ 2022 has been one of the best years in terms of tourism growth ■■

• How do you evaluate the tourism sector in your country, and how do you read the impact of economic conditions such as inflation, the Russian-Ukrainian war, and climate change on tourism in general?

- 2022 has been one of the best years in terms of tourism growth. According to tourism figures for Q1 in 2022, UAE's hotel establishments attracted over six million visitors, with an expenditure of AED 25 million just on hotels, this was a 10% growth compared to 2019. United Arab Emirates hosts a large number of Russian tourists every year. The Russian-Ukraine war resulted in a fall in the number of Russian tourists, especially during the time of the military phase and the suspension of Russian banks that facilitates Russian purchases. Direct flights from Dubai to Russia (Emirates) were suspended, leading to a decline in tourism flow and the drop of the exchange rate. Dubai tourism took a bigger hit than other Russian tourist destinations such as Turkey and Egypt. Since the huge decline in Chinese tourism following the pandemic, Russia and the Balkans had become more significant as a source market for tourism.

Dubai and it's government has always been visionary, while sustainability has not always been on top of the agenda, yet the pandemic and recent geo-political crisis provides us an opportunity to lead the way, including sustainable development. The yearly event COP is held to discuss and find solutions for climate change. In 2023 COP28 will be held in Dubai at Expo City, which is a great example of how Expo City can continue to reinvent itself as a dynamic destination, with Winter City currently going on for the festive season, hosting COP28 and much more to come. Sustainable development is also caring for the well-being of its communities and only in UAE that can be fund a ministry of happiness, such as Expo City will be ready to become the a 20 minute city with residences, health care, schools and nightlife, where people can walk or cycle around the area to one place to another, without the need of cars – hence reduced emissions. When it comes to harsh weather conditions, the region has always been popular for harsh summer heat. An upcoming and developed city like Dubai has found a way to attract tourist during peak summer months too, with an array of exceptional world-leading indoor activities and attractions – the most recent being the Museum of the Future, Mohammed Bin Rashid Library, Green Planet and the list goes on. Each attraction promoting the development of culture and thought-leadership like nowhere else in the region.

• What are the most important drivers for the growth of the tourism sector in the future?

- In my opinion there are four factors that drive growth of the tourism sector:

1. Service – Dubai is renowned not only for the quality of its infrastructure, but also for the quality of its services. Offers and experiences can ramp up to be increasingly sensational, but in the end it is the emotional connections we create with our guests that create the cherished memories in the mind and heart of Al Habtoor City Hotel Collection's guests.
2. Affordable airfare – Ticket prices are dropping due to many factors, fuel prices are finally stabilizing, airline competition and a rise in budget friendly airlines.







محمد عوض الله

(المدير التنفيذي لشبكة فنادق تايم TIME HOTELS):

فنادقنا تتميز بكونها سلسلة ذات علامة تجارية تعمل في بيئة صديقة للأسرة



تايم للفنادق TIME HOTELS هي مجموعة متميزة للفنادق والشقق السكنية في دولة الإمارات، تقدم للمسافرين إقامة فاخرة على مستوى عالمي وذات طراز يتماشى مع معايير السياحة العالمية فضلاً عن شهرتها بكرم الضيافة وحسن الاستقبال.

تحدث محمد عوض الله المدير التنفيذي في مجموعة الفنادق لمجلة «البيان الاقتصادية» مبدياً رأيه بالأداء الجيد الذي قدمه قطاع السياحة في دولة الإمارات عام ٢٠٢٢، إذ تجاوزت إيرادات النصف الأول من العام ٥ مليارات دولار مقارنة بـ ٣ مليارات دولار في النصف الأول من ٢٠٢١ مع زيادة في عدد نزلاء الفنادق بلغت ١٢ مليوناً بزيادة نسبتها ٤٢٪ عن نفس الفترة من العام الماضي، إضافة إلى ما لبطولة كأس العالم في قطر من تأثير إيجابي على دخول آلاف الزوار لمشاهدة المباريات. وفي ما يتعلق بآثار التضخم على الدولة فلم تكن قوية كما غيرها من الدول الأجنبية وذلك يعود للجهود المبذولة من قبل الحكومة التي حققت نمواً ملحوظاً في الاقتصاد الإماراتي بلغ ٦٪ في ٢٠٢٢، وفي سياق آخر نوّه عوض الله بالدور الرائد الذي يلعبه سوق الترفيه الصيني في دفع عجلة الاقتصاد وتأثير ذلك على القطاعين التجاري والسياحي في الإمارات، وتوقع إيفاد عدد لا بأس به من زوار الأعمال من المملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي والهند ودول مجلس التعاون الخليجي ومصر مع وجود بيئة مساعدة على زيادة الأعمال، وأضاف أن الاستراتيجية الجديدة للمجموعة تعتمد على تعزيز قيم العلامة التجارية الخاصة بها.

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فنادقكم؟ وما الذي يميزكم عن بقية الفنادق الأخرى؟

– تايم للفنادق هي علامة تجارية محلية ومستقلة في مجال الضيافة، حيث نملك ١٦ منشأة فندقية منتشرة في كل من: الإمارات العربية المتحدة ومصر والمغرب والمملكة العربية السعودية وقطر، ونظراً لكوننا مجموعة فنادق فإنه يمكننا إدارة جودة عملياتنا والتأكد من أن عروض السوق التي نقدمها مناسبة دائماً بناءً على القيمة والخدمة الشخصية، كما أن فنادقنا تتميز بكونها سلسلة ذات علامة تجارية تعمل في بيئة صديقة للأسرة، ومن المزايا الرئيسية الأخرى والتي تجعل فنادقنا متميزة عن المنافسة، أنه يمكننا العمل بهيكل إداري مرن للغاية وقادر على الاستجابة بسرعة لمواكبة اتجاهات السوق الجديدة ومعالجة المشكلات التشغيلية، كما يسمح للإدارة العليا بالحصول على نهج عملي، حيث يمكن للموظفين والضيوف الوصول إليه بشكل يومي.

أداء قطاع السياحة في دولة الإمارات جيد

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في بلدكم وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم والأزمة الروسية– الأوكرانية والتغير المناخي على السياحة بشكل عام؟

– كان أداء قطاع السياحة في دولة الإمارات جيداً في النصف الأول من عام ٢٠٢٢، إذ تجاوزت الإيرادات ٥ مليارات دولار أميركي مقارنةً بـ ٣ مليارات دولار في النصف الأول من عام ٢٠٢١، كما ارتفع العدد الإجمالي لنزلاء الفنادق إلى ١٢ مليوناً، بزيادة قدرها ٤٢٪ عن عام ٢٠٢١، وقد استقبلت إمارة دبي وحدها ١١,٤ مليون مسافر دولي خلال الأشهر العشرة الأولى من عام ٢٠٢٢ (بين شهري يناير وأكتوبر)، بزيادة قدرها ١٣٤٪ عن نفس الفترة من عام ٢٠٢١ و١٥٪ فقط أقل من ١٣,٥ مليون زائر دولي تم استقبالهم في نفس فترة ما قبل تفشي الجائحة في عام ٢٠١٩، وهذا لا يشمل حتى آلاف الزوار الذين وصلوا لمشاهدة مباريات كأس العالم لكرة القدم في قطر في شهري نوفمبر وديسمبر، مما سيعزز بلا شك أرقام العام ٢٠٢٢ بأكمله.

لم تكن تأثيرات التضخم هنا قوية مثل دول أخرى مثل الاتحاد الأوروبي والمملكة المتحدة والولايات المتحدة، حيث بلغ متوسط التضخم في الإمارات ٥,٦٪ في عام ٢٠٢٢ ومن المفترض أن ينخفض هذا المعدل إلى حوالى ٣,٦٪ في عام ٢٠٢٣، كما حقق الاقتصاد الإماراتي نمواً ملحوظاً بأكثر من ٦٪ في عام ٢٠٢٢ بزيادة قدرها ٣,٨٪ في عام ٢٠٢١. ولا تزال توقعات صندوق النقد الدولي لعام ٢٠٢٣ بشكل تصاعدي عند ٤,٢٪، بينما يعتقد مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي أنها ستكون أقرب إلى ٧٪، حيث كان من المتوقع أن يصل الاستثمار الأجنبي المباشر إلى ٢٢ مليار دولار في عام ٢٠٢٢، بما يقدر بنحو ٢٤ مليار دولار هذا العام. هذه المؤشرات الإيجابية ستدعم بلا شك المزيد من نمو السياحة في العام الجاري ٢٠٢٣.

سوق الترفيه الصيني والظروف الاقتصادية المزدهرة

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– سيوفر سوق الترفيه الخارجي الصيني إلى جانب الظروف الاقتصادية المزدهرة التي ستقود عجلة النشاط التجاري، دفعة كبيرة للسياحة في دولة الإمارات العربية المتحدة، بعد أن خففت الحكومة الصينية قيودها المفروضة على السفر الناجمة عن تفشي الجائحة، وأتوقع أن أرى زيادة مستمرة في عدد الزوار من روسيا ودول رابطة الدول المستقلة الأخرى. علاوة على ذلك، أتوقع أن أرى المزيد من زوار الأعمال من المملكة المتحدة والاتحاد الأوروبي والهند ودول مجلس التعاون الخليجي ومصر تزامناً مع وجود بيئة محسنة وصديقة للأعمال بشكل متزايد.

سنستمر في تعزيز قيم علامتنا التجارية الأساسية

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعونها لاستقطاب وجذب السياح؟

– لن تتغير استراتيجيتنا التسويقية بشكل كبير في عام ٢٠٢٣، وسوف نستمر في استهداف أسواقنا الرئيسية من خلال العرض القائم على القيمة، أما فيما يتعلق بإستراتيجية المجموعة فإننا سنستمر في تعزيز قيم علامتنا التجارية الأساسية لشركائنا التجاريين والضيوف، وهي البيئة ورفاهية الموظفين والمسؤولية الاجتماعية والحوكمة الأخلاقية. ■

TIME
HOTELS

TIME HOTELS & RESORTS

TIME Hotel Apartments

TIME EXPRESS HOTELS

TIME Residence





You really matter!

www.timehotels.com

روبيـر الخـوري

(نائب رئيس قسم المبيعات والتسويق في مجموعة فنادق ومنتجعات جي أي JA RESORTS AND HOTELS):

نحن فخورون بوجودنا في إمارة دبي ونُعدّ من أوائل المنتجعات التي فتحت أبوابها منذ أكثر من ٤٠ عاماً



تم إنشاء العلامة التجارية الإماراتية العريقة JA RESORTS & HOTELS كدليل على السمعة الحسنة على نطاق واسع من التميز في إدارة وتشغيل المنتجعات والفنادق. الحائزة على جوائز، استمدت المجموعة اسمها من فندق شاطئ جبل علي الأصلي وتضم الآن ١٠ فنادق متميزة في جميع أنحاء الإمارات العربية المتحدة والمحيط الهندي، كلٌ منها مخصص لرعاية التجارب الفريدة وخلق ذكريات لا تنسى.

ولمعرفة المزيد عن المجموعة قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» روبير الخوري نائب رئيس قسم المبيعات والتسويق فيها، فأشار إلى أن المشاركة في معرض سوق السفر العالمي تُعد محطة أساسية في جذب السياحة لما لدولة الإمارات من أهمية في استقطاب السياح من جميع أقطار الأرض، وكذلك لمجموعة فنادق ومنتجعات جي أي دور فاعل في استقبال الوافدين من خلال توفير كافة الخدمات التي تلبي جميع المتطلبات والأذواق، كما وتتميز المجموعة بطاقم عمل ذي مستوى عالٍ من المهارة في الضيافة لتقديم تجربة فريدة للزوار من خلال الأنشطة المتوفرة مثل أكاديمية لركوب الخيل ونادٍ خاص بالرماية بالإضافة إلى حديقة مائية صغيرة. وأوضح الخوري تالياً أن الاستراتيجية الجديدة تتضمن خططاً توسعية من خلال التفاوض مع شركاء جدد. أما عن النتائج المحققة فهي إيجابية نتيجة ثقة المتعاملين معها بالخدمات الراقية التي تقدمها كما تطمح لتحقيق نتائج مشابهة عام ٢٠٢٣، وذلك يعود إلى توفير أعلى مستويات الراحة للنزلاء الوافدين من عدة دول عربية وأجنبية، بالإضافة إلى سياسة القيادة الحكيمة وطرح مشروعات جديدة هادفة تجعل دولة الإمارات في طليعة الدول السياحية، كما نوّه الخوري أخيراً بجهود فريق عمل المجموعة المبذولة بكل إخلاص وتفانٍ لتتوّج من أوائل المنتجعات في المنطقة.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في المعارض العالمية؟

– نحرص في مجموعة فنادق ومنتجعات جي أي على المشاركة باعتبارها محطة أساسية تدعم خطط جذب السياحة. كما أن سوق السفر العالمي من أهم المعارض في القارة الأوروبية ويمثل فرصة لتنشيط حركة السياحة العالمية الوافدة إلى دولة الإمارات، بحيث يعد السوق البريطاني من الأسواق الرئيسية بالنسبة الينا.

نوفر خدمات متنوعة تحاكي تطلعات السياح من مختلف الأذواق والجنسيات

■ ما هي الخدمات الجديدة التي تميزكم عن مثيلاتكم في السوق؟

– حافظت دولة الإمارات على مركزها كأكثر الدول جذباً للسياح على مستوى منطقة الشرق الأوسط ونجحت خلال الفترة الماضية بجذب جنسيات جديدة من أسواق مختلفة منها بولندا، جمهورية التشيك، سلوفاكيا، رومانيا وغيرها.

ونحن بدورنا نحاول استقطاب الوافدين من هذه الأسواق إلى منتجعاتنا وفنادقنا التي توفر خدمات متنوعة تحاكي تطلعات السياح من مختلف الأذواق والجنسيات.

ومن جهة أخرى، تتميز المجموعة بخبرات ومهارات الضيافة لتقديم تجربة فريدة من نوعها للزوار من خلال توفير أنشطة جديدة منها أكاديمية لركوب الخيل ونادٍ خاص بالرماية، بالإضافة إلى فتح حديقة مائية صغيرة (JUST SPLASH) في منتجع جي أي جبل علي إلى جانب إضافة أحواض سباحة خاصة.

ونحن مستمرون في تنويع الأنشطة وإدخال خدمات مميزة بما يتماشى مع متطلبات المستهلك والوافد الجديد.

تتضمن الاستراتيجية الجديدة خططاً توسعية مختلفة

■ هل لديكم النية لافتتاح منشآت جديدة في أسواق مختلفة؟

– تتضمن الاستراتيجية الجديدة خططاً توسعية مختلفة فنحن الآن في صدد التفاوض مع عدد من الشركاء للدخول في تعاون مشترك على مستوى الإدارة أو الاستثمار. ومن المتوقع الإعلان عن هذه الخطط والمشروعات الجديدة على مستوى دبي ودول مجلس التعاون الخليجي قبل نهاية العام الحالي.

نتائجنا إيجابية

■ كيف تقومون نتائج مجموعة JA RESORTS & HOTELS للعام ٢٠٢٢؟

– النتائج الإيجابية المحققة هي نتيجة ثقة المستهلكين بالخدمات الراقية التي يحصلون عليها في اختيارهم لفنادقنا ومنتجعاتنا ونحن بدورنا نوجه شكراً كبيراً لهم ونحرص أن نبقى عند حسن ظنهم. ونتمنى الاستمرار في تحقيق نتائج إيجابية في العام المقبل رغم الركود الحاصل عالمياً وارتفاع مستويات التضخم التي تنعكس سلباً على حياة المواطنين، إلا أنه بعد عامين من الإغلاقات والإجراءات الاحترازية هناك تعطش كبير لعودة النشاط السياحي والخروج في عطلات للترفيه. وجدير بالذكر أن دول مجلس التعاون الخليجي وخصوصاً الإمارات بمنأى عن التداعيات السلبية للأزمة التي تشهدها الدول الأجنبية وتحقق نسباً مرتفعة في أعداد الوافدين انطلاقاً من عوامل الجذب المتعددة والاستقرار الأمني، فضلاً عن توفير أعلى معايير من الخدمات والحلول المتقدمة للسياح لإثراء تجربتهم والاستمتاع بوقتهم، وكل ذلك يعود إلى القيادة الحكيمة وطرح مشروعات هادفة تجعل من دولة الإمارات مثالاً وفي طليعة الدول على الصعد كافة. ونحن فخورون بوجودنا بهذه الإمارة ونعد من أوائل المنتجعات التي فتحت أبوابها عام ١٩٨١. ■

كاديلاك

إسكاليد - V 2023

أقوى SUV على الإطلاق في عالم صناعة السيارات*



بسبب النقص الحاصل في توريد أشباه الموصلات على الصعيد الدولي، فإن مركبات "جنرال موتورز" المصنوعة قد لا تحوي بعض الخصائص والخيارات القياسية. يرجى مراجعة وكيل "كاديلاك" المحلي للتأكّد من مواصفات المركبة قبل القيام بشرائها. المركبات غير المجهزة بنظام التوقف/التشغيل الأوتوماتيكي ستكون أقل كفاءة بترشيد الوقود.
حسب دراسة تمت في الولايات المتحدة الأمريكية، ابتداءً من فبراير 2022.

شادي قاسم (مدير عام فندق ذي أفنيو THE AVENUE-قطر):

قطر أصبحت على خارطة السياحة العالمية



يضمّ فندق ذي أفنيو THE AVENUE من فنادق مِروَب ١٧٠ غرفة وجناحاً مجهزة بأحدث التقنيات ووسائل الراحة المطلوبة من قبل النزلاء، فضلاً عن مجموعة مختارة من المطاعم وقاعات الاجتماعات بالإضافة إلى مرافق الترفيه لإرضاء جميع الأذواق.

وأشار شادي قاسم مدير عام الفندق في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» إلى أن دولة قطر تحرص على المشاركة في الفعاليات الدولية وترك بصمة مميزة وتعريف الأسواق الأجنبية بالمنتجات وكذلك بالسياسة المتبعة من قبل الدولة في مجالي السياحة والضيافة، فالحدث الرياضي الأبرز كأس العالم ٢٠٢٢ وضعها على خارطة السياحة العالمية، ما جعلها تقدم خدمات جمة وتحقق إنجازات نوعية في سبيل نهضة السياحة وبالتالي تعزيز قدرة الفنادق على جذب الأعداد الكبيرة من النزلاء والوافدين كذلك تعريفهم بمعالم الدولة ومقوماتها السياحية، هذا فضلاً عن المشاركة في المؤتمرات والمعارض والفعاليات الرياضية وتقديم الأنشطة المتنوعة للسياح، في لفتة إلى دور القطاع الفندقي في التسويق للدولة من خلال تلك المشاركة بحسب قاسم. وفي سياق آخر اكد أن نشاط الفندق يتركز على شريحة رجال الأعمال بالإضافة إلى توفير خدمات للعائلات لتمضية عطلة نهاية الأسبوع والاستمتاع بتقديمات الفندق فضلاً عن موقعه المميز وقربه من محطة المترو وسوق واقف وأماكن الترفيه والاستجمام. أما لناحية معدلات الإشغال فقد سجل الفندق هذا العام أرقاماً فريدة، مع أمل كبير باستقطاب عدد أكبر من السياح عام ٢٠٢٣ وذلك بتقديم تسهيلات كبيرة من قبل الدولة لجميع الوافدين ومنها إلغاء التأشيرات لعدد من الجنسيات، وتسهيل الإجراءات في حال طلب تأشيرة دخول جديدة، ولفت قاسم أخيراً إلى أن الدولة القطرية توفر للسياح عاملاً رئيسياً ألا وهو الأمن والاستقرار للوافد فضلاً عن سهولة التنقل عبر أحدث وسائل النقل، بالإضافة إلى الخدمات وحسن الضيافة المقدمة من قبل الفندق دليلاً على الرقي في التعامل.

سجل فندق ذي أفنيو هذا العام أرقاماً مميزة

■ ما مدى أهمية مشاركتكم ضمن فعاليات سوق السفر العالمي وما القيمة المضافة التي تحصلون عليها؟

– تحرص دولة قطر على المشاركة في مختلف الفعاليات الدولية وترك بصمة مميزة من خلال مشاركاتها بالإضافة إلى التسويق للخدمات والمنتجات المتاحة وتعريف الأسواق الأجنبية بالخطوات النوعية التي حققتها الدولة على صعيد السياحة وحسن الضيافة. في حين أن استضافة قطر للحدث الرياضي التاريخي بطولة كأس العالم ٢٠٢٢ وضعها على الخارطة السياحية العالمية حيث حققت الدولة إنجازات نوعية تمثلت في إطلاق مشروعات متنوعة والمشاركة في المعارض العالمية، بالإضافة إلى التوسع نحو وجهات جديدة من قبل الناقلة الوطنية. وبالتالي، كل الجهود المبذولة ساهمت إلى حدٍ كبير في نهضة السياحة خلال فترة قصيرة وعززت من





قدرة الفنادق على جذب أعداد ضخمة من النزلاء لاكتشاف الدولة ومقوماتها السياحية. ونحن بدورنا كقطاع فندقي تتركز مهامنا للتسويق للدولة من خلال وجودنا في مثل هذه المعارض والتعريف بالمنتج المحلي والتاريخ العريق للدولة، حيث باتت قطر وجهة سياحية متعددة الأهداف سواء للترفيه والمؤتمرات إلى جانب سياحة الأعمال والفعاليات الرياضية. بالإضافة إلى الأنشطة المتنوعة المتاحة للسياح والأبنية الضخمة التي شكلت رمزاً مهماً للدولة وتحديداً المشروعات المتعلقة بالحدث الرياضي التي تعد محط جذب للزوار.

يتركز نشاط الفندق على كل الشرائح

■ **ما هي أبرز النقاط التي ستتركز عليها استراتيجيتكم الجديدة لدعم الأهداف السياحية للدولة؟**

– يتركز نشاط الفندق على شريحة رجال الأعمال مع توفيره خدمات لمختلف القطاعات والأنشطة سواء العائلات أو الفعاليات الرياضية والسياحة الداخلية حيث يستقطب الفندق العديد من العائلات من الدول المجاورة لتمضية عطلة نهاية الأسبوع والاستمتاع بالخدمات التي نقدمها، فضلاً عن موقعه المميز والاستراتيجي على مقربة من محطة المترو وسوق واقف وأماكن الترفيه.

متفائلون للعام ٢٠٢٣ بارتفاع معدلات الإشغال



متفائلون للعام ٢٠٢٣

■ **هل تتوقعون تحقيق معدلات إشغال مرتفعة خلال العام المقبل؟**

– سجل الفندق هذا العام أرقاماً مميزة ونحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ بارتفاع معدلات الإشغال انطلاقاً من الخطوات الهادفة التي أطلقتها الدولة بالتعاون مع هيئة السياحة ومنها على سبيل المثال إلغاء التأشيرات لعدد كبير من الجنسيات بالإضافة إلى سهولة إصدار تأشيرة دخول عبر تبسيط وتسهيل الإجراءات فضلاً عن استضافة وتنظيم مجموعة كبيرة من الفعاليات الرياضية والمعارض ومنها معرض إكسبو.

كما أن العامل الرئيسي لجذب أعداد كبيرة من السياح الأمن والاستقرار اللذان توفرهما دولة قطر للوافد وسهولة التنقل عبر أحدث وسائل النقل، بالإضافة إلى الخدمات الراقية وحسن الضيافة في الفنادق والمطاعم. ونحن على ثقة بتحقيق الأهداف الموضوعة نظراً للاستثمارات الضخمة للنهوض بالسياحة المحلية وتقديم تجربة فريدة من نوعها لمختلف الزوار.■





خالـد صعـب

(المدير العام لفندق RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT - شارع الشيخ زايد):

ضخ الفندق استثمارات ضخمة لعملية إعادة التأهيل بلغت ١٥٠ مليون درهم إماراتي



يتميز فندق رزيدنس إن باي شارع الشيخ زايد من ماريوت RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT بموقع مميز في إمارة دبي ويوفر سهولة الوصول إلى كافة مراكز الأعمال والترفيه، ويسعى الفندق إلى تلبية رغبات الزوار واحتياجاتهم، كما يوفر الغرف الفاخرة ذات الأناقة والإطلالة الخاصة.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» خالد صعب المدير العام للفندق فاشار إلى أن المشاركة في المعارض العالمية يشكل دفعاً مهماً له من خلال عرض الخدمات والمميزات التي يتمتع بها بالإضافة إلى التواصل مع العملاء الجدد لتشجيعهم على الدخول إلى السوق الإماراتي، أما عن واقع السياحة فأوضح صعب أنها كانت مميزة هذا العام وشهدت أحداثاً فريدة من نوعها وبخاصة بعد انقضاء جائحة «كورونا»، منها معرض إكسبو ٢٠٢٠ وبطولة كأس العالم وارتدادات السياح إلى إمارة دبي ما يشكل إنطلاقة جديدة للمعارض والمؤتمرات التي تعتبر ركيزة أساسية للسياحة ودعماً للاقتصاد الوطني، إضافة إلى الاستثمارات الدولية التي تؤثر إيجاباً على تخطي التأثير السلبي للأزمات ومجابهة التحديات وتوفير جو هادئ للعمل والترفيه. ولفت صعب أخيراً إلى أن الفندق شهد عمليات استثمار ضخمة لأجل إعادة التأهيل التي بلغت نحو ١٥٠ مليون درهم إماراتي، بالإضافة إلى أن عملية الترميم قد وصلت إلى ٧٥٪ من الفندق كمرحلة أولى ما جعله الخيار الأول لناحية التصميم وتقديم الخدمات الراقية للنزلاء.

... بات الفندق دون منازع الخيار الأفضل على مستوى تصميم الغرف والخدمات والتسهيلات ...

■ ما القيمة المضافة من وجودكم في سوق السفر العالمي – لندن؟

– تمثل المشاركة انطلاقة جديدة بعد التعافي من تداعيات الجائحة وخصوصاً أن الفندق يخضع لعملية إعادة ترميم وتغيير العلامة التجارية وأصبحنا تحت مظلة سلسلة فنادق ماريوت العالمية. وبالتالي، تشكل هذه المعارض العالمية منصة أساسية لأعمالنا والتعريف أكثر بالخدمات والمميزات التي يتمتع بها الفندق، إلى جانب تعزيز التواصل مع عملائنا من الشركات الجدد وجذبهم نحو السوق الإماراتي.

سنة مميزة بالنسبة لدولة الإمارات

■ كيف تقومون واقع السياحة في دولة الإمارات للعام ٢٠٢٢؟

– شكل العام الحالي سنة مميزة بالنسبة لدولة الإمارات التي شهدت أحداثاً ضخمة وعلى مستوى عالمي أبرزها معرض إكسبو ٢٠٢٠ واستضافة بطولة كأس العالم في قطر التي سيكون لها تأثير إيجابي على إمارة دبي وتدفق السياح، بالإضافة إلى عودة العديد من المعارض والمؤتمرات التي كانت متوقفة بسبب انتشار الجائحة، والتي تعد من الركائز الأساسية لتحريك العجلة الاقتصادية والسياحية.

ويضاف إلى ذلك، تستثمر دبي في تنمية المشاريع التي تعزز صورتها كمركز عالمي للسياحة والأعمال والاستثمارات الدولية الأمر الذي ساهم في التعافي من تداعيات الجائحة وعودة الحياة إلى طبيعتها.

توفير بيئة آمنة للعمل والترفيه

■ ما هي رؤيتكم للقطاع السياحي للعام ٢٠٢٣؟

– أضحت دولة الإمارات وجهة سياحية بارزة بفضل الطفرة الإنشائية الهائلة وامتلاكها العديد من معالم الجذب وتحديداً إمارة دبي التي تعد الوجهة الأبرز خصوصاً بعد تنظيم معرض إكسبو ٢٠٢٠ الذي يشكل امتداداً لمسيرة من النجاحات واستمرار النشاط السياحي من مختلف الجنسيات ولأغراض متعددة. كما أثبتت الإمارة قدرتها على تخطي الأزمات والتحديات التي يمر بها العالم وتوفير بيئة آمنة للعمل والترفيه.

وصلت عملية الترميم إلى ٧٥٪ من الفندق كمرحلة أولى

■ ما هي آخر المستجدات والخطط التي سيقوم بها فندق رزيدنس إن شيخ زايد من ماريوت؟

– يعد RESIDENCE INN SHEIKH ZAYED BY MARRIOTT الفندق الوحيد على مستوى إمارة دبي الذي ضخ استثمارات ضخمة لعملية إعادة التأهيل والتي بلغت حدود ١٥٠ مليون درهم. وقد وصلت عملية الترميم إلى ٧٥٪ من الفندق كمرحلة أولى وبات دون منازع الخيار الأفضل على مستوى تصميم الغرف والخدمات والتسهيلات المتاحة للنزلاء، إلى جانب تقديم تجربة فريدة ومستويات خدمة راقية. ■





EXPLORE THE POSSIBILITIES

At Residence Inn by Marriott Sheikh Zayed Road, Dubai, we provide spaces and experiences that allow you to travel like you live. Enjoy a wide array of facilities and conveniences including spacious accommodation options with impressive views of the Sheikh Zayed Road and Jumeirah coastline, multiple dining outlets, a rich complimentary international breakfast, complimentary grocery delivery service, free Wi-Fi, laundry facilities, a well-equipped gym open 24 hours a day, sauna and steam room, rooftop swimming pool and jacuzzi with expansive views of Dubai's famous skyline, spa, tennis court, beauty and hair salons for ladies and gents, and several meeting rooms with flexible conference and event spaces. Plus head outdoors and get moving with RI Runs, custom local running routes in the Under Armour MapMyFitness app.

Residence INN BY MARRIOTT

Residence Inn by Marriott Sheikh Zayed Road, Dubai
+971 4 215 0222
info@residenceinnszr.com
Marriott.com/DXBSZ

Jerry Inzerillo (Group CEO Diriyah Gate Development Authority):

The giga projects in Saudi Arabia complete one another rather than compete with each other



Billed as an unprecedented cultural and lifestyle destination for the Middle East, Diriyah will encompass cultural, heritage, entertainment, retail, hospitality (more than 30 hotels and 100 dining options), educational and residential areas. When it opens, the site expects to attract 27 million visitors a year while employing more than 55,000 people. Diriyah is considered the flagship project in Saudi Arabia's Vision 2030 masterplan and is also home to a UNESCO World Heritage Site. Jerry Inzerillo is regarded as one of the world's great hospitality visionaries. As Group Chief Executive Officer of Diriyah Gate Development Authority (DGDA), he is responsible for all the work undertaken by the Authority and its management. Prior to joining DGDA, Jerry held prominent positions at large and respected organizations and was awarded in 2021 one of the tourism and hospitality industry's greatest accolades - Corporate Hotelier of the World - by HOTELS magazine. Al Bayan Magazine met Inzerillo and following is the interview conducted.

■■■ Diriyah is home to hundreds of stories that showcase Saudi history and traditions ■■■

• What is the added value behind your continuous participation in WTM?
- For many years, the Kingdom was not opened to tourism and then we successfully opened in September of 2019 and we were one of the fastest growing countries in the world for tourism but then we had to shut the Kingdom down for two years to protect the society from Covid-19. Now that we are coming back and in order to attract hundred million visitors by 2030, we need a big impact and to be here in WTM is very good for the Kingdom and for us because we see the most important people.

• What are the latest realizations at Diriyah Gate Project?
- We are what is known as a 2030 giga project but what is astonishing is that later this month when we host for the first time the World Travel & Tourism Council (WTTC), we will open the first phase of Diriyah's masterplans. This will include the Bujairy district with 20 new restaurants and 1 sq. km.of park in Wadi Hanifa, besides inaugurating three welcome centers. In addition, we've already finished 1.400 underground parking spaces as well as community centers and the Unesco World Heritage Site which is a symbol of Saudi Arabia's rich history and a sanctuary for national heritage preserved in open-air museums. So, we will open assets in 2022 on a Vision 2030 project and this is considered a major achievement for the Crown Prince and Prime Minister.

• In your opinion, what makes of Diriyah really special & a must visit destination?
- Diriyah is home to hundreds of stories that showcase Saudi history and traditions. The area hosts various hospitality facilities that emulate the lifestyle of Diriyah's original inhabitants. The history of Diriyah is a story of trade and pilgrimage routes. Today, we continue to allow the stories of our history to write the pages of our future. In 1446, Diriyah was established on the Hanifa Valley banks and became the capital of the First Saudi State in 1727. Representing a turning point in the Arabian Peninsula's history, notably the Arab and Islamic world found stability and prosperity. It united most of the Arabian Peninsula region under one state, ending fragmentation, rivalry, and insecurity. In the heart of The Arabian Peninsula, Diriyah became a destination for trade, culture, knowledge, communication, and economic exchange. Diriyah was also a hub for trade and pilgrimage routes to different regions. Despite the complex desert environment, Diriyah became an oasis for the model society, and this provided it with peace, prosperity and the vision of the state based on sublime principles have given it a prominent political, economic, military, and religious place in the region, until it became a beacon of knowledge and education. Diriyah's past is rich and full of heroic and essential moments, which began from the migration of Mani' Al-Muraydi in the 15th century to establish Diriyah, to the establishment of the First Saudi State in the beginning of the 18th century. As the cradle of the Saudi state, Diriyah is a beacon of the continuing legacy of the Royal Family (Al Saud) and its historic role in establishing stability and bringing prosperity with citizens' participation throughout the country. A significant title to celebrate the achievements reached from the time of Imam Mohammed bin Saud to the reign of King Salman bin Abdul Aziz today.

Ghali Kabbaj (Head of Sales & Marketing Kenzi Hotels Group Morocco):

Morocco is the land of hospitality



Ghali Kabbaj, Head of Sales & Marketing at Kenzi Hotels Group Morocco, was among the prominent people who participated at the WTM held in London, UK. In a Q & A will Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Kabbaj gave us an idea about their Group and talked about the characteristics that differentiate them from other similar hotels. Following is an extract from the interview.

• Can you give us an idea about Kenzi Hotels Group?
- Kenzi Hotels Group is the first Moroccan hotel operator, it is family owned. We have ten hotels all around Morocco, one in Tangier, three in Casablanca, three in Marrakesh, one in Agadir, one in Ouarzazate, and one in Errachidia. We have 4 and 5 star hotels diversified between resort and corporate.
Kenzi Hotels Group has been created by Mr. Abdellatif Kabbaj. He is the owner and CEO, he has more than 50 years of experience in hospitality. He has began his career as a waiter and grew up until he became the owner of a chain of ten hotels. He is a great man who taught us a lot and helped us achieve our goals.

• What differentiate Kenzi Hotels Group from other similar hotels?
- At the Kenzi Hotels Group, we consider that diversity is a wealth, a treasure, as we have it in ourselves. This multicultural melting pot is combined with our unquenchable thirst for everything new and innovative. The Group has taken pride in its position as a Moroccan group respecting international norms and standards. We carry the torch and defend the bright colors of the national hotel industry. We consider everyday a new challenge to the face of the power and the means of global economic players, such as major hotel chains. With this in mind, the Group is constantly evolving. All of our hotels have been partially or even completely renovated to allow us to offer a high quality service, a pleasant customer experience, and to distinguish ourselves as the best, amongst the best competitors within the hotel industry. This shows that the Kenzi Hotels Group has sought to imprint its prestige brand and its outstanding identity, which is a synthesis of its vision and its fundamental values: Creating an offer that exceeds expectations, a relaxing and sensory experience, showcasing the synergy of modernity combined with the finest of traditional styles, representing the unique Moroccan culinary and event preparation rituals, respecting International standards and technological norms and offering different and rare life experiences in havens and faraway places.

• What will be your plans for 2023?
- We want to get back on track in every destination because we have some destinations in Morocco that are highly demanded and we want to improve the markets that stopped coming to Morocco since Covid-19.

"Creating an offer that exceeds expectations and showcasing the synergy of modernity combined with the finest of traditional styles are fundamental values at Kenzi Hotels Group"

The Avenue, A Murwab Hotel
43 Jawaan St. Al Sadd, Doha, Qatar l 4042 8222
info@avenuedoha.com l www.avenuehotel.com

THE AVENUE
A MURWAB HOTEL









عودة إلى الماضي في منتجع مسك البداير الفاخر في الشارقة

إن كنت ترغب في قضاء عطلة لا تنسى في منتجع يجمع بين التراث والرفاهية المطلقة، فلا تفوت زيارة منتجع واحة البداير في الشارقة، هذا المنتجع الفريد هو الأول من نوعه في الإمارات، لا سيما أن تصميمه مستوحى من الإرث الثقافي العريق للدولة. كما يقع المنتجع في قلب الصحراء وهو مصمم ليشبه مدينة تراثية تحيطها الكثبان الرملية الذهبية وتزينها أشجار النخيل، لذلك يتراءى للزائرين أنهم داخل قلعة عربية قديمة فيها نحو ٢١ غرفة و١٠ خيام جميعها مزينة بالاستناد إلى التراث العربي. أشار **شفيق علاء الدين**، المدير العام لمنتجع ميسك للفنادق أنه تم بناء المنتجع بأكمله على مفهوم الخيم بين الواحة التي تقع في الكثبان الرملية، وهي نقطة التقاء للمسافرين لاكتشاف التراث والثقافة والمغامرة. تصميماتنا الداخلية هي تعبير عن العمارة التقليدية، وليست مبتذلة، لكنها تحافظ على عناصر من الثقافة العربية. يمكنك الاختيار بين الإقامة في خيمة تقليدية مع مسبح خاص أو في غرفة تراثية، حسب الرحلة التي ترغب في رعايتها.



شفيق علاء الدين

أغمض عينيك وتخيل قافلة قادمة من مسافة طويلة على طول طريق الحرير. سيكون هذا المثال المثالي لما يقدمه منتجع مسك البداير، محطة صحراوية خلابة تقع مقابل الكثبان الرملية في وسط الشارقة. العيش في قلعة عربية تقليدية من عصر الأزمنة مزينة براحة الحداثة. وتم تزيين جميع الغرف بالثقافة والزخارف العربية، مما يترك لك ١٠٠١ ذكريات لتتذكرها.

ويشبه المسبح الخارجي واحة، حيث يمكن لسكان الصحراء الاسترخاء والاستمتاع بالشمس.

يقدم منتجع مسك البداير تجربة طهي تقليدية للضيوف المقيمين وكذلك غير المقيمين. يتميز مطعم المدام بتصميم وتفسير معاصر لمطعم عصري مع عناصر من السحر المحلي. ويقدم Al Madam بوفيه إفطار، إما على شكل بوفيه أو قائمة طعام محددة للغداء والعشاء، وقائمة انتقائية تغطي المأكولات العالمية والإقليمية. لدينا أيضاً منطقة منفصلة في الطابق العلوي، مثالية للجلوس الجماعي مع قوائم مخصصة حسب الاختيار، بشكل أساسي لمجموعات الترفيه أو MICE.

ما يميز الفندق هو اللمسة الشخصية؛ حيث يتم رعاية كل ضيف على حدة من قبل موظفين مدربين، فضلاً عن التركيز على الخدمات الشخصية وتجارب النزلاء. وتم تجهيز كل خيمة أيضاً بمرافق يعتني باحتياجات الضيف على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع ويضيف إلى تجربة الواحة الشاملة. إن الكفاءة المهنية للموظفين ورعايتهم واهتمامهم بالتفاصيل وتجارب Mysk Guest المتنوعة والمصنوعة يدوياً هي ما يجذب العملاء عادةً للعودة مراراً وتكراراً إلى العقار.

وتم إنشاء ملاذ مسك البداير كنقطة انصهار للتراث والثقافة والمغامرة حيث يقدم الكثير للمغامرين. كما يمكن لأي نزيل أن يقضي اليوم مسترخياً وهو يستمتع بالشمس على بشرته أو ينطلق في مغامرة مليئة بالإثارة لاستكشاف جواهر الصحراء مع رحلات السفاري الصحراوية وركوب الدراجات الرباعية والتزلج على الرمال والتزلج على الكثبان الرملية ومشاهدة النجوم وعرض الصقور. يمكنه القيام بنزهة على طول الرمال الذهبية المتلألئة لأنها تستقر على طاقته النابضة بالحياة مع كل أثر قدم محفور على طول طريقه أو يذهب في مسار للمشي لمسافات طويلة عبر الصخور الأحفورية الغامضة في الفاية. لدى مسك البداير كل الاحتمالات لمواجهة الصحراء الخام بأقصى أشكالها.






نزل القمر من مسك


نزل الفاية من مسك


نزل الرفراف من مسك


واحة البداير من مسك

للحجز، يرجى الاتصال على الرقم +971 6 801 2020
البريد الإلكتروني: reservations.sharjahcollection@myskhotels.com

DISCOVERY

myskhotels.com

طارق دويدار (IHG - المملكة العربية السعودية):

تطمح المملكة إلى استقطاب مئة مليون زائر



تقدم مجموعة فنادق IHG ما يرضي جميع الأذواق، عن طريق توفير أفضل الخدمات للنزلاء الذين يرغبون بقضاء أوقات رومانسية، ولرجال وسيدات الأعمال الذين يرغبون بمستوى عالٍ من الخدمة والفخامة. وفي لقاء خاص مع طارق يوسف دويدار مدير عام المجموعة ومدير عام فندق انتركونتيننتال INTERCONTINENTAL – الرياض، أفاد لمجلة «البيان الاقتصادية» أن المملكة العربية السعودية مهتمة بتطوير القطاع السياحي وتقدم الدعم اللازم للقيام بالمشاريع الهادفة إلى تحقيق نتائج باهرة، بالإضافة إلى الاستثمارات الجاذبة للعلامات التجارية في قطاع الضيافة. وفي سياق آخر عرّف دويدار بفندق انتركونتيننتال باعتباره أول علامة تجارية من فئة الخمس نجوم تدخل السوق منذ ما يقارب نصف قرن وذلك يعود للعلاقات الجيدة مع مختلف الجهات الحكومية والتعاون والتنسيق معها من أجل توسيع نطاق العمل. وهذه الجهود حققت نقلة نوعية على مستوى الدولة منها نمو القطاعات الاقتصادية وبخاصة السياحة ومواجهة التحديات، وأخيراً تحقيق نجاح شامل على مستوى المملكة وفق رؤية ٢٠٣٠.

■ كيف تقومون واقع القطاع السياحي في المملكة العربية السعودية للعام ٢٠٢٢؟

– تقوم المملكة العربية السعودية بالتعاون مع هيئة السياحة بجهود حثيثة لتطوير القطاع، حيث باتت السياحة تلقى دعماً متزايداً من الحكومة التي تعمل على تنفيذ عمليات تطوير شاملة لمنظومة القطاع تشمل عدداً من المشاريع الكبرى. كما تُعد المملكة من الدول القليلة التي نجحت في تجاوز التداعيات الناجمة عن جائحة «كورونا» واستعادت نشاطها السياحي وتفوّقت على باقي الدول في ما يتعلق بمعدل التعافي والوصول إلى مستويات ما قبل الجائحة.

كما بدأت المملكة في الأعوام الأخيرة الترويج للسياحة من خلال فتح الباب أمام عدد من المشاريع الكبرى والاستثمارات الهادفة التي جذبت كبرى العلامات التجارية في قطاع الضيافة. بالإضافة إلى ذلك، تسعى هيئة السياحة لمواصلة جهودها من خلال المشاركة في الفعاليات والمؤتمرات العالمية للتسويق للدولة والتعريف بالأنشطة الترفيهية التي أصبحت متاحة بعد القرارات الجديدة الرامية إلى تنويع النشاط السياحي، كما أن التسهيلات التي تم الإعلان عنها ساهمت إلى حدٍ كبير في مضاعفة أعداد الوافدين واستقطاب سياح جدد.

■ ما هي آخر إنجازات IHG في المملكة؟

– يعتبر فندق إنتركونتيننتال أول علامة تجارية من فئة الخمس نجوم تدخل السوق منذ ما يقارب ٤٨ عاماً، إذ تجمعنا علاقات جيدة مع مختلف الجهات الحكومية في الدولة. وتمكنا بفضل التنسيق والتعاون مع مختلف الأطراف من توسيع نطاق عملنا محلياً وإدخال علامات جديدة كان آخرها علامة "VOCO" المملوكة من قبل مجموعة فنادق إنتركونتيننتال والتي بدأت بالتوسع في مدن مختلفة منها مكة والرياض.

رؤيتنا دائماً إيجابية

■ ما هي رؤيتكم لمستقبل القطاع السياحي خلال العام ٢٠٢٣؟

– تبقى رؤيتنا دائماً إيجابية لمستقبل السياحة في المملكة انطلاقاً من المجهودات التي تقوم بها الدولة بالتعاون مع العديد من الأطراف للارتقاء بالخدمات بما يسهم في تنمية السياحة الوطنية وجذب الاستثمارات لهذا القطاع. كما تطمح المملكة إلى استقطاب مئة مليون زائر بحلول العام ٢٠٣٠ لتصبح السعودية من بين أكثر خمس دول تستقبل السياح على مستوى العالم. ■

Akram Mohamad

(Managing Director - VIP Platinum Concierge)

We are passionate about delivering personalized services that improves the lives of our members



VIP Platinum Concierge celebrated its 10th anniversary recently and throughout all these years, it stayed true to its motto: "The only limit to our services is your imagination", providing the perfect combination of all its concierge services and offering members an unsurpassed range of concierge and lifestyle management solutions designed to enhance their lives while managing their time and resources effectively. Al Bayan Magazine met Akram Mohamad during WTM held in London, and conducted an interview in which he gave us a comprehensive idea about their company, shedding light on the impact of Covid-19 on their business. He further talked about the current challenges facing the world, stating the features and characteristics that differentiate VIP Platinum Concierge from other similar companies. Following is the Q & A.

• Can you give us an idea about your company?

- Established in 2012 in Dubai, VIP Platinum Concierge was founded by a gorup of young enthusiastic hospitality professionals with a passion for customer service and satisfaction. We offer a wide range of unique services to our 800 members, all of them are from the GCC (royal families, doctors, engineers, etc...). We only provide luxury services all over the world and every service that we offer is tailor made to one's perferences from planning their holidays with the family to creating special events in their personal and professional lives and everything in between. Our local knowledge and expertise reflect our adaptable, tailored services, limited only by the imagination. We are passionate about delivering personalized services and intelligent support that improves the lives of our members. Our in-house experts and lifestyle managers take time to understand our clients' requirements and apply their insider knowledge and contacts to deliver great results. With our years of experience in the hospitality industry, we ensure that every member of VIP Platinum Concierge has a truly personal experience and thereby staying true to our motto: "The only limit to our services is your imagination". We have offices in UAE and UK.

• Why are you limited to 800 membes only?

- We are limited to this number just to give the exclusivity. If you are a Concierge club, you cannot just sell your membership to everyone because then you will lose the identity of being exclusive. If you want to maintain the high standard service, you have to keep your members happy and limit them to a certain number.

• What was the impact of Covid-19 on your business?

- Like any other company, we were affected by Covid-19 and 75 percent of our business was put on hold. Nevertheless, we continued serving those who have a private jet, who were looking for private villas, etc... We were very active in UAE, Maldives and Mauritius during the pandemic. During 2022, we witnessed what is known as revenge travel which means traveling as a way of making up for lost time during the pandemic. It generally refers to the frustration and anger that people felt towards Covid-19 for cancelling their plans and disrupting their lives. Because of this, we compensated what we've missed and lost during the pandemic and we are now 188 percent over budget.

• How are the current challenges sush as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc... affecting your business?

- Our membership is targeted for Elite personnel of whom, to them, inflation has minimal effect. This is related to the fact that most run their own successful business or are in top managerial positions. As you know, inflation negatively affects the lower incomes but actually enriches the higher ones. Thus, in a way or another, all these arising issues usually benefit the type of people that we deal with.

• What makes VIP Platinum Concierge different from other similar companies?

- We are the only concierge club from the Middle East that is part of the Virtuoso networking which includes 6 thousand 5-star hotels all over the world. Our membership grants our clients multiple benefits including and guaranteed upgrade if booked directly through us. We are also a preferred partner with the Four Seasons chain of hotels and Mandarin Oriental Hotels. We also provide the perfect combination of all our concierge services, offering members an unsurpassed range of concierge and lifestyle management solutions designed to enhance their lives, while managing their time and resources effectively. We are dedicated to provide our members with superior service and we care about all the tiny details of their daily life. Our mission is to create a comfortable and stress free environment.

Phillip Jones

(Chief Destination Management & Marketing Officer - Royal Commission for AlUla (RCU)):

The Saudi Vision 2030 is an amazing journey towards transforming the economy of Saudi Arabia into a diversified one

There are few places in the world where you can still feel like a true explorer charting the unknown. In many historic destinations, the illusion of discovery is promptly shattered by a jungle of selfie sticks. But in AlUla, which is home to Saudi Arabia's first UNESCO World Heritage Site, deep in the desert in the northwestern region of the country, you might still be able to play out your fantasy of being an intrepid archaeologist for a day. Despite all the makings of a bucket list-topping global destination - ancient tombs that remain as the legacy of 7,000 years of human civilization, stunning natural rock formations and canyons, a plethora of adventure sports options and cutting-edge art installations - AlUla remains largely off the global tourism radar, giving you plenty of space and time for reflection with the monumentality of its beautiful desert landscapes. Al Bayan Magazine met Phillip Jones, Chief Destination Management & Marketing Officer at Royal Commission for AlUla (RCU) on the sidelines of the WTM held in London, UK and conducted the following interview in which he shed light on the most important challenges facing them, their outlook for 2023, and the latest realizations at AlUla. Below is the Q & A.



AlUla *is the premium luxury destination for Saudi Arabia and we hope to reach 200 thousand visitors by 2023*

• What is the added value behind your participation at WTM?

- I think it is important for AlUla to be visible and present at all the major travel trade shows globally in the key markets that we focus on. Obviously, the WTM is a global market place and many of our key clients are in attendance here so we are meeting with tour operators, travel agents, wholesalers, etc... And if you look around our booth, you see we actually have partners who are driving business which is the purpose of our presence. We think of AlUla as sort of the gateway to Saudi Arabia and we have been in the market for almost four years so we are seeing good response from the travel and media.

• In which phase are you right now at AlUla?

- We are at the end of phase one, which we will reach its end in 2023, then we will begin phase two in which we will have about one thousand hotel rooms. We recently opened Habitas and Banyan Tree resorts and we have couple of more hotels that will be opened next year. We will also be developing the Sharaan Nature Reserve as well as a lot of development in the heritage sites.

This year, as part of the ancient Kingdoms festival, we will be introducing Khaybar and Tayma as two main heritage sites that have been unknown for the public for many years and now visitors can experience them. Moreover, we will start two flights a week from Amman, Jordan to AlUla on Royal Jordanian so we will be able to connect the Nabataean corridor from Petra to Hegra. We also announced flights from Paris to AlUla with the return of our Dubai flights on Flydubai, in addition to the two flights a week now from Dubai operated by flynas.

Moreover, we recently started receiving flights from Cairo to AlUla, since we are looking at connectivity to make it easier for people from around the world to connect and fly directly into AlUla.

• How is the Tourism Authority supporting the hospitality sector in Saudi Arabia?

- The Saudi Tourism Authority (STA) is adopting aggressive campaigns to create a global brand awareness for Saudi Arabia. Five years ago, Saudi Arabia was not open to tourism other than religious tourism, but now they are developing the tourism brand profile for Saudi Arabia. This brings an understanding from the global audience on what is available because people used to have outdated perceptions of the country so they get people to open their eyes to what the new Saudi Arabia has to offer.

And since we are a partner of Saudi Tourism Authority, we are working hand in hand with them to make sure that we are capitalizing on these opportunities. We stand on our own because AlUla is a unique destination, we are the premium luxury destination for Saudi Arabia but our relationship with STA is vital and we are good partners.

• What are the most important challenges facing you?

- The biggest challenge we face is the perception issue of Saudi Arabia so we are working on inviting journalists, influencers, travel agencies and tour operators and let them see for themselves what is happening. Then these misperceptions are vanished. The other opportunity we have is really showcasing how unique AlUla is. Initially, 60 percent of our visitors were from Saudi Arabia but about 30 percent now are international visitors and that shows that our efforts work towards solving the perception issue and breaks down those barriers that we struggle with sometimes.

• To what extent are you reflecting the Saudi Vision 2030's goals?

- The Saudi Vision 2030 is an amazing journey towards transforming the economy of Saudi Arabia from an oil based economy to a diversified one with tourism being one of the main pillars. The role we are playing in that whole development is a crucial part of the strategy and we are honored and excited to be part of this transformation process of the country.

• What is your outlook for 2023?

- We are expecting to see an increase in the number of visitors and we hope to reach two hundred thousand visitors by 2023 after having 140 thousand last year and if we can reach that number, it would be a big milestone for a destination that from five years ago had less than ten thousand visitors. We are also making sure the visitors experience is authentic and unique, in the purpose of not losing that sort of positioning and excitement of our visitors.



FROM RIGHT: CLAIRE GOLDING, PHILLIPJONES, SULAIMAN ALJUWAYBIL & RAKAN ALABODI

Jeremy Canivet

(Executive Assistant Manager i/c of Sales, Marketing & PR The Ritz-Carlton Hotel Company-Bahrain):

Bahrain is a destination that is promoted well and we will continue to grow



Throughout his long career, Jeremy Canivet, Executive Assistant Manager i/c of Sales, Marketing & PR at The Ritz-Carlton Bahrain, has shown a tremendous leadership capability by the way he has motivated & rallied every team he has monitored. He leads his team with passion, is a straight forward communicator, and adept at navigating complex market conditions. His friends call him the "Maximizer" because he is a detail oriented, very astute, ambitious, forward thinker and a "go getter". He is simply a real salesman who will not lose a single piece of business. Al Bayan Magazine met Canivet on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.

" I am very optimistic for 2023 and Covid-19 was a masterclass in crisis management "

• Did you get back on track as The Ritz-Carlton Bahrain during 2022 especially that things are getting back to normal after Covid-19?

- Covid was a masterclass in crisis management and we didn't know exactly the right steps to take, but thanks to our incredible ownership, and visionary General Manger Bernard de Villele, we followed our hearts as well as our employee promise and protected all of our ladies and gentlemen, ensuring none of them lost their jobs during the pandemic. This allowed us to be perfectly positioned for the massive resurgence is business. By having our ladies and gentlemen in place, when the influx of guests returned, our visitors immediately received true Ritz-Carlton service. Companies who made the decision to reduce their workforce, took much longer to recover as they needed to train their new staff to provide appropriate service levels that were in place before the global crisis.

We are the number one hotel for luxury hospitality in the Kingdom

• Do you think the luxury hotels in the region compete or they complement each other?

- Competition is healthy but we don't necessarily compete with each other, but rather complement each other. Anything that brings more attention to the Kingdom of Bahrain, is a positive in my opinion. When a new property markets itself to the world, they indirectly market all of us and the destination at the same time. Ultimately, any initiative that will introduce and bring more people to the Kingdome of Bahrain is a positive outcome.

With respect to Saudi Arabia and the new destinations that they are currently promoting, I think it has a lot to offer culturally to travelers who wish to see historical sites. Saudi Arabia has areas that are just like Petra in Jordan, and Unesco World Heritage sites so as it opens up more, it will be a popular tourist destination especially with those who care about history and popular tourist culture. In the short term, we don't see this being a negative for us. In fact we see it as a great opportunity to combine both destinations and maximize the air and land connections for travelers to enjoy history and modernity in one trip.



• What should be done by the Bahrain Tourism and Exhibitions Authority to promote more the Kingdom as a tourist destination?

- We have a new Minister of Tourism in place now her Excellency Fatima bint Jaafar Al-Sairafi and she is doing a wonderful job. I think Bahrain as a destination is elevating itself to be a more prominent destination around the world. We have had a lot of major concerts recently happening at the new Al Dana Amphitheatre, so there is a lot of movement putting the spotlight on Bahrain. These initiatives are a quick way to get people talking about, and learning about Bahrain as a potential destination. Additionally, Bahrain Tourism is expanding their presence outside of the GCC with representation offices in key feeder European markets. I fact our top two demographics for international travelers are UK and Germany, and this is directly related to the efforts of Bahrain Tourism, and the direct flight status of these two markets. What Bahrain Tourism is doing, is a measured and intelligent approach and they are sustainably ramping up Bahrain as a tourist destination.

• How do you evaluate the year 2022? What were your most important realizations?

- 2022 was a year of recovery, it was a year that saw us truly benefit from all our efforts that we made and sacrificed during the time of Covid. We opened up many different new venues during the time of Covid which really saw a huge upsurge in 2022. We have our pop up concept Nikmati and we opened up La Dolce Vita which is a beachfront bar. True to its meaning of "the sweet life", La Dolce Vita is the ideal place to enjoy life's simplest pleasures, and the best island views with the company of friends and families. During the day and into the evening, guests can enjoy familiar favorites and light fare from the chef's kitchen, then watch the sunset with a well-deserved island-inspired cocktail. During Covid, we held strong on our rates. We didn't know that it will take 27 months to come to an end but we did know that it is important to maintain our brand standards and rates. When the business levels came back after the country went into green status, with no more masks or social distancing, we were able to rebound financially quite a lot faster than expected, and the initiatives we implemented during the darkest days of the pandemic, are still bearing fruit for us today!

• What is your outlook for 2023?

- Based on the business levels and inquiries that we are seeing for the hotel now, especially in the first three months, I think that I have reasons to be very optimistic for 2023.

عمر حريري (رئيس الهيئة العامة للموانئ Mawani):

تعد الرقمنة عاملاً أساسياً لتعزيز عمليات الموانئ ودعم الاقتصاد بما يتماشى مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



يُعد عمر حريري، رئيس الهيئة العامة للموانئ Mawani، من الكفاءات السعودية الشابة التي أثبتت جدارتها خلال مسيرتها المهنية. ولم يأتِ تعيينه كرئيساً لـMawani من فراغ، بل هو تتويجاً لسنوات خبرة تمتد لنحو ١٨ عاماً، تدّرج فيها بالعديد من الأعمال وتقلّد خلالها عدة مناصب قيادية مرموقة في قطاعات النقل والخدمات اللوجستية. ولطالما سعى حريري وبذل جهوداً كبيرة بهدف تنمية القطاع البحري إنطلاقاً من إصراره على ترسيخ مكانة المملكة كمركز لوجستي عالمي وتمكين طموحاتها الاقتصادية والاجتماعية، إلى جانب المساهمة في جعل المملكة العربية السعودية رائدة في النظام البيئي للموانئ، عبر عمليات موثوقة وفعّالة وبيئة آمنة ومستدامة، وتعزيز الإبتكار وتطوير القدرات الرائدة في الصناعة.

وفي حديث لـ «البيان» الاقتصادية» مع عمر حريري أشار فيه إلى إطلاق الهيئة العامة للموانئ مجموعة من المبادرات بما يتماشى مع أهداف الرقمنة والتكنولوجيا الحديثة، مؤكداً حرصهم على الإمتثال للمعايير البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات من أجل تحسين عمليات الموانئ، لافتاً إلى مساهمة صناعة النقل والخدمات اللوجستية في التنمية الاقتصادية.

■ إلى أي مدى يمكن أن تعزز الرقمنة والتكنولوجيا عمليات الموانئ؟

– تتعامل موانئ المملكة العربية السعودية مع أكثر من ٩٠٪ من صادرات المملكة. وعلى هذا النحو، تعد الرقمنة عاملاً أساسياً لتعزيز عمليات الموانئ. وانطلاقاً من ذلك، ركزت Mawani على هذا النهج الخاص خلال إستراتيجية أعمالها. وإحدى المبادرات التي يتم تنفيذها بما يتماشى مع أهداف الرقمنة هي الموانئ الذكية Smart Ports، والتي تهدف إلى تحويل الموانئ في المملكة العربية السعودية إلى منافذ ذكية تستفيد من مجموعة من تقنيات الجيل التالي، بما في ذلك الدوائر التلفزيونية المغلقة الذكية CCTV والبوابات الذكية والمركبات الموجهة الآلية، الرافعات الجسرية بإطارات مطاطية وعمليات التحكم عن بعد. وعلاوة على ذلك، ستشمل عملية التطوير لأنظمة إدارة الموانئ إنشاء بوابة جديدة من شأنها تعزيز عدد الخدمات المعروضة عبر الإنترنت من ٣٤ إلى ١٠٠.

وللمساعدة في دعم هذه الجهود، وقعنا في مارس ٢٠٢٠ إتفاقية مع شركة الإتصالات الوطنية stc لتطبيق الجيل الخامس 5G في جميع الموانئ. وسيساعد ذلك السلطة على إستخدام الذكاء الإصطناعي وإنترنت الأشياء لمواصلة تطوير البنية التحتية وزيادة الإنتاجية وتقليل إنبعاثات الكربون. وبمجرد تنفيذها بالكامل، من المتوقع أن تعزز هذه الجهود المبذولة الاقتصاد وتساعد على زيادة مساهمة الصادرات غير النفطية في الناتج المحلي الإجمالي من ١٦ إلى ٥٠٪، بما يتماشى مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ESG ركيزة أساسية للنمو

■ برأيكم، كيف يساهم الإمتثال الأفضل للمعايير البيئية والإجتماعية وحوكمة الشركات (ESG) في تحسين عمليات الموانئ؟

– أصبحت معايير ESG ركيزة أساسية للنمو داخل أي مؤسسة عامة أو خاصة، بما في ذلك تلك التي تعمل في قطاع النقل البحري المحلي والخدمات اللوجستية. وتمتلك المملكة العربية السعودية خطاً ساحلياً يمتد لآلاف الكيلومترات، لذا فإن تقليل الأثر البيئي لعمليات الموانئ أمر أساسي لتحقيق النمو المستدام. وتحقيقاً لهذه الغاية، بدأت Mawani في التحول إلى الطاقة النظيفة، وهي عملية من المتوقع أن يتم تنفيذها بحلول عام ٢٠٣٠.

كما سيخلق قطاع النقل البحري والخدمات اللوجستية عدداً من فرص العمل للمواطنين السعوديين. ونظراً للتطورات المستمرة في الأتمتة والرقمنة وتطبيق التكنولوجيا، يجب أن تصبح فرص العمل هذه جذابة بشكل متزايد لمجموعة المواهب عالية المهارة في البلاد. وسيؤدي فصل المسؤولية عن اللوائح والعمليات إلى تعزيز معايير الحوكمة. كما سيسمح وجود كيانات مختلفة تشرف على موانئنا بمزيد من التواصل مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.

الإستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية (NTLS)

■ كيف يمكن لصناعة النقل والخدمات اللوجستية أن تمكّن من عمليات الاستثمار والتنمية الاقتصادية؟

– في يونيو ٢٠٢١، أطلق ولي العهد الأمير **محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود**، وهو أيضاً رئيس اللجنة العليا للنقل والخدمات اللوجستية، الإستراتيجية الوطنية للنقل والخدمات اللوجستية (NTLS). وتهدف NTLS إلى زيادة حصة المملكة من عمليات إعادة الشحن الإقليمية إلى ٤٥٪. وفي محاولة للإستفادة من موقعها الإستراتيجي وقربها من قناة السويس، تخطط المملكة العربية السعودية بحلول عام ٢٠٣٠ لرفع معدل إستخدام موانئها إلى ٧٠٪، بينما من المتوقع أن تصل القدرة الإستيعابية للميناء إلى ٤٠ مليون وحدة مكافئة لعشرين قدماً. وتدير Mawani ١٠ موانئ – أربعة في البحر الأحمر وستة في الخليج – مع توازن الأنشطة التجارية والصناعية. ونعمل على تطوير مراكز لوجستية داخل موانئنا ومناطقنا الحرة المجاورة لها كجزء من إستراتيجية إستثمار ستمكن الموانئ من إنشاء خدمات ذات قيمة مضافة للمصدرين والمستوردين. وفي أكتوبر ٢٠٢١، وقعت Mawani إتفاقية مع شركة الشحن العالمية ميرسك لبناء أكبر مجمع لوجستي في الشرق الأوسط. وتم إجراء ترتيبات أخرى مع شركاء مثل CMA CGM وLogiPoint والشركة الوطنية العامة للنقل البحري Bahri. وفي عام ٢٠٢٠، وقعت Mawani ثلاث إتفاقيات بناء وتشغيل ونقل لمحطات الحاويات في ميناء جدة الإسلامي وميناء الملك عبد العزيز في الدمام بإستثمارات إجمالية بلغت ١٦,١ مليار ريال سعودي (٤,٣ مليار دولار). ■

هـازم عـوّاد

(مدير إدارة المبيعات والترفيه في الشرق الأوسط لفندق هيلتون متروبول لندن HILTON METROPOLE - LONDON)؛

يتميز فندق متروبول لندن بالتصميم المعماري وموقعه بمنطقة حيوية



يعتبر فندق متروبول لندن HILTON METROPOLE – LONDON، فئة ٤ نجوم من أفضل فنادق لندن في شارع العرب والقريب من شارع أكسفورد والأماكن السياحية في لندن، ويتميز بتصميم غرفه الأنيقة وموقعه القريب من جميع المحلات التجارية وأماكن التسوق ووسائل النقل العامة مثل محطات مترو الأنفاق والتاكسي.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع هازم عواد مدير إدارة المبيعات والترفيه في الشرق الأوسط للفندق، أعرب أن احتياجات السياح ومتطلباتهم ما زالت كما هي، والتغيير الوحيد الذي حصل هو في الحجوزات إذ لم تعد مسبقة قبل شهر أو أقل بل أصبحت تتم في اللحظة الأخيرة للحجز نتيجة عدم اليقين جراء الأوضاع غير المستقرة والتحديات التي يواجهها العالم، لكن لا بد من الإقرار بأن حركة السياحة نشطة والناس متعطشون للسفر وقضاء أوقات ممتعة مع عائلاتهم هرباً من الضغوطات التي تفرضها مشاكل الحياة. فمن جهة الإجراءات التي تمت في الفترة ما بعد جائحة «كورونا» تمثلت بعملية تجديد شاملة للفندق، ومن جهة أخرى ذكر عوّاد أبرز مميزات الفندق وأهمية موقعه والخدمات المميزة التي يقدمها مثل المطعم وصالة الفطور والمقهى والبار كمرافق متخصصة بتقديم الأطعمة فضلاً عن مركز اللياقة البدنية وحمام البخار والساونا وغيرها، كذلك قربه من محطة (PADDINGTON) باديغتون التي افتتحت خطّ «إليزابيت لاين» الذي يعد أهم خطوط شبكة النقل في لندن، وفي سياق مختلف أفاد هازم عواد أن منافسة الأسواق الشديدة جعلت إدارة الفندق تحصر تركيزها بوسائل التواصل الاجتماعي لما لها من تأثير على جوانب الحياة كافة وعلى تفكير الناس إذ أضحت سمة العصر إلى جانب الحرص على اللقاءات والاجتماعات المباشرة لتوطيد العلاقات بالإضافة إلى القيام بجولة في دول مجلس التعاون الخليجي لإعطاء فكرة عن آخر المستجدات في الفندق، كذلك الحرص على المشاركة في المعارض المهمة. وأخيراً لفت عواد إلى أن نسبة الإشغال بلغت حوالى ٧٠٪ وهي نتيجة جيدة جداً تواكب تطلعاتنا وطموحاتنا، مع توقّع تحقيق نتائج أفضل في العام المقبل.

■ هل لمستم تغييراً في متطلبات واحتياجات السياح لاسيما بعد جائحة «كوفيد–١٩»؟

– إن المتطلبات والاحتياجات ما زالت كما هي، لكن التغيير الذي لمسناه هو أن الحجوزات لم تعد مسبقة كما جرت العادة قبل شهر أو أقل بل أصبحت تأتي في اللحظة الأخيرة نتيجة حالة عدم اليقين جرّاء التحديات الكثيرة التي يشهدها العالم أجمع. لكن بالإجمال حركة السياحة نشطة خصوصاً أن الناس متعطشون للسفر وقضاء أوقات ممتعة بعيداً عن ضغوطات ومشاكل الحياة اليومية.

عملية تجديد شاملة

■ ما هي آخر الإجراءات التي طرأت على أوضاع فندقكم؟

– انتهزنا فرصة الإقفال التي فرضتها تداعيات جائحة «كوفيد–١٩» وقمنا بعملية تجديد شاملة للفندق والحمدلله خلال فترة لا تتعدى السنة ونصف السنة قمنا بتجديد جميع المرافق التي يضمها الفندق مع العلم أن هيلتون متروبول لندن يُعد من أكبر الفنادق خارج حدود القارة الأميركية حيث يحتوي على ١١٠٠ غرفة من ضمنها غرف عائلية إلى جانب قاعات ضخمة للمؤتمرات. وهو يقع في شارع العرب EDGWARE ROAD القريب من شارع أكسفورد الشهير ومن أماكن التسوق والأسواق والمحلات التجارية العربية والأجنبية في وسط المدينة ويسهل الوصول إلى محطة مترو الأنفاق باديغتون وشارع بيكرستريت وحدائق الهايد بارك خلال دقائق فقط. ويقدم الفندق العديد من الخدمات والتجهيزات التي توفر إقامة ممتعة ومريحة ومن ضمنها مطعم وصالة فطور ومقهى وبار كمرافق مختصة بتقديم الأطعمة والمشروبات. ويوجد في الفندق أيضاً مسبح داخلي، فضلاً عن مركز اللياقة البدنية والساونا وحمام بخار وصالون التجميل ويقدم برنامجاً ترفيهياً خاصاً بالصغار. ويتميز فندق هيلتون متروبول لندن بالتصميم المعماري الذي ينافس الصروح الشامخة العصرية، إضافة لموقعه بمنطقة حيوية تضم مراكز الخدمات كافة، الأسواق والمعالم السياحية في لندن ويمتلك الفندق مطعماً واحداً يوفر قائمة مأكولات انتقائية من المطابخ العالمية الشهيرة وجميع المنتجات الغذائية تجلبها من داخل لندن ولا تستورد شيئاً من الخارج انطلاقاً من حرصنا على تطبيق مبادئ الاستدامة. كما أن الفندق قريب جداً من خط قطارات «إليزابيت لاين» الذي بدأ تشغيله في مايو الفائت والذي يعد أهم خطوط شبكة النقل في لندن.

وصلت نسبة الإشغال إلى ٧٠٪ في عام ٢٠٢٢

نسلّط الضوء على خصائص ومميزات الفندق بمختلف الطرق

■ ما هي الخطة الاستراتيجية التي تعتمدونها في ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها قطاع الضيافة؟

– إلى جانب تركيزنا على وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة التي أضحت سمة العصر، إلاّ أننا نحرص أيضاً على اللقاءات والاجتماعات المباشرة وجهاً لوجه للترويج لفندقنا وتسليط الضوء على جميع الخصائص والمميزات التي يتحلى بها حيث قمنا مؤخراً بجولة في دول مجلس التعاون الخليجي لإعطاء فكرة عن آخر المستجدات التي طرأت على الفندق، فضلاً عن حرصنا على المشاركة في المعارض المهمة.

نسبة الإشغال جيدة جداً

■ كم بلغت نسبة الإشغال في فندق هيلتون متروبول لندن؟

– فبالرغم من كل الظروف والتحديات، بلغت نسبة الإشغال حوالي ٧٠ في المئة وهي تعد نسبة جيدة جداً. وبالتالي، نحن راضون عن النتائج المحققة التي أتت وفق توقعاتنا والخطة الموضوعة، ومتفائلون بأن عام ٢٠٢٣ سيحمل الكثير من الفرص وسيكون أفضل من العام الحالي، ومن المتوقع أن تصل نسب الإشغال ٢٥٪ أكثر من عام ٢٠٢٢. ■

LUXURY LONDON LIVING



Are you a lover of the indulgence of luxury? Do we have a treat for you. Introducing our stunning Penthouse Suite, with breathtaking views across London, dreamy modern interiors and three beautiful king-size bedrooms. Trust us, London looks even better from up here!

With 22 stunning Suites, newly refurbished bedrooms, London's very best Executive Lounge, four uniquely themed Bars and Restaurants, and the entire city of London on your doorstep, it doesn't get better than this!

1,100 Bedrooms
35+ Meeting Rooms
22 Luxury Suites
Four Bars and Restaurants
Three Sustainability Accreditations
Two World MICE Awards 2022
One Transformational Refurbishment

www.londonmetpresents.com
cbs.londonmet@hilton.com

Hilton
LONDON METROPOLE

أحمد رفعت (المدير العام لفندق سنترو واحة – الرياض وفندق سنترو شاهين – جدّة):

التحول الكبير الذي تمضي به المملكة سيجعلها في قلب الخارطة السياحية العالمية وتصبح محط جذب من جميع أنحاء العالم نظراً للمقومات الفريدة



يتميز فندق سنترو واحة في الرياض بتصميمه الأنيق وخدماته الراقية فهو يمنح ضيوفه إقامة رائعة في قلب الرياض من خلال تقديم أفضل وسائل الراحة وضمان سهولة الوصول إليه، كما يتألف من ٢٩٠ غرفة تلبي احتياجات الجيل الجديد من المسافرين الباحثين عن الجودة والأداء المتميز بأسعار معقولة، وهي مجهزة بمرافق العمل المتقدمة ومميزات أخرى مصممة بطريقة عصرية، بالإضافة إلى ذلك هناك مجموعة مطاعم وقاعات للاجتماعات وصالة رياضية ومسبح خارجي.

أما فندق سنترو شاهين في جدة فهو يتألف من ٢٥٢ غرفة تتميز بالتصميم العصري والمساحة المعيشية الفريدة، وهو ما يُجسد شخصية الفندق، بالإضافة إلى وجود مجموعة مطاعم وقاعات للاجتماعات وصالة رياضية ومسبح خارجي.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أحمد رفعت مدير عام الفندقين، فأشار إلى أن القطاع السياحي في المملكة يشهد تطوراً غير مسبوق كونه رافداً اقتصادياً مهماً بالإضافة إلى المشاريع الضخمة المنجزة والتي تعتمد على بنية تحتية قوية وكوادر بشرية متخصصة بدعم من وزارة السياحة التي لها دور فاعل في تشجيع الشباب السعودي على الانخراط في عالم السياحة والعمل على خطة النهوض التي ترسم المستقبل الزاهر، وتحرص الحكومة أيضاً على تنمية هذا القطاع وإبراز وجهة الدولة السياحية العالمية. من جهة أخرى هناك التزام واضح لجذب الرساميل والاستثمارات والدعم اللازم لتطوير المشاريع السياحية من ضمنها مشروع وسط جدة ما يجعل المنطقة جاذبة للسياح، كما تعمل وزارة السياحة على تصنيف الفنادق ومراقبة أدائها بشكل دوري لتقديم أفضل الخدمات للنزلاء فضلاً عن الاهتمام بقطاع المأكولات والمشروبات عن طريق افتتاح العديد من المقاهي والمطاعم وتقديم أفضل الأصناف العالمية. وتطرق رفعت أيضاً إلى الاستثمارات في مجال البنية التحتية وتطوير قطاع النقل.

أخيراً أوضح رفعت أن التهافت الكبير للعلامات التجارية العالمية من أجل افتتاح فنادق جديدة هو دليل على الازدهار والتقدم في هذا القطاع. وهذا التحول الكبير سيجعل المملكة على خارطة السياحة العالمية ومركز جذب للسياح من كافة دول العالم.

■ تشهد المملكة العربية السعودية نقلة نوعية على المستويات كافة ولا سيما في القطاع السياحي. كيف تقومون واقع هذا القطاع وما هي أبرز المقومات الموجودة؟

– وضعت رؤية ٢٠٣٠ مستقبل السياحة في المملكة على أولى الخطوات نحو المنافسة السياحية العالمية، حيث تشهد المملكة تطوراً ضخماً في القطاع السياحي باعتباره رافداً اقتصادياً مهماً، فهناك العديد من الإنجازات العملاقة التي تم التركيز عليها خلال السنوات الماضية بهدف تنفيذ عمليات تطوير شاملة لمنظومة القطاع السياحي منها على سبيل المثال تحديث وتطوير البنية التحتية، تدريب الكوادر البشرية، افتتاح مطارات جديدة (مطار جدة) إلى جانب تأهيل المواقع السياحية والتراثية والارتفاع بقطاع الضيافة. كما لعبت وزارة السياحة دوراً مهماً في حث الشباب السعودي على الانخراط في عالم السياحة والمساهمة في عملية النهوض التي ترسم مستقبلاً اقتصادياً مزدهراً. وبالتالي، من الواضح أن المملكة تولي اهتماماً وحرصاً كبيرين لتنمية القطاع السياحي وإبراز الدولة كوجهة سياحية عالمية تشمل القطاعات والأنشطة كافة منها سياحة المؤتمرات إلى جانب سياحة الترفيه والأفلام والفعاليات الرياضية، بالإضافة إلى المشروعات الضخمة مثل نيوم والبحر الأحمر.

ومن جهة أخرى، هناك التزام واضح لجذب المزيد من الاستثمارات وتوفير الدعم اللازم لتطوير مشاريع سياحية نوعية تواكب النهضة التنموية والاقتصادية التي تشهدها المملكة، ومنها على سبيل المثال مشروع وسط جدة الذي سيرفع مستوى منطقة كورنيش جدة ويجعلها نقطة جذب للعديد من السياح. ويضاف إلى ذلك، تعمل وزارة السياحة على تصنيف الفنادق ومراقبة أدائها بصورة دورية بهدف المحافظة على مستوى الخدمات المقدمة للنزلاء، فضلاً عن الارتقاء بقطاع المأكولات والمشروبات حيث افتتحت مؤخراً العديد من المقاهي والمطاعم الشهيرة والتي تقدم جميع أنواع المطابخ العالمية الأمر الذي يتيح لجميع الأذواق الاستفادة من تجربة مميزة وتذوق أشهى الأطباق.

■ ■ ■

وصلت معدلات الإشغال في فنادقنا خلال العام ٢٠٢١ إلى حدود ٧١٪

■ ■ ■

بالإضافة إلى ذلك، هناك استثمارات كثيرة في مجال البنية التحتية وتطوير قطاع النقل بهدف تسهيل حركة التنقل بين المدن وفي داخلها.

القطاع السياحي في مدينة الرياض لم يتأثر كثيراً بالأزمة الصحية

■ كيف تصفون التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» على نشاطكم؟

– لم يتأثر القطاع السياحي في مدينة الرياض كثيرا بالأزمة الصحية، كما أن العدد الأكبر من الفنادق الموجودة في الرياض استمرت بنشاطها في استقبال النزلاء خلال فترة الحجر الصحي تماشياً مع تعليمات وزارة الصحة، الأمر الذي ساهم في محافظة الفندق على مستويات جيدة من الإشغال. وبالتالي، نجحت الفنادق في التصدي للأزمة والاستمرار في نشاطها طوال الفترة الماضية حيث وصلت معدلات الإشغال في فنادقنا خلال العام ٢٠٢١ إلى حدود ٧١٪ ومن المتوقع بلوغ مستوى ٨٠٪ مع نهاية العام الحالي.

كما تشهد المملكة حالياً معدلات إشغال مرتفعة وتطوراً غير مسبوق على مستوى القطاع السياحي ككل لتلبية الاحتياجات المتنوعة من النزلاء والوافدين، ومن هنا قامت وزارة السياحة بإضافة فنادق فئة الست نجوم في تصنيفاتها وهذه خطوة مهمة وتحمل أبعاداً للمستقبل.

التحول الكبير الذي تمضي به المملكة سيجعلها على الخارطة السياحية العالمية

■ بعد التهافت الكبير للعلامات التجارية العالمية لافتتاح فنادق في المملكة العربية السعودية، هل لا يزال الطلب مرتفعاً رغم الأعداد الكبيرة من الفنادق العاملة؟

– تعود الخطط التوسعية لعلامات تجارية رائدة إلى دراسات مسبقة لتطور السوق وحاجته للمزيد من الغرف الفندقية. ولكن من الواضح أن المملكة في مرحلة من الازدهار والنهوض بالقطاع السياحي الذي يتطلب أعداداً كافية من الغرف تلبي الطلب المتزايد. ومن المتوقع أن يزداد الطلب على قطاع الضيافة خلال المراحل المقبلة انطلاقاً من التهافت الكبير للشركات الأجنبية على افتتاح مكاتب لها في الر ياض الأمر الذي يؤدي إلى جذب المزيد من الأعمال والوافدين لأغراض متعددة، لذلك فإن التحول الكبير الذي تمضي به المملكة سيجعلها على الخارطة السياحية العالمية وتصبح محط جذب من جميع أنحاء العالم نظراً للمقومات الفريدة والتجربة السياحية المميزة التي يختبرها السائح. ■

Alexander Suski (Consultant CEO - Terra Sol Hospitality)

Terra Solis Will be One of the Top Ten Destinations in Dubai

Terra Solis Dubai, the latest addition to the iconic Tomorrowland family, has created its own hospitality management company called Terra Sol Hospitality, and has appointed experienced and seasoned hotelier Alexander Suski to take on the role of consultant CEO of this new management company. Suski will oversee the launch of one of the region's most eagerly awaited developments, Terra Solis Dubai where he will head up the team at this five-star holistic desert destination. Suski's remit will include the expansion of Terra Solis Dubai in the region and securing its position as a must-visit year-round destination while developing Terra Sol Hospitality as a trailblazing hospitality management company. His proven operational and commercial track record for introducing, managing and developing luxury hospitality projects across the region will be integral to the success of this unique desert destination. Before his appointment, Suski, a Belgian national, has garnered valuable experience in the hospitality sector with a career spanning almost two decades, including senior management positions across the UAE, the Middle East & Africa, and Europe for well-known brands. Suski said that Terra Solis is undoubtedly a unique development and is a special opportunity to launch a destination unlike anything else in the world. It will incorporate the entertainment capabilities of Tomorrowland with luxury desert lodges and glamping experiences, the finest dining venues, and an incredible pool scene, all in the desert dunes of Dubai. Al Bayan Magazine met Suski and conducted the following interview.



■■■ 2023 and Looks to Break Records in the Region ■■■

• Can you give us an idea about Terra Solis?

- Terra Solis by Tomorrowland is a magical oasis where one can live to the rhythm of the sun away from all the noise. Launched by the world-famous music festival, this secluded destination amid undulating dunes is certainly worth a visit, whether one wants to enjoy the reviving natural ambience and revel in soothing rhythms during the day or with a memorable overnight stay. Spread across 371.000 sqm in Dubai South's sandscapes, the oriental-chic retreat offers 48 luxury tents, 20 lodges and six poolside cabins, all named after key constellations. Every stay choice is well decorated and designed for the ultimate in comfort and relaxation Gourmands looking to complete their getaway with an indulgent meal need look no further than MESA, the onsite restaurant set to open in March 2023, which serves up delectable sharing platters inspired by Tomorrowland's "Tastes of the World" cuisine. The lodges are divided into three. Polaris tent with a comfortable double bed, soft bed sheets and a small hand wash basin. The second one is Perseid which is a spacious, luxurious and marvelous lodge. The third one is the spectacular Orion pool lodges near the main pool, designed with the utmost care and attention to detail to offer guests a truly unique experience. Featuring a private pool, the spacious, luxurious and centrally located Orion and its large terrace are the perfect space to relax and indulge in desert comfort, overlooking the entire property.

• What experience will guests expect once they visit Terra Solis?

- Terra means earth, and Solis means sun, so the whole idea is to go with the radiation of the sun, meaning in the morning, we have the sunrise and if one is in the glamping side and staying overnight, at quarter past six they will have the opportunity to do meditation, sound healing and yoga with five to ten people together soaking up in a magic of Tomorrowland. Thus, it is an experiential travel destination and a unique glamping experience in the Arabian Dunes. Guests will experience the light and warmth of extraordinary hospitality and try the exquisite restaurants serving flavours from around the world while spending a wonderful time by the pool, which is considered one of the biggest pools in the GCC and letting the music and drinks energize them. I believe that Terra Solis will become one of the top ten places for somebody to come and just see if not to stay in Dubai, especially since it will be operating throughout the year.



• What type of guests will be attracted to this destination?

- Around 80 percent of the bookings that we have now are from residents and GCC people who are looking for a new and special experience. Also, Terra Solis will attract visitors worldwide, especially since it brings poolside beats, day-to-night parties and high-profile DJs to the Emirate. Set under a Hollywood-style sign and surrounded by palm trees, sunbeds and private cabanas, the destination embraces the butterfly motif, which is the symbol of Tomorrowland festivals and linked to the freedom of nature and the beauty of life. Thus, the glamping site, inspired by star constellations and set under the desert's starlit night sky, offers three levels of accommodation for those seeking a music-centric getaway.

• How do you evaluate the tourism sector in UAE post Covid-19?

- The way Dubai dealt with Covid-19 in 2020 and 2021 has been one of the best in the world. That has helped tourism tremendously and as a result, 2022 has been an unexpected record year for everyone because of the activities that have been done in 2020 and 2021 by the authorities. 2023 will be challenging, but we are confident that what has been done will continue.

• Do you think that the new destinations that we are witnessing will compete with the already known destinations or they will complement each other?

- Everything that we have witnessed recently is an add-on and filling a gap that exists, such as Terra Solis, which will have its own clientele. Not many properties or experiences like ours have been added in recent years. The mid-scale properties and budget are now being tackled because it is something that the city needed to focus on. However, there are so many opportunities for concepts like ours to grow in the future.

• Do you have any expansion plans?

- The plan of Terra Sol Hospitality Services is to expand, whether with Terra Solis or the restaurant and different parts we have. There are already a few prospects in the region, which I cannot disclose yet, that we would love to implement within the Middle East or globally.



دلل نفسك بإقامة فاخرة في انتركونتيننتال جدة

يتميز فندق انتركونتيننتال جدة بموقعه بالقرب من مراكز الأعمال في جدة
وأهم مناطق الجذب وسهولة الوصول إلى مطول إلى مطار الملك عبدالعزيز الدولي

حيث نقدم تجربة مثالية لضيوفنا من خلال الخدمات والمرافق الإستثنائية
التي تتضمن الغرف والأجنحة الانيقة ومركز اللياقة البدنية والمطاعم الفاخرة
ومركز الاعمال بمساحات مرنة لإستضافة الإجتماعات والمناسبات والفعاليات

انتركونتيننتال
جدة

Emad Monqil (Director of Sales and Marketing - InterContinental Jeddah):

We will experience more technological progress in the coming decade than we did in the preceding 100 years put together



At the InterContinental Jeddah hotel, slender palms and the turquoise waters of the outdoor pool combine to create a cool haven on the edge of the Red Sea. Walking through the luxurious marble lobby and into a world of regal grandeur and flawless service ensure each stay leaves an everlasting memory. The sumptuous ballroom offers visitors a breathtaking venue for stylish events, while a choice of gourmet restaurants lets them unwind after a busy day. Emad Monqil, Director of Sales and Marketing at the InterContinental Jeddah hotel, is an enthusiastic executive manager with a record of success in sales production and team management at the local, regional, and national levels. He is a creative problem solver with the ability to drive revenue growth and consistently exceeds profit goals. He has a solid background in planning and executing sales and marketing plans with a proven ability to recognize and capitalize on market trends. He is also a decisive team leader with extensive experience recruiting and hiring sales teams, creating effective training programs, coaching and mentoring team members' productivities. Al Bayan Magazine met Monqil and conducted the following interview.

• KSA is witnessing a big change as per the Vision 2030, How do you evaluate the Tourism Sector for 2022, noting that there are many challenges such as climate change, inflation, etc…?

- The value of demand on tourism sector services jumped 105 percent to SR4.1 billion ($1 billion) during the first half of 2022, compared to SR2 billion in the same period in 2021.

That demand for services across the local, domestic and foreign tourism sectors led to the growth of the total value of reservations to SR2.5 billion in the second quarter of 2022.

This amounts to an 108 percent increase compared to SR1.2 billion in the second quarter of 2021, Alwatan newspaper reported, citing the Business Traveler Report.

Individuals' travel has seen its all-time high quarterly growth, as it rose by 175 percent to reach a value of SR1.1 billion, compared to SR400 million during the same period last year.

The report added that individual travel was heading toward achieving SR4 billion by the end of 2022.

Saudi Arabia's destination management company, Discover Saudi, recorded a 50 percent growth in the total value of reservations, compared to the same period last year, reaching SR24 million in the second quarter of 2022.

Demand for inbound tourism increased following the opening of the visa on arrival program, which allows valid visa holders from the US, the UK and Schengen countries to enter Saudi Arabia.

10 new regulations to develop the tourism sector

• How do you think, the tourism authorities are playing the role to enhance the industry? Do you have any suggestions?

- The Ministry of Tourism has launched 10 new regulations to develop the tourism sector to keep pace with the renaissance that Saudi Arabia is witnessing in diverse fields, according to a report in Saudi Gazette on Sunday.

The 10 new regulations have been launched in order to contribute in providing an attractive environment for investment that takes into account ease of business, innovation, and sustainability.

The new regulations have taken into account the needs of the tourism sector. They were drafted after reviewing the opinions and observations of various stakeholders.

It has also covered the tourism hospitality facility, traveling and tourism

Executive Education

• What are your latest achievements?

- Completing my Executive Education in one of the most prestigious educational institutions "Les Roches Marbella Global Hospitality" in the field of hospitality while carrying out my usual job duties, it is not an easy thing to do, but such opportunities are not repeated for a person, and we must take advantage of them if they are available.



• In your opinion, what will be the biggest growth drivers to the industry in the coming decade?

- We'll experience more technological progress in the coming decade than we did in the preceding 100 years put together. According to McKinsey, these are the 10 top technologies attracting the attention and funds of investors and technologists. They are also the ones most likely to feature prominently in the changing face of the modern workplace. Understanding the impact these tech trends will have on organizations and on the people whose jobs will be affected, could be key to avoiding any of the worst downsides of the disruption that may follow.

Lower rates don't create demand

• What is your new strategy to increase your occupancy rate for the coming year?

- One of the first things strategists tell us when we mention a low occupancy rate is to adjust our marketing. But that type of vague advice won't bring guests in the door. the hotel marketing strategy for periods of low occupancy needs to be detailed and specific.

If we're seeing a drop in mid-week demand, we need to target the types of guests that engage in weekday travel. This includes business travelers, out-of-town travelers viewing real estate, trade show and conference attendees, retirees looking for deals, and so on. Consider which of these groups match well with the hotel's amenities, location, and brand presence, and then come up with a plan to add value for each of those guest types.

In terms of seasonal demand, think about what makes your property and your location stand out during the off-season.

we can also increase the upsell marketing to focus on guests who have already booked with us. we might able to entice weekend guests to stay until mid-week, summer guests to add a few days of shoulder season, and overnight guests to stay for a week with the right value and packages.

It's important to keep in our mind that lower rates don't create demand; they can set the wrong expectations for guests and erode your price integrity. Instead, think of adding value to beat the midweek blues, and increasing our visibility on top booking channels is half the battle.

With a bit of creativity, planning, and an understanding of our market, it's not too difficult to increase occupancy rates. Implementing strategic technology and adjusting our marketing plans for times of low demand can make a huge difference.

أنس عبدالله (المدير العام لفندق حياة بلايس الرياض HYATT PLACE RIYADH):

تهدف المملكة إلى توفير فرص وظيفية لأبناء وبنات الوطن إستناداً إلى رؤية ٢٠٣٠



حصل فندق حياة بلايس Hyatt Place Riyadh Al Sulaimania على جائزة «تحدي مقاييس الرعاية لعام ٢٠٢٢» ويعود الفضل في ذلك إلى فريق عمله المتفاني وعلى رأسه مدير عام الفندق السيد أنس عبدالله الذي استطاع بفضل إدارته الحكيمة ورؤيته الثاقبة في توفير بيئة فندقية ترتقي إلى مستوى تطلعات النزلاء على إختلافاتهم، وتتوافق مع متطلباتهم واحتياجاتهم.

وفي مقابلة مع «البيان الإقتصادية» بمناسبة عددها السنوي الممتاز، أكّد السيد عبدالله أن التضخم كان تأثيره طفيفاً على السعودية، لافتاً إلى تسجيل إقتصاد المملكة إنتعاشاً بعد جائحة «كورونا»، مشيراً إلى أن السعودية أكدت أهمية القطاع السياحي في زيادة النمو الاقتصادي وخلق الفرص الوظيفية، معلناً تسويق فندق حياة بلايس في جميع المعارض السياحية والبيع المباشر للشركات السياحية، مسلّطاً الضوء على المقومات الثلاث الرئيسية التي يرتكز عليها الفندق والتي تميّزه عن غيره من الفنادق في المملكة.

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في بلدكم، وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم، الأزمة الروسية – الاوكرانية والتغير المناخي على السياحة بشكل عام؟

– بالنسبة لي أرى ان تأثير التضخم على المملكة العربية السعودية طفيف، وكما نلاحظ ان اقتصاد المملكة العربية السعودية سجل انتعاشاً بعد جائحة «كورونا» بالإضافة إلى التحسن في بعض القطاعات ويوجد الكثير من المشاريع السياحية فضلاً عن إقامة العديد من المهرجانات مثل موسم الرياض مما زاد في أعداد السواح لأهداف مختلفة مثل سياحة الترفيه وسياحة المؤتمرات وغيرها.

واستناداً الى «رؤية ٢٠٣٠» في القطاع السياحي حيث تهدف المملكة العربية السعودية توفير عدد كبير من الفرص الوظيفية لأبناء وبنات الوطن.

إضافة الى ذلك التأشيرة السياحية التي سمحت بالحصول على التأشيرات السياحية من قبل ٤٩ دولة مما زاد في أعداد السياح القادمين للمملكة.

رفع نسبة عمل المرأة

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– بالنسبة لي ارى ان المملكة العربية السعودية قد اكدت اهمية القطاع السياحي في زيادة النمو الاقتصادي وخلق الفرص الوظيفية من خلال رفع نسبة عمل المرأة خصوصاً في القطاع السياحي التي عملت على تأهيل النساء ضمن برامج تدريبية متخصصة موجهة للمرأة السعودية بالإضافة الى تأهيل الأفراد من الرجال والنساء ضمن منح تدريبية متخصصة في الخارج مقدمة لأبناء وبنات الوطن من قبل وزارة السياحة وتعزيز التنمية المستدامة والاجتماعية ودعم الجهود التي تسهم في تطوير الصناعة السياحية داعية للمحافظة على البيئة الى جانب تعزيز التعاون الدولي لدعم القطاع السياحي الذي تضرر من جائحة «كورونا» وإنشاء فرص الأعمال التجارية التي تعتمد على الشركات الصغيرة والمتوسطة في تعزيز نجاحها.

وأخيراً وجود المعالم التاريخية ومظاهر التراث الثقافي التي تمتاز بتاريخ وحضارة عميقة مثل العلا وغيرها يعتبر جزءاً مهماً في نمو القطاع السياحي.

تسويق فندقنا في جميع المعارض السياحية

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعون لجذب السياح؟

– سنقوم بتسويق الرياض والأماكن السياحية فيها وتسويق فندقنا في جميع المعارض السياحية والبيع المباشر للشركات السياحية سواء كانت داخل المملكة أو خارجها وسنقوم بتوفير ما يلزم السائح من تأمين مواصلات وزيارة الأماكن السياحية وغيرها.

تلبية الحاجة الأساسية التي يسعى الضيوف إليها

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فندقكم؟ وما الذي يميزكم عن الفنادق الأخرى؟

– يرتكز هدف العلامة التجارية لفندق حياة بلايس على ثلاث مقومات رئيسية وهي انه يعتبر فندقاً هادفاً وغير معقد وسهل الوصول إليه والهدف الاساسي للعلامة التجارية هو تلبية الحاجة الأساسية التي يسعى الضيوف الى تلبيتها ومساعدتهم على الاستفادة القصوى من إقامتهم ومن تجربتهم وابرز ضيوفنا يمتازون بالطاقة المفعمة والذين يرغبون في تحقيق التوازن بين أولويات العمل والحياة.

ويعتبر فندق حياة بلايس الرياض السليمانية فندقاً متواضع وانيق ومريح ذات تصميم عصري حديث ومما يميز الفندق انه يقع في موقع رئيسي في قلب مدينة الرياض بالقرب من شارع التحلية لإمكانية الوصول اليه والمحاط بمجموعة من المطاعم والكافيهات العالمية والمحلية المشهورة بالإضافة الى مجموعة من المحلات التجارية والتي تحتوي على مجموعة من الماركات العالمية ومما يميز الفندق أيضاً ديكور الغرف الفريد ومساحتها الفسيحة ووسائل راحة منتقاة بعناية مقارنة مع منافسينا وقد تصدر من بين أحد افضل الفنادق في مدينة الرياض من ناحية الخدمة والنظافة. ■















فندق حياة بلايس الرياض السليمانية هو فندق مميز بالرياض يقع في قلب مدينة الرياض بالقرب من منطقة التحلية الشهيرة والسياحية والتي تتوسط العديد من المناطق الجميلة كما يتميز بقربه من العديد من المراكز التجارية والأسواق

إضافة لذلك يتميز فندق حياة بلايس الرياض بخدماته الرائعة وميزاته عالية المستوى، حيث يقدم لزواره المسافرين من رجال الأعمال او السياح تجربة فريدة من نوعها لتحقيق التوازن بين أولويات العمل والحياة سواء من حيث الإقامة ضمن غرف الفندق أو من حيث مساحات الإجتماعات المرنة والتي تبلغ مساحتها 242 متر مربع لإقامة إجتماعات الشركات وحفلات الزفاف والمناسبات الإجتماعية

يضم الفندق (88) غرفة منهم (10) اجنحة و التي تتميز بأروع الديكورات الداخليه والتصاميم العصرية في الأثاث ووسائل الراحة والإستجمام على مدار الساعة. بالاضافة الى احدث واجمل مراكز اللياقة البدنية والمسبح الخارجي وأجهزة كمبيوتر مشتركة مع خدمة الإنترنت المجانية.

كما يوفر الفندق للضيوف منطقة المسبح الخارجية للإسترخاء لبعض الوقت مع العائلة والأصدقاء والإستمتاع بالأمسيات في أجواء ممتعة ومريحة.

في صالة الطعام في الفندق نقدم لكم افخم البوفيهات التي تحتوي على اشهى أنواع المأكولات العربية والغربية المحضرة بأيدي اشهر الطهاة في الرياض بالإضافة الى جميع خدمات الحفلات الخارجية من الشركات والمناسبات العائلية والمزيد بالشكل الذي يلبي ذوق ورغبة جميع الضيوف



جو غياض (مدير عام فندق النيل ريتز كارلتون - القاهرة):

يحمل الفندق إرثاً من التقاليد والعراقة ما يجعله مكاناً فاخراً للإقامة في قلب القاهرة

يحمل فندق النيل ريتز كارلتون القاهرة The Nile Ritz-Carlton, Cairo إرثاً من التقاليد والعراقة مع الرفاهية والاطلالة المباشرة على نهر النيل من جهة والمتحف المصري وميدان التحرير وجامعة الدول العربية من جهة أخرى.

ويعد الفندق علامة فارقة في السوق المصري وتميّز بالخدمة الخاصة والراقية للنزلاء، ويقدم لهم مكاناً فاخراً في قلب القاهرة مع أرقى وسائل الراحة.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع المدير العام للفندق السيد جو غياض لعددنا السنوي الممتاز أشاد بالفعاليات التي تقوم بها وزارة السياحة وهيئة تنشيط السياحة في تطوير القطاع السياحي وجذب الاستثمارات للسوق المحلية وأيضاً بالدور المهم الذي يقوم به الناقل الوطني EGYPTAIR كما شكر شركة مصر للفنادق المالكة للفندق لدعمها المتواصل.

وفي معرض حديثه، أكد عودة نشطة للسياح خلال عام ٢٠٢٢ ما انعكس إيجاباً على معدلات الاشغال انطلاقاً من كون الفندق جزءاً من سلسلة فنادق «ماريوت العالمية» ما يعزز من ثقله ومكانته عند نزلائه وتتاح لهم فرصة الانضمام إلى برنامج MARRIOTT BONVOY الذي يقدم مزايا وخدمات متعددة.

■ كيف تقيمون واقع القطاع السياحي في بلدكم، وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم، الأزمة الروسية – الأوكرانية والتغير المناخي على السياحة بشكل عام؟

– في العموم شهد عام ٢٠٢٢ عودة كبيرة للسياح وخصوصاً مع بداية فصل الربيع حيث بلغت معدلات الإشغال لأكثر من ٩٠٪ من جنسيات مختلفة. وأصبحت مصر مقصداً هاماً لبيوت الأزياء العالمية حيث تم إقامة أكثر من عرض عالمي تحت سفح الهرم.

أود الإشارة هنا الى أن إحدى أهم القطاعات الموفرة للعملة الصعبة في مصر هي قطاع السياحة وبالتالي فهو قطاع يؤثر إيجاباً على باقي القطاعات مثل قطاع الإتصالات وقطاع النقل .... ولكن في نفس الوقت فإن قطاع السياحة يتأثر بشكل مباشر بما يحدث في العالم من أزمات وتضخم إقتصادي.

بالنسبة للتضخم فنحن في مصر تأثرنا إيجابياً وأصبحت مصر وجهة سياحية في متناول جميع الجنسيات من حيث الأسعار مقارنة بالدولار الأميركي.

أما الأزمة الروسية – الأوكرانية، فقد أثرت بالسلب على منتجعات البحر الأحمر كوجهة سياحية أكثر من مدينة القاهرة لأنها تعتبر الأسواق السياحية الرئيسية خاصة وأن جميع رحلات الطيران الشارتر القادمة من أوروبا الشرقية قد توقفت.

في ما يتعلق بتغير المناخ، فقد تم اختيار مصر لاستضافة Cop 27 العام الماضي في مدينة شرم الشيخ وكانت فرصة رائعة لجميع الدول لمناقشة جميع القضايا المتعلقة بهذا الموضوع الغاية في الأهمية للجميع.

التجديد المتواصل في البنية التحتية

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– أولاً، أود الإشادة بالفاعليات التي تقوم بها وزارة السياحة وهيئة تنشيط السياحة في تطوير القطاع السياحي وجذب الإستثمارات للسوق المحلية. وأيضاً بالدور المهم الذي يقوم به الناقل الوطني Egyptair في التوسع للوصول لكافة الأسواق العربية والخليجية لجذب المزيد من السياح الى مصر.

– إن الإستراتيجية التي تتبعها الحكومة المصرية بالتجديد المتواصل في البنية التحتية وإنشاء الكباري وطرق النقل السريع والمطارات الجديدة مثل مطار سفنكس وإفتتاح متحف الحضارة الجديد والمتحف الكبير بجوار الأهرامات وممشى «أهل مصر» تعد المحرك الأساسي في وضع مصر في مكانة عالية ومتقدمة كوجهة سياحية تقدم أفضل وأرقى الخدمات للجميع.

وجدير بالذكر، فإن مصر أصبحت تعد مصدر من مصادر الطاقة النظيفة، فبحلول عام ٢٠٣٠ يكون قطاع الطاقة قادراً على تلبية كافة متطلبات التنمية الوطنية المستدامة من موارد الطاقة وتعظيم الاستفادة الكفء من مصادرها المتنوعة بما يؤدي إلى المساهمة الفعالة في دفع الاقتصاد.

نعمل بموجب توجيهات الحكومة المصرية

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعون لجذب السياح؟

– تمكنت السوق المصرية من جذب سيّاح جدد من جنسيات مختلفة وهذه النقلة النوعية من شأنها رفع معدلات الاشغال في الفنادق، ويمكن للزوار الاستفادة من الجولات السياحية لزيارة المتاحف والأهرامات والمعالم الأثرية الجديدة والمتنوعة.

نحن في الوقت الحالي نعمل بموجب توجيهات الحكومة المصرية بالتوجه نحو أسواق عالمية جديدة مثل الصين والهند وأوروبا. وجدير بالذكر انه يوجد الآن طيران مباشر لمدن الصين والهند وبعض بلدان جنوب شرق آسيا حيث يقام الكثير من المعارض الدولية.

علامة فارقة في السوق المصرية

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فندقكم؟ وما الذي يميزكم عن الفنادق الأخرى؟

– يعدّ الفندق علامة فارقة في السوق المصرية وأكثر ما يميزنا الخدمة الخاصة والراقية للنزلاء، فضلاً عن الأسلوب المرن في المعاملة والذي يعتمده فريق العمل حيث أن شعار الريتز كارلتون Ritz-Carlton هو «نحن السيدات والسادة في خدمة السيدات والسادة» وهذا ما يجعل الفندق الخيار الأول للنزلاء من جميع الجنسيات.

يحمل فندق النيل ريتز كارلتون بالقاهرة The Nile Ritz-Carlton, Cairo إرثاً من التقاليد والعراقة مع الرفاهية حيث يطل مباشرة على نهر النيل من جانب ومن الجانب الآخر على المتحف المصري وميدان التحرير وجامعة الدول العربية. ويقدم للنزلاء مكاناً فاخراً في قلب القاهرة، موفراً لهم أرقى وسائل الراحة حيث يضم الفندق أكثر من تسعة مطاعم مميزة ومنتجعاً صحياً فخماً مع خدمة لا مثيل لها.

أيضاً كون الفندق جزءاً من سلسلة فنادق «ماريوت العالمية»، يعزز من ثقله ومكانته عند نزلائه حيث يمكنهم الإنضمام الى برنامج خاص بالنزلاء الأوفياء Marriott Bonvoy والذي يقدم مزايا وخدمات كثيرة متعددة.

من جهة أخرى، يخضع الفندق للتجديد المستمر لضمان حسن الضيافة والرفاهية للنزلاء من جميع الجنسيات. وبهذه المناسبة، أود أن أتقدم بالشكر لشركة مصر للفنادق – الشركة المالكة لفندق النيل ريتز كارلتون على دعمها المتواصل والمستمر في هذا الشأن مما يوفر تجربة مميزة وفريدة من نوعها للنزلاء الفندق ولضمان راحتهم. ■



مصرف الإنماء
alinma bank

To be the fastest & most convenient bank in Saudi Arabia



فندق MONDRIAN الأفضل تصميماً في قطر



ميكيل إبراهيم

حددت مجلة كوندي ناست ترافيلر العالمية الشهيرة قائمة بأفضل الفنادق في قطر للعام ٢٠٢٢. وقد حصد فندق موندريان الدوحة MONDRIAN لقب الأفضل في التصميم حيث يُعد الفندق المُصنف ٥ نجوم من أفضل فنادق الدوحة ويعتبر وجهة أصحاب الذوق الراقي والباحثين عن الاستجمام والمتعة، وقد حقق له موقعه الفريد في منطقة بي لاجون، وسهولة الوصول منه إلى جزيرة اللؤلؤة الاصطناعية تفوقاً بين باقي الفنادق، ومع الكثير من المزايا والخدمات فهو يضم عدداً كبيراً من الغرف والأجنحة التي تناسب الأفراد والعائلات، تزينها ديكورات رائعة وتأثيث فاخر، قام بتصميمه المصمم العالمي **مارسيل واندرس**، ويوفر الفندق غرف سبا منفصلة للرجال والنساء، وغرفاً للمساج منها ما هو مخصص للأزواج، ومنها ما هو مخصص لجلسات الاسترخاء للأسرة، كما يوجد حمام تركي وغرف للياقة البدنية، إلى جانب عدد من المسابح منها بمياه دافئة ومنها مسبح ذو إطلالة.

فندق إنتركونتيننتال الأردن يصنع سحر العيد المجيد مع حفل إضاءة شجرة عيد الميلاد ٢٠٢٢

أعلن فندق إنتركونتيننتال الأردن رسمياً بدء احتفاله بالعطلة مع حفل إضاءة شجرة عيد الميلاد في العاشر من كانون الأول (ديسمبر)، والذي يمثل بداية موسم الكريسماس الرائع الذي طال انتظاره لعام ٢٠٢٢. خلال الحدث، اجتمع أكثر من ٢٠٠ ضيف من جميع شرائح المجتمع في ساحة الفندق، المليئة بالبهجة والدفء في أوقات المهرجان معاً.

كتقليد سنوي في فندق إنتركونتيننتال الأردن، قدم ٦٠ طالباً جميلاً من مدرسة الوردية / مرج الحمام أداءً رائعاً. لقد عرضوا أغاني عيد الميلاد الواضحة وحازوا على إشادة وتصفيق الجماهير المستمر الذي ملأ الأجواء بهتاف العيد الدافئة.

ملأت الإثارة الأجواء حيث اختلط نزلاء الفندق وزملاء العمل ومجتمع عمان مع بعضهم البعض حول الشجرة الطويلة الرائعة التي تتميز بزخارف عيد الميلاد اللامعة المتنوعة والإضاءة الاحتفالية.

نظراً لأن عيد الميلاد يتعلق بالمشاركة والعطاء، يتقدم فندق إنتركونتيننتال الأردن خلال الحدث للوفاء بالالتزام تجاه المجتمع من خلال إنشاء التجمعات باستمرار التي تعزز البنية الاجتماعية لمجتمعنا.



استطاع بفضل إدارته الحكيمة ورؤيته الثاقبة من جعل شيراتون جراند الدوحة جزءاً من نجاح دولة قطر

بلال القادري رئيساً لمجلس ماريوت العالمية لريادة الأعمال في قطر



تم تعيين مدير عام فندق ومنتجع شيراتون جراند الدوحة **بلال القادري** رئيساً لمجلس ماريوت العالمية لريادة الأعمال في قطر Marriott Business Council Qatar اعتباراً من ١ فبراير ٢٠٢٣.

وبهذه المناسبة، هنأ فريق شيراتون جراند الدوحة السيد **القادري** الذي شغل منصب نائب رئيس مجلس إدارة المجلس منذ عام ٢٠١٩ وكان عضواً نشطاً على مرّ السنين حيث كانت له العديد من المساهمات الملحوظة، متمنين له التوفيق والنجاح في منصبه الجديد.

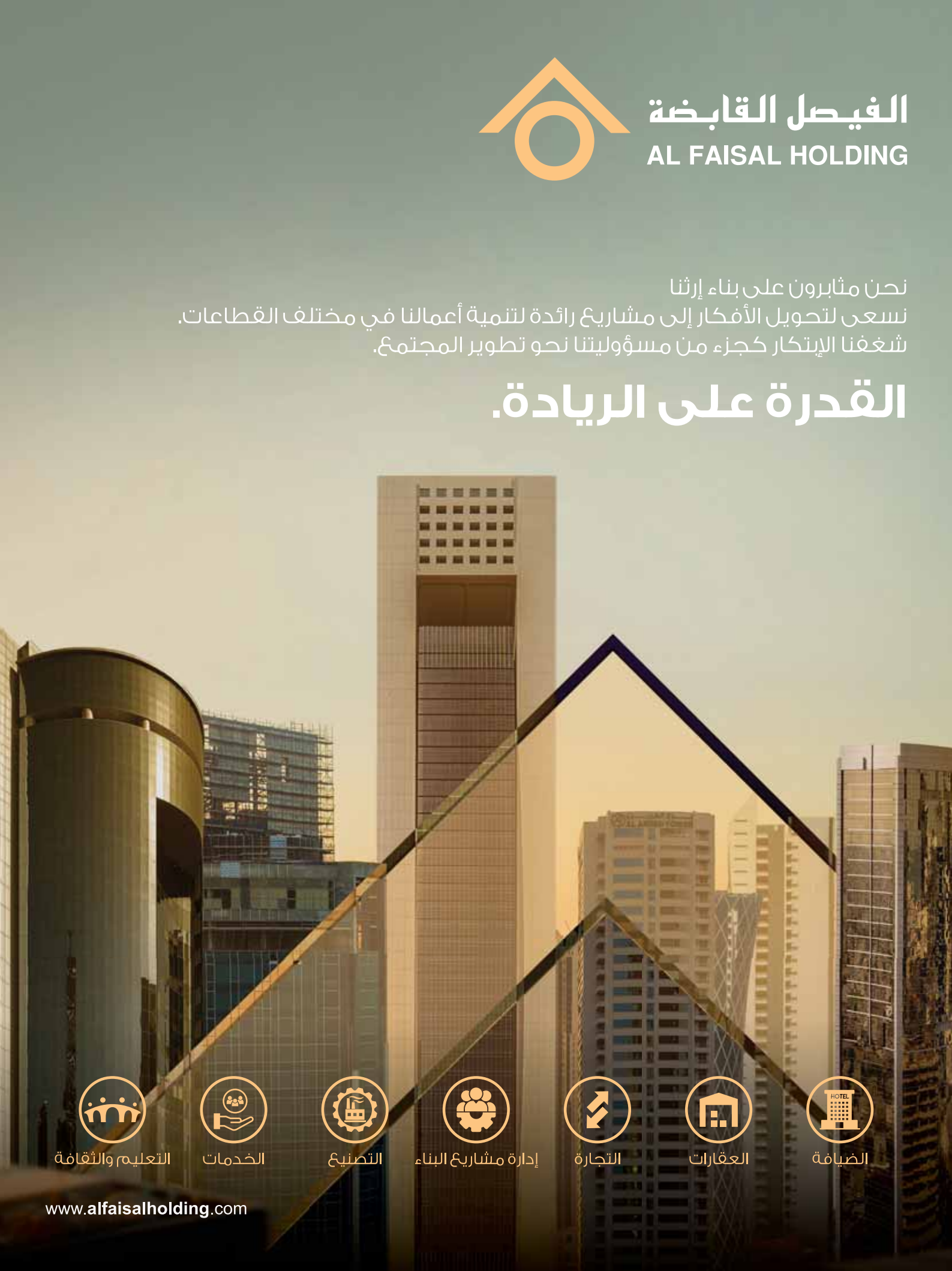
والمعروف أن مجالس ماريوت العالمية لريادة الأعمال تؤمن بالمساهمة في رفاهية المجتمع وقد نجحت في خدمة المجتمع بحماس كبير لسنوات.

وكان السيد **القادري** قد حصد مؤخراً جائزتي «أفضل مدير عام على مستوى المنطقة» و«المدير العام الأكثر قيمة على مستوى المنطقة» لعام ٢٠٢٢ خلال حفل توزيع جوائز المدراء العامين العالمية GM Awards، وهو الذي استطاع بفضل إدارته الحكيمة ورؤيته الثاقبة وشغفه اللامتناهي من جعل شيراتون جراند الدوحة جزءاً لا يتجزأ من قصة نجاح وتطور دولة قطر وأحد أفضل الوجهات المتميزة في الدوحة نظراً لما يتحلى به من تصميم معماري جذّاب وتصاميم داخلية فاخرة، فضلاً عن خدمات الاستضافة الاستثنائية.

شيراتون جراند الدوحة: دائرة النساء تستضيف تجربة جديدة

تستمر دائرة النساء، إحدى مبادرات فندق شيراتون جراند الدوحة لدعم وتمكين المرأة بالتعاون مع أناهي، في جمع النساء، معاً من أجل توفير بيئة آمنة وفعاليات وأحداث فريدة، حيث أقامت مبادرة دائرة النساء في فندق شيراتون جراند الدوحة، وذلك ضمن فعاليات شهر يناير وبمشاركة أكثر من ٦٥ امرأة من الدوحة، فعالية جديدة تحمل عنوان: «النساء في اليوغا»، برعاية لوكسيتان أون بروفانس – وبالشراكة مع مدربة اليوغا والبيلاتس **كلوديا غيرا**. تمكنت المشاركات من الاستفادة من الخدمات المجانية التي قدمتها شركة لوكسيتان أون بروفانس. تأتي هذه الفعالية المميزة «النساء واليوغا» بدعم من شركة لوكسيتان أون بروفانس (PROVENCE EN L'OCCITANE) حيث تمكنت الشركة من خلال عملها في بوركينا فاسو من تمكين النساء اللواتي يصنعن زبدة الشيا الخاصة بها من كسب المزيد من الاستقلالية حيث ساعدتهم في الحصول على قروض صغيرة والمشاركة في برامج محو الأمية وتعليم أطفالهن. وفي كل عام، تباع مجموعة من منتجات الشركة لغاية جمع الأموال لتعزيز القيادة النسائية في المجتمع. قد تبدو هذه خطوات صغيرة إلا أنها يمكن أن تحدث فارقاً كبيراً.




الفيصل القابضة
AL FAISAL HOLDING
نحن مثابرون على بناء إرثنا
نسعى لتحويل الأفكار إلى مشاريع رائدة لتنمية أعمالنا في مختلف القطاعات.
شغفنا الإبتكار كجزء من مسؤوليتنا نحو تطوير المجتمع.
القدرة على الريادة.
الضيافة
العقارات
التجارة
إدارة مشاريع البناء
التصنيع
الخدمات
التعليم والثقافة
www.alfaisalholding.com

يزن أبو الراغب

(فنادق سانت ريجيس - عمّان ودبليو - عمّان وفندق المنارة سرايا - العقبة):

المحافظة على معايير موحدة والارتقاء بجودة الخدمات وتعزيز ثقة نزلائنا



أوضح يزن أبو الراغب مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفنادق الثلاثة، في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» على هامش معرض سوق السفر العالمي – لندن، إن النتائج التي حققها القطاع السياحي الأردني هذا العام فاقت التوقعات نظراً للتقدم الحاصل بعد تداعيات جائحة «كورونا» والإقفال العام في المرحلة الماضية، فقد تمكنت المملكة الأردنية من استقطاب وافدين جدد في مختلف المواقع. وذكر أبو الراغب أن الفنادق الثلاثة التالية التي يمثلها وهي سانت ريجيس ودبليو والمنارة سرايا تتوزع بين العاصمة عمان والعقبة ويحاول القيمون عليها جعلها مكمّلة لبعضها البعض رغم الطابع المختلف لكل منها وما تقدمه من خدمات راقية تناسب جميع النزلاء وتطلعاتهم واحتياجاتهم، كما لفت إلى أن استراتيجية الفنادق تعتمد على معايير موحدة في تقديم الخدمات اذ تعتبر هذه الفنادق الخيار الأول للإقامة المريحة والفاخرة.

■ **كيف تقومون أداء القطاع السياحي في الأردن خلال العام ٢٠٢٢؟**

– فاقت النتائج التي حققها القطاع السياحي هذا العام التوقعات بعد التعافي من التداعيات السلبية للجائحة على الحركة السياحية خلال المرحلة الماضية. كما تمكنت الأردن من جذب أعداداً جيدة من الوافدين لأغراض مختلفة.

نحاول أن تكون هذه الفنادق مكملة لبعضها البعض

■ **هل تحقق الفنادق الثلاثة التي تتولون إدارة تسويقها نوعاً من التكامل فيما بينها؟**

– الفنادق التي نمثلها ذات مواقع مختلفة تتوزع بين العاصمة عمّان والعقبة، وبالتالي، نحاول أن تكون هذه الفنادق مكملة لبعضها البعض رغم توزعها الجغرافي بحيث أن الوجهة الأولى للوافدين تتركز في العاصمة بحكم وجود المطار (مطار الملكة علياء الدولي) وبعد قضاء عدة أيام في العاصمة ينتقلون إلى مدن مختلفة وتنتهي بهم الرحلة إلى منطقة العقبة. وبالتالي الفنادق التي نمتلكها في العاصمة لكل منها طابع مختلف وخاص بها وتتركز في مناطق مختلفة وتوفر خدمات راقية تحاكي تطلعات النزلاء واحتياجاتهم.

■ **ما هي الخطة التسويقية المعتمدة للمحافظة على المستويات نفسها من نسب الاشغال؟**

– تتركز الاستراتيجية في المحافظة على معايير موحدة في تقديم الخدمات للعملاء الذين يتخذون من فنادقنا الخيار الأول للإقامة حرصاً منا على الارتقاء بجودة الخدمات المتوفرة لدينا وتعزيز ثقة المتعاملين معنا بأنهم سيتلقون الخدمة نفسها في كل مرة. ■

أحمد نجيب (مجموعة إشراق للضيافة):

حصدنا نتائج جيدة أعلى من تلك المحققة العام الماضي بنسب تتراوح بين ١٥ و٢٠٪



من اليمين: أحمد نجيب وجوزيف كرم

تقوم شركة إشراق للضيافة (Ishraq Hospitality) بإدارة قسم الأصول والضيافة في مجموعة محمد وعبيد الملا، وتتمتع المجموعة بخبرة تزيد عن عقد من الزمن في إدارة أرقى سلاسل الفنادق العالمية في دبي، وتتميّز باعتماد أفضل المعايير الدولية في قطاع الضيافة إلى جانب اعتماد التقاليد الراسخة والقيم.

وللمزيد، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع أحمد نجيب مدير إدارة المبيعات في الشركة الذي ذكر أن المجموعة تضم حالياً ٨ فنادق في إمارة دبي وهي موزعة على فئتي ثلاث وخمس نجوم بالإضافة إلى فنادق أربع نجوم تتوزع على شقق فندقية في مواقع مختلفة في إمارة دبي، ولفت السيد نجيب إلى أن النتائج المحققة هذا العام تنبئ بالتفاؤل إذ بلغت بين ١٥ و٢٠٪ في معدلات الإشغال، أما عن النظرة المستقبلية فهي تسعى إلى تحقيق نتائج أفضل ومعدلات إشغال أكبر إلى جانب توسيع محفظتها من خلال إضافة فنادق جديدة بعد التوقيع على اتفاقية التوسيع في معظم أسواق الشرق الأوسط.

■ **كم يبلغ عدد الفنادق التي تنضوي تحت مجموعة إشراق؟**

– تضم المجموعة حالياً ٨ فنادق في إمارة دبي وتتوزع بين فئات ثلاث وخمس نجوم على الشكل التالي إثنان من سلسلة فنادق كراون بلازا في الديرة وجميرا. أما فنادق الأربع نجوم تتوزع بين شقق فندقية على طريق آل مكتوم الدولي وفندق هوليداي إن، بالإضافة إلى أربعة فنادق هوليداي إن اكسبريس في مواقع مختلفة في الإمارة ومن فئة الثلاث نجوم.

■ **كيف تقومون نتائجكم ومعدلات الإشغال المحققة خلال العام ٢٠٢٢؟**

– فاقت معدلات الإشغال الأهداف الموضوعة لهذا العام وتمكنا من حصد نتائج جيدة أعلى من تلك المحققة العام الماضي بنسب تتراوح ما بين ١٥ و٢٠٪.

■ **ما هي الاستراتيجية الموضوعة للعام ٢٠٢٣؟**

– تتركز الأهداف الرئيسية للاستراتيجية الموضوعة للعام ٢٠٢٣ على تحقيق معدلات إشغال أعلى، إلى جانب توسيع المحفظة من خلال إضافة فنادق جديدة في إمارة دبي وعدد من الفنادق في مصر وسلطنة عمان تحت علامة هوليداي إن إكسبريس التي تنضوي تحت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال (IHG) بعد التوقيع على اتفاقية لتوسيع محفظة المجموعة في معظم أسواق الشرق الأوسط. ■

STAYBRIDGE SUITES

AN IHG® HOTEL

AL KHOBAR

The comfort of the home you desire,
and all the little details that you need

راحة المنزل التي تتمناها
و كل التفاصيل الصغيرة
التي تحتاج اليها



Special discount for this Ad holders
code: SBS22
For reservations and inquiries.
Please contact via one of the following:
Phone: +966 138196500
Email: reservation. sbskhobar@ihg.com
Website: staybridge.com/al_khobar

خصم خاص لحاملي الإعلان
باستخدام الكود: SBS٢٢
للحجز والاستفسار.
يرجى التواصل عبر إحدى الوسائل التالية :
الهاتف: ٠٠١٣٨١٩٦٥٠٠ +
البريد الالكتروني: reservation.sbskhobar@ihg.com
الموقع الالكتروني: staybridge.com/al_khobar

Staybridgesuites.com/al_khobar

+966 13 819 6500



@StaybridgeSuitesALKhobar



فندق فوربوينتس باي شيراتون - الدوحة

طراز جديد للسفر



رامي الجعبري (مدير عام فندق فوربوينتس باي شيراتون – الدوحة):

التطور العمراني غير المسبوق جعل من الدوحة محط جذب للسياح من مختلف دول العالم

نوفر خدمات فريدة من نوعها تساعد على جذب المزيد من السياح العالميين
فندق فوربوينتس باي شيراتون – الدوحة – FOUR POINTS BY SHERATON DOHA من الفنادق الرائدة التي استطاعت أن تجد لنفسها مكانة مرموقة على خارطة الضيافة من خلال مجموعة من الخدمات التي تتسم بالكفاءة والحرفية من خلال طاقم مهني يمتلك الخبرة والمهارة الفنية باحترافٍ مبهر.

رامي الجعبري مدير عام الفندق قال في حوار لمجلة البيان الاقتصادية إن استضافة دولة قطر للحدث الرياضي الأضخم، كانت له انعكاسات إيجابية من كافة النواحي، فبطولة كأس العالم لكرة القدم 2022 جعلت المعنيين بالأمر يبذلون ما بوسعهم لإنجاحها من خلال الإستثمارات الضخمة في البناء وتشييد الملاعب وإقامة الفنادق والمجمعات التجارية وغيرها، إضافة إلى ما حققته على مستوى قطاع الضيافة من استقطاب لأضخم العلامات الفندقية العالمية للاستفادة من الفرص المتاحة، هذا إلى جانب ما بذلته الدولة من جهود وحسن تنظيم لاستضافة الفعاليات الرياضية والمؤتمرات.

فالنجاح الباهر الذي حققته البطولة يُعد إنجازاً تاريخياً وسابقة لم تحصل في أي منطقة عربية، وفي سياق آخر علّق السيد **الجعبري** على أن دخول علامات تجارية جديدة يغني القطاع الفندقي ويجعله متنوعاً يرضي جميع الأذواق كما أن الخيارات المتنوعة من الفنادق من شأنها أن تلبي كل المتطلبات والاحتياجات للزوار. وتطرق بعد ذلك لأهمية علامة فوربوينتس التي تنضوي تحت شبكة فنادق ماريوت العالمية لتكرس منهجية العمل ذاتها التي توفر أرقى الخدمات لضيوف الفندق وبالتالي لزوار دولة قطر بما يتلاءم مع تحقيق "رؤية الدولة 2030".







الجودة التي لا تضاهى مع لمسة عصرية





■ **استضافة بطولة كأس العالم أعاد إحياء تألق قطاع الضيافة في دولة قطر، هل أتت النتائج بحسب توقعاتكم؟**

- ساهمت استضافة دولة قطر لبطولة كأس العالم في تسويق الدولة عالمياً، إلا أنه في الوقت نفسه لا يجب صرف النظر عن الجهود التي بذلها المعنيون في إنجاح هذا الحدث الضخم والاستثمارات الضخمة التي ضخت لبناء وتشييد الملاعب والفنادق والمجمعات التجارية إلى جانب توفير بنية تحتية متطورة تتماشى مع متطلبات الحدث العالمي.

ومن جهة أخرى، وبفضل جاذبية قطاع الضيافة نجح في استقطاب أفضل العلامات الفندقية العالمية التي تسابقت للعمل في السوق القطري بهدف الاستفادة من فرص النمو الواعدة. في حين أن التطور العمراني غير المسبوق جعل من الدوحة محط جذب للسياح من مختلف دول العالم كما عزز آفاق النمو في القطاع الفندقي لمرحلة ما بعد المونديال نتيجة تعزيز الجاذبية السياحية والفندقية للدولة. وأثبتت قطر من خلال كأس العالم 2022 جاهزيتها وقدرتها على استضافة أضخم الفعاليات الرياضية والمؤتمرات باختلاف أنواعها، كما أشاد العديد من الوافدين بالقدرات الضخمة وحسن التنظيم سواء على مستوى إصدار تأشيرات الدخول في جميع منافذ الدولة، إلى جانب الخدمات الراقية والفعاليات المميزة التي رافقت هذا الحدث الرياضي.

وجدير بالذكر، أن إنشاء هذا الحدث دون تسجيل أي ملاحظة سلبية دليل على الإمكانات الهائلة المتوفرة ويعد إنجازاً تاريخياً لدولة قطر.

دخول علامات تجارية جديدة بمثابة تكامل للقطاع الفندقي

■ **استقطبت قطر مؤخراً مجموعة من العلامات الفندقية العالمية هل يشكّل ذلك منافسة أم تكامل مع العلامات الموجودة سابقاً؟**

- دخول علامات تجارية جديدة يأتي بمثابة تكامل للقطاع الفندقي ككل كما تتيح للوافد تنوعاً في الخيارات بما يتلاءم مع الأهداف والأذواق المختلفة للسياح الأجانب. وبالتالي، الخيارات المتنوعة من الفنادق الفاخرة والمتوسطة ومنخفضة التكلفة من شأنها تلبية جميع احتياجات الزوار وتزيد من جاذبية القطاع السياحي والفندقي لدولة قطر.

المساهمة في تحقيق "رؤية قطر 2030"

ما هي الخطط المستقبلية التي تطمحون إلى تحقيقها؟

- تنضوي علامة فوربوينتس تحت مظلة فنادق ماريوت العالمية ومستمرون بالنهج نفسه في توفير خدمات راقية ومميزة ترتقي بمستوى الضيوف وزوار الفندق ودولة قطر.

إلى جانب استكمال دورنا الريادي والمساهمة في تحقيق "رؤية قطر 2030" من خلال توفير خدمات فريدة من نوعها تساعد على جذب المزيد من السياح العالميين.







محمد شبيل (مدير عام فندق ذا كيرف THE CURVE):

اختياراتنا الصائبة تجعلنا دائماً في صدارة القائمة



باعتباره واحد من أحدث إضافة لقطاع الضيافة والسياحة في قطر، يقدم فندق ذا كيرف للضيوف مجموعة من المناظر الخلابة المحاطة بالموقع المتميز، ويوفر التصميم الداخلي الحديث بيئة مريحة لاستيعاب رجال الأعمال والسياح على حدٍ سواء. ومن أبرز مميزاته موقعه الاستراتيجي في قلب الدوحة ما يجعله الوجهة المثالية لاحتضان كل ما تقدمه المدينة.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع المدير العام للفندق محمد شبيل، أحد القيادات الموهوبة، أكد حصول انتعاشة قوية للقطاع السياحي في الدولة بعد استضافتها لبطولة كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢ وتحقيقها ايرادات كبيرة ما شكل منافسة في القطاع الفندقي من حيث جودة الخدمات والعروض المميزة المقدمة. مشدداً على أنهم في طليعة الفنادق التي قدمت خدمات تليق بنزلائها خلال البطولة.

وبعد تمديد صلاحية بطاقة هيا لغاية ٢٤ يناير ٢٠٢٤ من جانب وزارة الداخلية القطرية لفت شبيل إلى مواكبة الفندق للحدث حيث سيكون على استعداد دائم لاستقبال الوفود وتقديم تجربة لا مثيل لها من الخدمات.

وفي معرض حديثه، أعرب شبيل عن اعتماد استراتيجية أساسها التجديد والابتكار والعمل على وضع خطط تسويقية تحاكي تطلعات النزلاء بحكم تجربتنا التي تزيد عن ١٥ عاماً.

■■■ فندق ذا كيرف THE CURVE هو بيتك بعيداً عن الوطن ■■■

■ كيف تقيّمون واقع القطاع السياحي في بلدكم، وكيف تقرأون انعكاس الأوضاع الاقتصادية مثل التضخم، الأزمة الروسية – الأوكرانية والتغيّر المناخي على السياحة بشكل عام؟

– شهدت قطر انتعاشة قوية في القطاع السياحي بعد استضافتها لبطولة كأس العالم لكرة القدم ٢٠٢٢، حيث استقبلت ما يزيد عن ٢ مليون و١٣٦ الف زائر وذلك حسب احصائيات قطر للسياحة. كما شكل الحدث التاريخي تهافتاً كبيراً بين الفنادق لتقديم خدمات ذات جودة عالية ومجموعة من الباقات والعروض المميزة لجذب الوافدين. كما تصدّر THE CURVE قائمة الفنادق التي قدمت خدمات مميزة تليق بنزلائها وتتماشى مع مختلف الأذواق والجنسيات.

نواكب الأحداث

■ ما هي أبرز محركات نمو القطاع السياحي في المستقبل؟

– بعد اعلان وزارة الداخلية القطرية تمديد صلاحية بطاقة «هيّا» للمشجعين والمنظمين الخاصة بكأس العالم قطر ٢٠٢٢، حيث سيتم بموجبه السماح لحامليها بدخول دولة قطر حتى ٢٤ يناير ٢٠٢٤، سنكون على أتم الاستعداد لاستقبال الزوار والحرص على تقديم أفضل الخدمات لهم للاستفادة من تجربة لا مثيل لها.

ومن جهة أخرى، فازت دولة قطر باستضافة كأس آسيا ٢٠٢٣ لكرة القدم وسباق فورمولا ١ للسيارات وغيرها من الاحداث المتنوعة التي من شأنها تعزيز الجانب السياحي في الدولة وتدفق المزيد من الزوار للمشاركة في الفعاليات الكبرى.



تجديد وابتكار

■ هل من استراتيجية جديدة ستتبعون لجذب السياح؟

– ترتكز استراتيجيتنا على مواكبة الاحداث مع حرصنا على التجديد والابتكار في كل ما نقدمه لنزلائنا، كما نعمل على وضع خطط ترويجية وتسويقية للخدمات والعروض التي تحاكي تطلعات العملاء انطلاقاً من تجربتنا التي تزيد عن ١٥ عاماً واختياراتنا الصائبة التي تضعنا دائماً في صدارة القائمة.

موقع استراتيجي

■ هل لنا بفكرة عن مقومات فندقكم؟ وما الذي يميّزكم عن الفنادق الأخرى؟

– يتميز فندق ذا كيرف بموقعه الاستراتيجي في قلب الدوحة ويقدم اطلالة مميزة على بحر الخليج الغربي، ويتوافر فيه واحد من أجمل وأروع المسابح على السطح الموجودة في الدوحة، كما يضم انواعاً متعددة من الغرف والشقق الفندقية من حيث المساحة والاطلالة وهذا ما يميزه عن باقي الفنادق في العاصمة. كذلك يضم صالة رياضة شاملة ومقاهي ومطاعم لعلامات تجارية عالمية ويستقبل النزلاء بالليلة والأشهر والسنة، كما يوفر كل ما يحتاجه النزيل من مطبخ ومعداته وصالة جلوس ومسجد وإنترنت عالي الدقة وكذلك موقف للسيارات. فبكل اختصار «فندق ذا كيرف هو بيتك بعيداً عن الوطن». ■

إقامة في قلب الدوحة بإطلالة على بحر الخليج الغربي
مع أرقى وسائل الراحة



THE Curve
HOTEL فندق ذا كيرف

يتميز فندق ذا كيرف بكونه في قلب الدوحة يطلّ على بحر الخليج الغربي كما يوفر أجمل المسابح وأروعها الموجودة على الأسطح في الدوحة ويضم أنواعاً مختلفة من الغرف والشقق بحسب الطلب ويؤمن جميع احتياجات النزيل من مطبخ ومعداته وصالة جلوس ومسجد وإنترنت عالي الدقة وصالة رياضية شاملة ومقاهي ومطاعم ويستقبل النزلاء بالليلة والأشهر والسنة.

لمزيد من المعلومات والحجز يرجى الاتصال على ٠٠٧٨٨٨٨٤٤٧+
أو إرسال ايميل على Reservation@thecurvehotel.qa
أو زيارة موقعنا الإلكتروني: www.thecurvehotel.com.qa



أشرف هنداوي
شادن – العلا



عهد الصنيع
ROSEWOOD



م. أشرف كامل
منطقة جدة التارخية (البلد)



حليم شامل غبار
الوطنية للسياحة وقصر أبها

أشرف هنداوي (SHADEN RESORT المملكة العربية السعودية):

يسجل منتجع شادن معدلات إشغال ممتازة وصلت إلى ٩٥٪

يعد منتجع شادن – العلا SHADEN RESORT من أفخم منتجعات العلا التي تتميز بالرقي والفخامة، كما يوفر إقامة ممتعة للنزلاء بتقديم أفضل الخدمات، بالإضافة إلى سلسلة مطاعم يقدم فيها أشهى أنواع الطعام، فضلاً عن توفير مسبحين والعديد من الأنشطة الترفيهية.

وفي حوار خاص مع **أشرف هنداوي** مدير عام المنتجع أفصح عن ما يسجله المنتجع من معدلات إشغال ممتازة بلغت ٩٥٪، كما أنه سيشهد إقبالاً لحضور «شتاء طنطورة»، وهو أول مهرجان موسيقي يقام في المملكة مع توفير ميزة الطيران المباشر من العديد من الدول المجاورة إلى العُلا. ولتعزيز الدور السياحي لمنطقة العلا وتسليط الضوء عليها، كان لا بد من أن تقدم الحكومة والجهات المختصة الدعم الوافي لتنشيط السياحة وتحويل العُلا إلى مركز مهم يجذب السياح، أما في ما خص المرحلة المستقبلية فهناك نظرة خلاّقة نحو رفع مستويات الخدمة وافتتاح عدد من الفنادق والمنتجعات الضخمة لتقديم راحة لامتناهية للنزلاء نظراً للجهود المبذولة التي تصب في مصلحة المنطقة ككل ضمن إطار التعاون بين مجموعة الفنادق الموجودة فيها. ومن جهة أخرى، أشار هنداوي أن المشاركة في معرض سوق السفر العالمي في دورته الحالية وللعام الثاني على التوالي هي خطوة إيجابية في مجال التسويق للعلامة التجارية والتعريف بالعوامل السياحية المتوفرة، ولفت أخيراً إلى أن رؤية المملكة ٢٠٣٠ هي خطة مستقبلية مهمة لتعزيز موقع المملكة ومكانتها في بناء مجتمع ناشط ما يؤشر إلى مزيد من التطور والتقدم من أجل تحقيق أهداف الاستراتيجية الجديدة.

حليم شامل غبار (الوطنية للسياحة وقصر أبها):

فندق قصر أبها مقصد للعديد من الملوك لأكثر من ٣٠ عاماً

الشركة الوطنية للسياحة (سياحية) SYAHYA هي مجموعة فنادق ومنتجعات تتوزع بين فئات ٣ و٤ و٥ نجوم، تقدم الخدمات السياحية بطريقة إبداعية وفق معايير مبتكرة وذلك في مدينة أبها الساحرة ومن بين الفنادق ذات الموقع الاستراتيجي والفخامة المطلقة فندق قصر أبها الذي يقع على حافة بحيرة السد ويبعد ١٠ دقائق عن مطار أبها، وهو فندق ٥ نجوم تميزه التصاميم العصرية والديكورات بالإضافة إلى تقديمه أفضل الخدمات ووسائل الترفيه التي تجعله ذا وجهة سياحية فريدة.

وللمعلومات عن الشركة والفندق حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» **حليم شامل غبار** مدير التشغيل في الشركة ومدير عام الفندق فأوجز بلمحة عن الشركة ومميزاتها وعن الفندق وتصاميمه. وحول معرض سوق السفر العالمي في لندن، أوضح أن رؤية ٢٠٣٠ جعلت المملكة تبذل كل الجهود لتعزيز السياحة وبخاصة المشاركة في الفعاليات كافة، ما يتيح الفرصة أمام الزوار إكتشاف إمكانيات المملكة السياحية.

عهد الصنيع (ROSEWOOD – جدة):

روزوود جدة فندق عصري مميز للأعمال والترفيه مستوحى من المدينة القديمة وتقاليدها

يقع فندق ROSEWOOD الفاخر في جدة ويتميز بإطلالات بانورامية على البحر الأحمر، وهو يضم ٣ مطاعم و٥ غرف للاجتماعات ومسبحاً على السطح، كما أنه مزيج بين التصميم الرائع والرقي الفريد ويعتبر مثالياً للمسافرين من رجال الأعمال والسياح ويقع على كورنيش جدة أحد أكثر مناطق المدينة إثارة للإعجاب.

وللمعلومات أكثر عن أوضاع الفندق ومميزاته حاورنا مدير إدارة المبيعات والتسويق في الفندق **عهد الصنيع** فأشار إلى أن قطاع السياحة يشهد نمواً سريعاً بفضل جهود الحكومة السعودية وذلك وفق رؤية ٢٠٣٠ وبما يتماشى مع التنمية المستدامة ودعم الاقتصاد، مؤكداً أن عام ٢٠٢٢ كان ممتازاً بالنسبة لقطاع السياحة وبخاصة إعطاء التأشيرات للوافدين من الدول الأوروبية وغيرها مع الشكر الجزيل لوزارة السياحة على جهودها لإثبات موقع المملكة على الخارطة السياحية العالمية. كما ذكر الصنيع بعض مواصفات الفندق من ناحية التصميم الأنيق والفخامة والخدمة الممتازة، ولفت إلى أنه الأول بين فنادق جدة في توفير خدمة الخادم الشخصي وعلى مدار الساعة.

المهندس أشرف كامل (منطقة جدة التارخية (البلد)):

نشجع الناس على زيارة المملكة العربية السعودية وتحديداً جدة البلد التي توفر للزوار تجربة فريدة ومميزة

جدة التاريخية تعرف حالياً باسم جدة البلد وتقع في وسط المنطقة كما تتميز بالمعالم الأثرية الرائعة، حيث كانت من أهم المدن في الحجاز طوال فترة التاريخ الإسلامي بالإضافة إلى الفن المعماري الجميل الذي يجعلها مختلفة عن باقي المدن المنتشرة على ساحل البحر الأحمر فضلاً عن الحارات القديمة والأسواق والمساجد التاريخية والبيوت القديمة. و لقد كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء خاص مع المهندس **أشرف كامل** المدير التنفيذي لمنطقة جدة التاريخية، أورد خلاله أنه يتم التركيز على الطابع التراثي والواجهة البحرية للمنطقة وكذلك الاهتمام بالسكان، وبمجرد إدراج هذه المنطقة ضمن قائمة مواقع التراث العالمي من قبل اليونسكو، يجب المحافظة على تصاميم الأبنية الخارجية وترميمها بالطريقة نفسها لإظهار هذا الطابع المميز والأصيل بالإضافة إلى نمط حياة الناس فيها. فمن جهة خضع فريق العمل المؤلف من عدد من المهندسين المحليين لدورات تدريبية إلى أن أصبحوا محترفين في ترميم الأبنية مع الحرص الدائم على العناية بالسكان في ظل الورش القائمة. ومن جهة أخرى أوضح كامل أهمية دعم صندوق الاستثمارات العامة للمشروع من خلال شركة تطوير تابعة له تتعاون مع جهات عدة في سبيل ترميم جدة البلد وذلك بتطبيق برنامج جدة التاريخية التابع لوزارة الثقافة، وبالتالي أكد أن النشاط الحالي يتركز على عملية الترميم في هذه المنطقة لما لها من أهمية كذلك للوقت الذي ستستغرقه للإنتهاء من تنفيذ الجزء الأكبر من المشروع فقد يصل إلى حدود ١٥ عاماً.

وأخيراً يُشجع المهندس **كامل** الناس على زيارة المملكة وبخاصة منطقة البلد لما توفره من تجربة فريدة ومميزة نظراً لعراقة المدينة وتنوعها الثقافي والتاريخي.

Zaher Bizri

(Director of Sales & Marketing Mansard Riyadh, a Radisson Collection):

We want to represent Saudi Arabia from a new perspective



Mansard is Radisson's new luxury 5-star hotel in Riyadh, which is inspired by French design. This stylish hotel offers 191 accommodations from luxury single guest rooms to three bedroom penthouse villas. The beautiful design makes Mansard Riyadh one of the best hotels in Riyadh. The hotel caters to the needs and whims of its valued guests. Located in the new heart of the city, the hotel is situated along the new metro line with easy access to King Khalid International Airport and the King Abdullah Financial District. Zaher Bizri, Director of Sales & Marketing at Mansard Riyadh, a Radisson Collection, was among the prominent people who participated at WTM in London along with several of his colleagues. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of the event, Bizri gave us a comprehensive idea about the hotel and talked about their strategy for 2023. Bizri said that they are eager to promote Mansard and Saudi Arabia as a destination. Following is an extract from the interview.

• Can you give us an idea about Mansard Riyadh & its characteristics?

- Mansard Riyadh, a Radisson Collection Hotel is Radisson's new luxury five star hotel in Riyadh. Located in the heart of Riyadh in Ar Rabi and close to King Abdullah Financial District with easy access to shopping and restaurants, this new hotel has 191 rooms including serviced apartments and duplex villas, and it draws inspiration from the incredible squares of Paris, including Concorde, Opéra and Vendôme, and the signature Mansard roofline of Paris in the mid-1800s. Mansard roofs feature two slopes on every side, with the lower slope being considerably steeper than the upper. The architectural design has become a defining part of the Paris skyline and now, we get it in Riyadh. Radisson is the luxury collection of the Rezidor Hotel Group and has 18 hotels around the globe. It has plans to grow from 18 to 32 hotels in one year; thus, the company is growing and our presence in Saudi Arabia is so strong. Mansard is the second Radisson Collection Hotel in Riyadh, following Nofa Resort, and with its innovative way to do hospitality, it has dining brand experience which means we are franchising all our restaurants to be branded names. We already launched Sadelle, which is an all-day dining restaurant. The New-York-inspired concept, which first opened in downtown Manhattan in 2016, is a lifestyle as much as a restaurant, combining exceptional food, dynamic and charismatic service, and a glamorous, lively ambiance courtesy of the visionary designer Ken Fulk. Also, we are opening one of New York's popular Italian restaurants, Carbone which is famous for its take on American-Italian dishes served in an elegant and welcoming atmosphere. The restaurant has one Michelin star and is popular with everyone from celebrities to TikTokers.

Thus, as Mansard Riyadh, we are representing something special and unique and it is in our identity. Today, the new generation of Saudi Arabia don't want to go to a traditional place where they can enjoy good meal, but they want to go to branded names that they have experienced before in different parts of the world.

• Do you have plans to participate in other exhibitions and forums similar to WTM?

- Absolutely, especially that the Saudi Tourism Authority is doing a great job and being part of the development that is taking place in Saudi Arabia, we will definitely be attending other travel shows which we are really eager to join to promote our hotel and Saudi Arabia as a destination, as well as to consolidate among the luxury collection like Four Seasons, Rixos, Ritz, Peninsula, Shangri-La, etc..

• What will be your strategy for 2023?

- Our strategy will focus on representing Saudi Arabia from a new perspective starting from the accommodation to staying in hotels experience and the fine dining experience. We are helping the Saudi Vision 2030 to take shape with the facilities that we are offering. Thus, we will work on attracting more visitors to come and experience Saudi Arabia and especially the Radisson Collection.

Rishab Sahney

(Commercial Director Salwa Beach Resort Qatar):

We want to position Qatar as a hub to discover where cultural authenticity meets modernity



Rishab Sahney, Commercial Director at Salwa Beach Resort Qatar, is an experienced revenue management professional with a demonstrated history of working in the hospitality industry. In his current role, he is responsible for successful implementation of strategies and tactical commercial decisions that lead to growth of their market share and revenue targets. He owns a comprehensive understanding of revenue management, pricing, distribution and strategic planning. Al Bayan Magazine conducted an interview with Sahney in which he talked about the purpose behind their participation at WTM and gave us an idea about their strategy during 2023. He further shed light on how QTA is promoting the country as a destination. Below is the Q & A.

• What is the added value behind your participation at WTM?

- Qatar Tourism is looking at increasing the footprint into the international market by three folds. We have seen over the last six months tourists and charters that are coming into Qatar and thus participating in such an important exhibition like WTM has a significant value to support the strategy and at the same time showcase our iconic leisure resort with water park to the potential target audience

• In your opinion, what will be the situation of the tourism sector after FIFA World Cup 2022?

- 2022 is a big milestone for Qatar with the FIFA world cup; however, it played as a vital aspect to open the road to more happenings and big events in 2023. Naming few, you have the Q1 focus on wedding tourism with the Wedding Expo in March along with the 2023 AFC Asian Cup, the Horticultural Expo 2023, the Geneva International Motor Show, and the Formula 1 Qatar Grand Prix. Exciting days coming ahead and we look forward to support the country and provide the highest of service and facilities to the guests coming to attend.

• What will be your strategy as Salwa Beach Resort during 2023?

- We are working on long stay offers for the international market especially that we have the Desert Falls Water & Adventure Park which is considered one of the largest theme parks in the Middle East, and offers a lineup of activities, full of fun and excitement for all. This gives the full family holiday perspective.

• How is Qatar Tourism Authority promoting the country as a destination?

- QTA has explored the most effective ways to build on the strong foundations that have been laid for the tourism sector, in order to position Qatar as a hub to discover - where cultural authenticity meets modernity, where the sand meets the sea, and where people of the world come together to experience unique offerings in culture, sports, business and family entertainment. QTA has put a strategy that lays out plans and measures that are designed to ensure favorable experiences at every touch point of the visitor's journey. These include programs to facilitate interactions and shared experiences between Qatar's residents and its guests, as well as the creation of tourism experience units in all relevant public and private sector entities that will be tasked with ensuring that their organizations' services are continuously enhanced to provide remarkable experiences for Qatar's visitors. Over the last 20 years, Qatar has been able to dazzle the world with its development in the tourism sector both in terms of infrastructure and tourism products and it continues its development through the strategy it intends to follow in the coming years in the tourism sector, which reflects the interest that Qatar attaches to this sector.



محمد الخوري
غولدن ساندز



بدر عثمان الناصر
فرسان للسفر



علي العنزي
طريق الحرير للسفر والسياحة



سيف خالد الخليوي
بودل

محمد الخوري (GOLDEN SANDS):

لدينا نظرة تفاؤل للعام المقبل انطلاقاً من المؤشرات الإيجابية والإنجازات التي تحققها الدولة

تأسست شركة «أرنكو للعقارات» عام ١٩٧٥ في دولة الإمارات العربية المتحدة وهي جزء من شركات «مشاريع عبدالله أحمد الموسى» المتخصصة في مجال التطور العقاري، كما تمتلك مجموعة من الفنادق وتديرها كما تدير مجموعة من الفنادق ذات العلامات العالمية. ومن أبرز الفنادق التي تنضوي تحت الشركة، فنادق غولدن ساندز.

وأثناء لقاء مجلة «البيان الاقتصادية» مع **محمد الخوري** رئيس شركة غولدن ساندز وعضو مجلس إدارة أرنكو للعقارات أوضح أن دولة الإمارات كانت سبّاقة في المجال السياحي والفندقي على مستوى المنطقة، فقد حققت نجاحات مميزة وبخاصة في تحقيق التعافي المستدام من جائحة «كورونا» والتخفيف من تداعياتها بفضل التدابير الاحترازية المتبعة من قبل الحكومة ولا سيما القطاع السياحي الذي وصل إلى مستويات إشغال مرتفعة وجذب السياح من كافة جنسيات العالم. وفي سياق متصل أثنى على الدور الفعال الذي تؤديه الدولة لناحية تأمين الأمن والاستقرار كونهما مصدر جذب للوافدين وأولى اهتماماً خاصاً لحسن الضيافة الذي يشتهر به الفندق مما يجعل السائح وكأنه في بلده.

من جهة أخرى، أشار **الخوري** إلى الأعداد الهائلة من السياح التي توافدت إلى الدولة طوال العام وتسجيل إشغالات مرتفعة في الفنادق وبخاصة خلال انعقاد معرض إكسبو ٢٠٢٠، مؤكداً تواصل هذا النمو في القطاع السياحي إلى ما بعد المعرض، وبالتالي، انعكاس ذلك إيجاباً على مختلف القطاعات. وعن التوسع خارج الدولة أردف الخوري أن منطقة الخليج أصبحت على خارطة السياحة العالمية وبما أن الشركة تمتلك فندقين في سلطنة عمان فهي ما زالت مستمرة في الاستفادة من الفرص المتاحة وبالتالي التوسع نحو أسواق أخرى خارج حدود الإمارة والدولة، مشيراً إلى أنه لدى الشركة أيضاً ٣ فنادق في دبي وفندق في الشارقة من فئة ٤ نجوم، وتطرق أخيراً إلى التفاؤل المستقبلي بتحقيق المزيد من النجاحات في ظل المؤشرات الإيجابية وخطط التوسع والتجديد المستمر وتنويع الأنشطة.

علي العنزي (SAUDI SILK ROAD):

توفر المملكة مزيج حضاري وثقافي وتراثي عربي أصيل جعلها مقصداً سياحياً

تتميز شركة طريق الحرير للسفر والسياحة SAUDI SILK ROAD عن باقي الشركات السياحية الأخرى بمصداقيتها العالية والتزامها بتوفير أفضل سبل الراحة لعملائها بما يضمن حصولهم على خدمات السفر والسياحة الأمثل والاستمتاع بعطلتهم وخلق تجارب استثنائية لا تنسى تظل محفورة في مخيلتهم لفترة طويلة جداً. وتضم الشركة فريق عمل مؤهل ومتخصص انطلاقاً من حرصها على تنظيم وإدارة الرحلات السياحية ما ينعكس على راحة السائح وزيادة مستوى المتعة والاستجمام لديه، فضلاً عن خدمة العملاء المتميزة مع ضمان الالتزام بالمواعيد في الرحلات الداخلية والخارجية والمسؤولية الكاملة.

في مقابلة لـ«البيان الإقتصادية» مع **علي العنزي**، مدير عام شركة طريق الحرير للسفر والسياحة، أكّد أن إسم الشركة مرتبط بطريق الحرير القديم حيث كانت المملكة العربية السعودية ضمن هذا المسار، لافتاً إلى أن الشركة تتميز بتقديم خدمات سياحية متكاملة في ظل النهضة السياحية التي تشهدها المملكة مؤخراً، مشيراً إلى المزيج الحضاري والثقافي والتراثي الذي توفره السعودية ما جعلها مقصداً من قبل السيّاح من دول مختلفة. وأكّد العنزي على جهود الشركة لاستقطاب مئة مليون سائح سنوياً بما يتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» من خلال إطلاق مجموعة من المبادرات والتسهيلات، منوّهاً بالتعاون المشترك بين هيئة السياحة وجميع الأطراف للنهوض بالقطاع، معلناً تحقيق الشركة نتائج جيدة نظراً للإقبال المتزايد لزيارة المملكة.

بدر عثمان الناصر (فرسان للسفر):

تحجز شركة فرسان للسفر مكانة مرموقة في مجالها مع خبرة تمتد لـ٤٥ عاماً

منذ تأسيسها في المملكة العربية السعودية، حرصت شركة فرسان للسفر على تقديم أفضل حلول السفر للأعمال والسياحة الترفيهية التي تجمع بين جودة الخدمات والتكلفة المناسبة، ما جعلها إحدى أهم وأرقى الشركات في المملكة. وتتميز فرسان للسفر بسمعة متميزة ومكانة مرموقة إكتسبتها على مرّ السنوات، أساسها معرفة احتياجات السوق المحلي والعالمي وخبرتها المتميزة في هذا المجال، ما أكسبها السمعة الجيدة وثقة ورضا عملائها على الدوام. وهي متخصصة في تقديم خدمات السفر والسياحة للأفراد والشركات المحلية والعالمية بالإضافة إلى القطاعات الحكومية، حيث تقوم بتصميم حلول السفر بما يتناسب مع ميزانية العميل وجدوله الزمني.

أكّد نائب الرئيس التنفيذي لشركة فرسان للسفر **بدر عثمان الناصر** خلال حديثه لـ«البيان الاقتصادية» أن المملكة تشهد نقلة نوعية مهمة جعلتها محط إهتمام وجذب للسياح من مختلف دول العالم، مشيراً إلى الخبرة الكبيرة التي تتمتع بها فرسان للسفر والممتدة لأكثر من ٤٥ عاماً الأمر الذي خوّلها تبوّء مكانة مرموقة في مجالها، لافتاً إلى الخطة التوسعية التي دخلت فيها الشركة مؤخراً بهدف إنشاء وحدة تابعة لها متخصصة في مجال تأجير السيارات، معلناً تقديمهم حزمة سياحية متنوعة لجذب جنسيات مختلفة من الخليج والأسواق الأوروبية ودول شرق آسيا.

سيف خالد الخليوي (BOUDL):

تتميز مجموعة فنادق ومنتجعات بودل بالمواقع الاستراتيجية المميزة

في مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع سيف **خالد الخليوي** نائب الرئيس التنفيذي لشركة بودل (BOUDL) أفاد بأنها تمتلك نحو ٨٠ فندقاً موزعة بين السعودية والكويت وهي تسعى لعقد شراكات دولية واتفاقيات تعاون مع جهات فاعلة في كل دولة لتوسيع محفظة الفنادق تماشياً مع رؤية الشركة. وأضاف الخليوي أن التطور الحاصل يشكل تحدياً للمملكة وبخاصة بعد إطلاق سمو الأمير محمد بن سلمان رؤية لنهضة السياحية بالإضافة إلى المشروعات التي تخدم رؤية المملكة ٢٠٣٠، كما أن دعم القطاع وتطوير خطط استثمارية من قبل الدولة يؤثر إيجاباً على دعم الاقتصاد الوطني، فضلاً عن الدور البارز الذي تلعبه وزارة السياحة للنهوض بالقطاع وإتاحة الفرصة لمزيد من الوظائف للشباب والشابات السعوديين في هذا القطاع. وفي ما خص مميزات علامة بودل فأشار **الخليوي** بأن مجموعة فنادق الشركة تتميز بالمواقع الاستراتيجية المميزة والأسعار التنافسية، كما أن العلامة التجارية تصب في خدمة المجتمع السعودي ودعم النشاط السياحي، ومن البرامج التي تقدمها «ولاء الضيافة» و«كرم الضيافة» مع العديد من المزايا الحسومات، وفي ما يختص بالخطط المستقبلية فإن الشركة ستضيف ٥٠ فندقاً جديداً ما بين ٢٠٢٣ و٢٠٢٦ موزعة على عدة مدن ودول عربية، وأخيراً لفت الخليوي إلى أن المجموعة حافظت على نسب مرتفعة من الإشغال.

RAFFLES MAKKAH PALACE SAUDI ARABIA

فندق ساعة مكه فيرمونت MAKKAH CLOCK ROYAL TOWER A FAIRMONT HOTEL

سويس أوتيل مكة swissôtel MAKKAH

سويس أوتيل المقام مكة swissôtel AL MAQAM MAKKAH

فنادق أكور أبراج الساعة توقع اتفاقية تعاون مع "وزارة الحج والعمرة" لتقديم خدمات توعوية لضيوف الرحمن



وقعت وزارة الحج والعمرة، مُمثلةً بالإدارة العامة للتوعية، اتفاقية تعاون مشترك مع سلسلة فنادق أكور أبراج الساعة (فندق ساعة مكة فيرمونت ، فندق قصر مكة رافلز ، فندق مكة سويس أوتيل ، فندق سويس أوتيل المقام مكة) بهدف تقديم خدمات توعوية لضيوف الرحمن للمساهمة في تسهيل رحلتهم الإيمانية والثقافية، ورفع جودة الخدمات المقدمة لهم لتمكينهم من أداء مناسكهم بطمأنينة ويسر، ويأتي ذلك من إطار الشراكة الفاعلة بين كافة الجهات الحكومية والخاصة ضمن منظومة الحج والعمرة، وتحقيقًا لمستهدفات برامج رؤية السعودية ٢٠٣٠.

وجاء التوقيع على هامش فعاليات مؤتمر ومعرض خدمات الحج والعمرة "اكسبو الحج ٢٠٢٣"، والذي أقيم في محافظة جدة برعاية صاحب السمو الملكي الأمير خالد الفيصل مستشار خادم الحرمين الشريفين وأمير منطقة مكة المكرمة، وبحضور صاحب السمو الملكي الأمير فيصل بن سلمان بن عبدالعزيز آل سعود أمير منطقة المدينة المنورة، وعدد من وزراء الشؤون الإسلامية من أكثر من ٥٧ دولة إسلامية من جميع أنحاء العالم، وبمشاركة عدد من الوزراء والمسؤولين من داخل المملكة وخارجها.

يُذكر أن "اكسبو الحج ٢٠٢٣" شهد حضور أكثر من ٦٠ ألف زائر من جميع أنحاء العالم، وبمشاركة أكثر من ٢٠٠ شركة متخصصة في خدمات الحج والعمرة، وشارك في جلسات وحوارات المؤتمر ٨١ متحدث محلي ودولي، وبلغ عدد الجلسات المؤتمر ٢٣ جلسة، بالإضافة إلى عقد ٣٦ ورشة عمل.

وأوضح مدير العمليات والتشغيل لمجموعة فنادق أكور أبراج الساعة سالم الشهراني، أن فنادق المجموعة هي أحد معالم الرئيسية للعاصمة المقدسة ودائمًا ما تحرص إدارة المجموعة على تكوين علاقات استراتيجية مع الجهات الحكومية التي تعنى بخدمة ضيوف الرحمن من الحجاج والمعتمرين، لافتًا إلى أن مجموعة الفنادق ترحب بنشر التوعية والإرشاد لضيوف الرحمن، وبالتعاون الكامل مع جميع الجهات الحكومية في سبيل إثراء تجربة الزوار وضيوف الرحمن.

عادل الرضا (الرئيس التنفيذي للعمليات في طيران الإمارات):



الاستثمار المتواصل في الأفراد والتكنولوجيا جعل من طيران الإمارات الناقل الأمثل للاستجابة لعودة الطلب القوي على السفر

أكد الرئيس التنفيذي للعمليات في طيران الإمارات السيد عادل الرضا أن دبي كانت سباقة في فتح أبوابها أمام الزوار خلال فترة انتشار الوباء مع الالتزام بالبروتوكولات الاحترازية وأعادت التنظيم الحضوري للعديد من الفعاليات الرياضية والتجارية وفي مقدمها معرض «أكسبو ٢٠٢٠» ما أعطى زخماً هائلاً لجهود التعافي. واشار السيد عادل الرضا، الذي لديه اسهامات عديدة في طيران الامارات، ان الشركة استعادت نحو ٩٠٪ من شبكة خطوطها العالمية ما قبل الجائحة.

وفي ما يتعلق بالتأثير السلبي للتحديات العالمية على قطاع الطيران أوضح أن القطاع قادر على التعايش مع مختلف الظروف لأن السفر الجوي لم يعد ترفاً بل أسلوب حياة لا يستغني عنه الناس وفي الوقت نفسه وسيلة أساسية لتسهيل انسياب حركة التجارة عبر العالم. لافتاً إلى أن التوجه الحالي ينصب إلى العودة لمستويات ما قبل الجائحة من حيث الوجهات وأعداد الركاب إلى جانب استمرار النمو والتوسع وربط دبي ودولة الإمارات بأكبر عدد ممكن من العواصم والمراكز العالمية الرئيسية إلى جانب المضي قدماً في الريادة على مستوى الصناعة بتوفير منتجات مبتكرة وخدمات متميزة للعملاء، مؤكداً أن طيران الإمارات من أوائل المستجيبين لتلبية الطلب القوي بفضل الخطط الموضوعة والاستثمار المستمر في الأفراد والتكنولوجيا والمنتجات والخدمات، متوقعاً استمرار تعافي قطاع الطيران وزيادة الطلب متمنياً على المطارات تكثيف استثماراتها في الموارد البشرية ورفع مستوى الخدمات لمواكبة وتمكين الناقلات من توسيع خططها التشغيلية.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع الطيران خلال العام ٢٠٢٢، وهل برأيكم أن القطاع تعافى من تأثيرات جائحة «كوفيد»؟

– «عام التعافي» الاسم الذي يمكننا إطلاقه على عام ٢٠٢٢ المنصرم. وعلى الرغم من أن الطلب عاد بقوة، وبدرجات أكبر مما كانت عليه الأوضاع في بعض الأسواق، فإن الكثير من الناقلات الجوية، وكذلك المطارات لم تستطع تلبية الطلب.

ففي بداية انتشار الجائحة لجأ العديد من شركات الطيران في العالم، إن لم يكن جميعها، إلى تسريح أعداد هائلة من العاملين في مختلف أوجه الصناعة، من الطيارين وأطقم الخدمات الجوية وموظفي الخدمات الأرضية والمهندسين. كذلك فعلت المطارات في كثير من الدول.

كان أكثر التوقعات تفاؤلاً يحدد بدء عودة الطلب على السفر الجوي بمنتصف ٢٠٢٤ وحتى ٢٠٢٥، إلا أن العودة القوية المبكرة فاجأت الجميع، ورأينا كيف تعثرت شركات الطيران ولم يتوفر لديها أعداد الطيارين والفنيين وموظفي الخدمات لتلبية الطلب. بل ان بعضاً من أعرق المطارات في العالم، لم يستطع التعامل خلال موسم الصيف الماضي مع الأعداد الهائلة من المسافرين، المغادرين والقادمين، وطلب من الناقلات الجوية خفض أعداد الرحلات وحمولاتها.

دبي كانت سباقة في فتح أبوابها أمام الزوار، مع الالتزام بالبروتوكولات والإجراءات الاحترازية، وأعادت التنظيم الحضوري لبعض من أضخم الفعاليات التجارية والرياضية، وأعطى افتتاح معرض «اكسبو ٢٠٢٠ دبي» زخماً هائلاً لجهود التعافي.

نحن في طيران الإمارات واكبنا تخفيف قيود الجائحة وفتح حدود الدول، وكنا على يقين من عودة الطلب على السفر بقوة بعد انقطاع شبه كلي لمدة طويلة، فبادرنا إلى الاستعداد بتوظيف أعداد كبيرة من العاملين، مع إعطاء أولوية للذين تم تسريحهم. وقد استعدنا حتى الآن نحو ٩٠٪ من شبكة خطوطنا العالمية ما قبل الجائحة.

قطاع الطيران قادر على التعايش مع مختلف الظروف

■ إلى أي مدى تؤثر التحديات التي يشهدها العالم اليوم مثل التضخم وارتفاع الأسعار والأزمة الروسية / الأوكرانية على قطاع الطيران؟

– اعتادت صناعة الطيران خلال العقود الثلاثة الماضية على العمل وسط هذه التحديات وغيرها، وخصوصاً التضخم وارتفاع أسعار الوقود واضطراب أسواق صرف العملات الرئيسية والأوبئة والكوارث الطبيعية. ولا شك في تأثير هذه التطورات على الصناعة، كذلك النزاعات المسلحة والاضطرابات. إلا أن قطاع الطيران قادر على التعايش مع مختلف الظروف، لأن السفر الجوي لم يعد ترفاً، بل أسلوب حياة ولا يستغني عنه الناس في مختلف بقاع الأرض.

كما تلعب صناعة الطيران دوراً رئيسياً في نقل التجارة العالمية والبضائع، وهذه الحركة تشكل أحد أعمدة الاقتصاد العالمي.

وحدها جائحة كوفيد التي أوقفت حركة السفر جواً لأطول مدة في تاريخها، كما أثبتت في ذات الوقت مدى أهمية هذه الوسيلة في تحقيق التواصل بين الناس وتسهيل انسياب حركة التجارة عبر العالم.

الاستمرار في النمو والتوسع

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدون للتطور والتوسع في الانتشار حول العالم؟

– ينصب تركيزنا في طيران الإمارات حالياً على العودة إلى مستويات ما قبل الجائحة، من حيث أعداد الطائرات العاملة والوجهات وأعداد الركاب.

أما استراتيجيتنا الثابتة، فتتمثل في استمرار النمو والتوسع من حيث الاسطول والوجهات، وربط دبي ودولة الإمارات بأكبر عدد ممكن من العواصم والمراكز العالمية الرئيسية، والاستمرار في ريادتنا على مستوى الصناعة بتوفير منتجات مبتكرة وخدمات متميزة لعملائنا على الأرض وفي الأجواء.

نسيّر رحلات إلى أكثر من ١٤٠ مطاراً في القارات الست

■ **ما هي الإنجازات التي حققتم خلال الفترة الأخيرة؟ وهل قمتم بزيادة عدد الأسطول والوجهات؟**

– تواصل طيران الإمارات التركيز على استعادة شبكة الركاب العالمية واتصالاتها من خلال مركزها في دبي، واستئناف الخدمات وإضافة رحلات لتلبية طلب العملاء عبر جميع الأسواق.

وتسيّر طيران الإمارات حالياً رحلات ركاب وشحن إلى أكثر من ١٤٠ مطاراً في قارات العالم الست، باستخدام كامل أسطولها من طائرات البوينج ٧٧٧ وأكثر من ٨٠ طائرة A380.

وأبرمت طيران الإمارات خلال العام الماضي اتفاقيات مشاركة بالرمز واتفاقيات إنترلاين مع ١٢ شركة طيران، هي: إيرلينك، إيجيان، إيتا إيرلاينز، إير بالتيك، إير كندا، بامبو إيرويز، باتيك إير، فين إير، الخطوط الملكية المغربية، سكاي إكسبريس، صن كانتري إيرلاينز، ويونايتد إيرلاينز.

وتسلمت طيران الإمارات طائرتي شحن جديدتين من طراز بوينج ٧٧٧ وأخرجت طائرة شحن من أسطولها. كما وقّعت الناقلة عقد شراء ٥ طائرات شحن سيتم استلامها بين عامي ٢٠٢٤/ ٢٠٢٥، وذلك في إطار استراتيجيتها طويلة الأمد للحد من الانبعاثات وتشغيل طائرات حديثة ذات كفاءة عالية. ومع تأخر وصول طائرات ركاب جديدة حتى عام ٢٠٢٤، بدأت طيران الإمارات تنفيذ برنامجها التحديثي، الذي تزيد تكلفته على ملياري دولار أميركي لتعديل وتزويد ١٢٠ طائرة بأحدث المنتجات وتصاميم المقصورات الداخلية، بما في ذلك تركيب مقصورة الدرجة السياحية الممتازة.

وواصلت طيران الإمارات تقديم منتجات ومبادرات جديدة للعملاء للوفاء بوعدها «تميّز دائم»، بما في ذلك تقديم قوائم طعام محسنة في جميع الدرجات، وإطلاق برنامج ضيافة جديد لرفع مستوى التدريب على الخدمة وتقديمها. كما أطلقت في أغسطس تجربة الدرجة السياحية الممتازة التي لقيت استجابةً قويةً للغاية من العملاء على رحلاتها إلى لندن وباريس وسيدني.

وخلال النصف الأول من السنة المالية الجارية، المنتهي في ٣٠ أيلول، نقلت طيران الإمارات ٢٠ مليون راكب بنمو نسبته ٢٢٨٪، عن المدة ذاتها من السنة المالية السابقة. كما نقلت الإمارات للشحن الجوي ٩٣٦ ألف طن خلال الأشهر الستة الأولى من السنة المالية ٢٠٢٢/ ٢٠٢٣.

تواصل تعافي قطاع الطيران

■ **ما هي قراءتكم وتوقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– حققنا أداءً قياسياً خلال النصف الأول من السنة المالية بفضل التخطيط المستقبلي، والاستجابة السريعة وجهود والتزام موظفينا. فقد تسارعت عملية تعافي عملياتنا عبر المجموعة، وخفف عدد أكبر من الدول قيود السفر أو أزالها، وكنا مستعدين ومن أوائل المستجيبين لتلبية الطلب القوي بفضل خطط أعمالنا المرسومة ودعم شركائنا في الصناعة واستثماراتنا المستمرة في الأفراد والتكنولوجيا والمنتجات والخدمات.

نتوقع أن يتواصل تعافي قطاع الطيران، وأن يستمر الطلب على السفر والشحن الجوي في النمو. وعلى الصناعة عامة والمطارات أن تستثمر في الموارد البشرية ورفع مستوى الخدمات لمواكبة وتمكين الناقلات الجوية من توسيع خططها التشغيلية، وكذلك يترتب علينا مراقبة المستجدات على الصعيد المالي، صرف العملات والطاقة. ■

الشيخ أحمد بن سعيد آل مكتوم:

لدينا خطط قوية لطيران الإمارات وعلامات تجارية أيقونية



أكد سمو الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** الرئيس الأعلى التنفيذي لطيران الإمارات والمجموعة، أن مجموعة الإمارات تهدف خلال العام ٢٠٢٣ لإعادة عملياتها العالمية إلى مستويات ما قبل الجائحة، كما ستواصل جذب المواهب والتوظيف لدعم نموها المستقبلي، والتركيز على صحة وسلامة عملائها وفرق عملها. وقال سموه في رسالة لموظفي المجموعة بمناسبة العام الجديد: خلال العام ٢٠٢٣، سيتم إطلاق العديد من المبادرات المميزة مثل تشغيل طائراتنا المتجددة حديثاً واستثمار بقيمة ١٠٠ مليون دولار (٣٦٧ مليون درهم) في العمليات الخضراء والاستدامة وتنمية المجتمع، فضلاً عن شراكات ومنتجات جديدة، إلى جانب فرص التكنولوجيا والتعلم والتطوير الوظيفي لموظفينا، إضافة إلى التوسعات بشكل عام، وضعنا معاً خارطة طريق، ولدينا خطط قوية وعلامات تجارية أيقونية ونشكل فريقاً موهوباً وذا خبرة مذهلة. وأشار سموه في إطار الحديث عن ٢٠٢٣ عن توقعات الخبرات بعام يتخلله التضخم والركود وارتفاع أسعار الوقود والدولار الأميركي القوي، وبالتالي ستؤثر جميع هذه العوامل على الطلب على السفر وتكاليف التشغيل لدى المجموعة.

وتابع الشيخ **أحمد**: نبذل قصارى جهدنا للتخفيف من هذه الآثار، من خلال ضبط التكاليف والعمل عن كثب مع الموردين وأصحاب المصلحة، والتأكد من أننا نجتذب عملاءً جدداً وتقديم تجارب رائعة في المنتجات والسفر. ولفت إلى أن مجموعة الإمارات اعتمدت خلال ٢٠٢٢ على مواردها الداخلية لتسريع عملية استعادة شبكتها العالمية، وإعادة أسطولها من التخزين إلى التشغيل على مدرج المطارات، وتعزيز تجربة العملاء وثقة السفر، إلى جانب الاستثمار في المنتجات والأفراد، كما واصلت نقل الإمدادات الطبية والأساسية في أنحاء العالم. وأضاف الرئيس التنفيذي لطيران الإمارات والمجموعة، مع تسليط الأضواء العالمية على دبي، قدمنا عرضاً مذهلاً في إكسبو ٢٠٢٠ والذي لبى توقعات الجميع.

وأضاف سموه: توقعنا موجات من الطلب المكبوت التي دفعتنا للاستعداد لزيادة الرحلات الصيفية، حيث سجلنا أحد أفضل مواسم الصيف لدينا، وهو ما انعكس في إعلان عن نتائج مالية قوية لنصف العام، وبحلول نهاية ديسمبر، رحبنا بأكثر ١٤٠٠٠ فرد من الموظفين الجدد والسابقين إلى مجموعتنا المتنامية.



صلاح تهلك (الرئيس التنفيذي للعمليات في سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE):

حققت سوق دبي الحرة نتائج إيجابية



سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE من أكبر المساحات المتخصصة للمتاجر في المطار حول العالم من حيث الحجم والإيرادات، وتعكس مكانة دبي المرموقة بصفتها وجهة تسوّق عالمية. فهي تسوّق مجموعة كبيرة من مستحضرات التجميل وحقائب اليد والمنتجات الجلدية والهدايا المتوفرة في متاجر بجميع مباني الرّكاب وخاصة الذهب والعطور الأكثر مبيعاً.

وللمزيد كان لمجلتنا لقاء شيّق مع صلاح تهلك الرئيس التنفيذي للعمليات في السوق أعرب خلاله عن الآثار السلبية التي خلّفتها الجائحة وضربت معظم اقتصادات الدول إلا أن دولة الإمارات لم تشعر بحدّتها وجابهتها بسياسة مختلفة عن غيرها وتتمثل في إيجاد بدائل لمواكبة المتغيرات، وفي هذا السياق لابد أن نذكر الدور البارز لمطار دبي الدولي كونه صلة الوصل بين الشرق والغرب وقد واصل نشاطه وبالتالي تحقيق الإنجازات العظيمة طوال فترة الإغلاق القسري، بفضل أهمية إمارة دبي كمركز تجاري وسياحي استراتيجي في منطقة الخليج.

أما في ما يتعلق بإستراتيجية سوق دبي الحرة فهي تتبع خطوات مدروسة ونوعية وقد استعادت العدد الأكبر من الموظفين ولا سيما من الجنسية الصينية بعد تخفيف الإجراءات المفروضة في بلدهم وبالتالي تستمّر السوق في خدمة العملاء بأفضل الشروط والأسعار.

ولفت تهلك في سياق آخر إلى إضافة عدد كبير من المحال التجارية الجديدة والعلامات الراقية مثل غوتشي GUCCI وشانيل CHANEL وغيرها، فالسوق تعتبر اليوم نقطة جذب لمحبي التسوق والعلامات التجارية الفاخرة، محققة نجاحاً باهراً من خلال إطلاق العروض والجوائز، مع التوقعات باستمرار تحقيق مزيد من النجاحات والتألق والرقي والتميز.

■■■ ساهم الموقع الجغرافي الاستراتيجي لمطار دبي الدولي في مواصلة تحقيق الإنجازات ■■■

■ كيف تصفون تداعيات جائحة «كوفيد-١٩» على سوق دبي الحرة، وهل دخلنا في مرحلة التعافي الكامل من الآثار السلبية الناجمة عنها؟

– وجهت الجائحة ضربة موجعة إلى اقتصاد عالمي كان يعاني من أزمات سابقة حيث ستكون تأثيراتها شديدة للغاية على الاقتصادات التي تعاني أزمات مالية. وبالتالي، لم تبقَ أي دولة بمنأى عن هذه الاضطرابات إلا أن حجم التأثير يختلف بين دولة وأخرى حيث تمكنت الإمارات العربية المتحدة من مواجهة التحديات وإيجاد البدائل لمواكبة المتغيرات الناجمة عن الأزمة الصحية، في حين أن الموقع الجغرافي الاستراتيجي لمطار دبي الدولي ساهم إلى حدٍ كبير في مواجهة التحديات باعتباره صلة الوصل بين الشرق والغرب حيث واصل تحقيق الإنجازات وتسيير الأعمال طوال فترة الإغلاقات والقيود التي فرضتها الجائحة.

كما تعكس المؤشرات الإيجابية المحققة أهمية دبي كمركز اقتصادي وسياحي دولي مع الاستمرار في خدمة جميع القطاعات عبر وضع استراتيجية واضحة تؤمن مرونة العمل رغم التحديات.

وفي الوقت الذي تابعت فيه المطارات في الدولة عمليات التشغيل، قررت العديد من الدول الأخرى إغلاق مطاراتها وتوقيف حركة الملاحة الجوية.

وفي ما يتعلق بسوق دبي الحرة استعدنا الموظفين العاملين لدينا من الجنسية الصينية بعد تخفيف القيود وإجراءات العزل في بلدهم وفق المميزات والشروط والرواتب نفسها. كما تعد سوق دبي الحرة مؤسسة شبه حكومية تنضوي تحت مظلة مؤسسة دبي للاستثمارات الحكومية (ICD) محققين خطوات نوعية في استعادة العدد الأكبر من الموظفين والاستمرار في خدمة العملاء ضمن أفضل الشروط والأسعار. وتمكنا بنجاح من تخطي تداعيات الجائحة والالتزام تجاه الموظفين وفق مبدأ الولاء والوفاء لعملهم.

إضافة محال تجارية جديدة وعلامات راقية

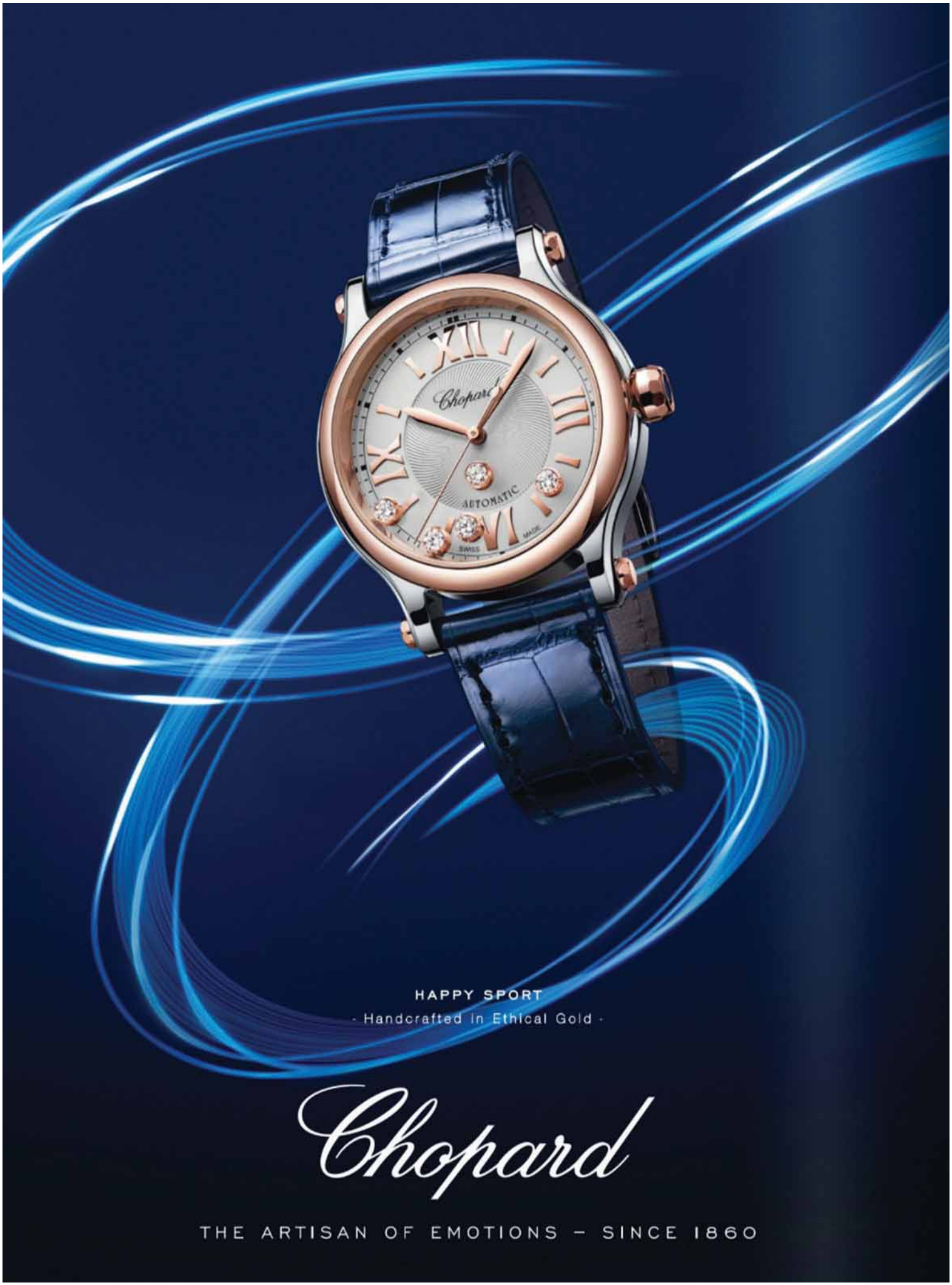
■ هل تمكنتم من إضافة محال وعلامات تجارية جديدة ضمن سوق دبي الحرة؟

– أدخلنا بعض التعديلات مع إضافة محال تجارية جديدة وعلامات راقية مثل غوتشي GUCCI، ولويس فيتون VUITTON LOUIS، ديور DIOR وشانيل CHANEL. وبالتالي، باتت سوق دبي الحرة نقطة جذب لمحبي تسوق العلامات التجارية الفاخرة، كما استعادت نشاطها وارتفعت نسب المبيعات لديها لمستويات أعلى من تلك المسجلة خلال عام ٢٠١٩، مع استمرار سوق دبي الحرة بإطلاق العروضات والجوائز.

نتوقع الاستمرار بتحقيق نتائج إيجابية

■ هل أنتم متفائلون لعام ٢٠٢٣؟

– من المتوقع الاستمرار بتحقيق نتائج إيجابية وإدخال المزيد من التحسينات والعلامات التجارية الجديدة التي توفر للزبائن تجربة تسوق مميزة وراقية نظراً للخيارات المتعددة المتاحة أمامهم. ■


HAPPY SPORT
- Handcrafted in Ethical Gold -
Chopard
THE ARTISAN OF EMOTIONS – SINCE 1860

ضمن احتفالاتها بالذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها

سوق دبي الحرة تعلن أسماء الفائزين في سحوباتها وتكرّم أحد كبار مسؤوليها صلاح تهلك





احتفلت سوق دبي الحرة DUBAI DUTY FREE بالذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها بإطلاق عرض تخفيضات ٢٥٪، على مجموعة واسعة من السلع، للمسافرين عبر مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين، وذلك على مدار ثلاثة أيام بدأت في منتصف ليل ١٧ ديسمبر، وانتهت في منتصف ليل ٢٠ ديسمبر.

وشهد عرض التخفيضات الخاص حركة شراء قوية في المطارين وعبر الإنترنت، في مؤشر قوي على قرب إسدال السوق الحرة الستار على موسمها ٢٠٢٢ على نحو مميز.

واحتفاءً بهذه المناسبة، أقامت السوق خلال الأيام القليلة الماضية سلسلة من الاحتفالات في مواقع مختلفة، بما في ذلك مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين، والمقر الرئيسي لسوق دبي الحرة في أم الرمول، ومنفذ السوق الحرة الحدودي في حتا، وذلك بمشاركة كبار مسؤولي السوق التنفيذيين، وفي مقدمهم **كولم ماكلوكلين**.

وتعليقاً على نجاح الاحتفالات بالذكرى السنوية ٣٩ للتأسيس، قال **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة: «نحن سعداء بما حققته احتفالات ذكرى التأسيس من نتائج إيجابية لمبيعات السوق في جميع صالات مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين خلال فترة العرض الذي استغرق ٧٢ ساعة، ويعد تعبيراً عن شكرنا لعملائنا على دعمهم لنا طوال العام».

وفي إطار الاحتفالات بيوم ذكرى التأسيس (٢٠ ديسمبر) توجه مسؤولو السوق إلى الصالة C في المبنى ٣، وبرج المراقبة لقطع الكعكة التقليدية، قبل الانتقال إلى الصالة B لحضور فعالية احتفالية أخرى، وهي إجراء سحبي «ميلينيوم مليونير» و«أروع المفاجآت» الترويجيين.





في الذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها

مبيعات سوق دبي الحرة تسجل ١٠٧,٣ ملايين درهم في ٣ أيام

أعلنت سوق دبي الحرة أن مبيعات الذكرى السنوية ٣٩ لتأسيسها سجلت ١٠٧,٣ ملايين درهم (٢٩,٤ مليون دولار) خلال فترة عرض التخفيضات ٢٥٪، الذي أطلقته السوق لمدة ٣ أيام على مجموعة واسعة من السلع، وتم توسيعه ليشمل عملاء «التوصيل المنزلي» وعرض «كليك آند كوليكت»، حيث أسفر العرض عن حركة شراء قوية في مطاري دبي وآل مكتوم الدوليين، بنسبة زيادة بلغت ٢٣٪ بالمقارنة مع ذات الفترة من العام الماضي.

وتصدرت العطور قائمة السلع الأكثر مبيعاً خلال الأيام الثلاثة للعرض مسجلة ٢٦,٥ مليون درهم (٧,٣ ملايين دولار)، وحلت ساعات اليد في المرتبة الثانية محققة ١٠,٢ ملايين درهم (٢,٨ مليون درهم)، ومستحضرات التجميل في المرتبة الثالثة بمبيعات وصلت إلى ٧,٥ ملايين درهم (مليونا دولار)، بينما حققت مبيعات تذاكر سحب «ميلينيوم مليونير» ٧ ملايين درهم (١,٩ مليون دولار)، وشغلت المرتبة الرابعة ضمن قائمة السلع الأكثر مبيعاً.

وفي سياق تعليقه على مبيعات ذكرى التأسيس ٣٩، قال **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة: «نحن سعداء بتحقيقنا هذه الأرقام العالية من المبيعات على مدى الأيام الثلاثة لاحتفالاتنا بذكرى التأسيس، وبإتاحة الفرص للكثير من المسافرين للاستفادة من عرض التخفيضات الذي أطلقناه. وأشكر جميع من ساعدنا على تحقيق هذه النتائج الرائعة، وخاصة عملاءنا المسافرين وفريق عمل السوق الذي بذل جهوداً كبيرة في تقديم خدمات مميزة لأعداد كبيرة من المسافرين».

كذلك بلغ إجمالي مبيعات سوق دبي الحرة عبر الإنترنت خلال فترة التخفيضات ٧,٩ ملايين درهم (٢,٢ مليون دولار)، بإجمالي ٦,١٢٢ طلب شراء تم تلقيه عبر خدمتي «التوصيل المنزلي» و«كليك آند كولكت»، وطلبات تذاكر سحبي «ميلينيوم مليونير» و«أروع مفاجآت سوق دبي الحرة» الترويجيين.

وسجلت أجهزة تلقي المدفوعات، خلال الأيام الثلاثة للعرض (١٨، ١٩، ٢٠ ديسمبر)، ما مجموعه ٢٠٥,٩٥٦ معاملة شراء، منها ٦٧,٨٣٧ معاملة تم تسجيلها في العشرين من ديسمبر فقط.

وجدير بالذكر أن سوق دبي الحرة أطلقت أول عرض تخفيضات في الذكرى ٢٠ لانطلاقتها في عام ٢٠٠٣، واستمرت بإطلاقه سنوياً منذ ذلك الحين، حتى اكتسب شهرة واسعة في فترة تتسم بحركة سفر نشطة خلال العام.





أجرى السحب **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة، وذلك بحضور **راميش سيدامبي**، رئيس العمليات، و**صلاح تهلك**، الرئيس المشترك للعمليات، و**شينيد السباعي**، نائب أول الرئيس، التسويق، و**برنارد كريد**، نائب أول الرئيس، المحاسبة، و**منى العلي**، نائب أول الرئيس، الموارد البشرية، و**مايكل شميد**، نائب أول الرئيس، التجزئة، و**شارون بيكام**، نائب أول الرئيس، المشتريات، و**زايد الشبلي**، نائب أول الرئيس، حماية الممتلكات والأمن المؤسسي.

كما أعلنت السوق الحرة، بعد سحب ميلينيوم مليونير، أسماء الفائزين بأربع مركبات فارهة خلال سحب «أروع المفاجآت من سوق دبي الحرة».

وقد أضفت فرقة كورال نايتنجيلز من سوق دبي الحرة بأغنياتها الاحتفالية بمناسبة عيد الميلاد أجواء مميزة، وأدخلت البهجة إلى قلوب جميع الموظفين والمسافرين.

كذلك قدمت سوق دبي الحرة جوائز الخدمة الطويلة التكريمية لثلاثة من كبار مسؤولي السوق الذين عملوا فيها منذ فترة طويلة، بمن فيهم **صلاح تهلك**، الذي احتفل بمرور ٣٠ عاماً على عمله في السوق، و**سالم إبراهيم**، مدير أول، البيع بالتجزئة، و**إدمون سلدانها**، مدير العمليات، المبنى ٢، والذي يعمل مع المؤسسة منذ ٢٠ عاماً. كما استمتع موظفو سوق دبي الحرة بسحب «مفاجأة الموظفين» بمناسبة الذكرى السنوية ٣٩ للتأسيس.



سوق دبي الحرة الأفضل في العالم للعام الـ١٦ على التوالي



فازت سوق دبي الحرة بجائزتين مرموقتين خلال الحفل السنوي الـ ١٩ لتوزيع «جوائز استطلاع جمهور قراء مجلة جلوبال ترافلر»، المتخصصة في شؤون السفر. والذي أقيم في فندق «ذا ريتز كارلتون» في مدينة لوس أنجليس الأميركية.

وحصدت السوق الجائزتين في فئتي «أفضل سوق حرة للتسوق في العالم» للعام السادس عشر على التوالي.

كما فازت السوق بـ «أفضل سوق حرة للتسوق في الشرق الأوسط» للعام الرابع، وفق استطلاع آراء قراء مجلة جلوبال ترافلر الشهرية، حيث حلت السوق في المرتبة الأولى في استطلاع جمهور قراء «جلوبال ترافلر» السنوي، الذي أجرته المجلة في الفترة من ديسمبر ٢٠٢١ إلى مشاركة ما يزيد على ٢٢ ألف شخص.

وقال **كولم ماكلوكلين**، النائب التنفيذي لرئيس مجلس إدارة الرئيس التنفيذي لسوق دبي الحرة: سعداء بفوز سوق دبي الحرة بجائزتي «أفضل سوق حرة للتسوق في العالم» و«أفضل سوق حرة للتسوق في الشرق الأوسط»، وهو إنجاز يجسد التزامنا الراسخ بتقديم مجموعة واسعة ومتنوعة من السلع والخدمات وتجارب التسوق التي لا تضاهى لعملائنا، ونشكر قراء المجلة الذين منحوا أصواتهم مجدداً في هاتين الفئتين.

Mehmed Zingal (General Manager UAE - Turkish Airlines)

Turkish Airlines is the largest network operator in the world by the number of seats available on international flights



Mehmed Zingal, General Manager UAE at Turkish Airlines, is a devoted aviation professional with many years of experience in marketing, sales, sales management and operations. With a master's degree in Air Transport Management, Mr. Zingal has highly developed skills of team management, communication, planning and execution. He is responsible to grow revenue, profit and market share by implementing specially designed strategies through creating partnerships in the market. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Zingal evaluated the aviation sector during 2022, shedding light on their strategy for development and expansion, mentioning their recent achievements, and expressing his outlook for 2023. Below is an extract from the interview.

• How do you assess the reality of the aviation sector during the year 2022, and do you think that the sector has recovered from the effects of the Covid pandemic?

- With the largest aviation crisis in the form of Covid-19 is mostly losing its effects, travel is much easier again. While some countries still do hold on to their safety procedures, Turkish Airlines managed to strategically either keep its place or improved in the markets around the globe. 2022 was a great year for the flag carrier compared to 2019 as the national carrier managed to carry a total of 7.3 million passengers with 85.4% passenger load increase and that is only for the month of September.

Again in 2022, Turkish Airlines received the World Class award for the second time in a row with the independent reviews conducted by APEX with the consultancy of Yates+ on the criteria of safety and well-being, sustainability, service and guest experience. Additionally, Turkish Airlines cemented its place at the first place in Europe with the Europe's Best Airline award from Skytrax which accompanied two more awards this year. (World's best business class catering, and best Airline in southern Europe).

Turkish Airlines flies to more countries than any other airline

Develop and expand throughout the globe

• What is your strategy for development and expansion around the world?

- Turkish Airlines is very well known for its strategic partnerships to develop and expand throughout the globe. With this in mind, global carrier continues to contribute to health tourism of its home country, strengthen economic ties between nations and expanding its network with new routes, increasing its frequencies with existing ones and signing new codeshare deals such as the one with Air Seychelles to provide more flexible fight opportunities to our guests.

As sustainability is taking over the World, Turkish Airlines' commitment to sustainability will enable flag carrier to further expand its route network and further increase both passenger and cargo traffic. The airline has initiated more than 100 operational improvement projects to reduce its carbon footprint since 2008 and will continue to implement technologies that reduce greenhouse gas emissions to leave a better world for future generations.



New records

• What are your recent achievements? And did you increase the number of fleet and destinations?

- One of our ongoing core strengths is that Turkish Airlines flies to more countries than any other airline. We achieved new records in July and August, becoming the "largest network operator in the world" by the number of seats available on international flights. We are mostly over the pandemic as we are reaching our pre-pandemic numbers. Also, as mentioned earlier we won several awards from Skytrax & APEX.

As per fleet and destinations, Turkish Airlines has reached 337 destinations worldwide, 287 international and 53 domestic with the fleet of 395 Aircrafts. Latest addition to our network was Kurkuk in Iraq.

2023 looks promising

• What are your outlook for the year 2023?

- 2023 looks promising as tourism sector is on the rise with the normalization and more people wishing to travel as they pleased after the break from holidaying imposed by the pandemic. One of the most anticipated projects is Champions League Sponsorship which Turkish Airlines is the main sponsor, the final match will be played in Istanbul in 2023. Turkish Airlines is also celebrating its 90th anniversary of serving the globe, and 100 years serving Turkiye. Several Milestones that Turkish Airlines is always on the watch out for is increasing its destinations & network as well as providing the best & most efficient fleet with top notch services to its guests.



AL BAYAN MAGAZINE SPECIAL PACKAGE

At InterContinental Jordan, we can add the perfect touch to your stay. Bayan Magazine readers can enjoy a special package when staying with us between January 25th and June 30th, 2023. Our package is tailored for a two-night stay in a deluxe suite for JOD 600 and includes the following:

** Breakfast for two at Club InterContinental*
** Enjoy a 25% discount on food & beverage and laundry services.*
** Enjoy a 40% discount on couples massage and get a complimentary 20-minute salt scrub session.*
** Enjoy a complimentary couples massage and a 20-minute salt scrub session*
** Early check-in and check-out (subject to availability)*

Enjoy this offer when you book directly with InterContinental Jordan by calling +962 6 460 5100 and mentioning the promo code ***BAYAN23.***

The above price is subject to 5% service charge and 8% sales tax.

Terms & conditions apply.

AMMAN
CAIRO
MUSCAT
JEDDAH
DUBAI
TOKYO
OSAKA
BANGKOK
HANOI
SINGAPORE
SYDNEY
MELBOURNE
BALI
TAHITI

Live the InterContinental® life.

INTERCONTINENTAL®
JORDAN

محمد جابـر

الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة «دي.أس.في» DSV - أبوظبي):

حققنا أفضل أداء عام ٢٠٢٢



تعتبر شركة «دي أس.في» DSV أحد أفضل مزودي الخدمات اللوجستية وهي تقدم خدماتها على مستوى العالم، وقد حققت توسعاً سريعاً وحضوراً دولياً من خلال سلسلة من عمليات الاستحواذ الاستراتيجية، أبرزها كانت عملية شراء نشاط الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة (GIL) التابعة لشركة «أجيليتي».

تحدث محمد جابر الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة DSV عن تأثير الأحداث المتعاقبة مثل الجائحة، والأزمة الروسية –الأوكرانية والتضخم على منطقة الشرق الأوسط، وعلى قطاع النقل بشكل عام، كما أضاف جابر أن الرؤية الاقتصادية والتنموية في دول مجلس التعاون الخليجي تتمثل في رسم خارطة الطريق المستقبلية وتشكل حافزاً للاستثمار في قطاعات مختلفة مثل التعليم والتكنولوجيا وذلك للارتقاء بالمجتمعات.

وفي سياق آخر، تحدّث جابر عن إنجازات (DSV) وعن النقلة النوعية من خلال عمليات الاستحواذ ما جعلها رائدة في مجالها وأعطاها تصنيفاً من ضمن أفضل الشركات العالمية، وهذا التوسع الكبير على مستوى المنطقة جعلها الشركة الأفضل أداءً خلال عام ٢٠٢٢، كذلك استثمرت الشركة في المجال التكنولوجي والتحول الرقمي لتقديم خدمة ممتازة للعملاء. وبالتالي تهدف استراتيجيتها إلى النمو بالتطور التكنولوجي. وأخيراً تطرق جابر إلى عدة استثمارات تقوم الشركة بدراسة جدواها لذا هناك توقعات بتحقيق معدلات نمو جيدة مع تطبيق مفهوم الاستدامة الذي يعد من أولويات الشركة.

■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة تتمثل في تعطل سلاسل التوريد، التضخم، ارتفاع الأسعار والتأثيرات الناجمة عن الأزمة الصحية، كيف تقوّمون هذه التداعيات على قطاعكم؟

– يختلف تأثير هذه الأحداث بين قطاع النقل البحري وقطاع الخدمات اللوجستية وقطاع النقل الجوي. بحيث أنه مع بداية الجائحة تأثرت شركات النقل البحري نتيجة التوقف شبه الكلي لعملياتها بسبب الإغلاقات، في حين عمدت شركات نقل الركاب إلى تحويل طائراتها لنقل البضائع في ظل توقف حركة السفر عالمياً فضلاً عن زيادة الطلب على عمليات نقل البضائع جواً لتعويض الشحن البحري المعطل.

كما ألحقت جائحة «كورونا» أشد الضرر بالاقتصاد العالمي، إلا أن التأقلم مع الأزمات ومواجهتها اختلف بين دولة وأخرى. وفي ما يتعلق بمنطقة الشرق الأوسط نجحت الدول في التصدي للأزمة نتيجة الدعم الحكومي وإطلاق مجموعة من المبادرات الهادفة التي ساهمت في استقرار الأوضاع الاقتصادية وتجنب التعرض لموجة الإفلاسات.

واستطاعت الشركات العاملة في مجال الشحن البحري امتصاص الأزمة والسرعة في التأقلم مع الأحداث بفضل وجود بنية تحتية رقمية متقدمة شكلت داعماً رئيسياً لاستمرارية أعمالها وإتمام الإجراءات عن بُعد. وفي ما خصّ «دي أس في» الرائدة عالمياً في الخدمات اللوجستية وتميزها في مجال الحلول الرقمية وأتمتة عملياتها نجحت في التأقلم السريع مع المتغيرات التي شهدتها الأسواق والاضطراب في سلاسل التوريد.

واليوم، مع عودة حركة النقل الجوي إلى طبيعتها واستئناف معظم الموانئ العالمية نشاطها في ظل النقص الحاصل في البضائع والمواد الاستهلاكية تقلصت القدرات الاستيعابية بسبب الطلب المتزايد. وإلى جانب كل هذه المشاكل أتت حادثة قناة السويس لتزيد من الضغوط على قطاع الشحن حيث ارتفعت الأسعار عشرة أضعاف ما كانت عليه سابقاً وهذا بطبيعة الحال سيزيد من معدلات التضخم. في حين أن الارتفاع الكبير في أسعار الطاقة كانت له تداعيات على عمليات الشحن البحري، البري والجوي.

إنما لا بدّ من الإشارة هنا إلى ما تقوم به دول مجلس التعاون الخليجي وتحديداً دولة الإمارات والمملكة العربية السعودية وإطلاقها مجموعة من المبادرات الجاذبة للاستثمارات الخارجية بهدف الانتقال إلى اقتصادات تعتمد على الصناعة المحلية ما يؤدي إلى تنوع اقتصادي ضخم وتعزيز الموارد المستخدمة في عمليات الإنتاج. كما تقوم بتمويل قطاعات اقتصادية حيوية تمحورت في قطاع البنية التحتية، الصحة، التعليم، الطاقة، الصناعة إلى جانب الموانئ والمطارات والتكنولوجيا. وبالتالي، الاستقرار الأمني والتشريعات المرنة في عمليات الاستثمار جعلت من دول الخليج مركز جذب للاستثمارات الضخمة المتنوعة.

رسم خريطة الطريق المستقبلية

■ ما مدى أهمية الرؤى الاقتصادية والتنموية في دول مجلس التعاون في تدفق الاستثمارات الأجنبية؟

■■■ تركز استراتيجيتنا على الاستثمار في التحول الرقمي وتحقيق الاستدامة ■■■

– تعد بمثابة أهداف تنموية ترسم خريطة الطريق المستقبلية وتشكل حافزاً مهماً للمستثمرين. وبات من الواضح اهتمام القيادات في دول الخليج بتطوير اقتصاداتها وتنويعها وذلك من خلال الاستثمار في قطاع التعليم والتكنولوجيات الحديثة، ما سينتج عنه جيل جديد مثقف ومستقبل مزدهر.

نقلة نوعية للطرفين

■ بعد استحواذكم على نشاط الخدمات اللوجستية العالمية المتكاملة في «أجيليتي»، هل لديكم النية لخوض مثل هذه التجربة على المستويين المحلي والعالمي؟

– أدت عملية الاستحواذ إلى إنشاء شركة رائدة تصنف من ضمن أفضل ثلاث شركات عالمية، كما جعل «دي. أس. في» تحقق مستويات نمو مرتفعة على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا. فضلاً عن تعزيز مكانتنا كشركة نقل وخدمات ذات إيرادات ضخمة. وتمتلك الشركة شبكة متكاملة من الخدمات اللوجستية والتوزيع والتخزين. وبالتالي، شكلت عملية الاستحواذ نقلة نوعية للطرفين وعملية تكامل وتجانس. ومن جهة أخرى، التوسع الضخم الذي قمنا به على مستوى المنطقة جعل من الشركة الأفضل أداءً خلال عام ٢٠٢٢، بالإضافة إلى الدخول في مجال خدمات البحر (MARINE SERVICES) الذي يعد بمثابة قطاع جديد نعمل على تطويره بفضل الخبرات والمهارات التي يمتلكها فريق العمل إلى جانب الاستثمار الضخم في التكنولوجيا الرقمية حيث تطمح «دي. أس. في» بأن تصبح من شركات الخدمات اللوجستية الرائدة ذات الأداء المتميز مع التركيز على التحول الرقمي في نشاطها، ما يتيح لنا خدمة عملائنا بطريقة احترافية ودعم سلاسل الإمداد من خلال أدوات وحلول رقمية مرنة تمكننا من خدمة العملاء وفق رؤية واضحة.

DSV تمتلك برامج متطورة لتأمين الحماية السيبرانية

■ ما هي الأساليب التي اعتمدتم لضمان حماية أنظمتكم لا سيما أن المنطقة العربية من أكثر المناطق عرضة للهجمات والاختراقات الإلكترونية؟

– في عصرنا الحالي، لا أحد بمنأى عن الإعتداءات الإلكترونية، لكن DSV طبقت الكثير من الضوابط في جميع فروعها. وكنّا قد واجهنا بعض المحاولات التي تهدف إلى اختراق أنظمتنا لكننا منعناها. والمعروف أن DSV تستخدم أكثر الأنظمة تقدماً على مستوى المؤسسات في صناعة الخدمات اللوجستية، مع مجموعة غنية بالميزات من القدرات الرأسية والأفقية للمؤسسة بأكملها والتي توفر وظائف شاملة لاحتياجات تنفيذ الخدمات اللوجستية عبر سلسلة التوريد، وبالتالي هذا النظام يولي موضوع الأمن السيبراني أهمية كبرى بالإضافة إلى ذلك، تركز الشركة على موضوع إخضاع جميع الموظفين إلى دورات تدريبية عبر DSV ACADEMY ليكونوا على بيّنة من أي اختراقات محتملة بحيث يتمكنون من احتوائها بسرعة.

النمو في التطور التكنولوجي

■ أي من الأسواق ترغبون في تنمية أنشطتكم والتوسع فيها؟

– إن شركة DSV قابلة للتطوير بسهولة في الحجم والنطاق بأقل استثمارات ممكنة، بفضل عمليات التحول الرقمي التي تعتمدها لا سيما في مجالات إنترنت الأشياء IoT والتعلم الآلي MACHINE LEARNING وعلم الروبوتات والذكاء الإصطناعي AI. بالإضافة إلى ذلك، تستخدم الشركة أحدث منصات الطائرات بدون طيار وأجهزة البرامج لمسح المنتجات في المستودعات والرمز الشريطي على كل منصة نقالة، لذا، إن النمو سيكمن بالتطور التكنولوجي للمحافظة على عملائنا وهو الهدف الأهم في ظل المنافسة الشرسة والتضخم.

الاستدامة هي المحافظة على البيئة وزيادة الربحية

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– هناك استثمارات ضخمة في مجال النفط والغاز في دولة الإمارات العربية المتحدة في ظل وجود مشاريع عديدة سيتم تنفيذها تتعلق بالطاقة المتجددة، لذا من المتوقع أن نحقق معدلات نمو من رقمين مع حرصنا على تطبيق مفهوم الاستدامة الذي يعد من أولويات الشركة التي تركز عليها استراتيجيتها. والمعروف أن الإمارات تستعد لاستضافة قمة المناخ COP 28 خلال عام ٢٠٢٣ بهدف مناقشة التحديات المناخية وإيجاد الحلول من خلال الاعتماد على الطاقة المتجددة وعرض فرص التنمية الاقتصادية المستدامة، ونحن كشركة نقوم بمبادرات عدة تهدف إلى الحفاظ على البيئة مثل اعتماد شاحنات كهربائية والتكثيف من استخدام الطائرات بدون طيار في عملياتنا من أجل خفض الانبعاثات الكربونية بنسبة ٢٠٪. فالاستدامة برأيي، هي كيفية التصرف بطريقة أفضل من أجل المحافظة على البيئة وزيادة الربحية باعتماد أسلوب تضفي من خلاله قيمة مضافة على البيئة. ويتحقق ذلك باعتماد الذكاء الاصطناعي وهندسة البيانات DATA ENGINEERING، فضلاً عن اعتماد الدورات التدريبية المكثفة لفريق العمل. لذا، نحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ لا سيما أن الفرص المتاحة عديدة ونحن كشركة نمتلك القدرات المتخصصة والأنظمة المتطورة. ■

DSV
Global Transport and Logistics

تيدي زيبيتز (الرئيس التنفيذي لشركة الخطوط السعودية للشحن):

تمثل الحلول الذكية دوراً فاعلاً في الارتقاء بالخدمات اللوجستية وتطوير قطاع الشحن الجوي



حققت شركـة الخطوط السعوديـة للشحـن SAUDIA CARGO الكثير من النجاحات وتمكنت من الحفاظ على أداء متميز في مجالها من حيث دقة المواعيد ورفع حصتها من الأعمال التجارية مع عملائها الحاليين. كما وصلت إلى المستوى الأعلى باستخدام الأصول حيث اقتربت من المراكز العشرة الأولى في العالم بين خطوط الشحن على صعيد ساعات الطيران الفعلية.

وفي إطار الإضاءة على أبرز إنجازات وتطلعات الشركة وتحديداً على صعيد التحول الرقمي شدد السيد تيدي زيبيتز TEDDY ZEBITZ الرئيس التنفيذي للشركة خلال حواره مع مجلة «البيان الاقتصادية» على تعزيز التزامها بتحقيق أعلى قيمة ممكنة من التحول الرقمي في قطاع الشحن الجوي، حيث تسعى لدعم تحول المملكة إلى مركز لوجستي عالمي يربط بين أفريقيا وآسيا وأوروبا، مشيراً إلى تحقيق منصة الشحن والتوزيع الرقمي "CARGO.ONE" الخاصة بها مبيعات رقمية استراتيجية وأتاحت لها الفرصة لتوسيع بصمتها العالمية وترسيخ مكانتها في السوق.

وعلى الرغم من التحديات المتعلقة بعمليات الإغلاق وتعطل سلاسل التوريد نجحت الشركة في التصدي لها ما جعل عام ٢٠٢٢ ناجحاً للغاية واقترن بعائدات مالية قوية وأداء رائد من حيث الالتزام بالمواعيد. وتتويجاً لهذه الجهود حصدت شركة الخطوط السعودية للشحن جائزة أفضل شركة طيران للشحن الجوي لعام ٢٠٢٢. كما أوضح الاستمرار في مواجهة التحديات بقوة واستثمار الفرص والوفاء بوعودها لجميع الشركاء وأصحاب العلاقة حول العالم.

في ما يلي حوارنا المفعم بالعلومات القيمة مع السيد زيبيتز:

■■■ نحن فخورون بحصولنا على جائزة أفضل شركة طيران للشحن الجوي للعام ■■■

■ كيف تقيّمون واقع قطاع الشحن في العالم وفي المنطقة بعد أزمة جائحة «كوفيد» وفي ظل الظروف التي نشهدها مثل الحرب الروسية – الأوكرانية، التضخم، مشاكل سلاسل التوريد، التغير المناخي وغيرها؟

– واجه قطاع الشحن العديد من التحديات بسبب جائحة «كوفيد–١٩»، بدءاً من عمليات الإغلاق ووصولاً إلى اضطرابات سلسلة التوريد، مما تسبب في حالات تأخير واضحة وتراجع الطلب على خدمات الشحن. كما كان للحرب الروسية الأوكرانية تأثير هائل على القطاع، فقد تسببت بتحولات في قطاع الخدمات اللوجستية، وزيادة أسعار السلع، فضلاً عن التأثير المباشر على التضخم وتكاليف الوقود وأسعار الصرف.

ويشكّل التغير المناخي مصدر قلق كبير لقطاع الشحن لتأثيره على مسارات الشحن والبنية التحتية، فضلاً عن زيادة تكلفة العمليات التشغيلية. ويسعى الكثيرون حالياً لمواجهة هذه التحديات وإيجاد طرقٍ لتقليل الانبعاثات الكربونية وتخفيف آثار التغير المناخي.

وبشكل عام، من المرجح أن جائحة «كوفيد–١٩» وغيرها من التحديات الراهنة قد تركت أثراً كبيراً على قطاع الشحن لن ينتهي في القريب العاجل.

عائدات مالية قوية وأداء رائد على مستوى القطاع

■ ما هي أبرز الإنجازات التي تحققت للسعودية للشحن خلال عام ٢٠٢٢؟

– رغم التحديات التي واجهتها، شهدت الخطوط السعودية للشحن عاماً ناجحاً للغاية اقترن بعائدات مالية قوية وأداء رائد على مستوى القطاع من حيث الالتزام بالمواعيد. وفي الواقع، نحن فخورون بحصولنا على جائزة أفضل شركة طيران للشحن الجوي للعام في معرض الشحن الدولي بالهند علاوة على ذلك، نجحنا بتعزيز مكانتنا وحجمنا في تحالف «سكاي تيم» العالمي للشحن والذي يمثل نسبة ٢٠٪ من حركة الشحن الجوي العالمية. ونحن متفائلون جداً بالمستقبل نظراً لإرثنا القوي ونمو سوق الشحن الجوي العالمي عموماً.

وعليه، سنستمر خلال العام المقبل في مواجهة التحديات بقوة واستثمار الفرص والوفاء بوعودنا لجميع الشركاء وأصحاب العلاقة حول العالم. وإلى جانب تأثير الجائحة قصير المدى، تمثل سوق الخدمات اللوجستية السعودية فرصة نمو مهمة على الصعيدين المحلي والدولي. وكوننا نتمتع بمرونة فائقة، نجحنا بتمكين موظفينا، وحرصنا على أن تتظافر جهودنا إلى جانب عملائنا وشركائنا لتقديم حلول مبتكرة ومخصصة تساعدهم على بلوغ أهدافهم وتحقيق رؤاهم بأسلوب طموح وملهم.

تعزيز الكفاءة وخفض التكاليف وإثراء تجربة العملاء

■ برأيكم ما مدى أهمية التكنولوجيا والحلول الذكية لقطاع الشحن؟

– أعتقد أن التكنولوجيا والحلول الذكية تلعبان دوراً بالغ الأهمية في قطاع نقل البضائع والشحن الجوي. وفي اقتصاد اليوم المتسارع والمعولم، ينبغي أن تكون شركات القطاع قادرة على التكيف بسرعة وبكفاءة عالية مع ظروف السوق المتغيرة واحتياجات العملاء.

ويمكن للتكنولوجيا والتطور الذكي دعم شركات الشحن الجوي عبر تعزيز الكفاءة وخفض التكاليف وإثراء تجربة العملاء. فعلى سبيل المثال، يمكن أن يؤدي استخدام أنظمة إدارة النقل والتتبع والمراقبة في الوقت الحقيقي إلى تحسين عمليات تحديد خط السير والجدولة، وإمكانية الاطلاع على حالة الشحنات، وتحسين سبل التواصل بين الأطراف المعنية. كما تساهم الأتمتة في تبسيط العمليات التشغيلية وتقليل الحاجة إلى العمل اليدوي. بينما يمكن أن توفر تحليلات البيانات رؤى حول الاتجاهات والأنماط التي يمكن أن تساعد في صنع القرار وتحسين الأداء.

ومن واقع تجربتي، تزايد اعتماد التكنولوجيا والحلول الذكية في قطاع الشحن الجوي خلال السنوات الأخيرة. لكن قد تختلف وتيرة هذا الاعتماد بين لاعبي القطاع. وقد تكون بعض الشركات أكثر استعداداً وقدرة على الاستثمار في التقنيات الجديدة وتبنيها، فيما قد يواجه البعض الآخر تحديات مثل نقص الموارد أو الخبرات الفنية.

وبشكل عام، من الضروري لشركات قطاع الشحن الجوي أن تواصل التكيف مع المتطلبات المتسارعة للتكنولوجيا والتطور الذكي لضمان البقاء في حلبة المنافسة وتلبية الاحتياجات المتغيرة للعملاء. وهو ما قد يستلزم استثمارات كبيرة في التكنولوجيا وتطوير مهارات وخبرات جديدة داخل المؤسسة.

نسعى لتعزيز التزامنا بمبادراتنا لتحقيق أقصى قيمة ممكنة من التحول الرقمي

■ **ما هي التوجهات نحو التحول الرقمي في ضوء «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟**

– نحن في الواقع نسعى لتعزيز التزامنا بمبادراتنا لتحقيق أقصى قيمة ممكنة من التحول الرقمي في قطاع الشحن الجوي كما نسعى لدعم تحول المملكة إلى مركز لوجستي عالمي يربط بين أفريقيا وآسيا وأوروبا. وتساهم الشركة بدعم جهود قطاع الشحن الجوي السعودي لشحن أكثر من ٤,٥ مليون طن سنوياً بحلول نهاية العقد. ونحن مستمرون بتعزيز التحول الرقمي لقطاع الشحن الجوي السعودي. ومنذ صيف ٢٠٢١م، حققت منصة الشحن والتوزيع الرقمي cargo.one (كارجو ١) مبيعات رقمية استراتيجية تركز على العملاء، وساعدتنا على توسيع بصمتنا العالمية وترسيخ مكانتنا في السوق. وحتى الآن، قام وكلاء الشحن ممن يستخدمون المنصة بحجز آلاف الشحنات عبر شبكة الخطوط السعودية العالمية على الأساطيل المخصصة للشحن والركاب. وكان أكثر من ٥٠٪ من الحجوزات إلى وجهات خارج المملكة، مما ساعد الشركة على تحقيق النمو والتوسع عبر أسواق وشرائح عملاء جديدة.

وسنواصل التعاون مع منصة Cargo.one لتطوير وتطبيق أفضل الممارسات الرقمية لتحسين تجارب العملاء وتعزيز الكفاءات التشغيلية. وتتيح المنصة تقديم عروض شراء مميزة وتستند إلى البيانات مع تقليل العبء الإداري على شركات الطيران. ونتوقع أن يقوم غالبية العملاء بالحجز رقمياً في غضون سنوات قليلة.

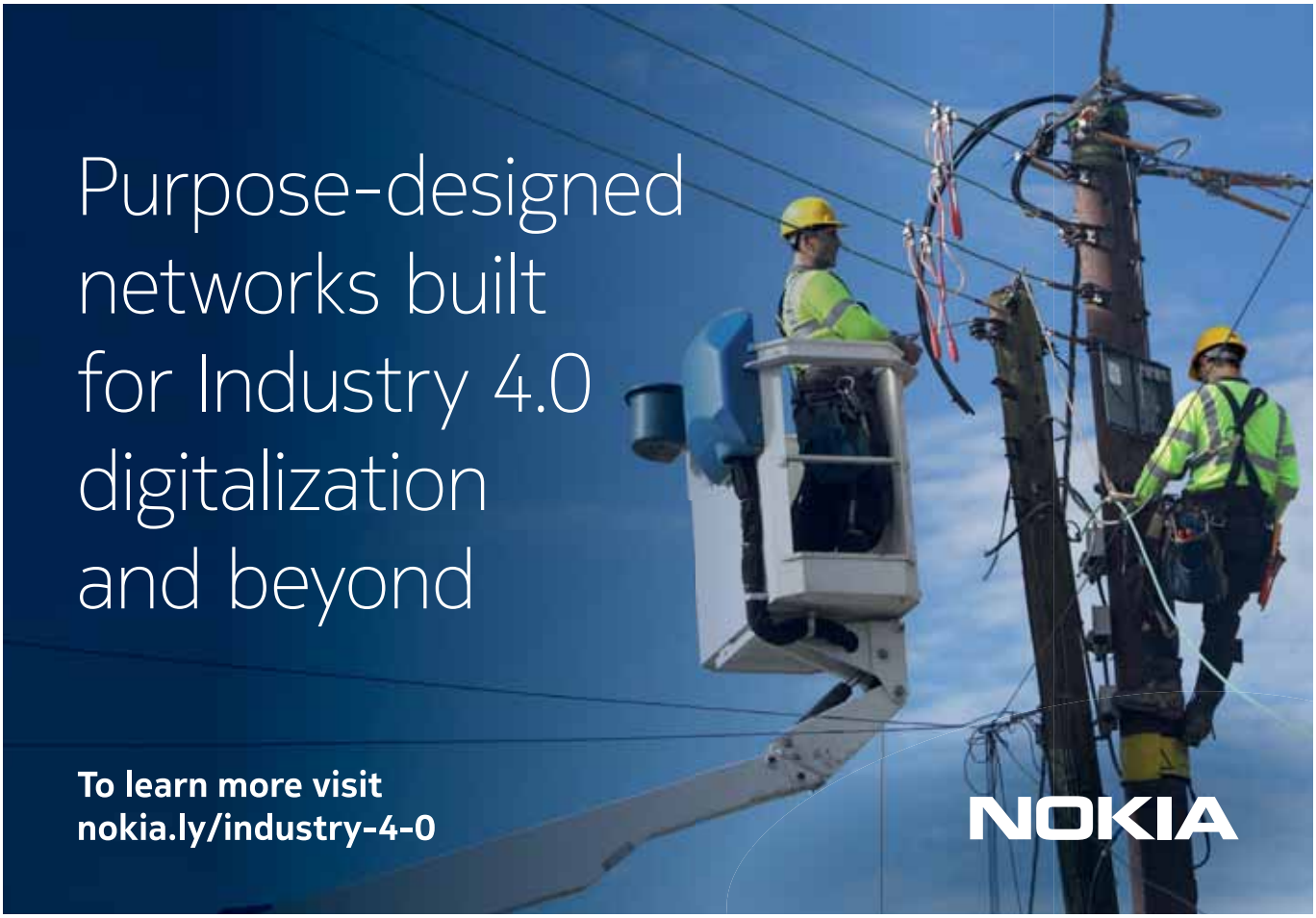
ومع استمرار نمو سوق الشحن الجوي العالمي، فإن السعودية للشحن تنظر للمستقبل بعين الثقة، وتركز على تبني أرقى الحلول التكنولوجية لتحسين أدائها التشغيلي وخدمة العملاء. ومن خلال تنفيذ الحلول التقنية، نهدف إلى الحفاظ على أدائنا الرائد في القطاع من حيث دقة المواعيد، وزيادة حصتنا من الأعمال التجارية. ونحن نؤمن بأن الاستثمار في التكنولوجيا أمر بالغ الأهمية لنجاحنا، ونلتزم بالبقاء في طليعة الابتكار عبر قطاع الشحن الجوي.

ترتكز شركة الخطوط السعودية للشحن على عامل المرونة وهي مؤهلة تماماً للاستفادة من الانتعاش الاقتصادي المتوقع

■ **ما هي الخطط المستقبلية للسعودية للشحن في المنطقة؟**

– شهدت شركة الخطوط السعودية للشحن الكثير من النجاحات في عام ٢٠٢٢ رغم مواجهتها العديد من التحديات مثل الحرب الأوكرانية وعمليات الإغلاق جرّاء «كوفيد-١٩» وقد أثرت هذه التحديات على الاقتصادات المعولمة، وأسفرت عن تحولات كبيرة في الخدمات اللوجستية فضلاً عن إعادة صياغة ملامح قطاعات كاملة. ورغم ذلك كله، فقد تمكنا من الحفاظ على أدائنا الرائد في القطاع من حيث دقة المواعيد بنسبة تفوق ٩٠٪ وزيادة حصتنا من الأعمال التجارية مع العملاء الحاليين، وكذلك إضافة عملاء جدد أيضاً، لا سيما في قطاع التجارة الإلكترونية. وفيما يتعلق باستخدام الأصول، وصلنا إلى المستوى الأعلى على الإطلاق، ونقترب من المراكز العشرة الأولى في العالم بين خطوط الشحن من حيث ساعات الطيران الفعلية.

وتبقى سعة الشحن في بطن طائرات الخطوط السعودية بمثابة العصب التشغيلي والمالي لأنشطتنا. وترتكز شركة الخطوط السعودية للشحن على عامل المرونة، وهي مؤهلة تماماً للاستفادة من الانتعاش الاقتصادي المتوقع نظراً لتنوعها وقدراتها على صعيد الإدارة والتكيف التكنولوجي. وتضمن مواردنا المالية وخبراتنا التشغيلية تحقيق أقصى تطلعات النمو عبر قطاع الشحن الجوي في المنطقة. ■



TOP 100 SHIPPING COS.

نقل

Rank	Operator	Total		Owned		Chartered			Orderbook		
		Teu	Ships	TEU	Ship...	TEU	Ships	% Chart	TEU	Ship...	% existing
1	Mediterranean Shg Co	4,626,967	719	2,126,304	421	2,500,663	298	54%	1,825,276	133	39.4%
2	Maersk	4,232,409	704	2,534,487	344	1,697,922	360	40.1%	358,300	29	8.5%
3	CMA CGM Group	3,399,694	599	1,597,712	232	1,801,982	367	53%	660,476	77	19.4%
4	COSCO Group	2,865,265	465	1,568,820	177	1,296,445	288	45.2%	884,272	46	30.9%
5	Hapag-Lloyd	1,796,154	249	1,111,479	120	684,675	129	38.1%	362,544	18	20.2%
6	Evergreen Line	1,662,633	209	951,667	128	710,966	81	42.8%	463,442	49	27.9%
7	ONE (Ocean Network Express)	1,534,448	205	787,587	90	746,861	115	48.7%	418,430	30	27.3%
8	HMM Co Ltd	816,365	75	555,866	37	260,499	38	31.9%	184,027	17	22.5%
9	Yang Ming Marine Transport Corp.	705,614	93	216,346	51	489,268	42	69.3%			
10	Zim	533,823	138	28,681	8	505,142	130	94.6%	378,034	43	70.8%
11	Wan Hai Lines	430,854	142	343,432	112	87,422	30	20.3%	276,838	38	64.3%
12	PIL (Pacific Int. Line)	297,163	91	193,633	71	103,530	20	34.8%	88,000	8	29.6%
13	SITC	159,110	105	143,471	90	15,639	15	9.8%	41,169	25	25.9%
14	KMTC	148,517	65	86,464	32	62,053	33	41.8%			
15	IRISL Group	136,900	30	136,900	30						
16	Zhonggu Logistics Corp.	136,126	103	80,690	35	55,436	68	40.7%	64,904	14	47.7%
17	UniFeeder	134,798	82			134,798	82	100%			
18	X-Press Feeders Group	129,702	82	65,169	35	64,533	47	49.8%	110,992	24	85.6%
19	TS Lines	108,673	49	78,158	32	30,515	17	28.1%	99,520	24	91.6%
20	Antong Holdings (QASC)	101,696	93	74,720	46	26,976	47	26.5%	4,888	2	4.8%
21	Sinokor Merchant Marine	95,331	75	82,410	63	12,921	12	13.6%	89,773	25	94.2%
22	Sea Lead Shipping	89,773	24			89,773	24	100%			
23	China United Lines (CULines)	74,064	29	12,445	7	61,619	22	83.2%	25,300	6	34.2%
24	Emirates Shipping Line	72,350	16	2,546	1	69,804	15	96.5%			
25	Global Feeder Shipping LLC	71,691	25	48,089	16	23,602	9	32.9%			
26	SM Line Corp.	68,620	15	59,918	12	8,702	3	12.7%			
27	Swire Shipping	68,374	34	56,041	27	12,333	7	18%			
28	RCL (Regional Container L.)	68,344	34	62,994	32	5,350	2	7.8%	52,800	6	77.3%
29	Matson	65,747	29	41,099	20	24,648	9	37.5%	10,860	3	16.5%
30	Arkas Line / EMES	52,893	33	51,729	32	1,164	1	2.2%	3,100	1	5.9%
31	Grimaldi (Napoli)	51,481	36	51,481	36				12,000	6	23.3%
32	Interasia Line	51,056	22	33,853	13	17,203	9	33.7%	18,330	6	35.9%
33	Sinotrans	46,219	31	23,970	16	22,249	15	48.1%	7,000	4	15.1%
34	Ningbo Ocean Shg Co	46,137	51	32,852	35	13,285	16	28.8%	16,940	10	36.7%
35	Shanghai Jin Jiang Shipping	39,989	42	23,994	29	15,995	13	40%	7,600	4	19%
36	Meratus	36,007	53	35,389	52	618	1	1.7%			
37	Seaboard Marine	35,878	23	9,389	6	26,489	17	73.8%	10,500	3	29.3%
38	Samudera	35,140	29	7,180	10	27,960	19	79.6%	9,500	5	27%
39	Tanto Intim Line	34,867	54	34,867	54						
40	Pasha Hawaii Transport Lines	32,245	13	14,770	7	17,475	6	54.2%	3,200	1	9.9%
41	Salam Pacific Indonesia Lines	30,981	44	30,981	44						
42	Namsung Shipping	30,860	27	27,680	23	3,180	4	10.3%	12,046	6	39%
43	Great White Fleet	27,374	14	9,238	4	18,136	10	66.3%			
44	FESCO	26,833	21	20,587	16	6,246	5	23.3%			
45	Tailwind Shipping Lines	21,086	6	803	1	20,283	5	96.2%	2,760	2	13.1%
46	Ellerman	20,844	8			20,844	8	100%	2,760	2	13.2%
47	Oman Container Line	19,805	5	4,250	1	15,555	4	78.5%	11,128	4	56.2%
48	Linea Messina	18,560	8	17,520	6	1,040	2	5.6%			
49	Safeen Feeders	17,916	9	15,747	8	2,169	1	12.1%			
50	Temas Line	17,818	33	17,818	33						
51	Akkon Lines	17,231	17	1,776	2	15,455	15	89.7%			
52	Tropical Shg / TOTE Maritime	16,992	21	15,592	19	1,400	2	8.2%			
53	Crowley Liner Services	16,938	15	10,916	9	6,022	6	35.6%	5,600	4	33.1%
54	Transworld Group Singapore	16,455	13	15,538	12	917	1	5.6%			
55	Transfar Shipping ltd	16,379	4			16,379	4	100%			
56	Turkon Line	15,703	8	10,521	6	5,182	2	33%	8,000	2	50.9%
57	Caribbean Feeder Services	15,319	12			15,319	12	100%			
58	Dole Ocean Liner	14,966	13	14,966	13						
59	Qatar Navigation (Milaha)	14,364	8	6,813	4	7,551	4	52.6%			
60	Peel Ports (BG Freight)	13,953	15			13,953	15	100%	5,520	4	39.6%
61	Asean Seas Line	13,550	13	3,730	2	9,820	11	72.5%	22,210	14	163.9%
62	Eimskip	12,996	15	6,029	7	6,967	8	53.6%			
63	King Ocean	12,847	13			12,847	13	100%			
64	Taicang Container Lines	12,818	10	3,273	3	9,545	7	74.5%			
65	MACS	12,704	7	11,546	6	1,158	1	9.1%			
66	Rifline	12,400	7			12,400	7	100%	1,868	1	15.1%
67	Independent Container Line	12,381	4			12,381	4	100%			
68	Dalian Trawind Marine Co	12,286	5	11,941	4	345	1	2.8%	9,272	2	75.5%
69	Bengal Tiger Line	12,245	8			12,245	8	100%			
70	Boluda Lines	12,155	16	6,498	9	5,657	7	46.5%			
71	MTT Shipping	11,614	11	10,448	10	1,166	1	10%	13,040	9	112.3%
72	Chun Kyung (CK Line)	11,231	10	4,874	4	6,357	6	56.6%	1,000	1	8.9%
73	Pan Ocean (Container)	10,742	9	6,037	5	4,705	4	43.8%	5,618	4	52.3%
74	HR Lines	10,312	7	10,312	7				17,400	6	168.7%
75	Samskip	9,508	20	4,202	7	5,306	13	55.8%			
76	Marfret	9,506	8	5,662	5	3,844	3	40.4%	228	1	2.4%
77	Pan Continental Shg	9,364	8	8,660	7	704	1	7.5%			
78	Borchard Lines	9,332	10			9,332	10	100%			
79	VASI Shipping	9,155	5	1,730	1	7,425	4	81.1%			
80	Shipping Corp. of India	8,800	2	8,800	2						
81	EAS Datong	8,464	6	7,415	5	1,049	1	12.4%			
82	Del Monte Fresh Produce Co	8,432	9	7,996	8	436	1	5.2%			
83	Philippine Span Asia Carrier Corp.	7,871	19	7,871	19						
84	Cool Carriers	7,753	25	2,212	8	5,541	17	71.5%			
85	Transit LLC	7,394	10	1,376	2	6,018	8	81.4%	1,900	1	25.7%
86	Imoto Lines	7,333	28	6,076	22	1,257	6	17.1%			
87	Goto Shipping	6,931	7	6,582	6	349	1	5%			
88	Medkon Lines	6,791	12	5,781	10	1,010	2	14.9%			
89	Oceanic Cargo Lines	6,762	17	6,762	17						
90	Melfi Marine	6,427	4			6,427	4	100%			
91	China Logistics	6,421	3			6,421	3	100%			
92	Hai An Transport	6,295	5	6,295	5				7,200	4	114.4%
93	Admiral Container Lines	6,270	7	4,659	4	1,611	3	25.7%			
94	Tarros	6,133	5			6,133	5	100%			
95	Dongjin Shg	6,030	6	6,030	6						
96	Guangxi Hongxiang Shipping Co	5,790	14	5,790	14						
97	GS Lines	5,765	6	5,157	5	608	1	10.5%			
98	Rong Shang Logistics	5,753	3			5,753	3	100%			
99	Shin Yang Shipping Sdn Bhd	5,691	11	5,691	11						
100	Irish Continental Group	5,449	6	4,646	5	803	1	14.7%			

CMA CGM

معلّقين فيك





سمير مقوم

(رئيس الغرفة الدولية للملاحة والشريك المفوض في SEALINE):

تمكنا كعادتنا من التكيّف مع الأوضاع وتحقيق نتائج لا بأس بها

قال رئيس الغرفة الدولية للملاحة والشريك المفوض المدير العام لمجموعة SEALINE سمير مقوم أننا كلبنانيين اعتدنا بأن لا يمر عام إلا ونحن غارقون في أزمات وأوضاع سيئة لا تُعد ولا تحصى، ولكننا كالعادة تكيفنا مع هذه الأوضاع وحققنا نتائج لا بأس بها. وأعرب مقوم عن ارتياحه عن التطورات الإيجابية التي تشهدها محطة الحاويات بعد أن استلمت إدارتها وتشغيلها شركة CMA BEIRUT TERMINAL. وأشار إلى أن ٤ آب ٢٠٢٠ «تاريخ لن أنساه»، مؤكداً أن إعادة إعمار مرفأ بيروت لن يتم في ظل دولة مفلسة، إلا باعتماد نظام الـ (B.O.T). وأكد مقوم أن اعتماد الدولار الجمركي في ١/ ١١/ ٢٠٢٢ جاء في غير محله لأنه سينعكس سلباً على حركة الاستيراد ويؤدي إلى ارتفاع أسعار السلع والبضائع في الأسواق في حين أن أكثر من ٨٠٪ من الشعب اللبناني يعيش تحت خط الفقر.

وأوضح أن خدمات مرفأ بيروت والمعاملات مع إدارة الجمارك تسير نحو الأفضل و«نحن على تواصل مع جميع المسؤولين المعنيين لتذليل الصعوبات والعراقيل التي لا تزال تعترض أعمالنا ونشاطنا»، مطالباً العمل على إعادة إعمار المرفأ في أقرب وقت ممكن. وأنهى مقوم حديثه، متمنياً عودة الأمن والسلام والازدهار إلى لبنان.

٤ آب ٢٠٢٠ لن أنساه وهو أتعس يوم في حياتي

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– أصبحنا في لبنان معتادين بأن لا يمر عام إلا ونحن غارقون في أزمات وأوضاع اقتصادية ومالية ومعيشية متفاقمة لا تُعد ولا تحصى! ومن دون أدنى شك ان تداعيات هذه الأزمات والأوضاع ستكون سيئة جداً على كافة القطاعات في البلاد، لا سيما قطاع النقل البحري، الذي هو المحرك الأساسي للحركة الاقتصادية. ولكن القطاع الخاص في لبنان الذي نحن في صلبه، تمكن كعادته من التكيّف والتغلب على الصعوبات والمطبات التي اعترضت طريقه.

ونحن كعائلة مرفئية، وخصوصاً الوكالات البحرية الناشطة في مرفأ بيروت، تمكنا بتضامننا وتوحيد كلمتنا في وضع الأمور في نصابها في المرفأ حيث أصبحت الأعمال تسير بصورة شبه طبيعية.

تفعيل خدمات محطة الحاويات

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– نحن مرتاحون للتطورات الإيجابية التي تحدث في محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام ادارتها وتشغيلها لشركة CMA BEIRUT TERMINAL. فهذه الشركة تمكنت من تفعيل خدمات المحطة بفضل الإجراءات والتدابير التي اتخذتها لا سيما:

– زيادة عدد الشاحنات والمقطورات (TRAILERS).

– تصليح وصيانة المزيد من الرافعات الجسرية "GANTRY CRANES" التي تتعامل مع سفن الحاويات.

– تسريع عمليات الشحن والتفريغ.

– تأمين الطاقة الكهربائية بصورة متواصلة ما أدى إلى تفعيل خدماتها للبواخر التي تؤمنها وللمتعاملين معها من وسطاء نقل ومخلصي بضائع...

اعتماد نظام الـB.O.T هو الأفضل والأسلم لإعادة إعمار مرفأ بيروت

■ بعد مرور أكثر من عامين على إنفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– إن إنفجار ٤ آب ٢٠٢٠ في مرفأ بيروت، تاريخ لن أنساه واعتبره أتعس يوم في حياتي! فهذا الإنفجار دمّر جزء من العاصمة، مرفأ بيروت وأوقع المئات من الضحايا والمصابين، وأشكر الله على لطفه ونعمه إذ أبعد هذا الكأس المرّ عن عوائلنا وأهلنا وأحبائنا والموظفين العاملين في مجموعتنا.

أما عن كيفية إعادة إعمار المرفأ، فإننا نعيش في دولة شبه مفلسة وخزائنها فارغة وبالتالي لا تملك الأموال المطلوبة لإعادة الإعمار.

لذلك، فالحل الأفضل الذي أثبت أنه الأسلم والأوفر والأسرع، هو اعتماد نظام الـ(B.O.T) أي مشاركة القطاع الخاص في عملية الإعمار. فهذا القطاع هو يموّل من أمواله الخاصة عمليات الإعمار والتجهيز مقابل استثماره وتشغيله لهذا المرفق لمدة محددة على أن يعيده إلى الدولة بعد انتهاء مدة الاستثمار والتشغيل.

المطلوب إذن ومن دون أي تأخير اعتماد هذا النظام الـ B.O.T لإعادة العمل والحياة إلى هذا المرفق البحري الخدماتي الأهم في لبنان.

اعتماد الدولار الجمركي جاء في غير محله

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/ ١١/ ٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– اعتماد الدولار الجمركي اعتباراً من ١/ ١١/ ٢٠٢٢ والبالغ ١٥ ألف ليرة لبنانية، جاء في غير محله المناسب، لا سيما في ظل الأوضاع الاقتصادية والمالية والمأساوية التي يعاني منها لبنان. لذلك نحن متأكدين أن نتائجه ستكون سلبية على حركة النقل البحري اللبناني. فمن دون أدنى شك ستنخفض حركة الاستيراد وحركة الشراء والبيع في الأسواق بسبب الارتفاع الكبير الذي سيلحق بأسعار السلع والبضائع بينما أكثر من ٨٠٪ من الشعب اللبناني يعيش تحت خط الفقر.

نحن على تواصل مع المسؤولين لتذليل الصعوبات والعراقيل

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– كما ذكرنا آنفاً، ان خدمات مرفأ بيروت والمعاملات مع إدارة الجمارك تسير نحو الأفضل. ونحن على تواصل دائم مع جميع المسؤولين المعنيين لتذليل الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالنا ونشاطنا.

نتائجنا لا بأس بها

■ هل أنتم راضون عن نتائج مجموعة SEALINE المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– مجموعة SEALINE التي تمثل أهم خطوط الملاحة البحرية العالمية في لبنان، مستمرة بتقديم أفضل الخدمات البحرية لزبائنها في معظم المرافئ العالمية. وبالتالي، فإننا نحقق نتائج لا بأس بها رغم الأوضاع المتدهورة في البلد على الأصعدة كافة.

ولكن اضطررنا في الوقت نفسه ان نتحمل الخسائر الفادحة عندما توقفت المصارف عن تحويل الأموال الصعبة إلى الخارج. فقد أمّنا من أموالنا الخاصة تحويل أجور الشحن المتوجبة علينا والمحجوزة في المصارف لصالح الخطوط البحرية العالمية التي نمثلها في لبنان لكي تواصل تأمين النقل البحري المنتظم إلى مرفأ بيروت.

تمنياتنا عودة الأمن والسلام والازدهار إلى لبناننا الحبيب

■ كلمة أخيرة؟

– كلمتي الأخيرة تتضمن مطلباً مستعجلاً من المسؤولين وهو العمل على إعادة إعمار مرفأ بيروت في أقرب وقت ممكن. كما أنتهز مناسبة أعياد الميلاد ورأس السنة لأتقدم من زبائننا الذين منحونا ثقتهم بأحر التهاني وأطيب التمنيات متمنياً عودة الأمن والسلام والازدهار إلى لبناننا الحبيب. ■



We operate with 50 years of experience.



ASL Sea Freight ›

ASL Warehousing Storage ›

ASL Land Freight ›

ASL Customs Clearance ›

ASL Air Freight ›

ASL Cargo Insurance ›

Beirut Central District, Azarieh Bldg, Bloc A2-1, 6th Floor
+961 79 100 192/3/4
info@asl.com.lb www.asl.com.lb



سميح الزين

(المدير التجاري في شركة (MSC LEBANON):

نجحت MSC في زيادة حصتها السوقية والحفاظ على مكانة رائدة في السوق رغم انعدام الاستقرار في البلاد

أوضح المدير التجاري في شركة MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY (MSC LEBANON) سميح الزين أن الوكالات البحرية كما حال معظم القطاعات في لبنان تمكنت من التأقلم مع الأزمة غير المسبوقة التي تغرق بها البلاد بجهدٍ فردي، مشيراً إلى أن النمو المحقق في قطاع الشحن البحري على صعيد الاستيراد والتصدير يتناقض مع الواقع السيء الذي تعيشه البلاد منذ بداية الأزمة متوقعاً عدم استمرار وتيرة النمو هذه في العام ٢٠٢٣.

ومن جهة أخرى، لفت الزين إلى أنه رغم النتائج الجيدة المحققة تحاول الشركة الاستفادة من أي فرصة متاحة للاستمرار والتقدم رغم العراقيل الموجودة. متمنياً عودة الاستقرار والازدهار للبلد ما يسمح للجميع بالعمل والتقدم مضيفاً أن استمرار الأوضاع على ما هي عليه دون حلول جذرية للأوضاع الراهنة ستتفاقم الأزمات وسيكون من الصعب الخروج من النفق المظلم.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– نعم، تمكنت الوكالات البحرية كما حال الشركات في معظم القطاعات في لبنان بالتأقلم بجهد فردي مع هذه الأزمة غير المسبوقة التي تغرق بها البلاد منذ فترة، وبالتالي علينا الاستمرار بالصمود والتكيف مع الواقع الجديد الذي فرض علينا ، الا انه مع مرور الايام وتقلص قدرة الدولة بإيجاد حل مناسب، فالقدرة على الاستمرار ستكون أصعب.

وخلال السنوات الثلاثة الأخيرة، يعود الفضل لاستمرار هذا القطاع إلى الأطراف التي يشكل المرفأ مصدر عيشها ووقفوا جنباً إلى جنب عبر الفعاليات المختلفة. وبالتالي تمكن مرفأ بيروت من الصمود ولكنه لن يتمكن من استكمال دوره الحيوي والاستراتيجي على مستوى المنطقة في ظل غياب الدولة.

يجب إعطاء الشركة بعض الوقت

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– تسلمت شركة CMA BEIUT CONTAINER إدارة وتشغيل محطة الحاويات في مرفأ بيروت في ظل وجود مجموعة من التحديات والمشاكل التي يعاني منها المرفأ بسبب الانفجار والأزمة النقدية، إلا أنها تسلمت زمام الأمور منذ فترة وجيزة وبالتالي لا يمكننا تقييم الآداء وطريقة عملها سواء سلباً أم إيجاباً حيث يجب إعطاء الشركة بعض الوقت لتنفيذ الاستراتيجية التي تبنتها للنهوض بالمرفأ وتحسين عمل المحطة. علماً أنه منذ فترة عقد اجتماع بين الشركة المشغلة وشركات الشحن وتم البحث بالخطة الموضوعة ونحن كل ما نطمح إليه استمرارية عمل المرفق في انتظار ما ستكون عليه الأمور خلال المرحلة المقبلة.

مخطط ضخم تقدم به البنك الدولي

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– تقدمت العديد من الجهات بعروض لإعادة إعمار مرفأ بيروت ومن بينها مخطط ضخم تقدم به البنك الدولي لإعادة الإعمار وفق نظام "LAND LORD SYSTEMS" المعمول به في مختلف دول العالم حيث تحتفظ الدولة اللبنانية بامتلاكها للأرض على أن تقوم الشركة الخاصة بكل ما يتعلق بالبناء والتشغيل والمعدات وعمليات التسعير. وبالتالي، هذا يعد الحل الأمثل لعملية إعادة الإعمار والنهوض بالمرفأ ولكن ضمن خطة متكاملة لإدارة جميع المرافئ في لبنان كي تعمل بصورة متكاملة فيما بينها لخدمة المجتمع بعيداً عن المنافسة كوننا نحتاج لهذا التعاون لدعم الاقتصاد الوطني.

نحاول بذل جهود مضاعفة للحفاظ على أداء جيد

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– نحن راضون عن النتائج المحققة وفي الوقت نفسه نحاول بذل جهود مضاعفة للاستفادة من أي فرصة للاستمرار والتقدم وتوسيع قاعدة أعمالنا رغم العراقيل الموجودة.

وفي سياقٍ متصل، تمكن قطاع الشحن البحري من تحقيق نسب نمو على صعيد الاستيراد والتصدير حسب إحصاءات عام ٢٠٢٢، إلا أن ذلك يتناقض مع الواقع السيء الذي تعيشه البلاد منذ بداية الأزمة، وبالتالي لن نتوقع استمرار وتيرة النمو هذه في العام ٢٠٢٣.

نتمنى عودة الاستقرار والازدهار للبلد

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى عودة الاستقرار والازدهار للبلد ما يسمح للجميع بالعمل والتقدم. ورغم التحديات التي ترافقنا لفترة طويلة مستمرون بالعمل الدائم وتوفير خدمات متميزة لعملائنا، لكن ليس أمامنا سوى التأقلم مع الواقع الجديد الذي يعود نتيجة الأزمة المالية التي تتفاقم يوماً بعد آخر. وفي حال استمرت الأوضاع على ما هي عليه ستتفاقم الأزمات وسيكون من الصعب الخروج من النفق المظلم. ■









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 GEZAIRI TRANSPORT):

الأزمات التي تمر بها البلاد ما تزال تؤثر سلباً على كافة القطاعات



أكدت عضو مجلس الإدارة والمديرة العامة لشركة نقليات الجزائري GEZAIRI TRANSPORT السيدة هبة بوارشي طويل أن كافة القطاعات في لبنان تواجه أزمات متعددة الأوجه ومنها الوكالات البحرية، لذلك فالمطلوب هو التعايش معها واتخاذ الإجراءات بما يؤمن استمرارية العمل والحفاظ على الكادر البشري. وأشارت إلى أن محطة الحاويات في مرفأ بيروت تشهد تحسناً بأدائها وخدماتها لأن الشركة التي استلمت إدارتها وتشغيلها CMA BEIRUT TERMINAL لديها خبرة عريقة في تشغيل المرافئ العالمية. أما بخصوص إعادة إعمار مرفأ بيروت، فأوضحت السيدة طويل أنها تتطلب مشاركة دولية وعربية متخصصة في هذا المجال في ظل الأزمة المالية المستمرة في لبنان. «ونحن نعتقد أن عملية إعادة الإعمار ستتم على نظام الـ B.O.T». واعتبرت اعتماد سعر الدولار الجمركي سيشمل العديد من البضائع المستوردة وسيؤثر على القدرة الشرائية لدى فئات واسعة من المواطنين وبالتالي سينخفض حجم الاستيراد وحجم الأعمال لدى الوكالات البحرية.

وطالبت بضرورة الإسراع أكثر في رفع الانقاض لتأمين مساحات كافية لحركة المناولة وتوفير الآليات والمعدات لتحديث أساليب العمل وتسريع الإجراءات. وأكدت السيدة طويل أن نتائج الأعمال خلال العام ٢٠٢٢ كانت أفضل من العام ٢٠٢١.

▪▪▪ المطلوب التعايش مع الازمة واتخاذ الإجراءات بما يؤمن استمرارية العمل والحفاظ على الكادر البشري ▪▪▪

الأزمات تؤثر سلباً على أعمال الوكالات البحرية

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– يبدو أننا سنستقبل أعوام ونودع أخرى ونحن ما زلنا في خضم الأزمة الاقتصادية، وهذا ليس تشاؤماً وإنما توصيف للواقع الذي نعيش فيه. مع الأمل دائماً بالتفاؤل في نهاية كل عام ونحن نستقبل العام الجديد.

صحيح أن الأزمات المتعددة الأوجه التي تمر بها البلاد، ما زالت تأثيراتها السلبية تخيم على كافة القطاعات وخاصة تلك المرتبطة بالحركة التجارية والتي لديها تأثير مباشر على قطاع النقل ومنها الوكالات البحرية. لذلك لا يمكن لأي قطاع أن يتأقلم مع الأوضاع الشاذة ولا يجب ذلك، إنما المطلوب هو التعايش مع الأزمة واتخاذ الإجراءات المتاحة بما يؤمن استمرارية العمل والحفاظ على الكادر البشري.

أداء محطة الحاويات يتطور شيئاً فشيئاً

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– نشير إلى أن الشركة المشغلة لمحطة الحاويات لديها خبرة عريقة في تشغيل المرافئ العالمية، ولا شك في أن هذه الخبرة ستنعكس إيجاباً على مرفأ بيروت. الأداء في المحطة يتطور شيئاً فشيئاً نظراً إلى فترة الاستلام القصيرة نسبياً. ونحن على تواصل دائم مع الشركة المشغلة CMA BEIRUT TERMINAL لتقديم الاقتراحات التي تساعد على تحسين ظروف التشغيل لسفن الحاويات بشكل أفضل ونلمس التجاوب من طرفهما.

إعادة إعمار المرفأ ستتم على أساس نظام الـ B.O.T

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– إن إعادة إعمار مرفأ بيروت يتطلب مشاركة دولية عربية وأجنبية متخصصة في هذا المجال. ذلك أن الاعتماد على القدرات المحلية وحدها في مشروع الإعمار يعتبر غير كاف في ظل الأزمة المالية المستمرة التي نعاني منها وما زلنا. ونعتقد في النهاية أن عملية إعادة الإعمار ستتم على أساس نظام التشييد والتشغيل ومن ثم نقل الملكية أي بطريقة الـ (B.O.T).

إن إعادة إعمار المرفأ وتجهيزه بالمعدات والآليات الحديثة والمتطورة يجب أن يتم التعامل معها كأولوية بالنسبة للبنان، وبالتالي علينا أن نستفيد من هذا المشروع لإطلاق عملية توسعة المرفأ، التي لطالما كانت وما زالت مشروعاً حيوياً للاقتصاد اللبناني ولحركة التجارة فيه.

اعتماد سعر الدولار الجمركي الجديد سيخفض من حجم الاستيراد والأعمال

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– ان اعتماد سعر دولار جمركي جديد سيشمل العديد من البضائع المستوردة، منها على سبيل المثال: السيارات وقطع غيارها، الأدوات الكهربائية، والهواتف الخليوية. وهذا الارتفاع سيؤثر سلباً على القدرة الشرائية لدى فئات واسعة من المواطنين وبالتالي سينخفض حجم الاستيراد على الأقل في مراحله الأولى، مما يساهم في انخفاض حجم الأعمال لدى قطاع النقل البحري ومنها الوكالات البحرية.

المطلوب تأمين مساحات إضافية لحركة المناولة

■ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– أهم الصعوبات والعراقيل التي تعترض أعمالنا هي وضع المرفأ الكارثي بعد التفجير. يجب الإسراع أكثر في رفع الأنقاض لتأمين مساحات كافية لحركة المناولة وبالتالي ضرورة البدء في إعمار المرفأ وتوفير الآليات والمعدات الحديثة لتشغيله وتحديث أساليب العمل وتسريع الإجراءات.

الأعمال في العام ٢٠٢٢ أفضل من العام ٢٠٢١

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– نتائج الأعمال خلال العام ٢٠٢٢ كانت أفضل من العام السابق، وهكذا سنة بعد سنة يمكن أن تستعيد البلاد عافيتها شرط أن يكون هناك حداً أدنى من الاستقرار السياسي والاقتصادي.■

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

سمير نعيمه (الشريك المفوض المدير العام لمجموعة SEALINE):

ساهم التحول نحو الاقتصاد النقدي إلى تحسن أداء قطاع النقل البحري



لفت الشريك المفوض المدير العام لمجموعة سي لاين SEALINE GROUP سمير نعيمه إلى دخول قطاع النقل البحري في دوامة من الأزمات مع بداية الجائحة ومرحلة الإفلاس التي وصل اليها البلد وما نتج عنها من احتجاز أموال المودعين ما شكل ضغوطاً إضافية على الوكالات البحرية. كما سلّط الضوء على أهمية تلزيم شركة أجنبية عملية إعادة إعمار مرفأ بيروت في ظل انعدام قدرة الدولة شبه المفلسة على إعمار المرفأ المدمر، مشدداً على ضرورة خصخصة القطاعات الأساسية في الدولة بما يسهم في زيادة الايرادات وعودة الانتظام إلى المؤسسات العامة والمرافق الحيوية. كما ثمن السيد نعيمه الدور الذي قامت به شركة BCTC طوال السنوات الماضية مشيراً إلى الدور البارز الذي تقوم به CMA BEIRUT CONTAINER بعد تسلمها عمليات الإدارة وتشغيل محطة الحاويات انطلاقاً من خبرتها وتاريخها الحافل في إدارة كبرى المرافئ العالمية.

وختم حواره مع «البيان الاقتصادية» للعدد السنوي الممتاز متحدثاً عن أبرز إنجازات المجموعة حيث أكد المحافظة على استقرار الشركة والخطوط الملاحية التي تمثلها رغم الصعوبات المحيطة .

”لا يمكن النهوض ودخول لبنان مرحلة الازدهار سوى من خلال خصخصة القطاعات الأساسية“

■ **يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟**

– دخل قطاع النقل البحري في دوامة من الأزمات مع بداية جائحة «كوفيد–١٩» ومرحلة الافلاس التي وصل إليها البلد نتيجة تفاقم الأزمة المالية وما نتج عنها من احتجاز أموال المودعين الأمر الذي شكل ضغوطاً إضافية وضاعف المشاكل التي تعترض أعمال الوكالات البحرية وعلى رأسها صعوبة تحويلها الأموال إلى الخارج لضمان استمرارية عملها. إلا أنه مع التحول نحو الاقتصاد النقدي خلال العام ٢٠٢٢ تحسنت الأمور تدريجياً، حيث تمكنا من تسجيل أداء إيجابي وهذا الأمر انسحب على مجمل القطاع الذي شهد حركة جيدة خلال العام الماضي، ولكن ليس بالمستويات المحققة قبل ظهور الأزمة النقدية نتيجة تراجع حجم القطاع إلى جانب الضغوط النفسية التي تمارس على المواطنين والقطاعات باختلاف أنواعها الناجمة عن تفاقم المشاكل المالية والمعيشية والاقتصادية.

ولا بد من الإشارة إلى أنه، رغم استمرار تردّي الأوضاع في لبنان منذ فترة حافظنا على ثقة الوكالات البحرية الأجنبية كونها على علم بما يحدث من اضطراب على الساحة المالية هي مسألة خارجة عن ارادتنا، بالإضافة إلى العلاقات الوطيدة وطويلة الأمد التي تجمعنا معها.

أداء متميز لـBCTC وCMA

■ **كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟**

– في الواقع كان لا بد من اتخاذ قرار في هذا الشأن لقيام شركة بعملية الإدارة والتشغيل لمحطة الحاويات في المرفأ مع العلم أن شركة BCTC التي كانت تقوم بهذه المهام أظهرت أداءً متميزاً طوال السنوات الماضية وعملت على خدمة جميع الوكالات البحرية بالتساوي ولم نواجه أي مشكلة معها ومع القيمين عليها طوال الفترة السابقة، إلا أنه بعد انتهاء عقدها كان لا بد من اختيار شركة بديلة حيث فازت CMA BEIRUT CONTAINER بالمناقصة وهي شركة تابعة لمجموعة CMACGM وتمتلك خبرة وتاريخ حافل في إدارة كبرى المرافئ العالمية وقد لمسنا تغيرات ملحوظة بعد تسلمها زمام الأمور، والأعمال تسير بوتيرة متناسقة. كما للشركة تطلعات وأهداف مستقبلية آملين استمرار الأمور بالوتيرة نفسها للوصول إلى مراحل متقدمة في أسلوب العمل.

الحل في تلزيم شركة أجنبية عملية إعادة الإعمار

■ **بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟**

– في ظل تفاقم الأزمة المالية وانعدام قدرة الدولة شبه المفلسة على إعادة إعمار مرفأ بيروت يبقى الحل الأمثل في تلزيم شركة أجنبية عملية إعادة الإعمار كما هي الحال في مختلف دول العالم حيث تأخذ الشركة حصتها والباقي يدخل إلى خزينة الدولة. وبحسب رأيي الشخصي لا يمكن النهوض ودخول لبنان مرحلة الازدهار سوى من خلال خصخصة القطاعات الأساسية كالاتصالات والكهرباء والمطار والمرافئ حيث تساهم هذه الخطوة في زيادة إيرادات الدولة وعودة الانتظام إلى المؤسسات العامة والمرافق الحيوية التي تحقق عوائد مربحة للدولة. بالإضافة إلى ذلك انطلاقاً من صغر حجم الاقتصاد اللبناني من السهل عودة الحركة الاقتصادية كما كانت عليه في السابق ولكن كل ما نحتاجه عودة الثقة بالمؤسسات والقطاع المصرفي، والعمل على وقف الانهيار وتعزيز دور المؤسسات والقطاعات العامة كي يتثنى للجميع التعاون معاً بهدف إيصال البلد إلى برّ الأمان.

حافظنا على استقرار نشاطنا

■ **هل أنتم راضون عن نتائج مجموعة SEALINE المحققة في العام ٢٠٢٢؟**

– رغم الصعوبات المحيطة بنا حافظنا على استقرار نشاطنا والخطوط الملاحية التي نمثلها في لبنان، ولكن هذا لا يمنعنا من مواصلة البحث وتعزيز التواصل مع الشركات الأجنبية بهدف تحقيق المزيد من التقدم في أداء المجموعة ونشاطها. إلا أن المؤشرات الاقتصادية العالمية غير إيجابية وتحذر من ركود اقتصادي عالمي وهذا بدوره سينعكس على حركة الشحن عالمياً وتقلص حجم الطلب ومعدلات الانفاق، وفي ظل ما يعيشه المواطن اللبناني من انعدام قدرته الشرائية ستزيد الأمور تعقيداً مع الغياب التام للمشاريع الإنمائية في الدولة التي تعد المحرك الأساسي للاقتصاد ولكننا دائماً نجد البدائل للتأقلم مع الأزمات والحفاظ على ديمومة عملنا ومواصلة دعم الموظفين لدينا.■

SEALINE S.A.L.

CSL

Cargo Shipping Ltd

Regular weekly sailings from

Venice - Ravenna direct to **Beirut**

with the following vessels

M/V ITAL BONNY

M/V ITAL BONUS

M/V STADT DRESDEN

M/V MONEMVASIA

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

أنطوان الشمالي وجيلبير خوري (TOURISM & SHIPPING SERVICES):

تمكنا كعادتنا من التأقلم مع الأوضاع الصعبة والاستمرار بأعمالنا وخدماتنا

قال السيدان أنطوان الشمالي وجيلبير خوري الشريكان المفوضان في وكالة الخدمات السياحية والبحرية (TOURISM & SHIPPING SERVICES) أن لبنان غارق بأزماته السياسية والمالية والمعيشية، ولولا تدفق التحويلات من اللبنانيين العاملين في الخارج، لكانت الأوضاع أكثر سوءاً والجوع طرق أبواب أكثر من ٨٠٪ من المواطنين. ودعا الشمالي وخوري اللبنانيين إلى التضامن لإجبار النواب على انتخاب رئيس جمهورية همّه الأول إنقاذ لبنان قبل فوات الأوان.

وأكد الشمالي وخوري أن تحسناً طرأ على خدمات محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد أن استلمت إدارتها وتشغيلها شركة CMA BEIRUT TERMINAL التي تتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال وتملك الإمكانات المالية لإعادة تأهيلها وتزويدها بالمعدات والآليات المطلوبة كما أكدا مجدداً أن الحل الأفضل والأسرع لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر هو اعتماد نظام الـ "B.O.T" لأن خزينة الدولة فارغة. وطالبا أخيراً من إدارتي مرفأ بيروت والجمارك اللبناني تطوير وتعزيز التكنولوجيا في ممارسة نشاطاتها ومعاملاتها لتفعيل وتسريع خدماتها ما ينعكس إيجاباً على نتائجها التشغيلية والمادية وسمعتها الخارجية.



أنطوان الشمالي



جيلبير خوري

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– «عيد بأية حال عدت يا عيد»! نستقبل العام ٢٠٢٣ ونودع العام ٢٠٢٢ ونحن غارقون في أزمات وأوضاع متفاقمة على الأصعدة كافة من سياسية ومالية واقتصادية ومعيشية! فالعملة الوطنية تواصل تدهورها بصورة دراماتيكية، في حين الغلاء مستمر بارتفاعه الصاروخي شاملاً كل السلع والبضائع، لا سيما القوت اليومي للبنانيين! ولولا تدفق التحويلات من اللبنانيين العاملين في الخارج إلى أهاليهم وعائلاتهم والتي تقدر بأكثر من ٦,٥ مليارات دولار سنوياً لكانت الأوضاع أكثر سوءاً والجوع طرق أبواب أكثر من الـ ٨٠٪ من المواطنين.

لقد سئمنا من المناظرات التلفزيونية بين المسؤولين وأصحاب الحل والربط في البلاد. نحن نريد أفعالاً على الأرض لإنقاذ لبنان من المستقبل القاتم الذي ينتظره. فصندوق النقد الدولي ليس بجمعية خيرية تقدم المساعدات ولا المجتمع الدولي لا هم له سوى لبنان! المطلوب منا نحن اللبنانيين أن نكون متحدين ومتضامنين في السراء والضراء لإجبار النواب على انتخاب رئيس جمهورية همه الأول والأوحد هو العمل وبذل كافة الجهود لإنقاذ لبنان قبل فوات الأوان!

ولا بد من الإشارة إلى أن هذه الأوضاع المأساوية التي يمر بها لبنان ستنعكس سلباً على كافة القطاعات، لا سيما قطاع النقل البحري الذي يؤمن أكثر من ٧٥٪ من تجارة لبنان مع العالم الخارجي، علماً أن الوكالات البحرية التي تتصدر هذا القطاع، هي المتضررة الأولى من تدهور الأوضاع في البلاد، ولكنها تمكنت كعادتها من التأقلم مع هذه الأوضاع والاستمرار بتقديم خدماتها للتجار والمستوردين والمصدرين من جهة وتأمين العيش اللائق لموظفيها من جهة أخرى.

تحسن خدمات محطة الحاويات في مرفأ بيروت

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– من دون أدنى شك لمسنا تحسناً متواصلاً بخدمات محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد أن استلمت إدارتها وتشغيلها شركة "CMA BEIRUT TERMINAL" الفرنسية. فهذه الشركة تشرف على إدارة وتشغيل العديد من محطات الحاويات في العالم، وبالتالي فهي تتمتع بخبرة طويلة في هذا المجال. كما أنها تملك الإمكانات المادية التي تتيح لها شراء المعدات والآليات الجديدة المطلوبة، وتصليح وصيانة تلك التي تضررت بانفجار مرفأ بيروت في ٤ آب من العام ٢٠٢٠.

ولكن تحسن هذه الخدمات غير كاف بنظرنا، لأننا ما نزال ننتظر قيام إدارة واستثمار مرفأ بيروت باتخاذ الإجراءات والتدابير لمعالجة تعطل تشغيل السفن في محطة الحاويات كلما ساءت الأحوال الجوية والبحرية وارتفاع الأمواج ما يؤدي إلى تجدد أزمة الازدحام وانتظار السفن خارج المرفأ.

وكنا أبلغنا إدارة المرفأ أن الحل الأفضل لهذه المشكلة هو بتطويل مكسر الموج الإضافي "AUXILLIARY BREAK WATER" ليؤمن الحماية الكاملة لرصيف محطة الحاويات، لا سيما للجزء الشرقي منه المكشوف الذي تضربه الأمواج العاتية كلما ساءت الأحوال الجوية والبحرية.

اعتماد نظام الـ B.O.T لإعادة إعمار مرفأ بيروت المدمّر

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– ليس مستغرباً أن يظل مرفأ بيروت القديم مدمراً وأن لا يشهد أية محاولة لإعادة إعماره! فخزينة الدولة فارغة والمجتمع الدولي لم ولن يساهم في إعادة إعمار المرفأ طالما لم تبادر الدولة إلى تنفيذ الإصلاحات المطلوبة لتحظى مجدداً بثقة هذا المجتمع!

كما أننا على ثقة أن الحل الأفضل لإعادة إعمار المرفأ هو مشاركة القطاع الخاص في إعادة الإعمار باعتماد نظام الـ B.O.T الذي يتيح للقطاع الخاص إعادة إعمار المرفأ وتجهيزه، مقابل تشغيله واستثماره لمدة محددة ومن ثم إعادته إلى ملكية الدولة.

سوف ينعكس على كلفة البضائع المستوردة

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– إن اعتماد الدولار الجمركي الجديد على أساس ١٥ الف ليرة لبنانية للدولار سوف ينعكس على كلفة البضائع المستوردة وبالتالي على حجمها مما يؤثر سلباً على واردات الوكالات البحرية.

اعتماد التكنولوجيا لتفعيل وتسريع الخدمات والمعاملات

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– نطالب مجدداً إدارتي مرفأ بيروت والجمارك اللبناني لاعتماد وتعزيز التكنولوجيا في ممارسة نشاطاتها ومعاملاتها لتفعيل وتسريع خدماتها ما ينعكس إيجاباً على نتائجها التشغيلية والمادية وسمعتها الخارجية. كلمتنا الأخيرة هي التأكيد مجدداً أننا سنظل نقدم أفضل الخدمات لزبائننا رغم الأوضاع غير الطبيعية التي نمر بها. كما أننا نغتنم حلول عيدي الميلاد المجيد ورأس السنة لنتقدم من العاملين في قطاع النقل البحري اللبناني بأطيب التمنيات وأحرّ التهاني. ■

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

رائد بقعوني (المدير الإقليمي لشركة SEANAUTICS PART OF BACONI GROUP):

الاضرابات المتكررة في الإدارات العامة واعتماد أسعار صرف متعددة تولد نوعاً من الفوضى في إتمام المهام



أثنى المدير الإقليمي لشركة SEANAUTICS PART OF BACONI GROUP رائد بقعوني على نجاح الوكالات البحرية في التكيف مع الأزمات السياسية والمالية التي يغرق بها لبنان منذ بدء الانهيار الاقتصادي وذلك بهدف استمرار عمليات الاستيراد والتصدير وضمان فعالية قطاع الشحن. لافتاً إلى أنه رغم انعدام الاستقرار والظروف الصعبة نتيجة الأوضاع المالية المتردية استمرت حركة شحن البضائع بوتيرة مرتفعة ما يؤكد تأقلم المواطن اللبناني مع المتغيرات التي تشهدها البلاد .

> ”نحن من الشركات القلائل التي لديها وجود إقليمي ونسعى دائماً للتوسّع“

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– نجحت الوكالات البحرية في التكيف مع الأزمات السياسية والمالية التي يغرق بها لبنان منذ بدء الانهيار الاقتصادي بهدف ضمان فعالية قطاع الشحن واستمرار عمليات الاستيراد والتصدير. وبحسب الإحصاءات الأخيرة ارتفعت نسب الاستيراد بحدود ١٣٪ مقارنة بالعام الماضي وكذلك حجم التصدير بمعدل ٢٪.

وعلى الرغم من انعدام الاستقرار والظروف الصعبة التي فرضتها الأوضاع المالية استمرت حركة الاستيراد والتصدير بوتيرة مرتفعة وفي تزايد وهذا دليل على تأقلم المواطنين مع المتغيرات التي تشهدها البلاد.

نلاحظ وجود تحسن في أداء محطة الحاويات

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟

– من الملاحظ وجود تحسن في أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد أن تسلمت شركة (CMA BEIRUT CONTAINER) عمليات الإدارة والتشغيل، لكن النقلة النوعية المنتظرة تتطلب بعض الوقت إلا أنه توجد مؤشرات إيجابية تعد دليلاً واضحاً على التحول في الأداء وأسلوب العمل.

العبء الأكبر على المواطن

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– سيحمل قرار تطبيق الدولار الجمركي الجديد انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري نتيجة زيادة التكاليف على السوق المحلي، حيث سيقع العبء الأكبر على المواطن والمستهلك الذي ستتدنى قدرته الشرائية بسبب الزيادات في الأسعار، ما سينتج عنه تراجعاً كبيراً في حجم البضائع التي يعمل التجار على تخزينها في المستودعات. وبالتأكيد سيحمل هذا الاجراء الكثير من السلبيات ولكن لا يمكن تحديد حجم التأثير بالأرقام. ولكن مما لا شك فيه، بعيداً عن الزيادة المقترحة كان لا بد من تعديل سعر الصرف كونه لم يعد مقبولاً التداول بسعر ١٥٠٠ ليرة للدولار في ظل تعدد أسعار الصرف في السوق الموازي ولدى البنوك.

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– نواجه مجموعة من العراقيل تأتي في طليعتها الإضرابات المتكررة في الإدارات والمؤسسات العامة إلى جانب اعتماد أسعار صرف متعددة من جانب البنوك ووزارة المالية وغيرها من الجهات التي نتعامل معها الأمر الذي يولد نوعاً من الفوضى في إتمام المهام.

حققت الشركة أرقاماً جيدة

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة أرقاماً جيدة مما يعزز نظرتنا التفاؤلية للمستقبل، في حين أن للشركة وجود في العديد من الأسواق منها سوريا، الأردن، قبرص إلى جانب السوق اللبناني كما نمتلك أكثر من وكالة في كل بلد. كما سجلت الشركة أداءً مميزاً في جميع أماكن وجودنا.

نتطلع باستمرار للتوسع الجغرافي

■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– نتطلع باستمرار للتوسع الجغرافي بناءً على استراتيجية الشركة في النمو والتطور. وباعتبارنا شركة إقليمية ومن القلائل الذين لديهم وجود في أربع دول نحرص على تطوير نشاطنا والدخول نحو أسواق جديدة منها على سبيل المثال منطقة الخليج وعلى رأسها المملكة العربية السعودية التي تشهد تطوراً غير مسبوق في شتى المجالات.

أثبت الشعب اللبناني أنه شعب جبّار

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى أن تستقر الأوضاع الاقتصادية والسياسية كي يتمكن المواطن اللبناني من تلبية احتياجاته الأساسية والعيش بكرامة. وفي ظل ما نعانيه من صعوبات أثبت الشعب اللبناني أنه شعب جبّار ويمتلك القدرة على الصمود في وجه التحديات التي تعصف به. ■



BACONI
GROUP HOLDING

@baconigroup

جورج الأشقر

(المدير التنفيذي لشركة PHOENICIAN MARITIME AGENCY / AGENTS OF EVERGREEN LINE):



لقد مرّت الوكالات البحرية بأزمات عديدة وخرجت منها بفضل إداراتها الحكيمة وقدرتها على التكيّف مع الأوضاع المستجدة

في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» لعددها السنوي الممتاز مع جورج الأشقر المدير التنفيذي لشركة PHOENICIAN MARITIME AGENCY / AGENTS OF EVERGREEN LINE شرح أن الوكالات البحرية واجهت أزمات متتالية خلال الفترة الماضية واستطاعت النهوض منها بفضل إدارتها الحكيمة وهذا ما يحدث اليوم، كما نوّه بقدرة شركة CMA BEIRUT CONTAINER على إحداث تغييرات جذرية في ما يتعلق بإدارة مرفأ بيروت كونه مرفق حيوي يستطيع منافسة المرافئ المجاورة، ومن جهة أخرى أفاد بأن إعادة إعمار المرفأ تكون بالشراكة مع القطاع الخاص لعدم قدرة الدولة على القيام بهذه الخطوة، وفي سياق آخر علّق الأشقر على قرار اعتماد الدولار الجمركي على أساس ١٥ ألف ليرة أنه غير مناسب في هذه الظروف إذ سيشجع على التهرّب الضريبي وسيزيد مشكلة التهريب غير الشرعي، أما بالنسبة إلى النتائج المحققة فهو يرى أنها جيدة هذا العام مقارنة مع نتائج الفترة السابقة كما يأمل أن تكون الفترة الآتية جسر عبور وخلاص من هذا الوضع.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– لقد مرّت الوكالات البحرية خلال سنين عملها بأزمات عديدة وخرجت منها بأقل ضرر ممكن بفضل إداراتها الحكيمة وقدرتها على التكيّف مع الأوضاع المستجدة ونحن الآن في ظل أزمة غير مسبوقة على جميع الصعد نؤكد على قدرة هذه الوكالات من تجاوز هذا الوضع الخطير أيضاً الذي أثر من دون شك على نتائج هذا القطاع الحيوي.

CMA CGM قادرة على إحداث تغيرات جذرية في إدارة المرفأ

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– من المبكر الحكم على أداء شركة CMA BEIRUT CONTAINER بحكم أنها لم تستكمل بعد كامل تجهيزاتها وقد استلمت محطة الحاويات بوضع صعب. ولكننا في ظل معرفتنا بقدرة شركة CMA CGM على إدارة كبرى المرافئ العالمية نستطيع أن نطمئن على أن CMA BEIRUT CONTAINER قد بدأت فعلياً بإحداث تغييرات جذرية في إدارة هذا المرفق الحيوي وسوف تستطيع بعد إتمام تجهيزه أن يجعله ينافس المرافئ المجاورة.

الوسيلة لإعادة إعمار المرفأ هي بالشراكة مع القطاع الخاص

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– لقد سبق وصرّحنا أن الوسيلة الوحيدة لإعادة إعمار المرفأ هي بالشراكة مع القطاع الخاص عن طريق BOT، بحيث أن لا قدرة للدولة حالياً في بناء مرفأ جديد وأنه باستقدام شركات أجنبية متخصصة بإدارة المرافئ وإعادة إعمار هذا المرفأ بتقنية حديثة تتماشى مع متطلبات العصر الحديث، يستعيد دوره السيادي في المنطقة.

اعتماد الدولار الجمركي على أساس ١٥ ألف ليرة هو إجراء غير سليم بتوقيته

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ٢٠٢٢/١١/١. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– إن اعتماد الدولار الجمركي على أساس ١٥ ألف ليرة هو إجراء غير سليم بتوقيته بحيث نتوقع انخفاضاً إضافياً في حركة الاستيراد لأن معظم التجار قد استوردوا كميات إضافية على سعر الدولار القديم ولا نتوقع زيادة كبيرة في الإيرادات لأن هذه الزيادة قد تشجع على التهرّب الضريبي ومن هنا كان لا بد من معالجة مشكلة التهريب غير الشرعي والتهرب الضريبي قبل زيادة الدولار الجمركي.

نحن على تواصل مع جميع الأفرقاء

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– لا يوجد عراقيل كبيرة تؤثر سلباً على نشاطنا في المرافئ ونحن على تواصل مع جميع الأفرقاء لتذليل أي عقبة تعترضنا وبحكم وجودنا الفاعل ضمن غرفة الملاحة الدولية ونقابة الوكلاء البحريين اللذين يقومان مشكورين بنقل هواجسنا ومطالبنا إلى السلطات المرفئية والجمركية لتسهيل عمل الوكالات البحرية.

النتائج التي حققناها أكثر من إيجابية

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– مقارنة مع الأعوام السابقة لعام ٢٠١٩، كافة النتائج بالنسبة إلينا غير مرضية ولكن بسبب الظروف الاقتصادية والمعيشية الصعبة التي يمر بها وطننا لا سيما في عام ٢٠٢٢، نرى أن النتائج التي حققناها في هذا العام في ظل هذه الظروف كانت أكثر من إيجابية مقارنة مع الوضع العام.

نستغنم الفرصة لمعايدة جميع اللبنانيين ولا سيما زبائننا الكرام

■ كلمة أخيرة؟

– نتمنى أن يحمل عام ٢٠٢٣ بداية الخلاص من هذا الوضع الشاذ ونرى قريباً انتخاب رئيس للجمهورية ومعه قيام حكومة فاعلة تبدأ بعملية الإنقاذ. ونستغنم هذه الفرصة وعبر مجلتكم الموقرة لمعايدة جميع اللبنانيين ولا سيما زبائننا 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



روبير باولي

(رئيس ومدير عام شركة KEY FREIGHT SERVICES):

الشراكة ضرورية بين القطاعين العام والخاص للقيام بإعادة إعمار المرفأ

رأى رئيس ومدير عام شركة KEY FREIGHT SERVICES روبير باولي، وهو أحد الرائدين لإطلاق المنطقة الحرة في مرفأ بيروت في بدايتها أوائل العام ٢٠٠٦، أن الحلّ الأمثل لإعادة إعمار مرفأ بيروت يكمن من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص حيث أثبت هذا التعاون نجاحاً كبيراً، كما وصف انفجار مرفأ بيروت بالكارثي. مشيراً إلى أنها من أوائل الشركات التي قامت بإعادة بناء مستودعاتها في مرفأ بيروت بمبادرة حملت عنوان "REBUILDING HOPE" ولدى الشركة أهداف مستقبلية تتمثل في تطوير الأعمال اللوجستية وخدمات التخزين في السوق اللبنانية موجهاً شكر كبير للأجهزة الأمنية وإدارة الجمارك لوقوفهم إلى جانبهم في أصعب الظروف حيث كانوا بمثابة السند الحقيقي لتجاوز المحنة واستئناف الشركة لنشاطها من جديد.

■■■ من خلال خدماتنا اللوجستية الراقية استقطبنا قاعدة عملاء ضخمة ■■■

■ كنتم أولى الشركات التي أعادت إعمار وافتتاح مكاتبها ومستودعاتها في السوق الحرة بعد انفجار المرفأ، ما الذي دعاكم إلى اتخاذ هذا القرار الجريء قبل غيركم؟

– كان وقع الانفجار كارثياً بالنسبة إلينا حيث أدت هذه الحادثة إلى تدمير مكاتب الشركة ومستودعات التخزين التابعة لنا في المنطقة الحرّة وتلك الموجودة في منطقة الكرنتينا وألحقت (الحمد لله) فقط أضراراً جسيمة اقتصرت على الناحية المادية دون سقوط ضحايا من فريق العمل. وبعد الكارثة التي حلت بنا وبجميع اللبنانيين أصبحنا أمام مفترق طريق الأول التوقف عن العمل كالعديد من الشركات المماثلة التي تبنت هذا الخيار وإما النهوض من جديد واستئناف نشاطنا لاستمرار دعم الموظفين تجنباً لخسارة وظائفهم وهذا القرار يوصف بالجريء، إلا أننا قررنا المضي قدماً وبأقل من شهر ونصف أنجزنا عملية إعادة الترميم وكنا من أوائل الشركات التي قامت بإعادة بناء مستودعاتها في مرفأ بيروت من خلال إطلاقنا مبادرة حملت عنوان "REBUILDING HOPE".

■ هل تمكنتم من تحصيل مستحقاتكم من شركات التأمين؟

– اتخذنا قرار إعادة افتتاح المكاتب علماً أن عملية إعادة بناء المستودعات وترميم المكاتب تتطلب سيولة ضخمة في الوقت التي كانت فيه أموالنا محتجزة في المصارف وكان الوضع صعب جداً ولم تأتينا أي مساعدة ومع ذلك بنينا مستودعاتنا لكن بعد فترة سدّدت شركة التأمين مشكورة جزء من التعويضات وهكذا تمكنا من تقليص الخسائر المتعلقة بشركتنا وتلك التي تعود للزبائن الذين تعرضوا لخسائر نتيجة الضرر الذي لحق ببضائعهم.

KEY FREIGHT SERVICES سباقة في توفير أماكن تخزين لخدمة وكلاء الشحن

■ كيف تمكنتم من التأقلم مع الأزمات السياسية والمالية التي يغرق بها لبنان والتغلب عليها؟

– انطلاقاً من تخصصنا في الأعمال اللوجستية تعمل شركة KEY FREIGHT SERVICES لمصلحة وكلاء الشحن FREIGHT FORWORDERS والناقلين المشتركين NVOCC الذين يعتبرون من أبرز عملائنا، حيث توفر الشركة خدمات التخزين والتوزيع كجزء كبير من وسطاء النقل البحري. وبالتالي، بعد الدمار الهائل الذي لحق بمرفأ بيروت لم يعد هناك مستودعات لتخزين حاويات GROUPAGE SHIPMENTS داخل المرفأ ومن هنا كانت KEY FREIGHT SERVICES السباقة في توفير أماكن تخزين لخدمة وكلاء الشحن والـNVOCC وذلك خلال فترة قياسية لا تتعدى الشهر.

الشراكة بين القطاعين العام والخاص

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– يكمن الحل الأمثل في إعادة إعمار مرفأ بيروت من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص حيث أثبت هذا التعاون نجاحاً كبيراً والمثال على ذلك المنطقة الحرة في مرفأ بيروت التي شكلت نموذجاً ناجحاً حيث أضحت قبل الانفجار مثالاً يحتذى به على مستوى الخدمات اللوجستية الفريدة من نوعها والتي كانت تضم في ذلك الوقت ١٩ شركة عالمية. وانطلاقاً من خبرتي في هذا المجال، أي مشروع سيقام في المرفأ يجب أن يكون من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص، ومثال لهذا النموذج استلام شركة CMA BEIRUT CONTAINER التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM إدارة وتشغيل محطة الحاويات ويُعد مشروعاً ناجحاً. وأنتهز الفرصة من خلالكم لأتوجه بأحر التعازي إلى أهالي ضحايا الإنفجار، متمنياً الشفاء العاجل لجميع الجرحى.

أسس جديدة للتعاون

■ هل تواجهون مشاكل معينة في تعاملاتكم مع مرفأ بيروت؟

– واجهنا في السابق بعض المشاكل مع إدارة مرفأ بيروت انطلاقاً من التعديلات التي طرأت عليها مؤخراً ومواجهتها للعديد من الأزمات. ولكن الآن لم نعد نواجه مشاكل جوهرية وبدأت العلاقة بالتحسن والعمل وفق أسس جديدة لضمان حسن سير التعاون.

لبنان سيستعيد ازدهاره

■ ما هي تطلعاتكم وخططكم المستقبلية؟

– تتمثل أبرز أهدافنا المستقبلية في تطوير الأعمال اللوجستية وخدمات التخزين في السوق اللبناني وذلك انطلاقاً من رؤية مستقبلية تؤكد عدم بقاء لبنان ضمن هذه الصراعات الإقليمية، وسيستعيد ازدهاره من جديد وتحديداً بعد البدء بعملية التنقيب عن الغاز في البحر حيث ستعود الحركة إلى سابق عهدها. ومن هنا يتوجب علينا أن نكون على أتم الاستعداد للنهضة الاقتصادية التي ستشهدها البلاد في المستقبل القريب. بالإضافة إلى ذلك نحن في صدد العمل على تطوير مستودعاتنا لاستيعاب نشاط السوق وتعزيز عملية التوزيع المحلي.

ومن جهة أخرى، على الرغم من تقليص التجار لكميات البضائع المستوردة لأسباب مرتبطة بالوضع الاقتصادي نجحنا من خلال المستودعات المتقدمة التي نملكها استقطاب عملاء يطمحون للحصول على هذا المستوى من الخدمات اللوجستية الراقية.

■ هل لديكم النيّة للعودة إلى ممارسة نشاط الشحن من جديد؟

– كما سبق وذكرت آنفاً أن شركة KEYFREIGHT SERVICES تخدم فقط وكلاء الشحن والـNVOCC من خلال تقديم خدمات مميزة وفريدة من نوعها، لذا ليس لدينا النيّة للانخراط في هذا النشاط من جديد.

توجيه شكر كبير إلى الأجهزة الأمنية وإدارة الجمارك وإلى معالي الوزير حمية

■ كلمة أخيرة؟

– أود توجيه شكر كبير إلى الأجهزة الأمنية إدارة الجمارك وإلى معالي الوزير **حمية** الذين وقفوا إلى جانبنا في أصعب الظروف والمراحل التي مررنا بها، ولولا مساندتهم لنا لما كنا تمكنا من تجاوز هذه التحديات والعودة من جديد لاستئناف نشاطنا رغم الخسائر الضخمة التي لحقت بنا.■

KeyFreight SERVICES

Advanced Warehousing Solutions

We hoped... and we achieved.

To our 'Rebuilding Hope' initiative, and the rebirth of Keyfreight today







KEYFREIGHT Services,

BY YOUR SIDE IN ALL CIRCUMSTANCES

Keyfreight Services Headquarters | Free Zone | Beirut Port | Lebanon
Tel: +961-1-443311 | www.keyfreightlb.com

نبيل خوري (رئيس شركة ASL-AIR SEA LAND):

لو كان بإمكاننا محو السنين الثلاث الأخيرة من ذاكرتنا



تقدم شركة ASL - AIR SEA LAND أفضل حلول النقل لجميع احتياجات العملاء اللوجستية من خلال خدمات متميزة تضمن معرفة وخبرة موظفيها وشبكة النقل الواسعة لـASL التسليم الآمن والسريع للشحنات. إنها ترتكزعلى الالتزام تجاه عملائها بتميّز الخدمة. وقد ساهم هذا الالتزام في نموها المستمر على مرّ السنين.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع نبيل خوري رئيس الشركة أشار إلى أنه رغم التخبّط والأزمات المالية والسياسية التي يمر بها لبنان حقق قطاع النقل وبخاصة قطاع الشحن البحري نتائج إيجابية، وتجدر الإشارة إلى أن شركات الشحن العالمية حققت أرباحاً طائلة جرّاء رفع بدلات الشحن وذلك لزيادة الطلب عليها.

وعن أداء شركة CMA BEIRUT TERMINAL فكان مقبولاً خلال الفترة التي عملت فيها مؤكداً معرفته بخبرة وقدرة الشركة على تقديم الأفضل. أما لناحية إعادة إعمار المرفأ ذكر السيد نبيل خوري توفر عدة عروض واقتراحات لكن ما زالت الأمور على حالها. وأخيرا لفت السيد خوري إلى أنه رغم الأوضاع الصعبة فقد اجتازت الشركة معظم العقبات ولو بصعوبة وبأقل نسبة من الأضرار، متمنياً أن تزول هذه الغيمة السوداء وتتحسن الأوضاع في الفترة القادمة.

■■■ على من تقرأ مزاميرك؟ فلا حياة لمن تنادي والكل يتحجج بالكل ويقدم الأعذار ■■■

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أزماته المالية والإقتصادية ما إنعكس سلباً على كافة القطاعات، فكيف تمكن وسطاء النقل من التأقلم معها والتغلّب عليها؟

– بصراحة مع أني لا أستطيع الجزم أو التعميم، فإن العام ٢٠٢٢ وبالرغم من كافة أزماته إن كان على الصعيد المحلي أو العالمي، فإن قطاع النقل شهد وحقق عن قصد أو عن غير قصد، عن ذكاء أو بالصدفة، وبخاصة قطاع الشحن البحري نتائج إيجابية قرأنا عنها في التقارير التي صدرت وأفادت أن شركات الشحن العالمية قد حققت أرباحاً بمليارات الدولارات، من جرّاء الإرتفاع الغير مسبوق ببدلات الشحن بسبب كثرة الطلب وعدم توفر إمكانية تلبية هذه الطلبات، ومن الطبيعي والمفترض أن وسطاء النقل أو أغلبيتهم قد إستفادوا وحققوا بعض المكاسب، وأحد العوامل المساعدة كان الحديث عن تعديل صرف الدولار الجمركي منذ فترة طويلة، كونه كان الحل الوحيد والمتاح لتحصيل مبالغ لصالح الخزينة، الأمر الذي دفع بالمستوردين لإستيراد كميات كبيرة لا تتناسب مع إستهلاك السوق، ربما للإفادة من الرسوم التي كانت تستوفى على معدل ١٥٠٨ ل.ل.

حققت CMA CGM أداءً مقبولاً

■ كيف تقوّمون إداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد إستلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT TERMINAL التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟

– بما نعرفه عن خبرة شركة CMA CGM في هذا المجال، والقدرات المادية والبشرية التي لديها، والدعم المتوفر لها دولياً ومحلياً، أعتقد أنه كان من المفترض أن تكون الأوضاع أفضل، إنما وإذا أردنا أن نكون منطقيين ومنصفين، ونستذكر مسلسل الأزمات الذي لا ينتهي في لبنان، يمكننا القول أن الإداء كان مقبولاً +، لكني متأكد أننا وبالعام القادم سوف نرى تحسناً أكبر وأفضل بأوضاع المحطة، لمعرفتي كما سبق وذكرت بخبرة وقدرة الشركة، والأهم بنوايا القيمين على إدارة محطة الحاويات.

صراع ومصالح مادية وسياسية كبرى دولية ومحلية

■ بعد مرور أكثر من عامين على إنفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره، فماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– القضية أكبر بكثير من أن نقترح أو ما قد نراه مناسباً، فالموضوع كما نعلم وتعلمون هو قضية صراع ومصالح مادية وسياسية كبرى دولية ومحلية، صحيح أننا شاركنا بالعديد من الإجتماعات وما زلنا نشارك، وقدمنا العديد من الإقتراحات وطالبنا بالعديد من المطالب وما زلنا نقدم ونطالب، إنما على من تقرأ مزاميرك؟ فلا حياة لمن تنادي والكل يتحجج بالكل ويقدم الأعذار، يضاف إلى هذا كله، الخوف أو التقاعس إذا جاز التعبير عن أخذ القرارات، بحجة ما بقدر، أو ما شفت شو صار بفلان مثلاً ؟.

كلنا يعلم أن هناك عدة عروض وإقتراحات قُدِّمت لإعادة إعمار المرفأ، لكن الأمور كما ذكرتم بسؤالكم، أن القديم ما زال على قدمه، حتى أبسط المطالب والمتعلق بإزالة جبل النفايات لم يتحقق بعد، بالرغم من بشاعته ومضاره الصحية والبيئية، وتأثيراته السلبية علينا كشاغلين للمنطقة الحرة عموماً واللوجستية خصوصاً الملاصقة له، وكل مرة نراجع ونطالب نُفاد بأن المناقصة أو التلزيم قد تم، وأن التنفيذ سوف يتم مطلع الشهر القادم، لكن الشهر القادم لم يأت بعد.

أما بما يتعلق بالدولة المفلسة والخزينة الفارغة، فلم يعد ينطبق هذا الواقع على الإدارة المؤقتة للمرفأ التي كانت أول المبادرين أو ربما الوحيدة التي قررت ونفذت إستيفاء كافة وكامل رسومها بالدولار النقدي، دون حتى قبول المناقشة والمراجعة ببعض البدلات، ودون تقديمها أي شيء بالمقابل، وأصبحت تفاخر بأنها الإدارة الوحيدة التي أصبحت تغذي خزينة الدولة بملايين الدولارات النقدية، علماً أن هذا الأمر يفرحنا لأننا أكثر الراغبين بعودة المرفأ إلى ما كان عليه وأفضل، ونأمل

أن يُستفاد من الفاجعة التي حصلت وأن يصار إلى إجراء العديد من التعديلات التي يحتاجها المرفأ، كتوسعة باحة المستوعبات، وإستحداث مستودعات حديثة من عدة طبقات لإستقبال السيارات المستوردة توفيراً للمساحات المطلوبة، علماً أن إعتماد السعر الجديد للدولار الجمركي، قد يؤثر سلباً على حجم إستيراد السيارات، إلا في حال إيجاد حلٍ عبر تعديل نسب أو طريقة إحتساب رسومها.

الأمل بأن تستقر الأوضاع

■ تكلمتم عن المعدل الجديد للدولار الجمركي، فما هي برأيكم الإنعكسات السلبية لإعتماده على أساس ١٥,٠٠٠ ل.ل. على نشاط وسطاء النقل بحراً وجواً وبراً؟

– الإنعكسات السلبية المتوقع حدوثها، لن تطال فقط وسطاء النقل، بل ستتعداها لتطال أيضاً مخَلصي البضائع ومالكي الشاحنات وحتى نسبياً مداخيل إدارتي الجمارك والمرفأ، أولاً بسبب الكميات الكبيرة التي إستوردت بالفترة السابقة لتعديل سعر الصرف للدولار الجمركي بهدف الإستفادة من الرسوم على أساس أسعار الصرف القديمة، وثانياً لأنه من الطبيعي أن ترتفع كلفة وأسعار أغلبية الأصناف الأمر الذي سوف ينعكس إنكماشاً في الأسواق وإحجاماً الطلب، يبقى الأمل بأن تستقر الأوضاع ليعرف اللبناني كيف يخطط ويضع الأسس للمستقبل، لأننا كلما إعتقدنا أننا توصلنا إلى حل أزمة تطل أزمة جديدة برأسها تطيح بأغلب الأحيان بالتدابير المتخذة أو تلزمنا إلى تعديلها بما يتناسب مع الواقع الجديد.

قرارات عدة بدأت بالصدور

■ ما هي الصعوبات التي تعترض أعمالكم في المرفأ والمطار، وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– تحتاج الإجابة على هذا السؤال إلى عدد كامل، إنما وبالخطوط العريضة ١– تعطل نظام نجم الجمركي المتكرر علماً أن إقتراح زيادة رسم الخدمات الذي تستوفيه إدارة الجمارك قد أبصر النور بموافقة ومباركة كافة المعنيين، وربما بالمستقبل القريب قد تتمكن إدارة الجمارك تأمين حاجياتها دون إنتظار المساعدة من أحد. ٢– أزمة الكهرباء وتوقف برامج إدارة المرفأ ومحطة الحاويات عن تلبية طلباتنا، ٣– والأهم إضراب موظفي الوزارات المتدخلة والمعنية أو حضورهم المتقطع عبر نظام المداورة بالمداومة والتأخير الذي يخَلفه هذا الواقع على الحصول على الموافقات المطلوبة أو رفع القيود المفروضة، ٤– نفسية الموظفين المتأثرة سلباً بالأوضاع الاقتصادية وبخاصة تدهور سعر صرف العملة الوطنية وإرتفاع أسعار المحروقات الذي أصبح العذر المثالي للغياب، ٥– ضغوط المستوردين الذين أصبحوا لا يصدقون أو لا يريدون تصديق هذه الوقائع.

أما على الصعيد الخاص بنا كوسطاء نقل أو كمخلصي بضائع، وبعد إعتماد سعر صرف الدولار الجديد، وبما أنه مطلوب منا تقديم كفالات مصرفية للحصول على تراخيص لمزاولة المهنة، فقرارات عدة بدأت بالصدور تطالبنا بتقديم هذه الكفالات مضاعفة ١٠ مرات، فمثلاً كفالة النقل بالترانزيت التي كانت بقيمة ٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل. أصبحت مطلوبة بقيمة ٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ل.ل.، وهكذا دواليك، ونحن نتوقع أن يصار إلى تعديل قيمة باقي الكفالات العائدة لوسطاء النقل، وبالطبع الكفالات الضامنة للرسوم التي يؤديها مخلصو البضائع بموجب شيكات شخصية، حيث أنه لا يحق لنا سوى تأدية ٣/١ قيمتها يومياً، وبإعتقادنا أن الأمر سوف يتطلب تجميد مبالغ بالمليارات للحصول على الكفالات المطلوبة من المصارف. والمشكلة كما سبق وذكرنا لا أحد يريد الإستماع والمناقشة أو أخذ القرار، فهل تكفي الصعوبات التي ذكرناها أم تريد المزيد منها؟

مظلومية القرار

■ علمنا أنكم تواجهون إشكالية مع إدارة المرفأ بأمور متعلقة بالمنطقة الحرة وتحديداً ببدلات الإشغال، وبما أنكم ترأسون تجمع شاغلي المستودعات الخاصة في المناطق الحرة، فهل يمكنك أن تضعنا بتفاصيل هذا الأمر؟

– هذا صحيح، وتوقعاتنا من طبيعة الممارسات وطريقة التعاطي مع المواضيع التي نطرحها أننا لن نتمكن من الوصول إلى حل منطقي (أقله من وجهة نظري كي لا نظلم أحداً) قد يرضي الطرفين، وللتوضيح أكثر فإن الإشكالية تمثلت بفرض تسديد بدلات إشغالنا نقداً وبالدولار وبذات القيمة التي كنا نؤديها على معدل صرف ال ١٥٠٠ ل.ل.، أي مثلاً فإننا كنا نشغل مساحة مبنية من قبلنا وعلى نفقتنا بمساحة ١٠٠٠ متر مربع، كنا نسدد سنوياً مبلغ ٢٨٠٠٠ الف دولار على أساس ١٥٠٠ ل.ل.، صدر القرار بتسديد ال ٢٨٠٠٠ دولار نقداً بالإضافة إلى كفالة بما يماثل بدل الإشغال أو ربما قد يفوقه، أيضاً نقداً وبالدولار، أي تسديد بدلاً سنوياً قدره حوالي ال ٦٠,٠٠٠ دولار سنوياً بظل الأوضاع الكارثية والمأساوية التي نعيشها، دون ذكر أكلاف وعذابات تأميننا للطاقة الكهربائية من حسابنا.

لقاءات عدة عقدناها مع معالي وزير الأشغال وسعادة مدير عام المرفأ وممثلين عن الوزارة والإدارة بهذا الخصوص، آخرها كان بداية شهر كانون الأول، دام الإجتماع لأكثر من ساعة ونصف بمكتب وبرئاسة معالي الوزير وبمشاركة سعادة مدير المرفأ، طلب خلاله معالي الوزير من مدير المرفأ دراسة مطالبنا وإقتراحاتنا، والعودة بالقرار النهائي بأقصر فرصة، لكننا تفاجئنا وبعد إلحاحنا للحصول على الرد قبل نهاية العام بالتمسك بالقرار، إنما وتعويضاً لنا كمتضررين مُنِحنا حسماً مساويا لقيمة شهر واحد ولمرة واحدة فقط، أي أنه علينا تسديد بدل ١١ شهراً بدلاً من ١٢ عن العام ٢٠٢٣، مع الإشارة أن العريضة الأخيرة التي قدمناها كانت موقعة من كافة شاغلي الأقسام اللوجستية وكافة شاغلي محلات البيع بالمفرق أي الـDuty Free، ومعظم شاغلي المستودعات الخاصة، الذين شعروا بمظلومية القرار.

صمدنا أمام العديد من الامتحانات

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– يكفي أننا إجتزناها بأقل قدر من الأضرار، وصمدنا أمام العديد من الإمتحانات التي واجهتنا ومررنا بها، تكفي الإشارة إلى أننا وبعد إنفجار المرفأ، إضطررنا مرغمين للإنتقال من مكان إلى آخر مرات ثلاث، مع الأمل بأن يكون الإنتقال الأخير قبل العودة المرجوة إلى المنطقة الحرة، أما لجهة النتائج وكي لا يفهم أننا نتهرب من الإجابة، يمكننا القول إننا راضون إلى حدٍ ما آخذين بعين الإعتبار الأوضاع السائدة.

لو كان بإمكاننا محو السنين الثلاث الأخيرة من ذاكرتنا

■ كلمة أخيرة؟

– كم كنت أتمنى لو كان بإمكاننا محو السنوات الثلاث الأخيرة من ذاكرتنا، وأن تكون السنة المقبلة والتي سوف تليها على عكس هذه السنوات، وعلى أمل أن تتحقق هذه الأمنية أقله بالشق المتعلق بالآتي من الأيام، وعلى أمل أن نلتقي وإياكم بظروف أفضل، نتمنى لكم ميلاد مجيد وعام سعيد وأفضل وأوسع إنتشار لمجلة البيان التي شكلت لنا بالماضي والحاضر متنفساً نستطيع من خلاله إسماع صوتنا على أوسع نطاق.■





برنارد الجردي (رئيس شركة DSS HOLDING):
قطاع النقل ما زال يعاني وخصوصاً بغياب أي رؤية إصلاحية ومنتجة

جون داغر (مدير عام شركة ترانسبورترز):
المطلوب تضافر الجهود من قبل الحكومة والقطاع الخاص للنهوض بالبلد

أكد السيد برنارد الجردي رئيس شركة DSS HOLDING أن الوضع الاقتصادي والأزمات المتلاحقة التي شهدها لبنان في السنوات القليلة الماضية أثرت على قطاع النقل كما غيره من القطاعات ما أجبر بعض الشركات على الإقفال أما بعضها الآخر فحافظ على حد أدنى من الإنتاجية وقدرة على الاستمرار، وأشار السيد الجردي إلى ان سنة ٢٠٢٣ تنذر بمزيد من المخاطر ويدعو لإنقاذ الوضع، ومن جهة أخرى أثنى على حسن أداء شركة CMA CGM في إدارة وتشغيل محطة الحاويات آملاً أن يعاود مرفأ بيروت نشاطه ويصل إلى مراتب عالمية مرموقة.

وفي ما يتعلق بإعادة إعمار المرفأ أورد السيد برنارد الجردي حلّين لذلك:

وفي سياق متصل، لفت السيد جون داغر مدير عام شركة ترانسبورترز TRANSPORTERS إحدى الشركات التابعة لمجموعة DSS Holding إلى وجود تأثير سلبي للدولار الجمركي على حركة الاستيراد وآخر إيجابي على التصدير، مضيفاً أن عدم حضور موظفي الوزارة المعنية بتخليص البضائع هو من أبرز الصعوبات التي تعترض سير العمل وترتب أعباء على التاجر والمواطن على حد سواء، ولكن رغم كل ذلك يبدو السيد داغر متفائلاً بالمستقبل.

■ **يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أزماته المالية والاقتصادية ما إنعكس سلباً على كافة القطاعات. كيف تمكن وسطاء النقل من التأقلم معها والتغلّب عليها؟**

برنارد الجردي – الأزمات التي شهدها لبنان من ثورة، جائحة «كورونا»، تدهور العملة الوطنية وانفجار مرفأ بيروت كانت مدمرة بالنسبة الى كل القطاعات ومنها وسطاء النقل. هذا القطاع ما زال يعاني وخصوصاً بغياب أي رؤية إصلاحية ومنتجة من عدة مشكلات أولها عدم وجود موظفين كفوئين بسبب الهجرة غير المسبوقة، أزمة الأجور التي تفتقد إلى المعيار بسبب تدهور العملة وفقدان الموظفين من سوق العمل والأرباح الضئيلة إن وجدت بسبب انحصار عملة الاستيراد والتصدير. بعض الشركات أقفلت أبوابها لعدم قدرتها على الاستمرار، بعضها الآخر أعطى نسبة من الأجرة بما يسمى «الفريش دولار» للحفاظ على حد أدنى من الإنتاجية ونسبة قليلة من الشركات العالمية لم تتأثر كثيراً بالأزمة وصارت حصتها في السوق أكبر وعلى حساب الشركات المحلية. على العموم لاحظنا تحسناً بدءاً من منتصف سنة ٢٠٢٢ لأن سوق العمل والتجارة بدأ بتصحيح نفسه من دون تدخل القطاع العام، ومن المؤسف فإن سنة ٢٠٢٣ تنذر بأنها ستكون أصعب بسبب الفراغ الرئاسي وعدم تشكيل حكومة جديدة لإنقاذ ما تبقى من لبنان.

نأمل أن يصبح مرفأ بيروت من أهم المرافئ العالمية

■ **كيف تقوّمون آداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT TERMINAL التابعة للمجموعة الفرنسية CMA CGM؟**

برنارد الجردي – لحسن حظ لبنان إن الشركة العالمية CMA CGM قد استلمت محطة الحاويات لأنها الشركة العالمية الوحيدة التي قبلت الاشتراك بالمناقصة وعلى الدولة اللبنانية أن تشكر السيد **رودولف سعادة** على هذه المبادرة الكريمة حيث قبل هذه المهمة الصعبة. من المؤكد أن أداء المحطة هو في تحسن دائم ونأمل أن نصل قريباً إلى أن يكون مرفأ بيروت من أهم المرافئ العالمية من حيث الكفاءة والأداء أسوة بمجموعة المرافئ التي تديرها CMA CGM.

خصخصة المرفأ

■ **بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟**

برنارد الجردي – إذا استثنينا محطة الحاويات، من المؤكد أن مرفأ بيروت ما زال على حاله مدمراً وعلى الرغم من أن الدولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة، إلا أن مرفأ بيروت وبعد قرار تحصيل الرسوم بالدولار الأميركي الفريش لديه الإمكانية لإعادة الإعمار. أما الحل الآخر فهو خصخصة المرفأ لقاء أجر كبير لمدة ١٥ أو ٢٠ سنة حيث تقوم الشركة الرابحة بإعادة الإعمار وقد يستعمل الأجر الكبير الذي يحصّل سلفاً عن المدة السابقة لبناء معامل كهرباء يستفيد منها كل لبنان لكننا لا نعلم اذا كان السبب الرئيسي اقتصادياً أو سياسياً.

ذاهبون نحو اقتصاد مدولر

■ **ما هي الانعكاسات السلبية لاعتماد سعر صرف الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة لبنانية على نشاط وسطاء النقل بحراً وجواً وبراً؟**

جون داغر – بطبيعة الحال الدولار الجمركي أثر سلباً على حركة الاستيراد إلا أنه أثر إيجاباً بحركة التصدير، وباعتقادنا ستعود حركة الاستيراد إلى طبيعتها بعد مدة وخصوصاً أننا ذاهبون نحو اقتصاد مدولر.

عدم حضور موظفي الوزارة المعنية بتخليص البضائع

■ **ما هي الصعوبات التي تعترض أعمالكم في مرفأ بيروت ومطار رفيق الحريري الدولي وما هي مطالبكم لمعالجتها؟**

جون داغر – الصعوبات التي تعترض أعمالنا في المرفأ والمطار هي عدم حضور موظفي الوزارة المعنية بتخليص البضائع ما يعكس أعباء يتحملها التاجر والمواطن وتؤثر على سرعة تدفق البضائع.

راضون على الاستمرارية والحفاظ على طاقم العمل

■ **هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟**

جون داغر – بالرغم من الصعوبات والانهيار الحاصل، نحن راضون على الاستمرارية والحفاظ على طاقم العمل والمعنويات العالية التي يتمتع بها وليس على النتائج المالية المحققة.

نأمل أن يتغير نهج المسؤولين في القريب العاجل قبل فوات الأوان

■ **كلمة أخيرة؟**

جون داغر – لا شيء يمنع النهوض الاقتصادي ووقف هجرة الأدمغة. إنما المطلوب هو تضافر الجهود من قبل الحكومة والقطاع العام بالاشتراك مع القطاع الخاص، أما الحلول فهي موجودة لكن النية غائبة ونأمل أن يتغير نهج المسؤولين في القريب العاجل قبل فوات الأوان. ■

DSS HOLDING
DYNAMIC SERVICES & SOLUTIONS

TRANSPORTERS
Sea, Air, Land freight operations and warehousing.



TRANSPORT SOLUTIONS
Port services.



DYNAMIC PORT SERVICES
Harbour Towage & Offshore Marine Services.



DPSS
Services and supplies to the petroleum operators.



CONNECT CATERING
Offshore catering and housekeeping services



METCO
Port agency, vessel and crew husbandry, spare parts supply.



aspect developers
Real estate development



Bourbon Liban
Serves the Oil Gas offshore business activities in Lebanon





albix clinics
Healthy food and lifestyle.

Royal Tower - 3rd floor - Nizar Turk Street - Medawar - Beirut - Lebanon
www.dss-holding.com | 01 560 060 | info@dss-holding.com

مروان شبلي (مدير عام شركة انترسبيد ANTARSPED):

ضرورة وضع خطة اقتصادية واضحة تتيح للقطاعات المضي قدماً في استراتيجياتها



رأى مدير عام شركة انترسبيد ANTARSPED مروان شبلي في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الظروف الصعبة التي يمر بها قطاع وسطاء النقل مشابهة لما تعانيه القطاعات الأخرى نتيجة تفاقم الأزمة النقدية في البلاد واصفاً النشاط الاقتصادي الايجابي بالحركة المصطنعة والمؤقتة نتيجة استمرار الصعوبات المالية التي يعاني منها البلد منذ فترة.

وفي ما يتعلق بإدارة وتشغيل محطة الحاويات من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER أكد السيد شبلي أهمية وايجابية هذه الخطوة على صعيد البلد والقطاع لما لمجموعة CMA CGM من خبرة في إدارة أهم الموانئ في العالم. لافتاً أن اعتماد الدولار الجمركي الجديد قرار لا بد منه كونه السبيل الوحيد لتعزيز إيرادات الدولة.

مشيراً إلى أنه في ظل التخبط الحاصل والإفلاس المالي للخزينة، يُعدّ نظام الـBOT التوجه الأمثل لإعمار مرفأ بيروت. مشدداً، على أهمية وضع خطة اقتصادية واضحة تنتشل البلد من الإفلاس.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية. برأيكم هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– يمر قطاع وسطاء النقل كغيره من القطاعات بظروف صعبة جداً نتيجة تفاقم الأزمة النقدية في البلاد والتراجع المستمر لقيمة العملة الوطنية. إلا أن النتائج المحققة خلال العام ٢٠٢٢ تعد أفضل من تلك المسجلة خلال العامين الماضيين وذلك يعود إلى الحركة النشطة في عمليات الاستيراد بعد عامين من الركود والاغلاقات المتكررة التي فرضتها الجائحة، الأمر الذي انعكس بطريقة إيجابية على نشاط وسطاء النقل في لبنان خلال فترة معينة، ومن جهة أخرى أصبح هناك طفرة في استيراد بعض السلع والبضائع على رأسها ألواح الطاقة الشمسية وملحقاتها من الأجهزة والبطاريات، باعتباره قطاع جديد من نوعه وتكمن فيه فرص للتقدم وتحقيق الأرباح بالنسبة لمجموعة كبيرة من اللبنانيين والتجار.

في حين أنه بعد فترة زمنية طويلة من الاغلاقات ومنع التجول، استؤنفت الحركة من جديد وعاد المواطن لحياته الطبيعية في ارتياد المقاهي والمحال ما نتج عنه نشاط اقتصادي إيجابي يمكن وصفها بالحركة المصطنعة والمؤقتة انطلاقاً من استمرار الصعوبات الاقتصادية والمالية التي يشهدها البلد منذ فترة.

نقلة نوعية مهمة وإيجابية

■ كيف تقوّمون أداء محطة الحاويات في مرفأ بيروت بعد استلام إدارتها وتشغيلها من قبل شركة CMA BEIRUT CONTAINER؟

– تعد هذه الخطوة نقلة نوعية مهمة وإيجابية على صعيد البلد والقطاع بصورة خاصة لما لمجموعة CMA CGM من خبرة وموقع ريادي عالمي في إدارة أهم الموانئ في العالم وهذا مما لا شك فيه حسّن من أداء محطة الحاويات في المرفأ. إلا أنه رغم الأداء المتميز لشركة CMA BEIRUT CONTAINER تصطدم بمجموعة من العراقيل الخارجة عن إرادتها والمتمثلة في بعض الأحيان بتوقف نظام إدارة الجمارك والاضرابات المتكررة للشاحنات مما ينعكس بشكل مباشر على حركة المرفأ وطريقة عمل المحطة. ومن المتوقع أن تشهد المحطة مرحلة انتعاش قوية على المدى البعيد شريطة أن تحظى الجهات الأخرى المرتبطة بها بالاندفاع نفسه ما يسهم في تحسين الدورة الاقتصادية.

استقطاب استثمارات أجنبية تعيد مرفأ بيروت إلى سابق عهده

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– يبقى الحل الأمثل لإعادة إعمار المرفأ القديم في ظل انعدام قدرة الدولة على تنفيذ مثل هذا المشروع الضخم من خلال اعتماد نظام الـ"BOT" أي الشراكة بين القطاعين العام والخاص والاستعانة بشركة أجنبية أو لبنانية – أجنبية برأس مال مشترك تعيد إعمار الجزء المدمر وفق معايير وقوانين محددة بعيداً عن الفساد المتداخل في معظم مؤسسات وإدارات الدولة. بحيث أنه في ظل التخبط الحاصل والإفلاس المالي للخزينة نحن بحاجة إلى استقطاب استثمارات أجنبية تعيد مرفأ بيروت إلى سابق عهده. وبالتالي، تحتاج معظم القطاعات الاقتصادية في الدولة إلى خطة اقتصادية واضحة وإلاّ لن تنجح باستقطاب استثمارات خارجية وسيبقى الوضع على ما هو عليه.

كان يفترض اعتماد دولار جمركي وفق سعر منصة صيرفة

■ بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ١/١١/٢٠٢٢. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء إنعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري اللبناني والوكالات البحرية؟

– بحسب وجهة نظري كان يفترض اعتماد دولار جمركي وفق سعر منصة صيرفة منذ فترة بحيث كان يعمد معظم الصناعيين والتجار إلى احتساب الرسوم الجمركية ضمن التكاليف المتوجبة عليهم بما يسمى «الفريش» سواء في عملية التصنيع أو بيع السلع، وبالتالي الأموال التي يحتفظون بها كانت تحول إما معاشات موظفين أو أرباح إضافية، في حين أن هذا الدعم غير المباشر الذي كانت توفره الدولة طوال السنوات الماضية أتاح للتجار تحقيق أرباح إضافية. لذلك، نجد أنه قرار لا بد منه ويُعدّ السبيل الوحيد لتعزيز إيرادات الدولة، مع التحفظ الكبير على السياسة التي تنتهجها وضرورة تعديل مسارها.

توسيع العمليات اللوجستية خارج السوق المحلي والتعاون مع المغتربين اللبنانيين

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– سجلت الشركة نتائج إيجابية أفضل من تلك المحققة خلال العامين الماضيين، إلا أن ذلك لا يعني تعويض الخسائر السابقة وتحقيق عوائد ربحية كالسابق. حيث أن الجهود التي بذلت خلال السنوات الخمسين الماضية تبخرت بسبب الأزمة المالية والإجراءات التعسفية التي تعتمدها المصارف منذ بداية الانهيار المالي. ولكن عادت الحركة إلى الهبوط من جديد في نهاية العام ٢٠٢٢ وذلك لأسباب عدة على رأسها عدم وجود خطة اقتصادية للنهوض بالبلد واستعادة ازدهاره وللأسف الشديد من المتوقع استمرار الركود طوال العام ٢٠٢٣. أما بالنسبة إلى شركة ANTARSPED تتمثل خطتنا المستقبلية لضمان استمرارية نشاطنا في توسيع العمليات اللوجستية خارج السوق المحلي والتعاون مع المغتربين اللبنانيين الذين يحرصون على التعامل مع شركات لبنانية انطلاقاً من طريقة العمل والثقافة نفسها، وهذا أمر ايجابي بالنسبة إلينا ويمثل الركيزة الأساس لضمان استمراريتنا في المستقبل. آملين عدم بقاء الوضع على ما هو عليه. ■

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

سامي بلوط (الرئيس التنفيذي لشركة ABC SHIPPING):

حققنا خلال أعوامنا العشرين العديد من الإنجازات



أكد سامي بلوط الرئيس التنفيذي لشركة ABC SHIPPING التركيز على أهداف معينة والعمل على تطوير نشاط الشركة بعيداً عن التجاذبات السياسية والمالية التي فاقمت من حدة الأزمة، مشيراً إلى أنه رغم كل هذه المشاكل كانت النتائج المحققة أفضل من العامين الماضيين. كما لفت بلوط، إلى أن معظم شركات الشحن نجحت في المحافظة على مستويات جيدة من الإنتاجية ما جعلها بمنأى عن التداعيات السلبية للأزمة النقدية. كما شهدت البلاد حركة تجارية نشطة فضلاً عن ارتفاع كبير في حجم التصدير لمجموعة من السلع كالمواد الغذائية والصناعات الخفيفة.

لافتاً إلى أن الحلّ الأمثل لإعادة إعمار المنطقة الحرة يكمن من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص والاستعانة بكوادر بشرية محلية كونها تمتلك المهارات والامكانات المطلوبة. مؤكداً أنه في انتظار الدولة لتقديم الحلول والاقتراحات ستبقى الأمور على ما هي عليه كونها دولة شبه مفلسة وغير قادرة على الاستثمار في مشروع بهذا الحجم.

■ **تعاني الاقتصادات العالمية ومنها لبنان من أزمات وتحديات كثيرة. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟**

– طغت على عام ٢٠٢٢ العديد من التحديات والمشاكل الأمنية والمالية التي انعكست بدورها على مجمل القطاعات الاقتصادية والحيوية، إلا أنه رغم كل هذه المشاكل كانت النتائج المحققة أفضل من العامين الماضيين، وسجلت مجمل القطاعات معدلات نمو بلغت حدود ٢٪ بعد الحركة السياحية التي ساهمت في تنشيط العديد من القطاعات المرتبطة بها، وبالتالي، يتوجب علينا التركيز على أهداف معينة والعمل على تطوير نشاطنا بعيداً عن التجاذبات السياسية والمالية التي فاقمت من حدة الأزمة. وفي ظل الانهيار المالي الشامل وتعدد أسعار الصرف بات يتجه الاقتصاد اللبناني إلى الدولرة الشاملة وتحديداً القطاع الخاص حيث قامت معظم الشركات بتحويل كامل الرواتب إلى الدولار النقدي حصراً وذلك كي يتمكن المواطن من مواكبة الارتفاعات غير المسبوقة في أسعار السلع والمحروقات والمواد الغذائية.

ويضاف إلى ذلك، حافظت تحويلات اللبنانيين المغتربين في الخارج على الحد الأدنى من مظاهر الحياة وقلّصت ولو جزئياً العديد من العائلات من العوز وصعوبة الوصول إلى أدنى مقومات العيش الكريم وسط الانهيار المالي والاقتصادي الذي يسود البلاد. ومع تفاقم الأزمة والانخفاض الكبير في سعر صرف العملة الوطنية تمكنت بعض القطاعات من التأقلم مع الواقع الجديد والصمود بوجه كل هذه العراقيل في حين لم تتمكن قطاعات أخرى ومنها مؤسسات الدولة من الاستمرار في عملها وسط تراجع القدرات الشرائية لموظفي القطاع العام. وفي ما يتعلق بعملنا كشركات شحن وارتباطنا بعدد كبير من القطاعات التجارية، الصناعية والزراعية تمكنا من المحافظة على مستويات جيدة من الإنتاجية وبذلك لم نتأثر سلباً بالأزمة أسوة بقطاعات أخرى، حيث شهدنا حركة تجارية نشطة فضلاً عن ارتفاع كبير في حجم التصدير لمجموعة من السلع كالمواد الغذائية والصناعات الخفيفة.

■ **بدأ اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة. هل تتوقعون أن يكون لهذا الإجراء انعكاسات سلبية على قطاع النقل البحري؟**

– نتج عن اعتماد الدولار الجمركي الجديد البالغ ١٥ ألف ليرة قبل نهاية العام ٢٠٢٢ العديد من المشاكل فضلاً عن تراجع عمليات الاستيراد والتصدير إلى مستويات قياسية بعد العمل بهذا القرار. واللافت صدور قرار عن وزير المالية يقضي باعتماد سعر ٨ آلاف ليرة على البضائع المستوردة قبل تطبيق مفاعيل القرار الجديد، إلا أن النظام الجمركي لم يتمكن من إتمام المعاملات وفق سعري صرف مختلفين وبالتالي استمر العمل وفق الدولار الجمركي الجديد.

الحل الأمثل بالشراكة بين القطاعين العام والخاص

■ **بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أي عملية لإعادة اعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟**

– ينقسم مرفأ بيروت إلى شقين، الجزء الذي يتضمن محطة الحاويات والجزء الآخر يضم إهراءات القمح ومستودعات التخزين. إلا أنه بعد استلام شركة CMA BEIRUT CONTAINER إدارة وتشغيل محطة الحاويات عادت الأمور إلى سابق عهدها كما تسير عمليات التفريغ بسلاسة بعد القيام بعملية تأهيل لمجمل المعدات والرافعات الخاصة بنقل البضائع. وفي ما يتعلق بالإهراءات التي قضى عليها انفجار الرابع من آب يجب العمل سريعاً على إعادة بناء إهراءات جديدة بحيث لا يمكن الاستمرار دون وجود مكان مخصص لاحتياطيات كافية من القمح في حال حدوث أي أزمة طارئة. كما يكمن الحل الأمثل لإعادة إعمار المنطقة الحرة من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص من خلال الاستعانة بكوادر بشرية محلية كونها تمتلك المهارات والإمكانات التي تخوّلها إعادة إعمار الجزء المدمّر خلال فترة قصيرة بحيث أن انتظار الحلول والاقتراحات من جانب الدولة ستبقى الأمور على ما هي عليه في ظل دولة شبه مفلسة وغير قادرة على الاستثمار في مشروع بهذا الحجم.

انضممنا لتحالفات عالمية كونه الاستثمار الأفضل لتوسيع نشاطنا

حققنا العديد من الإنجازات

■ **كيف تقومون نشاطكم في مطار بيروت الدولي؟**

– تمتلك الشركة ترخيصاً من الاتحاد الدولي للنقل الجوي (IATA) كي نتمكن من إتمام عمليات الشحن الجوي. وتحتفل ABC SHIPPING بعيدها العشرين محققين خلالها العديد من الإنجازات على مستوى عمليات الشحن البحري والجوي. كما افتتحنا مؤخراً مكتب تمثيلي في النبطية جنوب لبنان لخدمة عمليات التصدير نظراً لوجود عدد كبير من المعامل والمصانع في تلك المنطقة، إلى جانب إستئجار قطعة أرض مساحة ١٦٠٠م٢ في المنطقة الحرة سنعمل على تطويرها كوننا الآن في مرحلة الدراسات وتقييم الجدوى وبناء مناطق للتخزين. ومن المتوقع تحقيق نتائج إيجابية خلال عام ٢٠٢٣ والاستفادة من علاقاتنا الخارجية مع مجموعة من الوكلاء وانضمامنا لتحالفات عالمية مثل WORLD CARGO ALLIANCE وMARCO POLO LINE GROUP لخدمة عملائنا في الخارج حيث وجدنا أنه الاستثمار الأفضل لتوسيع نشاطنا دون الحاجة لافتتاح مكاتب تمثيلية في كل دولة. ■

ABC SHIPPING CO. S.A.L.

POWER TO DELIVER



Opportunities are everywhere,
If you are brave enough to take them.

20 YEARS ANNIVERSARY

/ 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



ناجي الفغالي (رئيس شركة GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS):

حافظ قطاع الشحن على وضع أفضل من القطاعات الأخرى رغم الأزمات المتلاحقة

لفت رئيس شركة GLOBAL FREIGHT AND LOGISTICS ناجي الفغالي في حديثه لـ«البيان الاقتصادية» إلى إيجاد صعوبة في التأقلم مع الأزمات المستجدة والتغلّب عليها في ظل تفاقم المشاكل على اختلاف أنواعها، كما وجد أن الحل الأمثل لإعادة إعمار مرفأ بيروت يكمن من خلال اعتماد نظام الـ B.OT وتكليف شركة أجنبية للقيام بالمهمة.

مشيراً إلى وجود مجموعة من العراقيل التي تقف عائقاً أمام تسيير أعمال الشركة بالشكل المطلوب نتيجة انعدام المقومات الأساسية في الإدارات الرسمية حيث تعجز الجهات المعنية عن القيام بدورها في ظل الواقع المرير الذي فُرض عليها مؤكداً المضي قدماً في الحفاظ على استقرار نشاط الشركة والصمود بوجه التحديات في ظل غياب أفق واضح يحدد انتهاء الأزمة.

■ يودّع لبنان العام ٢٠٢٢ وهو غارق بأزماته السياسية وتفاقم أوضاعه المالية والاقتصادية ما انعكس سلباً على كافة القطاعات. هل تمكنت الوكالات البحرية من التأقلم مع هذه الأزمات والتغلّب عليها؟

– نواجه صعوبة كبيرة في التأقلم مع الأزمات المستجدة والتغلب عليها في ظل تفاقم الأوضاع المالية والاقتصادية. وبالتالي، أسوة بالقطاعات الأخرى سيتعذر علينا التأقلم مع الواقع الذي فرضته الأزمة في حال لم يتمكن البلد من التكيف مع المتغيرات الجديدة. إلا أنه في ظل كل هذه التحديات يبقى قطاع الشحن في وضع أفضل من القطاعات الأخرى.

اعتماد نظام الـBOT

■ بعد مرور أكثر من عامين على انفجار ٤ آب ٢٠٢٠، ما يزال مرفأ بيروت القديم على حاله مدمّر ولم يشهد أية عملية لإعادة إعماره. ماذا تقترحون من حلول لإعادة إعماره في ظل دولة شبه مفلسة وخزينتها فارغة من الأموال؟

– يكمن الحلّ الأمثل في إعادة إعمار مرفأ بيروت من خلال اعتماد نظام الـBOT، وإجراء مناقصة لاختيار شركة أجنبية تكلف بهذه المهمة.

مجموعة من العراقيل والمشاكل

■ ما هي الصعوبات والعراقيل التي ما تزال تعترض أعمالكم في المرفأ وما هي مطالبكم لمعالجتها؟

– تعترضنا مجموعة من العراقيل والمشاكل التي تحول دون إمكانية تسيير أعمالنا بالشكل المطلوب منها على سبيل المثال غياب الكهرباء وانقطاعها لساعات طويلة، عدم توفر الأوراق والطوابع المالية، وتقليص حضور الموظفين إلى مكاتبهم والكثير غيرها، وذلك نتيجة تفاقم المشاكل وانعدام المقومات الأساسية في الإدارات الرسمية لإتمام الإجراءات بالشكل المطلوب في ظل شح المستلزمات الأولية.

وبالتالي، وصلنا إلى مرحلة تعجز الجهات المعنية عن القيام بدورها في ظل الشلل الإداري والواقع المرير الذي فرض عليها.

من يتمكن من الصمود يكون في موقع ايجابي جداً

■ هل أنتم راضون عن نتائجكم المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– في الحقيقة من يتمكن من الصمود وتقديم خدمات فريدة من نوعها والحفاظ على ثقة عملائه وتعاملاته مع الوكلاء يكون في موقع ايجابي جداً في ظل التخبط الحاصل وانعدام الرؤية لما ستؤول اليه الأمور في المستقبل، بحيث أن العديد من الشركات والوكالات البحرية تضررت أعمالها نتيجة الأزمة المالية والانهيار الاقتصادي ونحن بدورنا نحرص على استقرار أعمالنا والصمود بوجه كل هذه التحديات والحفاظ على قاعدة عملاء ضخمة بحيث أنه لا يوجد أفق محدد لهذه الأزمة. ■



نقليات الجزائري الرابعة استيراداً في العام ٢٠٢٢



السيدة منى بوارشي

رئيسة مجلس إدارة شركة الجزائري للنقل

أفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي أن وكالة نقليات الجزائري احتلت المرتبة الرابعة بتفريغها ١٧٠١٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٠٦٩ حاوية، اي بانخفاض قدره ٢٠٥٠ حاوية نمطية ونسبته ١١٪.

وتمثل نقليات الجزائري شركة الملاحة التركية ARKAS التي تؤمن خطوطاً بحرية منتظمة بين مرافئ في أوروبة والبحر الأسود والمتوسط.

MSC (لبنان) الثانية استيراداً في العام ٢٠٢٢



خيرالله الزين

المدير العام لوكالة MSC (لبنان)

تمكنت وكالة MSC (لبنان) من الاحتفاظ بالمرتبة الثانية في العام الماضي على صعيد استيراد الحاويات برسم الاستهلاك المحلي. فقد افرغت البواخر التي استقبلها ٥٨٧٤٠ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي مقابل ٤٤٥٣٣ في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١ أي بزيادة قدرها ١٤٢٠٧ حاوية نمطية ونسبتها ٣٢٪.

وتمثل وكالة MSC (لبنان) شركة الملاحة السويسرية MSC التي تقدم الخدمات البحرية المنتظمة في معظم المرافئ العالمية بواسطة أسطول تجاري يضم ٧١٧ باخرة تبلغ سعتها الاجمالية ٤٦١٠ ملايين حاوية نمطية وهي تحتل المرتبة الأولى في العالم للعام الثاني على التوالي.

MERIT SHIPPING تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً في العام ٢٠٢٢



جو دقاق

المدير العام لوكالة MERIT SHIPPING

استطاعت وكالة MERIT SHIPPING الاحتفاظ بالمرتبة الأولى استيراداً وتصديراً في العام الماضي. فقد أمنت استيراد ٧١٩٤٢ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي، مقابل ٥٢٨٣٨ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٣٦٪.

كما أنها صدرت حاويات ملأى ببضائع لبنانية بلغت ٤٣٦٣٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤٢٨٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٪.

ويـذكـر أن MERIT SHIPPING تابعة لمجموعة CMACGM الفرنسية التي تؤمن الخطوط البحرية المنتظمة من معظم المرافئ العالمية بواسطة أسطول بحري تجاري يضم ٥٩٨ باخرة تبلغ سعتها ٣٠٣٩٩ ملايين حاوية نمطية وتحتل المرتبة الثالثة في العالم.

HAPAG LLOYD تبدأ في بناء محطة حاويات في دمياط

باشرت شركة الملاحة الألمانية HAPAG LLOYD في بناء محطة حاويات جديدة في مدينة دمياط المصرية، تبلغ قدرتها الاستيعابية ٣ ملايين حاوية نمطية سنوياً وذلك لاعتمادها مركزاً لعمليات المسافنة TRANSHIPMENT نحو مرافئ البلدان المجاورة.

وتبلغ أعماق هذه المحطة ١٨ متراً ما يسمح لها بالتعامل مع أكبر سفن الحاويات في العالم. لا سيما البواخر المتعاقدة HAPAG LLOYD على بنائها والتي تبلغ سعة الواحدة منها ٢٣٥٠٠ حاوية نمطية.



ROLF HABBEN JANSEN

الرئيس التنفيذي لـ HAPAG LLOYD الألمانية

وسيتم تجهيز رصيف المحطة بـ ١٦ رافعة جسرية SHIP-SHOW CRONE (STS) لتفريغ وشحن البواخر و ٥٠ رافعة لتستيف الحاويات في باحة المحطة ٥٠٪ منها تعمل على الطاقة الكهربائية.

ومن المتوقع أن ينتهي بناء محطة الحاويات في النصف الثاني من العام ٢٠٢٤ وأن تباشر بتقديم خدماتها في العام ٢٠٢٥.

وتحتل HAPAG LLOYD المرتبة الخامسة في العالم بأسطول يضم ٢٤٩ باخرة تبلغ سعتها ١,٧٩٦ مليون حاوية نمطية.

ارتفاع حركة الحاويات في مرفأ العقبة في العام ٢٠٢٢

وأظهرت الإحصاءات أن مرفأ العقبة الأردني حقق زيادة جيدة بحركة الحاويات التي تعامل معها في العام ٢٠٢٢. فقد بلغ مجموعها ٨٥٢٥٥٤ حاوية نمطية مقابل ٧٦٥٦٦٢ حاوية في العام ٢٠٢١ ، اي بارتفاع قدره ٨٦٨٩٢ حاوية نمطية ونسبته ١١٪.

بينما تراجع الوزن الاجمالي للبضائع التي تداولها إلى ١٠,٨٠٩ ملايين طن مقابل ١٤,٩٠٦ ملايين طن، أي بانخفاض كبير قدره ٤,٠٩٧ ملايين طن ونسبته ٢٣٪.

في حين ارتفع عدد السيارات الواردة والصادرة إلى ١٣٦٢٢٦ سيارة مقابل ١٠٩٧٦٦ سيارة، أي بنمو قدره ٢٦٤٦٠ سيارة ونسبته ٢٤٪.

ويعد مرفأ العقبة المنفذ البحري الوحيد للأردن على العالم الخارجي وله أهمية كبرى سياحياً وتجارياً للبلاد.



محطة الحاويات في مرفأ العقبة الأردني

طارق غاوي (المدير التنفيذي لشركة فاست لخدمات ونقل السيارات FAST):



بالرغم من التحديات القائمة في لبنان قررنا أن نكون سباقين في استيراد وصيانة السيارات الكهربائية

«فاست لخدمات ونقل السيارات»FAST هي شركة رائدة في مجال خدمات ما بعد البيع للسيارات ولا سيما خدمات طوارىء الطرقات لشركات التأمين أو للعملاء كما أنها تعمل على تلبية احتياجاتهم بجودة عالية.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» طارق غاوي المدير التنفيذي للشركة فأفاد بأن العالم اليوم يتحول إلى السيارات الكهربائية والهجينة في عالم صناعة السيارات لذا قررت فاست أن تكون السباقة في هذا المجال من خلال استيراد هذا النوع من السيارات من الأسواق العالمية، في ظل ارتفاع أسعار النفط. وأوضح طارق الفوائد العديدة من استيراد السيارات الكهربائية بالإضافة إلى التحديات المستجدة.

ماذا جاء في حديث السيد غاوي لعدد البيان السنوي؟

■ ما هي آخر المستجدات في مجموعة FAST؟

– تمتلك شركة فاست لخدمات ونقل السيارات خبرة تمتد إلى ١٥ عاماً في السوق اللبناني وتعد الأولى في مجال خدمات ما بعد البيع على مستوى خدمات طوارىء الطرقات "ROADSIDE ASSISTANCE" لشركات التأمين. كما تمتلك الشركة قسماً خاصاً لتقديم خدمات صيانة وتصليح السيارات "AUTOMOTIVE MAINTENANCE AND REPAIR" إضافة إلى ذلك توفر الشركة لعملائها خدمات شاملة ومتكاملة وبجودة عالية لتلبية احتياجاتهم ومواكبة اهتماماتهم.

وانطلاقاً من التحول العالمي نحو السيارات الكهربائية والهجينة في عالم صناعة السيارات، وعلى الرغم من التحديات القائمة في لبنان قررت الشركة أن تكون السباقة في هذا المجال. علماً أنه وبسبب الإغلاقات المتكررة الناجمة عن انتشار جائحة "COVID-19" وتعطل سلاسل التوريد وما نتج عن الغزو الروسي لأوكرانيا من ارتفاعات غير مسبوقة في أسعار النفط عانى قطاع صناعة السيارات من تحديات كثيرة وتقلّصت مستويات الإنتاج بسبب توقف العديد من المصانع وتحديداً في الصين التي شهدت عمليات إغلاق طويلة. كما أن المنافسة القوية بين الشركات العملاقة مثل تسلا وفولكس فاجن والعلامات التجارية الصينية الأخرى على تصنيع السيارات الكهربائية أدت إلى زيادة كبيرة في الإنتاج العالمي حيث شكلت أسواق الخليج ووسط آسيا النسبة الأعلى لتصريف فائض الإنتاج، وما نقوم به في الوقت الحالي هو استيراد جزء من السيارات الكهربائية المصدرة إلى منطقة الشرق الأوسط لتسويقها في السوق اللبناني. وفي ظل ما نشهده من تعديل في سعر الدولار الجمركي عند حدود ١٥ ألف ليرة لن تتخطى الضريبة الجمركية على السيارات الكهربائية حدود ٣٪ على عكس السيارات العاملة بالوقود التي تتراوح الضريبة الجمركية عليها بين ١٥ و٥٠٪ من قيمتها. كما أن الارتفاع الكبير في أسعار المحروقات في لبنان سيدفع اللبنانيين إلى استبدال سياراتهم بأخرى كهربائية.

مجموعة كبيرة من الإيجابيات

■ برأيكم ما هي فوائد وسلبيات السيارات الكهربائية؟

– توفر هذه السيارات مجموعة من الإيجابيات على رأسها تقليص معدلات استهلاك الوقود والمحافظة على البيئة نتيجة تخفيف الانبعاثات السامة. لكن المشكلة التي تواجهها السيارات الكهربائية في لبنان غياب الأماكن المخصصة لعملية الشحن على غرار الدول الأوروبية وارتفاع تكاليف الطاقة نتيجة الأزمة النقدية وتدني سعر الصرف.

خبرتنا تمتد لأكثر من ١٥ سنة في السوق اللبناني

بالإضافة إلى أن كلفة صيانة السيارات الكهربائية أقل بكثير من تلك العاملة بالوقود. كما أن السيارات التي نقوم باستيرادها تتماشى مع السوق المحلي من ناحية الأسعار التنافسية وجودة المحرك والبطارية ولديها القدرة على السير ٥٠٠ كلم بالشحنة الواحدة وبمواصفات متطورة جداً. **إلا أن التحدي الأبرز في لبنان يتمثل في غياب التهافت على هذا النوع من السيارات لأسباب عديدة منها تأمين الكفالة وعملية التصليح لذلك قررنا التخفيف من الأعباء على المواطنين وتشجيعهم على اقتناء سيارات كهربائية من تقديم خدمات الصيانة وكفالة شاملة بالتعاون مع شركات إعادة تأمين أجنبية. كما نوفر الدعم الخارجي للقطع والنظام الإلكتروني من خلال التعاقد مع مصانع كبرى في الصين.**

طرازات متنوعة

■ ما هي الطرازات والعلامات التجارية المتوفرة لديكم؟

– تتوفر لدينا حالياً عدد من الطرازات ومن بينها سيارتا AUDI وVOLKSWAGEN بطرازات وفئات متنوعة، مع العلم أن طراز «ID.4 SUV» يعد الأكثر مبيعاً في لبنان نظراً للميزات والخصائص المتنوعة والسعر التنافسي مقارنة بمثيلاتها من الطرازات الأخرى.

خدمات ما بعد البيع

■ ما الذي يدفع بالمواطن اللبناني للتعامل معكم بدلاً من التوجه للوكلاء الحصريين في لبنان؟

– هناك مجموعة من الأسباب أبرزها عدم وجود وكالة حصرية في لبنان للسيارات الكهربائية، بالإضافة إلى أن المصانع العالمية غير قادرة على تلبية الطلب العالمي المتزايد على هذه الفئة من السيارات بسبب مشاكل سلاسل التوريد وضعف التصنيع بسبب الاغلاقات الناجمة عن انتشار جائحة "COVID -19". وعليه قمنا كشركة بالتواصل مع صانعي السيارات الكهربائية في الصين لتلبية حاجة السوق وتوفير كل خدمات ما بعد البيع المطلوبة. ولا بدّ من الاشارة إلى أننا نؤمن خدمات ما بعد البيع مع أفضل التقنيات المتوفرة وتحديث برامج التشغيل بالإضافة إلى توفير اليد العاملة المدربة وتأمين قطع تبديل لجميع الطرازات التي نستوردها.

ونحن حالياً في انتظار ما ستكون عليه الأوضاع السياسية والاقتصادية، وعليه سنتخذ مجموعة من الإجراءات واستيراد كميات إضافية من هذه الطرازات في المستقبل القريب.■

ELECTRIFYING THE FUTURE

Call Center

Roadside Assistance

360°

Spare Parts

Mechanic, Electric & EV repair

Collision Repair



F.A.S.T

FAST AUTO SERVICES & TRANSPORT S.A.L

+961 4 723 722

www. fast-sal.com

انتخاب هيئة إدارية جديدة للغرفة الدولية للملاحة برئاسة سمير مقوم



صورة جامعة للاجتماع



من اليمين: محمد خير الدين، روجيه داغر، سمير الحاج، شارل هاشم، ريمون بيروتي، ستيف عسال، طوني حنا وزياد أبو رجيلي



من اليسار: هبة بوارشي طويل، رائد بقعوني، حسن الفيل، ايلي خنيصر، جاك أبوزيد، جورج الأشقر، علاء قدوح، باسكال حكيم وميشال حداد

انعقدت الجمعية العمومية العادية للغرفة الدولية للملاحة في بيروت برئاسة **ايلي زخور** وأعضاء الهيئة الإدارية والمستشار القانوني المحامي **ألكسندر نجار** ومفوض المراقبة المالي **وليد العمري**، ومشاركة ٢٦ عضواً من الهيئة العامة يمثلون وكالاتهم وشركاتهم البحرية، من أصل ٣٠ عضواً منتسباً إلى الغرفة.

افتتح **زخور** اجتماع الجمعية العمومية العادية داعياً الحاضرين للوقوف دقيقة صمت حداداً على أرواح الزملاء الذين «غادرونا إلى دار الخلود» وهم المرحومون **أنور غراوي** و**أنطوان بخعازي** و**بولس زحلان** و**جورج بقعوني**.

وقبل المباشرة في مناقشة جدول الأعمال، رحب **زخور** بالمجتمعين، منوهاً بالجو الوفاقي وروح التضامن السائدين في الغرفة، مستعرضاً المراحل التي مرّت بها الغرفة منذ توليه رئاستها، لا سيما الظروف الصعبة التي مرت بها وتمكنت من التغلب عليها والوصول إلى بر الأمان. وشكر **زخور** كل من وقف إلى جانبه من داخل وخارج الغرفة طوال مدة رئاسته لها. ثم تلت الأمينة العامة للغرفة السيدة **هبة بوارشي طويل** التقرير الإداري التي تضمن أهم نشاطات وأعمال وإنجازات الهيئة الإدارية خلال فترة ولايتها الممتدة من ٢٧ تموز ٢٠١٩ إلى ٣١ كانون الثاني ٢٠٢٣.

ثم تلا المفوض المالي **وليد العمري** التقرير المالي للعام ٢٠٢٢ الذي أثبت أن الوضع المالي للغرفة جيد رغم الأوضاع المالية والاقتصادية الصعبة التي تمر بها البلاد.



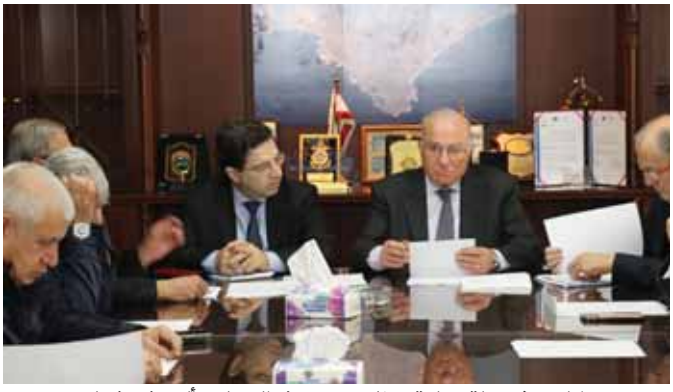
دقيقة صمت على ارواح الزملاء وشهداء ٤ آب



من اليمين: ايلي قسيس وطوني حنا



صورة للهيئة الإدارية الجديدة



ايلي زخور يلقي كلمة ويظهر عن يمينه المحامي ألكسندر نجار



هبة بوارشي طويل تلقي التقرير الإداري متوسطة سمير مقوم ورائد بقعوني

وبعد إبراء ذمة الهيئة الإدارية، تم انتخاب هيئة ادارية جديدة بالتزكية التي جاءت على الشكل التالي:

– **سمير مقوم**	شركة سي لاين	رئيساً
– **حسن الفيل**	شركة الفيل شيبينغ	نائباً للرئيس
– **رائد بقعوني**	شركة سينوتيكس	نائباً للرئيس
– **هبة بوارشي طويل**	شركة الجزائري للملاحة	أمينة عامة
– **ايلي خنيصر**	شركة مولتي مودل شيبينغ	أميناً للصندوق
– **انطوان الشمالي**	شركة توريسم أند شيبينغ	عضواً
– **محمد فخر الدين**	شركة ميديترانيان شيبينغ كومباني	عضواً
– **سمير الحاج**	شركة ويلهلمسن شيبس	عضواً
– **عبد الغني غريب**	غريب شيبينغ اند ترايدينغ	عضواً



اميل زخور وجورج الأشقر



صورة للهيئة الإدارية الجديدة مع الرئيس الفخري للغرفة ايلي زخور

ارتفاع كبير بفاتورة الاستيراد وعجز الميزان التجاري اللبناني في العام ٢٠٢٢



يوسف خليل
وزير المال



العميد أسعد طفيلي
رئيس مجلس الأعلى للجمارك

أفادت إحصاءات ادارة الجمارك اللبنانية ان تفاقم الأوضاع والأزمات على كافة الأصعدة السياسية والمالية والاقتصادية والمعيشية في لبنان خلال العام ٢٠٢٢، لم تنعكس سلباً على فاتورة الاستيراد. فقد ارتفعت هذه الفاتورة إلى ١٩,٠٥٣ مليار دولار مقابل ١٣,٦٤١ مليار دولار في العام ٢٠٢١، أي بزيادة كبيرة قدرها ٥,٤١٢ مليار دولار ونسبتها ٤٠٪.

بينما سجلت فاتورة التصدير انخفاضاً، فبلغ مجموعها ٣,٤٩٢ مليار دولار مقابل ٣,٨٨٧ مليار دولار، أي بتراجع نسبته ١٠٪.

وأدى الارتفاع الكبير بفاتورة الاستيراد إلى نمو عجز الميزان التجاري اللبناني الذي بلغ ١٥,٥٦١ مليار دولار مقابل ٩,٧٥٤ مليار دولار، أي بزيادة كبيرة قدرها ٥,٨٠٧ مليار دولار ونسبته ٦٠٪.

مرفأ بيروت الأول استيراداً وتصديراً في العام ٢٠٢٢

كما بينت الإحصاءات أن مرفأ بيروت ما يزال المرفق البحري التجاري الأهم في لبنان فقد بلغت فاتورة الاستيراد عبره في العام الماضي ١٢,١٥٠ مليار دولار، أي ما نسبته ٦٤٪ من القيمة الإجمالية للاستيراد إلى لبنان، بينما حل مطار رفيق الحريري الدولي في المرتبة الثانية بـ ٣,٥٦٤ مليار دولار، أي ما نسبته ١٩٪ من فاتورة الاستيراد، في حين حل مرفأ طرابلس في المرتبة الثالثة بـ ٢,٠١٠ مليار دولار أي ما نسبته ١١٪ من فاتورة الاستيراد. وحلت بوابة المصنع الحدودية في المرتبة الرابعة بـ ٧٦٥ مليون دولار، أي ما نسبته ٤٪ من فاتورة الاستيراد.

وتربع مرفأ بيروت على المرتبة الأولى أيضاً على صعيد فاتورة التصدير من لبنان في العام الماضي. فقد بلغت هذه الفاتورة عبره ١,٦٠٣ مليار دولار أي ما نسبته ٤٦٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٣,٤٩٢ مليار دولار. واحتل مطار رفيق الحريري الدولي المرتبة الثانية بفاتورة تصدير بلغت ١,٠٤٠ مليار دولار، أي ما نسبته ٣٠٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير. في حين جاءت بوابة المصنع الحدودية في المرتبة الثالثة بفاتورة تصدير بلغت ٤٤٢ مليون دولار أي ما نسبته ١٣٪ من فاتورة التصدير. وجاءت المرتبة الرابعة من نصيب مرفأ طرابلس بفاتورة تصدير بلغت ٣٠٨ مليون دولار أي ما نسبته ٩٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير البالغة ٣,٤٩٢ مليار دولار.

الصين الأولى بالتصدير إلى لبنان في العام ٢٠٢٢

وأظهرت الإحصاءات أيضاً أن الصين تمكنت في العام ٢٠٢٢ من استعادة المرتبة الأولى على صعيد التصدير إلى لبنان، فقد استورد لبنان بضائع صينية بقيمة ٢,٦٧٥ مليار دولار أي ما نسبته ١٤٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة الاستيراد عبر كافة البوابات البحرية والجوية والبرية والبالغة ١٩,٠٥٣ مليار دولار.

– بينما تراجعت تركيا إلى المرتبة الثانية اذ استورد لبنان بضائع تركية بـ ٢,٤١٩ مليار دولار أي ما نسبته ١٣٪ من فاتورة الاستيراد. في حين حلت اليونان في المرتبة الثالثة بفاتورة تصدير إلى لبنان بقيمة ١,٨٢٠ مليار دولار أي ما نسبته ١٠٪ من القيمة الإجمالية أي لفاتورة الاستيراد إلى لبنان.

– وجاءت إيطاليا في المرتبة الرابعة بفاتورة تصدير إلى لبنان بلغت ١,٠٦٢ مليار دولار أي ما نسبته ٦٪ من القيمة الإجمالية.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب الولايات المتحدة الأميركية بفاتورة تصدير إلى لبنان بلغت ٩٦٨ مليون دولار أي ما نسبته ٥٪.

الإمارات العربية المتحدة الأولى بالإستيراد من لبنان

وبينت الإحصاءات أيضاً أن دولة الإمارات العربية المتحدة ظلت متربعة على المرتبة الأولى بالاستيراد من لبنان في العام ٢٠٢٢. فقد صدّر لبنان سلعاً لبنانية إلى الإمارات بـ ٧٤٧ مليون دولار، أي ما نسبته ٢١٪ من القيمة الإجمالية لفاتورة التصدير من لبنان البالغة ٣,٤٩٢ مليار دولار.

– بينما تقدمت سوريا إلى المرتبة الثانية بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ٣٥٦ مليون دولار أي ما نسبته ١٠٪ من القيمة الإجمالية.

– في حين حلت مصر في المرتبة الثالثة بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ١٦٨ مليون دولار، أي ما نسبته ٥٪ من القيمة الإجمالية.

– وجاء العراق في المرتبة الرابعة بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ١٦٠ مليون دولار أي ما نسبته ٥٪ من القيمة الإجمالية.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب دولة قطر بفاتورة استيراد من لبنان بلغت ١٤٦ مليون دولار أي ما نسبته ٤٪ من القيمة الإجمالية.

اسرار وأخبار بحرية

● حقق مرفأ طرابلس رقماً قياسياً بوارداته المرفئية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢. فقد بلغ مجموعها ٤١٥ مليار ليرة لبنانية بارتفاع ٩٩٣٪ من الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١.

***

● بلغ عدد سفن الحاويات التي تم التعاقد على بنائها في العالم ٩٠٠ سفينة تبلغ سعتها الإجمالية ٦,٨ ملايين حاوية نمطية أي ما نسبتها ٢٦٪ من السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي البالغة ٢٦,٤ مليون حاوية نمطية.

***

● ارتفعت سعة السفن العاطلة عن العمل (IDLE VESSELS) في نهاية العام الماضي إلى ١,٤٣٧ مليون حاوية نمطية أي ما نسبته ٥,٥٪ من السعة الإجمالية للأسطول التجاري العالمي. ومن المتوقع استمرار ارتفاعها مع مواصلة شركات الملاحة البحرية سحب المزيد من سفنها من الخدمة بهدف وقف تدهور أجور الشحن.

● تفاقم الأزمات والأوضاع المالية والاقتصادية في لبنان لم تمنع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت من الارتفاع. فقد بلغ مجموعها في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام الماضي ٢٣٥ ألف حاوية نمطية أي بارتفاع ١٦٪ عن الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١.

***

● احتفظ مرفأ شنغهاي الصيني بالمرتبة الأولى في العالم بتداوله ٤٧,٣ مليون حاوية نمطية في العام ٢٠٢٢، بارتفاع قدره ٣٠٠ ألف حاوية نمطية عن العام ٢٠٢١. ويحتل مرفأ شنغهاي هذه المرتبة منذ ١٣ عاماً على التوالي بعد أن تمكن من انتزاعها من مرفأ سنغابور!

شركة التفريغ اللبنانية ش.م.ل



تأمين تفريغ وتحميل البواخر
بصورة منتظمة ليلاً ونهاراً، براً وبحراً

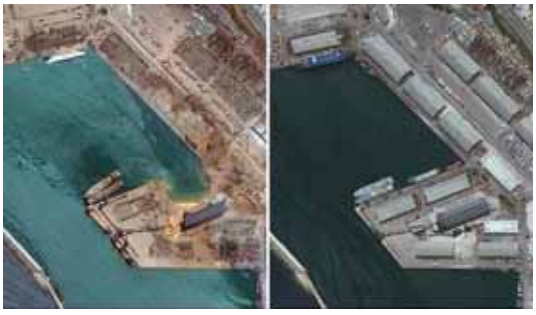
تملك قاطرات وشالونات حديدية حديثة
جهاز إداري متخصص منذ أكثر من نصف قرن
شعارها التعاون مع الجميع لما فيه إنماء وتطوير مرفأ بيروت

شارع مرفأ بيروت، بناية الصحناوي، ص.ب: ٤٢٩ - هاتف: ٥٨٠٨٢٣ - ٥٨٠٤٩٧ - ٥٨٠٢٧١ (٠١)

العروض الخارجية لإعادة إعمار مرفأ بيروت لم تبصر النور حتى تاريخه!

والحل الأفضل والأسلم لإعادة الإعمار هو اعتماد نظام الـ (B.O.T)

كلنا نتذكر يوم ٤ آب (أغسطس) من العام ٢٠٢٠ المشؤوم! في هذا اليوم حدث الانفجار القاتل والمدمر في عنبر نيترات الأمونيوم في مرفأ بيروت الذي أدى إلى استشهاد أكثر من ٢٠٠ مواطن وسقوط أكثر من ٦ آلاف جريح وتشريد آلاف من المواطنين الذين دمرت منازلهم. كما أدى إلى تدمير جزء كبير من العاصمة بيروت والقسم القديم من المرفأ الذي يستقبل بواخر الحبوب والبضائع العادية والحديد وبواخر الرو / رو وإهراءات الحبوب، بالإضافة إلى تدمير المنطقة الحرة اللوجستية، وإصابة السوق الحرة والمنطقة الحرة بأضرار كبيرة.



صورة لمرفأ بيروت قبل الانفجار وبعده

مرفأ بيروت ما يزال مدمراً

وعلى الرغم من مرور أكثر من ٢٨ شهراً على هذا الانفجار، ما يزال مرفأ بيروت القديم مدمراً بينما تمكن المستثمرون في المنطقة الحرة اللوجستية من إعادة إعمار مستودعاتهم والسوق الحرة من أموالهم الخاصة، في حين أن العروض الأجنبية التي قدمت إلى الدولة اللبنانية بعد الانفجار للمساهمة في إعادة الإعمار، بقيت حبراً على ورق، ولم تبصر النور حتى تاريخه!

خزينة الدولة فارغة

ولا نكشف سراً، إذا ذكرنا أن الدولة اللبنانية غير قادرة على إعادة إعمار المرفأ بمواردها الذاتية، نظراً للديون الكبيرة المتراكمة عليها، ووضعها المالي المزري الذي يصل إلى حد الإفلاس. فإعادة الإعمار يتطلب مئات الملايين من الدولارات غير المتوفرة حالياً في خزينة الدولة الفارغة!

نظام الـ B.O.T. هو الأفضل والأسلم لإعادة إعمار المرفأ

لذلك، إذا دققنا في الدول التي تشهد مرافئها نشاطاً مزدهراً وتطوراً متواصلاً، نرى أنها اعتمدت نظام الـ (B.O.T) "BUILD, OPERATE & TRANSFER". فاعتماد هذا النظام أثبت فعاليته وانه الأسرع والأفضل والأسلم. فالجهة الفائزة بالطرح الذي تعرضه الدولة تقوم بإعادة إعمار المرفأ وتجهيزه من أموالها الخاصة مقابل إدارتها وتشغيلها له لمدة محددة من السنوات، على أن تعيده إلى كنف الدولة مع تجهيزاته في حالة جيدة بعد انتهاء مدة عقد التشغيل.

موقع مرفأ بيروت استراتيجي

ولا بد من الإشارة مجدداً، إلى أن التهافت الدولي لإعادة إعمار مرفأ بيروت الذي، وان بقي حبراً على ورق ولم يبصر النور حتى اليوم، يؤكد أهمية موقع مرفأ بيروت الاستراتيجي في شرق المتوسط، فهو مركز التقاء للقارات الثلاث آسيا وأوروبة وأفريقيا. كما يؤكد أيضاً أن الثروة الغازية والنفطية التي يختزنها بحر لبنان والتي تقدر بعشرات المليارات من الدولارات، ستحوله مستقبلاً إلى بلد نفطي بامتياز، يعج بالمشاريع والإنشاءات الغازية والنفطية العملاقة ومستقطباً جذاباً للاستثمارات الدولية الضخمة ما ينعكس إيجاباً على الأوضاع المالية والاقتصادية والتجارية في لبنان.

مرفأ بيروت يتحول إلى مركز رئيسي للشركات المنقّبة عن الغاز والنفط

ولا بد من التذكير أيضاً ان المباشرة في عمليات التنقيب عن الغاز والنفط في بلوك رقم ٩ في الجنوب اللبناني والمتوقعة في الربع الثاني من العام الحالي، ستؤمن للجهة التي ستتولى إعادة إعمار مرفأ بيروت وتشغيله مركزاً محورياً ومميزاً في شرق المتوسط، لأن المرفأ سيتحول إلى مرفق بحري رئيسي لاستيراد الآليات والمعدات والتجهيزات الضخمة التي ستستخدم في عمليات التنقيب واستخراج النفط والغاز في بحر لبنان.

مطلوب حكومة تحظى بثقة المجتمعين الدولي والعربي

ونذكر مجدداً أن الجهات والشركات الأجنبية والعربية لن تشارك في أية مناقصة أو مزايدة أو طرح لإعادة إعمار مرفأ بيروت ما لم يتم انتخاب رئيس جديد للجمهورية وتأليف حكومة تضم وزراء مشهود بنظافة كفهم وكفاءتهم، وتكون مؤتمنة على تنفيذ الإصلاحات المطلوبة وتعمل بجدية لصالح البلد، وتحظى بثقة المجتمعين الدولي والعربي من جهة، ووجود قضاء نزيه وعادل وموثوق به من جهة أخرى، و في غياب هذه العوامل لن يستثمر أحد في لبنان.

أكثر من ٦٥٪ من التجارة اللبنانية الخارجية تمر عبر مرفأ بيروت

ونشير أيضاً إلى أن مرفأ بيروت هو المرفق الخدماتي الأهم في لبنان، فهو يستقطب أكثر من ٦٥٪ من تجارة لبنانية الخارجية ويؤمن النقل البحري للتجار والمستوردين والمصدرين المنتشرين في مختلف المناطق اللبنانية.

حركة مرفأ بيروت في العام ٢٠٢٢ أكبر منها في العام ٢٠٢١

وتجدر الإشارة إلى أن مرفأ بيروت سجل في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ حركة إجمالية أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. وحقق مرفأ بيروت هذه النتائج الجيدة بالرغم من تفاقم الأزمات والأوضاع المالية والاقتصادية والمعيشية في البلاد.

الغرفة الدولية للملاحة في بيروت

خدمات جديدة لمجموعة "ONE" في أميركا اللاتينية



JEREMY NIXON

الرئيس التنفيذي لمجموعة "ONE"

تعتزم مجموعة "ONE" اليابانية تقديم خدمات بحرية منتظمة جديدة (ATS) ALTIPLANO SERVICE في أميركا اللاتينية تربط بين مرافئ تشيلي وبيرو.

وستبدأ ONE تقديم هذه الخدمات في شهر شباط (فبراير) انطلاقاً من مرفأ CALLAO في البيرو إلى مرفأي ARICA وIQUIQUE في تشيلي وعودة مباشرة إلى مرفأ CALLAO وبمعدل رحلة أسبوعياً.

وقال بيان صادر عن مجموعة "ONE" «ان هذا الخط الجديد سيوفر تسهيلات إضافية لزبائننا في أميركا اللاتينية ما يؤدي إلى تفعيل خدماتنا». والمعلوم ان مجموعة "ONE" تحتل المرتبة السابعة في العالم بأسطول مؤلف من ٢٠٤ بواخر تبلغ سعتها ١,٥٢٩ مليون حاوية نمطية.

٧,٩ مليارات دولارات إيرادات قناة السويس في العام ٢٠٢٢



أسامه ربيع

رئيس هيئة قناة السويس

أعلن رئيس هيئة قناة السويس **أسامه ربيع** أن عائدات القناة في العام ٢٠٢٢ حققت زيادة جيدة وأكبر مما كانت عليه في العام ٢٠٢١. فقد بلغت ٧,٩٣٢ مليارات دولار مقابل ٦,٣٣٣ مليارات دولار، أي بارتفاع قدره ١,٥٩٩ مليار دولار ونسبته ٢٥٪.

وتعتبر قناة السويس شرياناً رئيسياً لحركة التجارة العالمية حيث يعبر من خلالها ١٢٪ من إجمالي حركة التجارة العالمية وتعد القناة من أهم مصادر العملة الصعبة للاقتصاد المصري.

دعوة الى مساهمي شركة
مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة
لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية

يتشرف مجلس ادارة شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة بدعوة حضرات المساهمين لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بناية ستاركو- شارع بيكو- الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة العاشرة من قبل ظهر الجمعة الواقع فيه ٢٠٢٣/٢/٢٤ للنظر في جدول الأعمال التالي:

١- الاستماع الى تقارير مجلس الإدارة ومفوضي المراقبة عن أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية ٢٠٢١.
٢- المصادقة على أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية ٢٠٢١.
٣- إبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة عن الأعمال التي قاموا بها خلال السنة المالية ٢٠٢١.
٤- منح التراخيص القانونية عملا بأحكام المادتين ١٥٨و ١٥٩ من قانون التجارة اللبناني المعدل.
٥- تعيين مفوض المراقبة الأساسي للسنة المالية ٢٠٢٢ وتحديد أتعابه.
٦- أمور أخرى متفرقة.

فالرجاء من حضرات المساهمين في الشركة حضور هذه الجمعية شخصيا أو تفويض من يمثلهم فيها.

شركة مصانع تكرير السكر اللبنانية المساهمة
رئيس مجلس الادارة- المدير العام

دعوة الى مساهمي
شركة مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل.
لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية

يتشرف مجلس ادارة شركة مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل. بدعوة حضرات المساهمين لحضور الجمعية العمومية العادية السنوية المقرر عقدها في مكاتب الشركة الكائنة في بناية ستاركو- شارع بيكو- الطابق التاسع مكتب رقم ٩١١، وذلك في تمام الساعة الحادية عشر من قبل ظهر يوم الجمعة الواقع فيه ٢٠٢٣/٢/٢٤ للنظر في جدول الأعمال التالي:

١- الاستماع الى تقارير مجلس الإدارة ومفوضي المراقبة عن أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية الموقوفة في ٢٠٢٢/٥/٣١.
٢- المصادقة على أعمال وحسابات الشركة للسنة المالية الموقوفة في ٢٠٢٢/٥/٣١.
٣- إبراء ذمة رئيس وأعضاء مجلس الإدارة عن أعمالهم في السنة المالية الموقوفة في ٢٠٢٢/٥/٣١.
٤- منح التراخيص القانونية عملا بأحكام المادتين ١٥٨و ١٥٩ من قانون التجارة اللبناني المعدل.
٥- تعيين مفوض المراقبة الأساسي للسنة المالية الموقوفة بتاريخ ٢٠٢٣/٥/٣١ وتحديد أتعابه.
٦- أمور أخرى متفرقة.

فالرجاء من حضرات المساهمين في الشركة حضور هذه الجمعية شخصيا أو تفويض من يمثلهم فيها.

شركة مصانع السكر اللبنانية ش.م.ل.
رئيس مجلس الادارة- المدير العام

مرفأ بيروت يحقق ارتفاعاً بالوزن الإجمالي للبضائع وحركة السيارات مقابل تراجع مجموع الحاويات

١٠٢ باخرة، ٤١٥ ألف طن، ٦٠٥١٠ حاوية نمطية و٤١٧٩ سيارة

أفادت الاحصاءات أن مرفأ بيروت حقق ارتفاعاً بالوزن الإجمالي للبضائع ومجموع السيارات في شهر ت٢ (نوفمبر) ٢٠٢٢ عما كانت عليه في شهر ت١ (أوكتوبر) مقابل انخفاض مجموع الحاويات. كما أظهرت الاحصاءات ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك برسم المسافنة، وانخفاض حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية. وتجدر الإشارة إلى أن استمرار ارتفاع عدد السيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، لا سيما تلك المستعملة بهدف تخزينها ومن ثم بيعها بعد اعتماد الدولار الجمركي البالغ ١٥ ألف ليرة لبنانية سيسمح للتجار والمستوردين بمراكمة أرباحهم. وقد بدأت إدارة الجمارك اعتماد الدولار الجمركي الجديد اعتباراً من الأول من شهر ديسمبر ٢٠٢٢.



توفيق لطيف

مدير في مرفأ بيروت

مقارنة بحركة مرفأ بيروت خلال تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٢٢

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهري تشرين الأول وتشرين الثاني من العام ٢٠٢٢ بالأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٠٢ باخرة مقابل ١٠٣ بواخر، أي بانخفاض باخرة واحدة بنسبة ١٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٤١٥ ألف طن مقابل ٤٠٨ آلاف طن، أي بزيادة قدرها ٧ آلاف طن ونسبتها ٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٤١٥ ألف طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٣٢٤ ألف طن مقابل ٢٩٥ ألف طن، أي بزيادة قدرها ٢٩ ألف طن ونسبتها ١٠٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٩١ ألف طن مقابل ١١٣ ألف طن، أي بانخفاض قدره ٢٢ ألف طن ونسبته ٢٠٪.

تراجع حركة الحاويات في تشرين الثاني ٢٠٢٢

وانخفض مجموع الحاويات التي تعامل معها مرفأ بيروت خلال ت٢ إلى ٦٠٥١٠ حاوية نمطية مقابل ٦٤٠٠٨ حاويات في ت١، أي بانخفاض نسبته ٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٠٥١٠ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٩٧٥٢ حاوية نمطية مقابل ٢٧٠٧٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٠٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٨١٠٦ حاويات نمطية مقابل ٣١٨٩٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٢٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٦٥٢ حاوية نمطية مقابل ٥٠٤٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٣٩٤ حاوية نمطية ونسبته ٤٧٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني ٢٠٢٢؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٢٩٧٥٢ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية مقابل ١٨٠٧٤ حاوية في تشرين الأول، أي بزيادة نسبتها ١١٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٩٩٥ حاوية نمطية مقابل ٣١٦١ حاوية، أي بتراجع نسبته ٣٧٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٧٦٦١ حاوية نمطية مقابل ٥٨٣٧ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٨٢٤ حاوية نمطية ونسبته ٣١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في تشرين الثاني الماضي والبالغة ٢٨١٠٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٨١٥٢ حاوية نمطية مقابل ٩٥٣٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٣٠٥٤ حاوية نمطية مقابل ١٥٣٧٣ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٩٠٠ حاوية نمطية مقابل ٦٩٨٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٪.

ارتفاع مجموع الحاويات برسم المسافنة في تشرين الثاني ٢٠٢٢

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة ١٤٥٦١ حاوية نمطية في ت٢ مقابل ١٢٨١٩ حاوية في ت١، أي بزيادة نسبتها ١٤٪.

استمرار ارتفاع حركة السيارات في تشرين الثاني ٢٠٢٢

وأفادت حركة مرفأ بيروت استمرار ارتفاع عدد السيارات التي تعامل معها في ت٢. فقد بلغ مجموعها ٤١٧٩ سيارة مقابل ٣٨٣٧ سيارة في ت١، أي بزيادة نسبتها ٩٪.

وتوزع هذا المجموع ٤١٧٩ سيارة في تشرين الثاني الماضي كالآتي:

السيارات المستوردة: بلغت ٣٤٠٤ سيارة مقابل ٣١٣٥ أي بزيادة نسبتها ٩٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: ٧٧٥ سيارة مقابل ٧٠٢ أي بارتفاع نسبته ١٠٪.

ونكرر اعتذارنا عن عدم تمكننا من نشر قيمة الواردات المرفئية المستوفاة في مرفأ بيروت في ت٢ نظراً لعدم صدورها عن إدارة واستثمار مرفأ بيروت وذلك للشهر الثالث عشر على التوالي. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في تشرين الأول وتشرين الثاني ٢٠٢٢

الأبواب	تشرين الثاني ٢٠٢٢	تشرين الأول ٢٠٢٢	+/-
عدد البواخر	١٠٢ باخرة	١٠٣ بواخر	-باخرة واحدة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤١٥ ألف طن	٤٠٨ آلاف طن	+٧ آلاف طن
بضائع مستوردة (طن)	٣٢٤ ألف طن	٢٩٥ ألف طن	+٢٩ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٩١ ألف طن	١١٣ ألف طن	-٢٢ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٦٠,٥١٠ حاوية نمطية	٦٤,٠٠٨ حاوية نمطية	-٣,٤٩٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٩,٧٥٢ حاوية نمطية	٢٧,٠٧٢ حاوية نمطية	+٢,٦٨٠ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢٨,١٠٦ حاوية نمطية	٣١,٨٩٠ حاوية نمطية	-٣,٧٨٤ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٢,٦٥٢ حاوية نمطية	٥,٠٤٦ حاوية نمطية	-٢,٣٩٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٠,٠٩٦ حاوية نمطية	١٨,٠٧٤ حاوية نمطية	+٢,٠٢٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١,٩٩٥ حاوية نمطية	٣,١٦١ حاوية نمطية	-١,١٦٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٧,٦٦١ حاوية نمطية	٥,٨٣٧ حاوية نمطية	+١,٨٢٤ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٨,١٥٢ حاوية نمطية	٩,٥٣٥ حاوية نمطية	-١,٣٨٣ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٣,٠٥٤ حاوية نمطية	١٥,٣٧٣ حاوية نمطية	-٢,٣١٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٦,٩٠٠ حاوية نمطية	٦,٩٨٢ حاوية نمطية	-٨٢ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٤,٥٦١ حاوية نمطية	١٢,٨١٩ حاوية نمطية	+١,٧٤٢ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٤,١٧٩ سيارة	٣,٨٣٧ سيارة	+٣٤٢ سيارة
سيارات مستوردة	٣,٤٠٤ سيارة	٣,١٣٥ سيارة	+٢٦٩ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٧٧٥ سيارة	٧٠٢ سيارة	+٧٣ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	؟؟	؟؟	؟؟

مرفأ بيروت يسجل أرقاماً جيدة بحركته الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

١٠٨٢ باخرة، ٤,٨٢١ ملايين طن، ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية و٣٣٢١٦ سيارة

حقق مرفأ بيروت أرقاماً جيدة بحركته الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢ مقارنة مع الفترة ذاتها من ٢٠٢١ فقد أظهرت الاحصاءات ارتفاع مجموع البواخر التي أمّته ومجموع الحاويات والسيارات التي تداولها والوزن الإجمالي للبضائع التي تعامل معها. كما أفادت بارتفاع حجم البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة، وأظهرت الاحصاءات أيضاً ارتفاعاً كبيراً بالسيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي.



مروان شفيق كعكي
مدير إدارة توكيد الجودة في مرفأ بيروت

حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢١ و٢٠٢٢

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الأشهر الأحد عشر من العامين ٢٠٢١ و٢٠٢٢ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ١٠٨٢ باخرة مقابل ١٠٧٦، اي بارتفاع نسبته ١٪.

الوزن الاجمالي للبضائع: بلغ ٤,٨٢١ ملايين طن مقابل ٤٢٢٢ ملايين طن، أي بزيادة قدرها ٥٩٩ ألف طن ونسبتها ١٤٪.

وتوزع هذا الوزن الاجمالي للبضائع البالغ ٤,٨٢١ ملايين طن في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ كالآتي:

البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ وزنها ٣,٩٣٧ ملايين طن مقابل ٣,٤٣٧ ملايين طن، أي بارتفاع نسبته ١٤,٥٪.

البضائع اللبنانية المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٨٨٤ ألف طن مقابل ٧٨٥ ألف طن، أي بزيادة قدرها ٩٩ ألف طن ونسبتها ١٣٪.

وارتفاع مجموع الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

وسجلت حركة الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ ارتفاعاً، فبلغ مجموعها ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ٥٧٠٦٦١ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٣١١٨٤٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٨٢٠٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٣٩٤٢ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

الحاويات المصدرة وتلك المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية مقابل ٢٧٥٢١٨ حاوية، أي بتحسن نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٥٦٧٧ حاوية نمطية مقابل ١٧٢٤١ حاوية، أي بزيادة قدرها ٨٤٣٦ حاوية نمطية ونسبتها ٤٩٪.

حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٣١١٨٤٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية مقابل ٢٠١٨٧٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ١٤٤٠٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٤٢٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٨ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٦٢٤٧١ حاوية نمطية مقابل ٦١٩٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٧٠ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية مقابل ٧٥٠٤٣ حاوية للفترة نفسها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٦٧٨١ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٥٢٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٣٧٢٥٥ حاوية نمطية ونسبته ٢٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٦٣٥٣٨ حاوية نمطية مقابل ٦٠٦٤٩ حاوية، أي بنمو قدره ٢٨٨٩٥ حاوية نمطية ونسبته ٥٪.

ارتفاع مجموع حركة المسافنة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢، مقابل ١٢٢٥٥٠ حاوية للفترة عينها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة قدرها ٣٤٥٩ حاوية نمطية ونسبتها ٣٪.

وارتفاع كبير بمجموع السيارات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

وسجلت حركة السيارات التي تداولها مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ زيادة كبيرة فبلغ مجموعها ٣٣٢١٦ سيارة مقابل ٢٢٣٩٦ سيارة للفترة نفسها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٤٨٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٣٣٢١٦ سيارة كالآتي:

السيارات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٦٧٤٤ سيارة مقابل ١٦٠٩٣ سيارة، أي بزيادة كبيرة نسبتها ٦٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٦٤٧٢ سيارة مقابل ٦٣٠٣ سيارة أي بارتفاع قدره ١٦٩ سيارة ونسبته ٣٪.

وتجدر الإشارة مجدداً إلى أن إدارة واستثمار مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الواردات المرفئية المستوفاة عبر مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢. ■

جدول مقارنة لحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٢١ و٢٠٢٢

الأبواب	الأشهر الـ١١ الأولى من ٢٠٢٢	الأشهر الـ١١ الأولى من ٢٠٢١	+/−
مجموع البواخر	١,٠٨٢ باخرة	١,٠٧٦ باخرة	+٦ بواخر
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤,٨٢١ ملايين طن	٤,٢٢٢ ملايين طن	+٥٩٩ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٣,٩٣٧ ملايين طن	٣,٤٣٧ ملايين طن	+٥٠٠ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٨٨٤ الف طن	٧٨٥ الف طن	+٩٩ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٦٥٤,٣٤٤ حاوية نمطية	٥٧٠,٦٦١حاوية نمطية	+٨٣,٦٨٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣١١,٨٤٤ حاوية نمطية	٢٧٨,٢٠٢ حاوية نمطية	+٣٣,٦٤٢ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣١٦,٨٢٣حاوية نمطية	٢٧٥,٢١٨ حاوية نمطية	+٤١,٦٠٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٢٥,٦٧٧ حاوية نمطية	١٧,٢٤١ حاوية نمطية	+٨,٤٣٦ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٣٤,٩٦٥حاوية نمطية	٢٠١,٨٧٥ حاوية نمطية	+٣٣,٠٩٠ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	١٤,٤٠٨ حاوية نمطية	١٤,٤٢٦ حاوية نمطية	−١٨ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٦٢,٤٧١ حاوية نمطية	٦١,٩٠١ حاوية نمطية	+٥٧٠ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها ملأى ببضائع لبنانية	٧٦,٥٠٤ حاوية نمطية	٧٥,٠٤٣ حاوية نمطية	+١,٤٦١ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٧٦,٧٨١ حاوية نمطية	١٣٩,٥٢٦حاوية نمطية	+٣٧,٢٥٥ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٦٣,٥٣٨ حاوية نمطية	٦٠,٦٤٩ حاوية نمطية	+٢,٨٨٩ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٢٦,٠٠٩ حاوية نمطية	١٢٢,٥٥٠ حاوية نمطية	+٣,٤٥٩ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٣٣,٢١٦ سيارة	٢٢,٣٩٦ سيارة	+١٠,٨٢٠ سيارة
سيارات مستوردة	٢٦,٧٤٤ سيارة	١٦,٠٩٣ سيارة	+١٠,٦٥١ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحرا	٦,٤٧٢ سيارة	٦,٣٠٣ سيارة	+١٦٩ سيارة
مجموع الواردات المرفئية	؟؟	؟؟	؟؟

أرقام كبيرة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية ومجموع الواردات المرفئية

٨٢٦ باخرة، ٣,١٩٤ ملايين طن، ٤٩٥٥ سيارة، ٧٤٥٣٩ حاوية نمطية، ٢٥١٧٢ شاحنة و٤٥٦,٨ مليار ليرة لبنانية

أظهرت الاحصاءات أن مرفأ طرابلس حقق أرقاماً كبيرة بحركته الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ مقارنة بتلك التي سجلها في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. كما بينت أن هذه الزيادة الكبيرة انعكست ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي حققت أرقاماً قياسية.

ويسجل مرفأ طرابلس هذه الأرقام الكبيرة بالرغم من استمرار تدهور الأوضاع المالية والاقتصادية والمعيشية وتصاعد الأزمات السياسية في البلاد من جهة والانخفاض المتواصل بسعر صرف الليرة اللبنانية من جهة أخرى.



د. احمد تامر

مدير مرفأ طرابلس

حركة مرفأ طرابلس في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢١ و٢٠٢٢

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العامين ٢٠٢١ و٢٠٢٢ كالآتي:

مجموع البواخر: بلغ ٨٢٦ باخرة مقابل ٦٧٧، أي بارتفاع نسبته ٢٢٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٣,١٩٤ ملايين طن مقابل ٢,٢٠٣ مليون طن، اي بزيادة قدرها ٩٩١ ألف طن ونسبتها ٤٥٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٣,١٩٤ ملايين طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١,٨٢٠ مليون طن مقابل ١,٥٩٥ مليون طن، اي بنمو قدره ٢٢٥ ألف طن ونسبته ١٤٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١,٣٧٤ مليون طن مقابل ٦٠٨ آلاف طن، أي بارتفاع قدره ٧٦٦ ألف طن ونسبته ١٢٦٪.

مجموع السيارات: بلغ ٤٩٥٥ سيارة مقابل ٣٣٥٧، أي بزيادة نسبتها ٤٨٪.

مجموع الحاويات: بلغ ٧٤٥٣٩ ألف حاوية نمطية مقابل ٧٠١٣٨ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٤٠١ حاوية نمطية ونسبته ٦٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٧٤٥٣٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٣٨٤٣٨ حاوية نمطية مقابل ٣٦٣٨٨ حاوية، أي بتحسن قدره ٢٠٥٠ حاوية نمطية ونسبته ٦٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣٦١٠١ حاوية نمطية مقابل ٣٣٧٥٠ حاوية، أي بزيادة قدرها ٢٣٥١ حاوية نمطية ونسبتها ٧٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٢٥١٧٢ شاحنة مقابل ١٨٧١٠ أي بارتفاع نسبته ٣٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٥١٧٢ شاحنة على الشكل التالي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ١٢٨٢٦ شاحنة مقابل ٩٢٠٠ شاحنة، أي بنمو قدره ٣٦٢٦ شاحنة ونسبته ٣٩٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ١٢٣٤٦ شاحنة مقابل ٩٥١٠ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٢٨٣٦ شاحنة ونسبتها ٣٠٪.

رقم قياسي جديد للواردات المرفئية في الأشهر الأحد عشر الأولى للعام ٢٠٢٢

وأدى الارتفاع الكبير بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ إلى زيادة كبيرة بالواردات المرفئية التي ارتفعت إلى ٤٥٦,٧٩٣ مليار ليرة لبنانية مقابل ٤١,٨٠٩ مليار ليرة للفترة عينها من العام ٢٠٢١ أي بنمو قياسي قدره ٤١٤,٩٨٤ مليار ليرة ونسبته ٩٩٣٪.

وحركة تشرين الثاني ٢٠٢٢ أكبر منها في تشرين الثاني ٢٠٢١

من جهة ثانية، بينت الإحصاءات أن مرفأ طرابلس حقق زيادة جيدة في شهر ت٢ من العام ٢٠٢٢ عما كانت عليه في الشهر ذاته ت٢ من العام ٢٠٢١.

فقد أفادت المقارنة بالوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٨ باخرة مقابل ٧٨، أي بتراجع نسبته ١٣٪.

الوزن الإجمالي: بلغ ٣١٩ ألف طن مقابل ٢١٠ ألف طن، أي بزيادة كبيرة قدرها ١٠٩ ألف طن ونسبته ٥٢٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٣١٩ ألف طن كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١٧٢ ألف طن مقابل ١٥٦ ألف طن أي بارتفاع قدره ١٦ ألف طن ونسبته ١٠٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١٤٧ ألف طن مقابل ٥٤ ألف طن، أي بزيادة قدرها ٩٣ ألف طن ونسبتها ١٧٢٪.

عدد السيارات: بلغ ٣٥٨ سيارة مقابل ٥٠٨، أي بتراجع نسبته ٣٠٪.

مجموع الحاويات: بلغ ٥٩٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٨٥٣ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠٨٧ حاوية نمطية ونسبته ٢٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٩٤٠ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات الواردة: بلغت ٣٠٥٠ حاوية نمطية مقابل ٢٢٧١ حاوية، أي بنمو قدره ٧٧٩ حاوية نمطية ونسبته ٣٤٪.

الحاويات الصادرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٨٩٠ حاوية نمطية مقابل ٢٥٨٢ حاوية، أي بتحسن قدره ٣٠٨ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ٢٦٠١ شاحنة مقابل ١٦٢٠ أي بارتفاع نسبته ٦١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٦٠١ شاحنة كالآتي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ١٢٩٧ شاحنة مقابل ٦٥٣ شاحنة، أي بارتفاع قدره ٦٤٤ شاحنة ونسبته ٩٩٪.

الشاحنات الصادرة بحراً: بلغت ١٣٠٤ شاحنة مقابل ٩٦٧ شاحنة، أي بزيادة قدرها ٣٣٧ شاحنة ونسبتها ٣٥٪.

وارتفاع مجموع الحركة انعكس إيجاباً على مجموع الواردات المرفئية

وانعكس ارتفاع الحركة الإجمالية في ت٢ ٢٠٢٢ ايجاباً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٥٦,٠٩٠ مليار ليرة مقابل ٤,٦٧٢ مليار ليرة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع قياسي نسبته ١١٠١٪. ■

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية خلال الأشهر الأحد عشر الأولى ٢٠٢١ و ٢٠٢٢

الأبواب	الأشهر ١١ الأولى ٢٠٢٢	الأشهر ١١ الأولى ٢٠٢١	+/-
مجموع البواخر	٨٢٦ باخرة	٦٧٧ باخرة	+١٤٩ باخرة
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٣,١٩٤ ملايين طن	٢,٢٠٣ مليون طن	+٩٩١ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٨٢٠ ملايين طن	١,٥٩٥ مليون طن	+٢٢٥ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً(طن)	١,٣٧٤ ملايين طن	٦٠٨ ألف طن	+٧٦٦ ألف طن
مجموع السيارات	٤٩٥٥ سيارة	٣,٣٥٧ سيارة	+١,٥٩٨ سيارة
عدد الحاويات (حاوية نمطية)	٧٤,٥٣٩ حاوية نمطية	٧٠,١٣٨ حاوية نمطية	+٤,٤٠١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣٨,٤٣٨ حاوية نمطية	٣٦,٣٨٨ حاوية نمطية	+٢,٠٥٠ حاوية نمطية
حاويات صادرة ومعاد تصديرها بحراً	٣٦,١٠١ حاوية نمطية	٣٣,٧٥٠ حاوية نمطية	+٢,٣٥١ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢٥,١٧٢ شاحنة	١٨,٧١٠ شاحنة	+٦,٤٦٢ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	١٢,٨٢٦ شاحنة	٩,٢٠٠ شاحنة	+٣,٦٢٦ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	١٢,٣٤٦ شاحنة	٩,٥١٠ شاحنة	+٢,٨٣٦ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (ل.ل.)	٤٥٦,٧٩٣ مليار ل.ل.	٤١,٨٠٩ مليار ل.ل.	+٤١٤,٩٨٤ مليار ل.ل.

جدول مقارنة بحركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في شهر تشرين الثاني من العامين ٢٠٢١و٢٠٢٢

الأبواب	تشرين الثاني ٢٠٢٢	تشرين الثاني ٢٠٢١	+/-
عدد البواخر	٦٨ باخرة	٧٨ باخرة	-١٠ بواخر
الوزن الاجمالي للبضائع (طن)	٣١٩ ألف طن	٢١٠ ألف طن	+١٠٩ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	١٧٢ ألف طن	١٥٦ ألف طن	+١٦ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً(طن)	١٤٧ ألف طن	٥٤ ألف طن	+٩٣ ألف طن
عدد السيارات	٣٥٨ سيارة	٥٠٨ سيارة	-١٥٠ سيارة
عدد الحاويات (حاوية نمطية)	٥,٩٤٠ حاوية نمطية	٤,٨٥٣ حاوية نمطية	+١,٠٨٧حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٣,٠٥٠حاوية نمطية	٢,٢٧١ حاوية نمطية	+٧٧٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٢,٨٩٠ حاوية نمطية	٢,٥٨٢ حاوية نمطية	+٣٠٨ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	٢,٦٠١ شاحنة	١,٦٢٠ شاحنة	+٩٨١ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	١,٢٩٧ شاحنة	٦٥٣ شاحنة	+٦٤٤ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	١,٣٠٤ شاحنة	٩٦٧ شاحنة	+٣٣٧ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (ل.ل.)	٥٦,٠٩٠ مليار ل.ل.	٤,٦٧٢ مليار ل.ل.	+٥١,٤١٨ مليار ل.ل.

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

ارتفاع كبير بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وطفيف بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

شركات الملاحة تؤمن استيراد ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية وتصدير ٧٦٥٠٤ حاويات نمطية

تعديلات صغيرة بالمراتب الأمامية وCMA CGM الفرنسية تحافظ على الأولى استيراداً وتصديراً

أظهرت الإحصاءات أن شركات الملاحة العالمية أمنت استيراد وتفريغ حاويات برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ أكبر بكثير مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، في حين أمنت تصدير حاويات ملأى ببضائع لبنانية بزيادة طفيفة. كما أفادت الإحصاءات أن تعديلات صغيرة طرأت على بعض المراتب الأمامية استيراداً وتصديراً.

ارتفاع ملموس بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي

فقد بلغ مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي التي أمنت شركات الملاحة العالمية تفريغها في مرفأ بيروت من بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ مقابل ٢٠١٨٧٥ حاوية نمطية في الفترة نفسها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة جيدة قدرها ٣٣٠٩٠ حاوية نمطية ونسبتها ١٦٪.

تعديلات في بعض المراتب الأمامية وCMA CGM تحتفظ بالأولى استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في الشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية ان تعديلات صغيرة شهدتها بعض المراتب الأمامية:

– فشركة الملاحة الفرنسية CMA CGM بقيت محتلة المرتبة الأولى بتفريغها ٧٤٨٠٠ حاوية نمطية مقابل ٥٨٥٤١ حاوية نمطية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ٢٨٪.

– كما ظلت شركة الملاحة السويسرية MSC محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٥٧٩٦٢ حاوية نمطية مقابل ٤٢٧٣٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣٦٪.

– وحافظت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK على المرتبة الثالثة بـ ٣٣١٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣٣٨٤٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٪.

– بينما احتلت شركة الملاحة التركية ARKAS المرتبة الرابعة بـ ١٥٥٤١ حاوية نمطية مقابل ١٢٩٢٩ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٠٪.

– كما حلّت شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN في المرتبة الخامسة بـ ١١٤٣٧ حاوية نمطية مقابل ٧٣٨٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٥٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح شركة الملاحة الصينية COSCO بـ ١١٠٣٧ حاوية نمطية مقابل ٨٥٩٥ حاوية، أي بتحسن نسبته ٢٨٪.

وارتفاع طفيف بحركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

كما أمنت شركات الملاحة العالمية تصدير ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية ملأى في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢، مقابل ٧٥٠٤٣ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ٢٪.

تغييرات طفيفة في المراتب الأمامية وCMA CGM تحافظ على الأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٧٦٠٤٣ حاوية نمطية تغييرات طفيفة حصلت على أسماء شركات الملاحة التي احتلت المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM ظلت متربعة على المرتبة الأولى بتصديرها ٣٨٧٥١ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر الشركات الأخرى التي يضمها تحالف بحري مشترك، مقابل ٤٣٢٦١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٠٪.

– وحافظت شركة MAERSK على المرتبة الثانية بشحنها ١٥٧٦٨ حاوية نمطية مقابل ٩٤٥٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٦٧٪.

– وبقيت شركة MSC في المرتبة الثالثة بـ ٥١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٢٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٢٪.

– كما احتفظت شركة COSCO بالمرتبة الرابعة بـ ٤٦٢٦ حاوية نمطية مقابل ٣٩٩٣ حاوية، أي بنمو نسبته ١٦٪.

– بينما احتلت EVERGREEN المرتبة الخامسة بـ ٣٣٠٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٤٢ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢١٪.

– وحلت شركة ARKAS في المرتبة السادسة بـ ٢٨٧٥ حاوية نمطية مقابل ٣١٢٨ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٨٪.

٨٧٪ حصة الشركات الست الأولى استيراداً في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢

من جهة ثانية، أظهرت الاحصاءات أن حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى استيراداً بلغت ٢٠٣٩٥٢ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٧٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ البالغة ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة الشركات التي احتلت المراتب الست الأولى نفسها ١٦٩٥٨٥ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي ما نسبته ٨٤٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٠١٨٧٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٢٠٪.

و٩٢٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى تصديراً

وبلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى تصديراً ٧٠٤٦٤ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الأولى من ٢٠٢٢ أي ما نسبته ٩٢٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية، في حين بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى ذاتها ٦٦٩٣٥ حاوية في الفترة ذاتها من ٢٠٢٠، أي ما نسبته ٨٩٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٥٠٤٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٪.■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING LINES	1ST 11 MONTHS 2022	1st 11 MONTHS 2021	+/- (TEU)
01- CMACGM - FRENCH	74,800	58,541	+16,259
02- MSC - SWITZERLAND	57,962	42,735	+15,227
03- MAERSK - DANISH	33,175	33,848	-673
04- ARKAS - TURKISH	15,541	12,929	+2,612
05- EVERGREEN -TAIWANESE	11,437	7,383	+4,054
06- COSCO - CHINESE	11,037	8,595	+2,442
07- MEDKON - TURKISH	7,629	2,209	+5,420
08- HAPAG LLOYD - GERMANY	5,964	12,937	-6,973
09- ONE GROUP - JAPANESE	4,631	4,332	+299
10- TARROS LINE - ITALY	4,189	4,525	-336
11- HAMBURG SUD - GERMANY	2,764	6,854	-4,090
12- TURKON - TURKISH	2,346	4,424	-2,078
13- YANG MING LINE - TAIWANESE	1,595	1,019	+576
14- MLH EGYPT	861	-	+861
15- MESSINA - ITALY	483	829	-346
16- APL - USA	329	-	+329
17- DIVERSE SHIPPING LINES	222	715	-493
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	234,965	201,875	+33,090

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING LINES	1ST 11 MONTHS 2022	1st 11 MONTHS 2021	+/- (TEU)
01- CMACGM - FRENCH	38,751	43,261	-4,510
02- MAERSK - DANISH	15,768	9,457	+6,311
03- MSC - SWITZERLAND	5,140	4,225	+915
04- COSCO - CHINESE	4,626	3,993	+633
05- EVERGREEN -TAIWANESE	3,304	2,742	+562
06- ARKAS - TURKISH	2,875	3,128	-253
07- ONE GROUP - JAPANESE	2,438	2,871	-433
08- MEDKON - TURKISH	911	-	+911
09- TARROS LINE - ITALY	834	1,039	-205
10- HAPAG LLOYD - GERMANY	592	2,422	-1,830
11- TURKON - TURKISH	337	372	-35
12- HAMBURG SUD - GERMANY	290	1,166	-876
13- MESSINA - ITALY	253	141	+112
14- DIVERSE SHIPPING LINE	170	187	-17
15- APL - USAS	156	-	+156
16- MLH EGYPT	34	-	+34
17- YANG MING LINE - TAIWANESE	25	39	-14
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	76,504	75,043	+1,461

HAMBURG SÜD



Regular Containerized Direct Services To Beirut

- Weekly direct sailings From / To: Felixstowe, Hamburg, Rotterdam, Antwerp
- Weekly sailings From Alexandria
- Weekly direct sailings To Lattakia, Mersin, Port Said, Jeddah

Regular services From / To:

- Scandinavian ports
- South American ports (Bresil and Argentina) also Central America (Mexico)

ALL SPECIAL EQUIPMENTS ARE AVAILABLE
(O.T. - TANKS - FLAT RACKS - REEFERS: 20'/40')

GENERAL AGENT:

Seatrans Agencies S.A.L.

Charles Helou Avenue - Medawar - Sehnaoui Building - 3rd Floor - P.O.Box: 17-5089 Beirut - Lebanon
Tel: +961.1.574466 | +961.1.574477 • Fax: +961.1.574488 • Email: seatrans-ag@seatrans.com.lb

ارتفاع ملموس بحركة الحاويات ومرفأ بيروت يتعامل مع ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية

زيادة بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة



جو دقاق
MERIT SHIPPING



سميح الزين
MSC



فؤاد بوارشي
GEZAIRI TRANSPORT



سمير نعيمه
SEALINE GROUP



رائد بقعوني
Seanautics



انطوان شمالي
TOURISM & SHIPPING

■■ لا تعديلات بالمراتب الأمامية استيراداً وMERIT تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً ■■

حقق مرفأ بيروت حركة حاويات إجمالية في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ جيدة وأكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١. وأفادت الإحصاءات أن مرفأ بيروت سجل ارتفاعاً بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة. كما بينت أنه لم تطرأ تعديلات على المراتب الأولى استيراداً في حين شهدت تغييرات صغيرة المراتب الأمامية تصديراً.

ارتفاع مجموع الحاويات في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢

فقد ارتفع مجموع الحاويات إلى ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية مقابل ٥٧٠٦٦١ حاوية في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بزيادة ملموسة نسبتها ١٥٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٣١١٨٤٤ حاوية نمطية مقابل ٢٧٨٢٠٢ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية مقابل ٢٧٥٢١٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٥٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ مجموعها ٢٥٦٧٧ حاوية نمطية مقابل ١٧٢٤١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٩٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة والبالغة ٣١١٨٤٤ حاوية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية مقابل ٢٠١٨٧٥ حاوية للفترة عينها من ٢٠٢١، أي بزيادة نسبتها ١٦٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغ مجموعها ١٤٤٠٨ حاوية نمطية مقابل ١٤٤٢٦ حاوية، أي بتراجع قدره ١٨ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٦٢٤٧١ حاوية نمطية مقابل ٦١٩٠١ حاوية، أي بارتفاع قدره ٥٧٠ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

لا مفاجآت في المراتب الأمامية وMERIT تحافظ على الأولى استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٣٤٩٦٥ حاوية نمطية في الأشهر الأحد عشر الاولى، أن لا تعديلات طرأت على المراتب الأمامية:

– بقيت MERIT SHIPPING محتلة المرتبة الأولى للعام الثاني على التوالي بتفريغها ٧١٩٤٢ حاوية نمطية مقابل ٥٢٨٣٨ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٦٪.

– واحتفظت وكالة MSC (لبنان) بالمرتبة الثانية باستيرادها ٥٨٧٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٤٥٣٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣٢٪.

– كما حافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الثالثة بـ٣٢٨٤٨ حاوية نمطية مقابل ٣٥٥٣٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٨٪.

– وراوحت وكالة نقليات الجزائري مكانها في المرتبة الرابعة بـ١٧٠١٩ حاوية نمطية مقابل ١٩٠٦٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ١١٪.

– كما بقيت وكالة LOTUS SHIPPING في المرتبة الخامسة بـ١٥٣٩١ حاوية نمطية مقابل ١٥٢١٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٪.

– وحلت مجموعة SEALINE في المرتبة السادسة بـ١٥٠٠٥ حاوية نمطية مقابل ١٠٠٦٤ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٩٪.

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCIES	1st 11 Months 2022	1st 11 Months 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	43,638	44,282	-644
02- MAERSK (LEBANON)	16,449	10,894	+5,555
03- MSC (LEBANON)	5,140	4,225	+915
04- SEALINE GROUP	3,957	4,731	-774
05- GEZAIRI TRANSPORT	2,407	3,169	-762
06- SEANAUTICS SHIPPING	2,119	2,983	-864
07- GHARIB SHIPPING & TRADING	1,040	-	+1,040
08- LOTUS SHIPPING AGENCY	646	866	-220
09- EL-FIL SHIPPING AGENCY	636	361	+275
10- TOURISM & SHIPPING SERVICES	149	3,327	-3,178
11- EDOUARD CORDAHI	134	57	+77
12- SEA DRAGON SHIPPING	67	-	+67
13- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	48	71	-23
14- GULF AGENCY	38	-	+38
15- M.L.H. (LEBANON)	36	-	+36
16- SONADE SHIPPING	-	77	-77
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	76,504	75,043	+1,461
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	176,781	139,526	+37,255
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	63,538	60,649	+2,889
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	316,823	275,218	+41,605

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCIES	1st 11 Months 2022	1st 11 Months 2021	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	71,942	52,838	+19,104
02- MSC (LEBANON)	58,740	44,533	+14,207
03- MAERSK (LEBANON)	32,848	35,536	-2,688
04- GEZAIRI TRANSPORT	17,019	19,069	-2,050
05- LOTUS SHIPPING AGENCY	15,391	15,217	+174
06- SEALINE GROUP	15,005	10,064	+4,941
07- GHARIB SHIPPING & TRADING	9,984	2,479	+7,505
08- EL-FIL SHIPPING AGENCY	6,503	4,729	+1,774
09- SEANAUTICS SHIPPING	3,345	3,084	+261
10- TOURISM & SHIPPING SERVICES	2,491	13,393	-10,902
11- M.L.H. (LEBANON)	840	-	+840
12- SEA DRAGON SHIPPING	589	-	+589
13- EDOUARD CORDAHI	119	122	-3
14- GULF AGENCY	100	-	+100
15- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	49	239	-190
16- SONADE SHIPPING	-	572	-572
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	234,965	201,875	+33,090
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	14,408	14,426	-18
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	62,471	61,901	+570
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	311,844	278,202	+33,642

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة ملأى والمعاد تصديرها بحراً في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ والبالغة ٣١٦٨٢٣ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغ مجموعها ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية مقابل ٧٥٠٤٣ حاوية للفترة ذاتها من العام ٢٠٢١، أي بارتفاع نسبته ٢٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغ مجموعها ١٧٦٧٨١ حاوية نمطية مقابل ١٣٩٥٢٦ حاوية، أي بزيادة قدرها ٣٧٢٥٥ حاوية نمطية ونسبتها ٢٧٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٦٣٥٣٨ حاوية نمطية مقابل ٦٠٦٤٩ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٥٪.

تبديلات في بعض المراتب الأمامية وMERIT ما تزال الأولى تصديراً

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في الأشهر الأحد عشر الاولى والبالغة ٧٦٥٠٤ حاوية نمطية أن تبديلات شهدتها بعض المراتب الأمامية:

– فقد تبين أن MERIT SHIPPING ما تزال كعادتها محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٤٣٦٣٨ حاوية نمطية مقابل ٤٤٢٨٢ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٪.

– كما ظلت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بشحنها ١٦٤٤٩ حاوية نمطية مقابل ١٠٨٩٤ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٥١٪.

– وتقدمت وكالة MSC (لبنان) إلى المرتبة الثالثة بـ٥١٤٠ حاوية نمطية مقابل ٤٢٢٥ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٢٢٪.

– في حين حلت مجموعة SEALINE في المرتبة الرابعة بـ٣٩٥٧ حاوية نمطية مقابل ٤٧٣١ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٦٪.

– بينما احتلت نقليات الجزائري المرتبة الخامسة بـ٢٤٠٧ حاوية نمطية مقابل ٣١٦٩ حاوية، أي بتراجع قدره ٧٦٢ حاوية نمطية ونسبته ٢٤٪.

– وجاءت المرتبة السادسة لصالح وكالة SEANAUTICS SHIPPING بـ٢١١٩ حاوية نمطية مقابل ٢٩٨٣ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٢٩٪.

ارتفاع صغير بمجموع الحاويات برسم المسافنة

وسجلت حركة الحاويات برسم المسافنة التي تعامل معها مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢، ارتفاعاً صغيراً، فقد بلغ مجموعها ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية مقابل ١٢٢٥٥٠ حاوية، أي بنمو نسبته ٣٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية بحركة المسافنة في مرفأ بيروت خلال الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ كالآتي:

ظلت وكالة MERIT SHIPPING محتفظة بالمرتبة الأولى بتداولها ١٠٣٤٨٤ حاوية نمطية مقابل ١٠٤٢٢٠ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٪.

كما حافظت وكالة MSC (لبنان) على المرتبة الثانية بـ١٣٦٥٦ حاوية نمطية مقابل ١٠٣٩٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٣١٪.

وبلغت حصة الوكالات البحرية من حركة المسافنة ٨٨٦٩ حاوية نمطية مقابل ٧٩٣٧ حاوية، أي بزيادة قدرها ٩٣٢ حاوية نمطية ونسبتها ١٢٪.

١٩٪ حصة حركة المسافنة من مجموع الحاويات

وشكلت حصة حركة الحاويات برسم المسافنة البالغة ١٢٦٠٠٩ حاوية نمطية ما نسبته ١٩٪ من مجموع الحاويات التي تداولها مرفأ بيروت في الأشهر الأحد عشر الأولى من العام ٢٠٢٢ البالغة ٦٥٤٣٤٤ حاوية نمطية، في حين شكلت حركة الحاويات برسم المسافنة في الفترة ذاتها من العام ٢٠٢١ والبالغة ١٢٢٥٥٠ حاوية نمطية ما نسبته ٢١٪ من مجموع الحاويات البالغة ٥٧٠٦٦١ حاوية نمطية. ■

Satistics of Containers handled at Beirut Port in 1st 11 Months of 2021 & 2022

SUBJECTS	1st 11 Months 2022	1st 11 Months 2021	+/- (TEU)
TOTAL IMPORT CONTAINERS	311,844	278,202	+33,642
IMPORT CONTAINERS FULL FOR LOCAL MARKETS	234,965	201,875	+33,090
IMPORT CONTAINERS EMPTY	14,408	14,426	-18
IMPORT CONTAINERS FULL/ EMPTY FOR TRANSHIPMENT	62,471	61,901	+570
TOTAL EXPORT CONTAINERS	316,823	275,218	+41,605
EXPORT CONTAINERS FULL WITH LEBANESE CARGOES	76,504	75,043	+1,461
RE-EXPORT CONTAINERS EMPTY	176,781	139,526	+37,255
RE-EXPORT FULL/EMPTY FOR TRANSHIPMENT	63,538	60,649	+2,889
TOTAL CONTAINERS TRANSHIPMENT	126,009	122,550	+3,459
TOTAL RESTOWED CONTAINERS ON BOARD VESELS	25,677	17,241	+8,436
TOTAL GENERAL (TEU)	654,344	570,661	+83,683



ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي مقابل تراجع تلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية

تبديلات في بعض المراتب الأمامية وCMA CGM الفرنسية تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً


رودولف سعادة
CMA CGM


DIEGO APONTE
MSC


SOREN SKOU
MAERSK


LUCIEN ARKAS
ARKAS


ANCHOR CHANG
EVERGREEN


ALBERTO MUSSO
TARROS

أظهرت الإحصاءات أن شركات الملاحة العالمية التي تتعامل مع مرفأ بيروت حققت ارتفاعاً بحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في شهر نوفمبر ٢٠٢٢، عما كانت عليه في شهر أوكتوبر بينما سجلت انخفاضاً بحركة الحاويات التي أمنت تصديرها ملأى ببضائع لبنانية. كما أفادت الإحصاءات أن تبديلات شهدتها بعض المراتب الأمامية بأسماء شركات الملاحة التي احتلتها استيراداً وتصديراً.

ارتفاع مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت٢ ٢٠٢٢

أمنت شركات الملاحة العالمية تفريغ ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية في ت٢ مقابل ١٨٠٧٤ حاوية في ت١، أي بارتفاع نسبته ١١٪.

وأفادت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في ت٢ والبالغة ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية أن تبديلات طرأت على بعض المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM الفرنسية ظلت محتلة المرتبة الأولى باستيرادها ٦٧٩٢ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري مشترك (ALLIANCE) مقابل ٥٢٢١ حاوية في ت١، أي بارتفاع نسبته ٣٠٪.

– كما احتفظت شركة الملاحة السويسرية MSC بالمرتبة الثانية بتفريغها ٣٨٥٤ حاوية نمطية مقابل ٣٧٥٥ حاوية، أي بزيادة نسبتها ٣٪.

– وحافظت شركة الملاحة الدانمركية MAERSK على المرتبة الثالثة بـ ٢٨٦٣ حاوية نمطية مقابل ٢٩٠٩ حاوية، أي بتراجع نسبته ٢٪.

– وراوحت شركة الملاحة التركية ARKAS مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١٥٧٩ حاوية نمطية مقابل ١٥٢١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٪.

– بينما احتلت شركة الملاحة الصينية COSCO المرتبة الخامسة بـ ١٢١٣ حاوية نمطية مقابل ٩٤٧ حاوية، أي بنمو نسبته ٢٨٪.

– كما حلّت شركة الملاحة التايوانية EVERGREEN في المرتبة السادسة بـ ١١٠٨ حاوية نمطية مقابل ٧٩١ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٤٠٪.

تراجع حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الثاني ٢٠٢٢

بينما سجلت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في ت٢ الماضي انخفاضاً، فبلغ مجموعها ٨١٥٢ حاوية نمطية مقابل ٩٥٣٥ حاوية في ت١، أي بتراجع نسبته ١٥٪.

وأظهرت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في تشرين الثاني الماضي ان تغييرات أيضاً شهدتها بعض المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM بقيت محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٤٢٨٧ حاوية نمطية على بواخرها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري مشترك (ALLIANCE)، مقابل ٥٠٠٥ حاوية في ت١، أي بانخفاض نسبته ١٤٪.

– كما راوحت شركة MAERSK مكانها في المرتبة الثانية بشحنها ١٧٢٩ حاوية نمطية مقابل ٢٥٠٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٣١٪.

– وجاءت شركة COSCO في المرتبة الثالثة بـ ٤٦٨ حاوية نمطية مقابل ٦٨٨ حاوية، أي بتراجع نسبته ٣٢٪.

– بينما جاءت شركة MSC في المرتبة الرابعة بـ ٣٩٩ حاوية نمطية مقابل ٤٧٩ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٧٪.

– وكانت المرتبة الخامسة من نصيب شركة EVERGREEN بـ ٢٧٧ حاوية نمطية مقابل ٣٨٦ حاوية أي بتراجع نسبته ٢٨٪.

– واحتلت شركة ARKAS المرتبة السادسة بـ ٢٥٠ حاوية نمطية مقابل ١٣٤ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٨٧٪.

٨٦٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى استيراداً

وبلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى في ت٢ الماضي ١٧٤٠٩ حاوية نمطية، أي ما نسبته ٨٦٪ من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي البالغة ٢٠٠٩٦ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب عينها في ت١ المنصرم ١٥٥٠٨ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٦٪ أيضاً من مجموع الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٨٠٧٤ حاوية نمطية، أي بارتفاع نسبته ١٢٪.

٩١٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى تصديراً

في حين بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى تصديراً في ت٢ الماضي ٧٤١٠ حاويات نمطية أي ما نسبته ٩١ ٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٨١٥٢ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى نفسها في ت١ المنصرم ٩٢٠٠ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٦٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية البالغة ٩٥٣٥ حاوية نمطية أي بانخفاض نسبته ٢٠٪. ■

RANKS OF SHIPPING LINES BY IMPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2022

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2022	OCT 2022	+/- (TEU)
01- CMA CGM - FRENCH	6,792	5,221	+1,571
02- MSC - SWITZERLAND	3,854	3,755	+99
03- MAERSK - DANISH	2,863	2,909	-46
04- ARKAS - TURKISH	1,579	1,521	+58
05- COSCO - CHINESE	1,213	947	+266
06- EVERGREEN -TAIWANESE	1,108	791	+317
07- MEDKON - TURKISH	875	1,155	-280
08- TARROS LINE - ITALY	504	484	+20
09- TURKON - TURKISH	340	351	-11
10- HAPAG LLOYD - GERMANY	337	363	-26
11- ONE GROUP - JAPANESE	303	246	+57
12- HAMBURG SUD - GERMANY	145	162	-17
13- YANG MING LINE - TAIWANESE	120	123	-3
14- MESSINA - ITALY	31	10	+21
15- APL - USA	28	36	-8
16- DIVERSE SHIPPING LINES	4	-	+4
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	20,096	18,074	+2,022

RANKS OF SHIPPING LINES BY EXPORTING CONTAINERS IN OCT & NOV 2022

NAME OF SHIPPING LINES	NOV 2022	OCT 2022	+/- (TEU)
01- CMA CGM - FRENCH	4,287	5,005	-718
02- MAERSK - DANISH	1,729	2,508	-779
03- COSCO - CHINESE	468	688	-220
04- MSC - SWITZERLAND	399	479	-80
05- EVERGREEN -TAIWANESE	277	386	-109
06- ARKAS - TURKISH	250	134	+116
07- ONE GROUP - JAPANESE	238	87	+151
08- MEDKON - TURKISH	189	55	+134
09- TARROS LINE - ITALY	107	71	+36
10- HAMBURG SUD - GERMANY	104	-	+104
11- TURKON - TURKISH	33	35	-2
12- APL - USA	26	18	+8
13- HAPAG LLOYD - GERMANY	22	27	-5
14- YANG MING LINE - TAIWANESE	16	9	+7
15- MESSINA - ITALY	4	22	-18
16- DIVERSE SHIPPING LINES	3	11	-8
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	8,152	9,535	-1,383

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

MAXENCE DUAULT

(Dean & General Director – ESA Business School):

Lebanon will emerge from its crisis through the education sector, in which we play an active role



ESA Business School emerged under a cooperation agreement between France and Lebanon 26 years ago, supported by its international recognition and partnerships with the most prominent business schools in the world, such as ESCP Business School, SDA Bocconi, HEC Paris, ESSEC... ESA is considered a major player in education and vocational training in the Middle East and is fully committed to contributing to Lebanon's recovery.

Al-Bayan Economic Magazine met with Mr. MAXENCE DUAULT, Dean and General Director of ESA Business School, to assess the School's activity which is particularly dynamic despite the Lebanese crisis context.

Mr. DUAULT, since his appointment in 2019 at a difficult time had stayed continuously committed with his team to continue providing the best international certificates and vocational training in the heart of the Lebanese capital.

" Despite the economic crisis in Lebanon, ESA strives to continue to provide the best international training to youth, professionals and companies "

• For our readers who ignore the pioneering role of the School, can we have an idea about your activity?

- ESA is a business school dedicated to training executives in Lebanon and the Middle East, in coordination with the Chamber of Commerce and Industry of the Paris-Ile-de-France region, and offers 11 academic programs from Bachelor's degree to Doctorate. It attracts the most brilliant professors in the world with the latest programs, with the aim of providing a great opportunity and an excellent alternative for those wishing to obtain high quality international diplomas without leaving Beirut.

We also have a strong professional training activity in Lebanon and the region to cater companies' special educational needs.

In addition to our primary mission of training the leaders of tomorrow, we carry out many impactful actions, organize hundreds of events each year with the constant will to contribute to Lebanon's revival.

Thanks to its expertise and international professors, ESA is able to meet the needs of companies

• How can you support businesses and professionals who must adapt to the current crisis and a changing world?

- Building relationships with companies has always been at the very core of our DNA. Besides offering an excellent bachelor's degree, we are also and above all an executive school offering international programs for professionals, whether in health management, marketing, communication and financial management, not to mention our MBA and Executive MBA which are among the best in the world.

Moreover, we have a unique continuing educational and training activity for professionals as we offer several certifications in various fields such as Shipping and Logistics, Digital Transformation, Luxury Management and Wine Industry Management, Health Innovation and Risk Management...



The strength of our executive education lies in our capacity to listen carefully during the whole process to the companies' educational needs and to offer accordingly tailor-made programs undertaken by the best international experts and professors.

Many companies have trusted us for years and we are happy to contribute to their development.

We must remain positive during this difficult period

• You showed great optimism despite the exceptional circumstances in Lebanon. In your opinion, where is the key to success?

- We must definitely remain positive during these challenging times even though our school is also affected by this unprecedented crisis. However, there are two options imposed by the current reality, either to close ourselves off or move forward to develop our activities and search for other resources. We obviously have chosen the second option.

We decided to resist and look to the future with hope by showing agility and resilience to maintain the quality of our programs.

We are convinced that Lebanon will overcome the crisis through the education sector, in which we play an active role.

• What are the next development steps that ESA Business School will witness?

- Our agenda includes many exciting projects and we work tirelessly to be an impactful and innovative player, since we are totally aware of our social and environmental responsibility. Our campus' solarization and the dynamism of our startups' incubator SmartESA are striking illustrations of our commitment.

We are also working to expand regionally our activities to the benefit of professionals in the middle east.

Mr. DUAULT jokingly said: I cannot reveal everything at this stage, but we seek for more visibility and presence so that our activities could reach a larger number of people.

I will be happy to talk to you and inform you about the future steps that will be worked on.



ESA BUSINESS SCHOOL

EMFM

Executive Master in Financial Management

Register Now

ESA's Executive Master in Financial Management (EMFM) organized in partnership with SDA Bocconi is a unique program providing an in-depth understanding of finance at an advanced level for a leading international finance career.

The program caters to students holding a higher education diploma, backed by at least 3 years of professional experience.

In partnership with SDA Bocconi SCHOOL OF MANAGEMENT

PROGRAM CONFIGURATION
Part-time program
18 months
In English

INTERNATIONAL DIPLOMA
The Executive Master in Financial Management delivered jointly by ESA Business School and SDA Bocconi School of Management

FINANCIAL AID
Up to 80% on tuition fees!

In an effort to widen the access to higher education and ensuring equal opportunities, ESA has developed several scholarship schemes allowing particularly promising candidates to free themselves from the constraints of their social situation.

A business school run by CCI PARIS ILE-DE-FRANCE EDUCATION

BBA MIM MENT MIAD MBA MSM MEMS EMFM EMBA DBA

LEAD THE WAY

289 rue Clemenceau, Beirut, Lebanon, T +961 1 373 373 ext.1126 E masters@esa.edu.lb

www.esa.edu.lb

فـادي رومانـوس ينتصـر للبيئـة فـي ظـل وزراء مغيبيـن وفاسديـن





في سابقة من نوعها، انتصر القضاء اللبناني للبيئة في البلاد التي تمر بأسوأ أزمة اقتصادية واجتماعية في تاريخها، وذلك رغم استفحال ووقاحة بعض المجرمين التي استمرت لسنوات.

فجزين (جنوب لبنان)، رغم معاناتها من عشرات المجازر البيئية، كتقطيع أشجار الصنوبر البرّي المعمّرة فيها والإتجار بحطبها، وضرب ثروتها الحرجية، نجحت هذه المرة بمواجهة جلاّدها وانتفضت لنفسها.

في التفاصيل، بعد تشويه أحد الجبال والتعدي على العقارات الخاصة بالأهالي في منطقة مراح الحباس قضاء جزين، ادّعت بلدية لبعا التي يرأسها **فادي رومانوس**، وهو نائب رئيس اتحاد بلديات جزين، على وزارة الصناعة، وطالبتها بإبطال القرارين رقم ٣٥٢٤/ ت و٤٠٤٨/ت الصادرين عن وزير الصناعة بتاريخ ٢٠١٢/٠٥/١٩ و٢٠١٣/٠٩/١٧، والمتضمنين الترخيص بإنشاء واستثمار مجبل الباطون القائم على العقار رقم ١٦٨ من المنطقة، مع طلب حفظ حقها بالمطالبة بالعطل والضرر وتضمين المستدعى بوجهها الرسوم والنفقات.

وفي تاريخ ٢٠٢٢/١١/٢٩، صدر قرار جاء فيه، إبطال قراري وزير الصناعة، ما يعني إنصاف البيئة.

الإدعاء على المتسببين

إلى ذلك، كشف **رومانوس**، بعدما توجه بالشكر إلى مجلس شورى الدولة الذي أصدر قراراً بتسكير «مجبل الموت»، أنه سيقوم بالإدعاء «على المتسببين بهذه المجزرة البيئية، بدءاً من وزير الصناعة حتى كل المسؤولين الأمنيين والإداريين الذين تركوا النهر ليردم».

وسأل: «أين هي وزارة الموارد المائية؟ ولماذا تسمح بالتعدي على الأملاك النهرية؟».

عشرات المخالفات

وفي السياق نفسه، كشفت مصادر جزينية مُطلعة، أنه «رغم عدم موافقة وزارة البيئة ولجنة الترخيص على إعطاء الترخيص بإنشاء واستثمار مجبل الباطون، حصلت الشركة العربية للأعمال المدنية عليه»، علماً «ان هذه الشركة ارتكبت عشرات المخالفات والتعديات، منها تغيير معالم حدود العقارات المجاورة، وتغيير مسار الساقية ومجاري المياه الشتوية، ومسار الطرقات العامة، ورمي أتربة وبقايا الخرسانات المجبول ضمن مجرى الساقية، وغيره».

وتابعت المصادر في حديث لـ«جسور»، «البعض يحاول تشويه البيئة في المنطقة بشتى الطرق، واستغلال الظروف السياسية وعلاقاته برجال أعمال للحصول على التراخيص التي تخدم مصالحه، ولو على حساب المصلحة العامة».

ووفق المادة ١٤ من المرسوم رقم ٨٠١٨/ ٢٠٠٢، المتضمن تحديد أصول وإجراءات وشروط الترخيص بإنشاء المؤسسات الصناعية واستثمارها، «إذا وافق وزير الصناعة على إعطاء الترخيص، أو إذا رفض إعطاءه، خلافاً لرأي لجنة الترخيص، يجب أن يأتي قراره معللا وأن تدوّن مبررات ذلك في الملف المختص المحفوظ في الوزارة، كما يبلغ صاحب العلاقة القرار المتخذ».

الهروب من الواجبات

وبعد صدور قرار مجلس الشورى، دعا النائب السابق **زياد أسود**، وهو المحامي الذي بادر بالتوكل في هذه القضية، نواب حزب القوات اللبنانية في منطقة جزين إلى تعيين أو تكليف أو متابعة أي دعوى ستظهر فيما بعد في هذه القضية، لاسيما المطالبة بالتعويضات عن الأضرار الجسيمة التي لحقت بالمنطقة.

وتابع **أسود**: «أنا بدوري أتنازل عن أي وكالة أو تكليف أو متابعة عن بلدية لبعا، فاسحاً المجال لمن تخلف وهرب من مسؤوليته على مدى خمس سنوات، وعلى رأسهم إتحاد بلديات جزين ورئيسه السيد **خليل حرفوش**، الذي لم يترك مناسبة إلا واستغلها ضد موقفي لدى جميع المراجع في التيار الوطني الحر وفي مدينة صيدا ولدى أهلها وفعالياتها مع شريكه الفاسد والمتآمر مع الشركة المخالفة، ولغايات مالية وسياسية، فضلا عن الهروب من واجباتهم تجاه أهل مراح الحباس ولبعا والمحيط».

ودعا لـ«تغليب مصلحة أهل المنطقة والبيئة والقانون بدلاً من السماح برمي الشائعات، واتهامنا السابق والمتكرر وعن قصد، بالطائفية والعنصرية والتطرف وافتعال الخلافات لتغطية عدم نية البعض بالقيام بواجباته».

وأضاف **أسود**، «اليوم، وبعد صدور الأحكام لمصلحة المنطقة وإثبات المخالفات، لقد ثبت انني كنت على حق ومؤتمن على صحة الناس وحسن تطبيق القانون، وجاء وقت الحقيقة وإسقاط الذرائع والأكاذيب بحقي من أهل البيت ومن خارجه. وأنا اليوم متحرر من أي عبء تجاه الأحزاب، وأقول لا يوجد حاليا أي حجة لدى اتحاد البلديات لمؤازرة بلدية لبعا والجوار ولا لنواب القوات الممثلين الحاليين للمجاملات مع أي كان، أما العلاقة بين صيدا

وجزين، فلا تبنى على مخالفات ولا تقوم على غض نظر ولا على شد عصب طائفي تجاهي».

ولفت إلى أن «القانون ومصلحة الناس فوق كل المصالح السياسية والانتخابية والدعائية والفشل واضح حتى الآن من السكوت المريع والهروب الدائم من المسؤولية الاجتماعية والسياسية والحزبية والقانونية».

غطاء قانوني

وفي وقت سابق، قالت البلدية إن «منطقة مراح الحباس العقارية المعروفة بواقعها البيئي المميز، تعاني منذ أكثر من ٢٠ عاماً من آثار عمل كسارة في العقار رقم ١٦٨/ مراح الحباس، وهي قريبة من المنازل ولا تراعي المعايير البيئية، رغم المطالبات بوقف هذه الأعمال».

وتابعت: «إن وزارة البيئة أصدرت قراراً بتاريخ ٢٠١٢/٠٥/٣٠ يتضمّن عدم الموافقة على إنشاء معمل الاسفلت، تلافياً للمحاذير البيئية الناتجة عنه واللاحقة بالبيئة المجاورة. لكن مع ذلك، حصلت الشركة العربية للأعمال المدنية على ترخيص إنشائه على العقار نفسه حيث تقوم الكسارة. والغاية من هذا المجبل تأمين غطاء قانوني لاستثمار الكسارات».

حركة سياحية نشطة

ولبعا هي إحدى القرى اللبنانية في قضاء جزين محافظة الجنوب. وتبعد ٥٣ كلم عن بيروت العاصمة، وترتفع ٣٦٠م عن سطح البحر، الأمر الذي أكسبها مناخاً معتدلاً وأبقاها عامرة بسكّانها صيفاً شتاء.

وتشتهر هذه القرية كما جزين بأكملها بالطبيعة الخلّابة، التي تجعل الحركة السياحية نشطة فيها.

وجزين هي منطقة تتميّز بطبيعتها وبموقعها المشرف على جرف صخري ووديان خضراء، وتحيط بها الغابات والشلالات.

فادي رومانوس يتبرّع بحافلة نقل مدرسية إلى كاريتاس ومدرسة سان نيقولا



قدّم **فادي رومانوس** حافلة نقل مدرسية لمؤسسة كاريتاس CARITAS ومدرسة سان نيقولا بشخص رئيس كاريتاس الأب **ميشال عبود** بحضور الراهبة **مارانا سعد** والأب **جهاد فرنسيس** بمباركة المطران **مارون العمار** والمونسينيور **الياس الأسمر** وقدّم الحافلة إلى مركز جورجيت وحنا رومانوس لنقل الطلاب ولتخفيف الأعباء عن الأهل ووضعها بتصرف بيت كاريتاس (مركز جورجيت وحنا رومانوس لذوي الاحتياجات الخاصة). وقد ترأس الأب **ميشال عبود** قداساً أقيم للمناسبة، وجالوا في المنطقة وأقيم مأدبة غداء بالمناسبة وبعدها اجتمع الأب **ميشال عبود** مع جمعية النحالة في منطقة جزين برئاسة **جوزيف حداد** و**عبدالله محفوظ** ومختصين من أجل دراسة مشاريع مستقبلية وزاروا دير راهبات الرسل في لبعا برئاسة الأخت **سونيا العجيل**.











الاستثمار في البيئة والمجتمع والحوكمة ESG (٢من ٢)

بقلم البروفيسور ندى الملاّح البستانيّ

في العدد الماضي، حدّثتنا البروفيسور ندى الملاّح البستانيّ عن نوع جديد من الاستثمار في عالم المال والاقتصاد، وهو الـ ESG الّذي يهدف إلى تقديم الاستثمارات الّتي تُعنى بالقضايا البيئيّة، وتهتمّ بالشأن الاجتماعيّ، ومعايير الحوكمة. وفي الجزء الأوّل، تعرّفنا على الإمكانات الجديدة الّتي يقدّمها الـESG، والعوامل الّتي تُحدّد الاستثمار فيه، وكيفيّة تقييمه، وإيجابيّاته وسلبيّاته. ونتابع حديثنا مع البروفيسور ندى في السطور الآتية:

■ **كيف يُطبّق الاستثمار البيئيّ والاجتماعيّ الـ ESG على أرض الواقع؟**

– يمكن أن يكون الاستثمار في الـ ESG عبارة عن إستراتيجيّة بسيطة تتضمّن المستثمر نفسه، أو مستشاره الماليّ، ومن ثمّ إلقاء نظرة فاحصة على استثماراتك من منظور صديق للبيئة، للتخلّص من الاستثمارات الّتي لا تحدث تأثيراً إيجابياً في تلك المجالات. وهنا بعض الخطوات الأولى للشروع في استثمار الـ ESG:

١ – قرر كيف ستنشئ محفظتك: قد تختار البحث عن الأسهم أو الأموال وتقييمها بنفسك، أو قد تقرر التواصل مع مستشارك الماليّ. إذ يمكن للخبير المطّلع أن يوجّهك في اتجاه أصول محدّدة تلبي معايير الـ ESG، وتتوافق مع أهدافك الاستثماريّة العامّة.

٢ – حدّد المعايير الأشدّ أهمّيّة لديك: ربّما تتطلّع إلى الاستثمار في شركة تبذل الكثير من الجهد لتقليل انبعاثات الكربون، أو لدعم شركة تفتخر بتكافؤ الفرص بين الجنسين. يمكن أن تساعدك معرفة ما يهمّك في تضييق نطاق قائمة خيارات الاستثمار الخاصّة بك.

٣ – تسوية الاستثمارات الّتي تتوافق مع أهدافك: يمكنك فتح حساب وساطة وتحديد المبلغ الّذي تريد الاستثمار فيه والأصول المحدّدة. تسمح لك العديد من حسابات الوساطة عبر الإنترنت بتصفية خيارات الاستثمار حسب القطاع، والاستدامة، والأداء الماليّ عبر هذه الاستثمارات.

■ **ما هي فوائد الاستثمار في الـ ESG؟**

– بصرف النظر عن امتلاك محفظة استثمارية أكثر استدامة، فإنّ الـ ESG لها فوائد أخرى مقنعة.

١ – قد يؤدي الاستثمار في ESG إلى عوائد مرتفعة: قارنت دراسة صادرة عن معهد مورجان ستانلي للاستثمار المستدام في العام ٢٠١٩ أداء الصناديق المستدامة مع الصناديق التقليديّة، ووجدت أنّه في الفترة من ٢٠٠٤ إلى ٢٠١٨، كانت العائدات الإجماليّة للصناديق المشتركة المستدامة والصناديق المتداولة في البورصة مماثلة لتلك الخاصّة بالصناديق التقليديّة. كما وجدت دراسات أُخرى أنّ استثمارات الـ ESG يمكن أن تتفوّق في الأداء على الاستثمارات التقليديّة.

٢ – قد يقلل الاستثمار في الـ ESG من مخاطرك: وجدت دراسة مورجان ستانلي المذكورة سابقاً أنّ الصناديق المستدامة أظهرت باستمرار مخاطر هبوط أقل من الصناديق التقليديّة، بغضّ النظر عن فئة الأصول. ووجدت أيضاً أنّه خلال الأسواق المضطربة، كما في أعوام ٢٠٠٨، ٢٠٠٩، ٢٠١٥، ٢٠١٨، كان للصناديق التقليديّة انحراف سلبيّ أكبر بكثير من الصناديق المستدامة، ممّا يعني أنّ الصناديق التقليديّة لديها احتماليّة أعلى للخسارة.

كذلك، تمكّنت صناديق الـ ESG حتى من تحقيق أداء قويّ في العام ٢٠٢٠. فمن بين ٢٦ صندوقاً لمؤشر مستدام تم تحليلها بواسطة شركة أبحاث الاستثمار «مورنينغ ستار» في نيسان/ أبريل، تفوّق ٢٤صندوقاً على الصناديق التقليديّة المماثلة في الربع الأوّل من العام ٢٠٢٠وبداية جائحة «كوفيد–١٩».

■ **هل ثمّة اختلاف بين الاستثمار في الـESG والاستثمار المسؤول اجتماعياً SRI والمسؤوليّة الاجتماعيّة للشركات CSR؟**

– بينما يسعى كلّ منهما إلى إنشاء محافظ أكثر مسؤوليّة، هناك بعض الاختلافات بين المصطلحين.

فالـ ESG هو نظام لكيفيّة قياس استدامة شركة أو استثمار في ثلاث فئات محدّدة: البيئيّة والاجتماعيّة والحوكمة. أمّا الاستثمار المسؤول اجتماعياً SRI، والاستثمار الأخلاقيّ، والاستثمار المستدام، والاستثمار المؤثّر، هي مصطلحات عامّة. ففي كثير من الأحيان، يتم قياس «الاستثمارات المسؤولة اجتماعياً باستخدام نظام الدرجات القائم على ESG.

تاريخياً، تباينت أشكال معيّنة من الاستثمار المستدام في كيفيّة إنشاء محافظها الاستثماريّة. على سبيل المثال، استخدم SRI نهجاً حصرياً لتصفية الاستثمارات الّتي يعتبر بعضها غير أخلاقيّ، مثل التبغ أو الكحول. استثنى الاستثمار في الحوكمة البيئيّة والاجتماعيّة وحوكمة الشركات تلك الاستثمارات نفسها، ولكنه شمل أيضاً الشركات التي يُعتقد أنّها تحدث تأثيراً إيجابياً.

أمّا الـ CSR، فهي ممارسة تجاريّة تقوم بها شركة لتحسين المجتمع المحلّيّ، أو البيئة، أو المجتمع ككلّ. كما يمكن لمبادرات المسؤوليّة الاجتماعيّة للشركات تحسين الرأي العامّ للشركة. قد يأخذ مخططو مبادرة المسؤوليّة الاجتماعيّة للشركات عوامل الحوكمة البيئيّة والاجتماعيّة والمؤسساتيّة في الاعتبار عند رسم إستراتيجيّة الشركات الخاصّة بهم.

■ **هل يمكنكِ ذكر بعض الأمثلة على الاستثمار في الـ ESG؟**

– هناك عدّة أنواع من استثمارات، ولكن فيما يلي بعض الأنواع الأكثر شيوعًا وكيفيّة البحث عنها.

١ – أسهم الـ ESG: عادةً ما تكون فكرة جيّدة أن تتجنّب الاحتفاظ بنسبة عالية من محفظتك في واحد أو مجموعة صغيرة من الأسهم الفرديّة، ولكن إذا كنت تفضّل حقاً شركة معيّنة، فقد ترغب في شراء أسهمها. تقدّم بعض الشركات تقريراً عن التأثير، الّذي سيسلّط الضوء على أيّ مبادرات مستدامة، أو ثقافيّة نفّذتها، وكيفيّة تعاملها مع قضايا مثل انبعاثات الكربون. كذلك ستحتاج أيضاً إلى إلقاء نظرة على المزيد من العوامل النموذجيّة مثل الإيرادات، وصافي الدخل.

٢ – الصناديق المشتركة للـESG: يمكن للأموال أن تملأ محفظتك بسرعة، ويمكن أن تنوّع ممتلكاتك على الفور. ارتفع عدد صناديق الـ ESG في السنوات الأخيرة. تركّز بعض هذه الصناديق على مشكلة معيّنة، مثل الطاقة الخضراء، ممّا يجعل من السهل تخصيص منطقة تأثير محفظتك. إذا كان الوسيط الخاصّ بك يقدم أداة فحص الصناديق المشتركة، فيمكنك مقارنة الصناديق المختلفة لمعرفة كيف تتراكم تقييمات ESG الخاصة بهم. ولمعرفة المبلغ الذي ستدفعه مقابل امتلاك صندوق معين، يمكنك استخدام حاسبة الصناديق المشتركة.■

BIOGRAPHY

بروفسور في كلية الإدارة والأعمال في جامعة القديس يوسف ببيروت. حائزة شهادة دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة "Jean Moulin Lyon 3" – فرنسا. رئيسة مؤسِّسة لجمعية التميّز للأبحاث المبتكرة والاستدامة والتنمية الاقتصادية "AXISSED". أستاذة في الهيئة اليسوعية العالمية للتعليم "JWL" عضو ناشط في العديد من الهيئات البحثية العلمية "POLYTECH AIS, LEFMI, CERNAS"، وعضوة مؤسِّسة في المنظمة البيئية "GREEN COMMUNITY"

www.profnadamb.com

«شاتو كسارة»...تاريخ عريق يُشهد له

تأسّست خمارة كسارة على يد رهبان يسوعيين العام ١٨٥٧، وحافظت شركة «كسارة» خلال ١٦٠ سنة على إرث لبنان العريق في صناعة أجود أنواع النبيذ ووسّعت انتشارها جغرافياً في جميع أنحاء العالم، لا سيما في بلدان الاغتراب التي تحتضن الجاليات اللبنانية. حصدت الشركة بفضل نبيذها الفاخر عدداً كبيراً من الجوائز العالمية التي أكسبتها شهرة استثنائية. تستمرّ «شاتو كسارة» بتعزيز مكانتها في صناعة النبيذ. وفي مبادرة فريدة من نوعها كانت الشركة قد تبرعت بزجاجة Vin D'Or 1942 لقاء ١٥٠٠ جنيه إسترليني (أي ما يُعادل ٢٠٠٠ دولار أميركي)، وذلك في مزاد علني خيريّ خلال العشاء السنوي لمنظّمة Human Rights Watch الذي أقيم في برج لندن، واستحوذت هذه المبادرة على اهتمام المشاركين في المزاد حينها، وهذا دليل واضح على تمتّع هذا النبيذ الذي يعود إلى تلك الحقبة بهالة سحرية، ويُعتبر Vin D'Or من أهمّ أنواع النبيذ على مرّ التاريخ، فهو لا يمثّل تراث «شاتو كسارة» وثقافة صناعة النبيذ اللبناني فحسب، بل يحمل في كل قطرة غنى الحقبة التاريخية التي يجسّدها. إلى جانب هذا الصنف العريق، أطلقت «كسارة» عدداً من أنواع النبيذ المعتّق من الأصناف التالية: Cuvee du Pape Chardonnay،ChâteauCabernet Sauvignon، بالإضافة إلى Vieille Eau de Vie التي تمّ تقطيرها في ثلاثينات وأربعينات القرن الماضي حصرياً في «شاتو كسارة». فالتراث هو جزء من عمل الشركة وإنتاجها الفاخر الذي يجمع بين الأصالة والحداثة، لذلك نراها تهتم بالنبيذ التاريخي وتولي اهتماماً خاصاً لابتكار أصناف جديدة كنبيذ Nuance، وهو أحدث صنف من الـRosé الفاخر، الذي شكّل إضافة مُميّزة إلى منتجاتها الغنية والمتنوعة التي ترضي ذوق زبائنها. فضلاً عن إنتاج أول نوع نبيذ من صنف المرواح في لبنان الممزوج بالتراث، لتبقى الشركة مفخرة التاريخ اللبناني. هذه الأصناف وغيرها أثبتت أن «شاتو كسارة» شركة رائدة وسبّاقة في دمج النبيذ اللبناني في حضارات وثقافات العالم أجمع، وأن رئيس مجلس إدارتها **ظافر شاوي** ساهم في إنتاج نبيذ بأعلى مواصفات الجودة والنوعية. هذه الجهود تتضافر مع مساعي وزارة الزراعة ممثلةً بمديرها العام **لويس لحود** الذي كرّمه **ظافر شاوي**، تقديراً لعمله في تطوير قطاع النبيذ اللبناني وازدهاره، وسعيه إلى إيجاد أسواق جديدة لتصدير إنتاجه، عبر تنظيم نشاطات داخل لبنان وأيام للنبيذ اللبناني في بلدان عدّة، بدءاً من باريس وبرلين مروراً بنيويورك وسان فرانسيسكو، وصولاً إلى زوريخ وجنيف في سويسرا. بهذه المناسبة، أكّد **لحود** استمرار وزارة الزراعة في دعمها للشركات المصنّعة للنبيذ ومنها «شاتو كسارة»، والتي بفضل احترامها للمواصفات والنوعية ومحافظتها على التراث تمكّنت من اختراق الأسواق العالمية.



ظافر شاوي

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 -

أبرز الفرسان والخيل في العالم يلتقون في الدوحة لخوض منافسات بطولة البنك التجاري الدولية للفروسية – الشقب



للعام العاشر على التوالي، يتأهب ميدان لونجين الشقب للفروسية بالدوحة لاستضافة نسخة جديدة من بطولة البنك التجاري الدولية للفروسية – الشقب في الفترة من ٢٣ إلى ٢٥ فبراير ٢٠٢٣.

تم تنظيم النسخة الأولى من بطولة الشقب الدولية للفروسية عام ٢٠١٣ وهي واحدة من خمس بطولات دولية للفروسية، تقام سنوياً على مستوى العالم، كما أنها تعد حدثاً فريداً من نوعه لهذه الرياضة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا.

من المقرر أن يتنافس نخبة من أفضل الفرسان وخيلهم من شتى دول العالم في منافسات قفز الحواجز والترويض والترويض لذوي الاحتياجات الخاصة على مدار ٣ أيام، سوف تجسّد منافسات البطولة المعنى الحقيقي لتتآلف وتتناغم بين الخيل والفارس، وتبرهن على أن قوة هذه العلاقة تنتج أداءً استثنائياً في هذه البطولة رفيعة المستوى والفريدة من نوعها في مجال الفروسية العالمية.

وفي هذا السياق، قال السيد **خليفة العطية**، المدير التنفيذي في الشقب: «فخورون للغاية باستضافة بطولة البنك التجاري الدولية للفروسية – الشقب برعاية لونجين والتي باتت إحدى أبرز البطولات في الروزنامة العالمية لرياضة الفروسية وأكثرها شهرة في منطقة الشرق الأوسط وآسيا».

ومن جهته، قال **جوزيف ابراهام**، رئيس مجموعة البنك التجاري: «يسعدنا بأن نكون راعي اللقب في بطولة البنك التجاري الدولية للفرنسية – الشقب برعاية لونجين للعام الرابع على التوالي. نحن ملتزمون بالدعم والوقوف وراء تطلعات قطر في أن تصبح مركزاً رياضياً دولياً رائداً، ونحن ندرك جيداً أهمية دور الرياضة في رسم مستقبل التنمية الاقتصادية لقطر وتعزيز حضورها الدولي».

افتتاح ثاني فرع لـ GRAND CINEMAS في الطايف





تم افتتاح الفرع الثاني لجراند سينما GRAND CINEMAS في الطايف، ذا بارك بحضور عدد كبير من الشخصيات.

وقد نالت تجربة الجراند كلاس بتصاميم فخمة وتجربة الدولبي اتموس DOLBY ATMOS وجراند جونيور والصالات المتعددة مع المقاعد الضخمة إعجاب جميع المدعوين. وقد ألقى المدير الإداري **جهاد بعيني** كلمة ترحيبية مشيراً إلى أنه بعد افتتاح أول صالة عرض في جدة تم افتتاح الفرع الثاني في الطايف وسوف يتم افتتاح فروع في الاحساء والرياض وبمدن المملكة كافة.

المعهد العالي للأعمال ESA وشركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان يلتزمان بتجهيز حرم كليمنصو بالطاقة الشمسيّة



وقّع المعهد العالي للأعمال ESA وشركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان إتفاقيّة شراكة لتجهيز حرم كليمنصو بالألواح الشمسيّة. وستقوم شركة توتال للطاقات TotalEnergies بتركيب ٤٤٨ لوحاً شمسياً على سطح المبنى الرئيسيّ للمعهد العالي للأعمال ESA إلى جانب مبنى حاضنة الشركات الناشئة، SmartESA، وموقف السيّارات الرئيسيّ. ومن المقرّر إنهاء الأعمال في الرّبع الأوّل من العام ٢٠٢٣ كما سيؤدّي المشروع إلى تزويد طاقة شمسيّة تبلغ قدرتها ٢٤٦ كيلوواط ذروة فضلاً عن المساهمة في تخفيض ٢٧٠ طناً من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون سنوياً.

في كلمته، رحّب السيّد **ماكساس دويو MAXENCE DUAULT**، المدير العام للمعهد العالي للأعمال ESA بهذه الشراكة قائلاً: «أشكر فرق توتال للطاقات ماركتينغ لبنان الذين تمكّنوا من فهم احتياجات المعهد العالي للأعمال ESA وواقعه. وفضلاً عن تقليل استهلاكنا وتخفيض فاتورة المولّدات لدينا، من الضروري أن يمضي المعهد قدماً للاستجابة للتحدّي البيئيّ. ويجسّد مشروع تجهيز حرم كليمنصو بالطاقة الشمسيّة قِيَمنا الخاصّة بالابتكار والمسؤوليّة. كما أصبح حرم المعهد العالي للأعمال ESA مركز أساسيّ في التحوّل البيئيّ بحيث أنّ الحرم هو من أحد المباني الخضراء القليلة في قلب العاصمة بيروت».

وصرّح السيّد **أدريان بيشونيه** ADRIEN BÉCHONNET، مدير عام شركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان في خطابه قائلاً: «تهدف شركة توتال للطاقات إلى الوصول إلى الحياد الكربوني بحلول العام ٢٠٥٠، معاً مع المجتمع. ويتماشى تجهيز حرم كليمنصو بالطاقة الشمسيّة مع هدفنا بمساعدة العملاء في تحوّلهم نحو طاقة أكثر إستدامة وبمتناول الجميع».

وبمناسبة هذا التوقيع، وقّع الطرفان أيضاً اتفاقيّة شراكة حيث ستدعم شركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان، على مدى ثلاث سنوات، أنشطة SmartESA، وهي حاضنة الشركات الناشئة التابعة للمعهد العالي للأعمال ESA. إنّ شركة توتال للطاقات ماركتينغ لبنان ملتزمة بتشجيع ريادة الأعمال وفرص العمل لذا ستدخل بشراكة مع واحدة من أكثر حاضنات الأعمال كفاءة في لبنان والتي ستُطلق حملة تسجيل جديدة للشركات الناشئة في الأيّام المقبلة.

LET US PLAN YOUR NEXT EVENT!

HERBIE THE VAN



WHAT WE DO?

- WEDDINGS
- BIRTHDAYS
- FESTIVALS
- CAMPING
- FOOD CORNER

AND MORE!



MORE INFO!

+ 03 604 315

Herbie the Bartender



ميراي فارس بويز تقدم المجتمع

نادي «كسليك ليونز كلوب» يتطوع لكبار السن



الليونز نزيه غصوب، نعمان جبور، ريجينا وألكسندر فنيانوس مع بعض الحضور

محبة وتعاضد في لقاء أقامه نادي «كسليك ليونز كلوب» في منزل مؤسسه القنصل كميل فنيانوس في فترة الأعياد.

للمناسبة، وزعت هدايا ووجبات طعام غنية إلى عدد غفير من كبار السن المحتاجين في منطقة صربا – جونيه وذلك بحضور أعضاء من النادي: القنصل نزيه غصوب، جان بستاني، نعمان جبور، شربل الهاشم وست البيت ريجينا فنيانوس.

غداء العيد في «بيت كنز»



د. سيلينا رحال (جلوساً) تتوسط باقة جميلة من السيدات

عمت فرحة الأعياد مأدبة غداء جمعت سيدات جمعية «فيا» VIA ورئيستها د. سيلينا رحال. أقيمت الحفلة يوم ٢٢ ديسمبر في مطعم «بيت كنز» BEIT KANZ في الأشرفية وتناولت الأحاديث مشاريع الجمعية الإنسانية والاجتماعية والثقافية للعام الجديد ٢٠٢٣.

حضرت آني قصاردجيان، سمايا عقل، مارلين جريصاتي، ديانا ورويدا أبو الحسن، كلوي فاخوري قازان، ماري تريز فرا، سابين ونيكول كرم، فتيحة بدران، ألكسندرا محمود، ريتا حداد خوري..

ريسيتال للسنة الجديدة، حفلة ميلادية ومعارض لمؤسسة الطوارئ



مايا حافظ ووالدها سليم حبيب يحوطان المتروبوليت افرام كرياكوس والمطران يوسف سويف



مايا حبيب –حافظ، النائب إيلي خوري

مؤسسة الطوارئ وجوقة أبرشية طرابلس رحبتا بالسنة الجديدة خلال أمسية تراتيل ميلادية رائعة أقيمت الجمعة ٣٠ كانون الأول في عاصمة الشمال – الزاهرية. لقد غصّت كاتدرائية القديس جاورجيوس بحشد من المؤمنين وذواقة الموسيقى حيث أحيت الريسيتال جوقة أبرشية طرابلس والكورة وتوابعهما للروم الأرثوذكس بقيادة القارئ طوني نصر وبركة وحضور سيادة المتروبوليت افرام كرياكوس الجزيل الاحترام.

رئيسة مؤسسة الطوارئ مايا حبيب – حافظ ألقت كلمة مؤثرة تمحورت حول أهمية هذا اللقاء في الزاهرية شارع الكنائس في مدينة العيش المشترك طرابلس.

من جهة أخرى، وقبيل عيد الميلاد المجيد، دعت مؤسسة الطوارئ وجمعية SOS Chrétiens d'Orient ثلاثماية وخمسين طفلاً من العائلات الأكثر فقراً في طرابلس إلى حفلة فرحة تمت في مطرانية الروم وتخللها توزيع هدايا للكل وعرض مسرحية ميلادية جميلة عنوانها "Lola votre amie sucrée" نالت إعجاب الحضور.

نشاطات عديدة لمؤسسة الطوارئ التي احتفلت بالأعياد مع الجمعية الفرنسية كذلك في معرضين ميلاديين، الأول أقيم في «المايون» والثاني في معهد القلب الأقدس (الفرير) الجميزة.



صورة تذكارية مع الجوقة بحضور النائبين السابقين سليم حبيب ونقولا نحاس

2023



1857
LE VIN DU LIBAN

CHATEAU
KSARA

في سياق زيارة السيناتور أوليفييه كاديك



من اليسار: السيناتور أوليفييه كاديك، باتريسيا الياس والسفيرة آن غريو

سفيرة فرنسا في لبنان آن غريو أقامت حفلاً في قصر الصنوبر على شرف السيناتور الفرنسي أوليفييه كاديك OLIVIER CADIC الذي كان يزور لبنان ويتفقد حاجات شعبه الملحّة، وقد رافقته الناشطة اللبنانية الفرنسية باتريسيا الياس في بعض جولاته في ربوعنا وشاركت في لقاءات مع ممثلين عن جمعية ليبان تروك والصليب الأحمر اللبناني.

ليندا لمع ترحّب بـ٢٠٢٣ مع الصديقات



من اليسار: ليندا لمع، نايله قرقفي، سهام كنعان، لينا رزق، سلوى نابلسي، ماري كرم، نايله عازوري، فاديا الخوري، يسرى الترك، ليلى سرور وليلى دحداح

في مناسبة حلول العام الجديد، أقامت ليندا لمع حفل «برانش» جمعت فيه الصديقات في دارتها في المطيلب. تمّ اللقاء يوم الخميس ١٢ يناير وتميّز بأجوائه المرحة حول مائدة ازدانت بقالب كنيفة أبيض حضّرته شخصياً ليندا الذوقة لتمنيها سنة بيضاء للجميع ان شاء الله!

حضرت غيتا حلاق، مارسيل حاج، جيسي تحومي، سلطانة عماد، روز – ماري سمعان...

موسيقى وأضواء في «برانش» الـ YWCA في فندق فينيسيا



نادرة نجم تعزف على البيانو وحولها صونيا نحاس، ايدي لمع، دوللي خوام وجورجيت خوري

سادت أجواء موسيقية وفرحة حفل «برانش» أقامته الجمعية المسيحية للشابات YWCA أشرفية – شياح برئاسة ايدي لمع، لمناسبة الأعياد في مطعم EAU DE VIE المتلألئ بالأضواء وسط النهار والشامخ على أعالي فندق فينيسيا – بيروت.

عازف البيانو ورئيسة الاتحاد الوطني للجمعية في لبنان نادرة نجم، أضافا رونقاً على المناسبة بعزف موسيقى عذبة استمتعت بها السيدات المئة والثلاثين المشاركات.

افتتحت الحفلة بكلمة ترحيب ألقتها الرئيسة ايدي لمع وتخلل هذا اللقاء الممتع سحب تومبولا وعرض صور معبّرة على شاشة كبيرة عن مختلف نشاطات الجمعية المشكورة.



من اليمين: نها مخلوف، مانيا عطاالله ونيكول جبرايل



من اليمين: مايا نجم مجاعص، كارول فرحات واندره أبي عاصي، وقوفاً نادرة نجم ودوللي مطران

ماري تريز فرا توقع «زمن بلا أيام ٢٠٢٠ – ٢٠٢٢» و«نحت على النجوم» في «بيت الطبيب»

في إطار «صالون التواقيع» الذي جرى ليوم واحد منتصف الشهر الماضي في مبنى «بيت الطبيب» نقابة الأطباء ببيروت، وقّعت المبدعة ماري تريز فرا كتابين جديدين «زمن بلا أيام ٢٠٢٠ – ٢٠٢٢» و«نحت على النجوم» الصادرين عن دار نلسن.

جمع غفير من الأصدقاء والمثقفين توافدوا خلال الأمسية لتهنئة ماري تريز فرا بنتاجها الغزير ومولوديها الأدبيين، وقد حيّا البروفسور الاب يوسف مونس الأديبة ماري تريز في مقدمة «زمن بلا أيام» بهذه العبارات الملفتة: «الكآبة والغربة والثورة والغضب كلمات تتردد على ايقاع الحنين والذكريات إلى الأيام الماضية والأمكنة المليئة بالشوق والحب والعبور والرحيل والصلاة والدعاء والوفاء والرجاء. كتابات كبخور الصلاة، إنها مزامير الصبح والمساء ترتل لأجراس القيامة والحياة».



ماري تريز فرا برفقة نقيب الأطباء د. شرف أبو شرف وعقيلته



ماري تريز فرا توقع كتابها للشيخ وديع الخازن


NEW COLLECTION IN STORE
NOW
MINKLADY
HOUSE OF FUR
BEIRUT | BADARO | SAMI EL SOLH BLVD
+961 3 713 216
MINKLADYFURBEIRUT
MINKLADY_BEIRUT

ترست كومباس تحتفل بالعام الجديد مع موظفيها

أقامت شركة ترست كومباس للتأمين TRUST COMPASS حفل غداء للموظفين في مقر الشركة الرئيسي بمناسبة انتهاء العام ٢٠٢٢، حيث ألقى رئيس مجلس الإدارة السيد **أحمد طباجة** كلمة شكر فيها الإدارة والموظفين على تفانيهم في العمل في ظل الظروف الصعبة التي يمر بها الوطن.

وشدد على الاستمرار في هذا النهج في العام ٢٠٢٣، وتمنى للجميع عام مبارك ملؤه السعادة والنجاح، وللوطن الانتهاء من أزمته.





احتفالات لنادي روتاري بيروت في مستشفيين: «الكرنتينا» و«الورديه»

بادرة مشكورة لنادي روتاري بيروت الذي قدّم معدات طبية جديدة بقيمة ٨٠٠,٠٠٠ ألف دولار لمستشفى الكرنتينا وبقيمة ٤٢٠,٠٠٠ ألف دولار أميركي لمستشفى راهبات الوردية في الجميزة. وقد أقيم احتفالاً في الكرنتينا لمناسبة تشغيل هذه المعدات بحضور د. روبير صاصي رئيس قسم طب الأطفال في المستشفى وأعضاء نادي روتاري بيروت وجمال صعيدي ممثل جمعية IMPACT LEBANON التي أمّنت تمويل المبادرة. تخلّل الاحتفال كوكتيل وكلمات ألقاها رئيس روتاري بيروت انطوان عماطوري والدكتور صاصي والسيد صعيدي.

وفي مستشفى الوردية، اقيم كذلك احتفالاً بحضور المديرة الأخت نيكولا وروتارتيين وممثلين: جمال صعيدي وميريام نوفل عن IMPACT LEBANON هذه الجمعية العظيمة التي تساعد لبنان واللبنانيين بزخم بعد انفجار ٤ آب المشؤوم.



الرئيس انطوان عماطوري إلى اليسار برفقة جمال صعيدي ود. روبير صاصي



صورة تذكارية في احتفال «الكارنتينا»..



وفي احتفال «الوردية»

غداء خيري لتجمع DIALEB

دعت د. جاكي قاصوف معلوف نائبة رئيس الاتحاد الدولي للسكري ورئيسة التجمع الوطني للسكري DIALEB إلى غداء خيري وتكريمي يوم السبت ١٤ يناير في مطعم «بو ملحم» سن الفيل.

خلال الكلمة التي ألقتها، دقت صاحبة الدعوة ناقوس الخطر لعدم توفر أدوية السكري، مذكرة أن «الأنسولين حياة».

شارك في الغداء د. محمد صنديد الرئيس الاقليمي للاتحاد الدولي للسكري وعدد من الأطباء الذين يشكلون اللجنة العلمية وأعضاء الهيئة الإدارية لـDIALEB.

وفي نهاية اللقاء تم تكريم عدد من أفراد التجمع وشخصيات مناصرة للذين يتعايشون مع السكري في لبنان، الممثلة كارلا بطرس والقيمين على مؤسسة بيروتينغ لمشاركتهم الفعالة في كافة حملات التوعية التي نظمها التجمع.





نحوّل بوليصة التأمين إلى عمل فنّي

نملك فهماً تاماً للمشاكل الكثيرة المعقّدة والحساسة التي قد تطرأ أثناء شحن القطع الفنية الراقية والمقتنيات، والتعامل معها، وتخزينها، وعرضها. فعلى مر العقدين الماضيين، قمنا بتأمين قطع وتحف في كافة مجالات جمع المقتنيات لبعض أهم المعارض والأفراد في الشرق الأوسط وأوروبا. انطلاقاً من فهمنا لما ينطوي عليه هذا الأمر من مخاطر، فنحن قادرون على تصميم بوليصة تأمين في سوق لندن لكافة الحالات. نقدم في سياق عملنا كل ما لدينا من خبرة، مع سرعة الاستجابة وضمان السرية التامة. لمزيد من التفاصيل، الرجاء عدم التردد في الاتصال بنا.

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

CUMBERLAND تفوز ببطولة الشركات لكرة السلة وتكرّم موظفيها







كما جرت العادة وبمناسبة الأعياد المجيدة أقامت شركة كامبرلند للتأمين وإعادة التأمين CUMBERLAND مأدبة غذاء في مطعم برج الحمام على شرف موظفي الشركة لشكرهم على جهودهم المستمرة وبحضور المؤسس السيد **أنطوان الخوري** ورئيس مجلس الإدارة السيد **رزق الخوري**. وأيضاً كانت مناسبة لتكريم فريق الشركة لكرة السلة الذي فاز مؤخراً ببطولة الشركات. وقد نال السيد **رزق الخوري** درعاً تكريمياً من نادي إنماء الدامور الممثل بشخص رئيسه السيد **جوزيف رزق الله** لمساهمته المستمرة في مجال الرياضة.





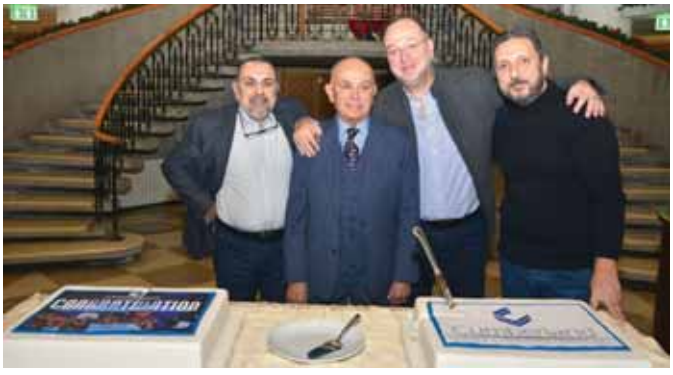

CONGRATULATION


CONGRATULATION






CONGRATULATION


CONGRATULATION






Cumberland
CONGRATULATION


Cumberland
INSURANCE & REINSURANCE COMPANY S.A.L.

BROKTECH تحتفل مع شركائها في العمل

























This year Broktech Insurance & Reinsurance Brokers decided to do something a little different. After missing the personal connection of clients & business partners for two consecutive years due to the pandemic, Broktech had a 'Christmas Open House' at their office in Zalka, welcoming everyone from the market with warm Glühwein & a special Santa photobooth. It was a wonderful get together, Thank you for sharing this special event with us.

www.broktech.com

احتفال FENCHURCH FARIS بالاعياد المجيدة والعام الجديد











Insuring One Client At A time



لوّ شو ما صار

بكامبرلند، اهتمينا فيك من أوّل المشوار

وهلق تركنا نهتملك بالدار لو شو ما صـار



خلّينا نعمل همّك

Head Office : Dbayeh Highway, Cumberland Building, 3rd Floor
P.O.Box 90-554 Jdeidet El Metn - Lebanon
Tel: 961 . 4 . 403 888 - Fax: 961 . 4 . 403 666

Ras Beirut : Bristol, Verdun Twins, 5th Floor, Facing Total Station
TeleFax: 961 . 1 . 344 595 / 574

Tripoli : Mina Street, Mandarine Bldg., Tel: 961 . 6 . 200 018 / 019

Jounieh : Jounieh Highway, Sarkis Agha Bldg. Above FAP, 3rd Floor
Tel: 961 . 9 . 831 979 / 830 978

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

ACAIR تحتفل بيوبيلها الفضي





بمناسبة مرور ٢٥ سنة على تأسيسها، أقامت شركة «أكير ش.م.م. ACAIR» بتاريخ ٢٠٢٢/١٢/٢١ حفلاً ضخماً في الـ"HALL MUSIC" في بيروت حضره المدير العام الشريك ورئيس نقابة وسطاء التأمين في لبنان **الياس شديد حنا** مع كافة الشركاء في لبنان ومسقط – عمان ودولة قبرص بالإضافة إلى فعاليات سياسية ونقابية وجمع من أصحاب شركات التأمين والوجوه الإعلامية وغيرها من الشخصيات المجتمعية. كما وكان من اللافت حضور مجموعة من الزبائن التي بدأت الشركة المذكورة العمل معهم منذ تأسيسها ولا تزال لغاية تاريخه. تخلّل الحفل كلمة للسيد **الياس حنا** عرض فيها تطوّر العمل منذ بداية تأسيس الشركة ولغاية اليوم وتم عرض فيديو قصير يُبيّن هذا التطوّر وحجم الشركة اليوم في الأسواق اللبنانية والخارجية.



وبخطوة لافتة قامت الشركة بتوزيع أربع أوسمة تقديرية توزعت على الشكل التالي:

– جائزة أول عميل بدأت الشركة بالعمل معه عائلة السيد جوزف لوقا (Recognition Award Outstanding).

– جائزة لشركة Murex Industries & Trading SAL كونها الشركة التي التزمت العمل مع شركة أكير ش.م.م. منذ تأسيسها ولغاية تاريخه (Award First Corporate Customer).

– جائزة لنقابة مختبرات الأسنان في لبنان (OPDL) كمجموعة ملتزمة مع الشركة منذ أكثر من ١٥ عاماً (First Group Customer Award).

– كما وقد أبت شركة أكير ش.م.م. أن تمنح الموظف **روبير شفيق عطيّه** جائزة أول موظف ذات الخدمة الطويلة الذي لا يزال يعمل في كنفها لغاية تاريخه (Award Long Service Employee).

وقد فاجأ موظفو أكير ش.م.م. السيد **الياس حنا** بدرع تقديري شاكرين له جهوده وحثّه الدائم لهم للاستمرار والنجاح على الصعيد المهني والشخصي. ثم قام الجميع من رئيس وشركاء وموظفين بقطع قالب الحلوى وشرب نخب المناسبة. وقد كان لافتاً الأجواء المرحة التي طغت على الحفلة التي كانت غنية بالمنوّعات الموسيقية والوصلات الغنائية.



























IGI تحتفل بالأعياد المجيدة مع فريق عملها في عمّان

أقامت مجموعة آي جي آي عمّان IGI احتفالية لفريق عملها بمناسبة حلول الأعياد المجيدة حيث تم تبادل الهدايا في ما بينهم Secret Santa وسط أجواء من المرح والبهجة. وحضر الاحتفالية رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة السيد **واصف جبشة**.

وكانت المجموعة قد احتفلت مؤخراً بالذكرى السنوية العشرين لتأسيسها حيث قرع السيد **جبشة** جرس الإغلاق في بورصة ناسداك جنباً إلى جنب مع المديرين التنفيذيين وأعضاء مجلس الإدارة.























+961 (0)5 927 777
info@uca.com.lb

UCA INSURANCE

غداء امانة للتأمين AMANA السنوي في مطعم كانوي

































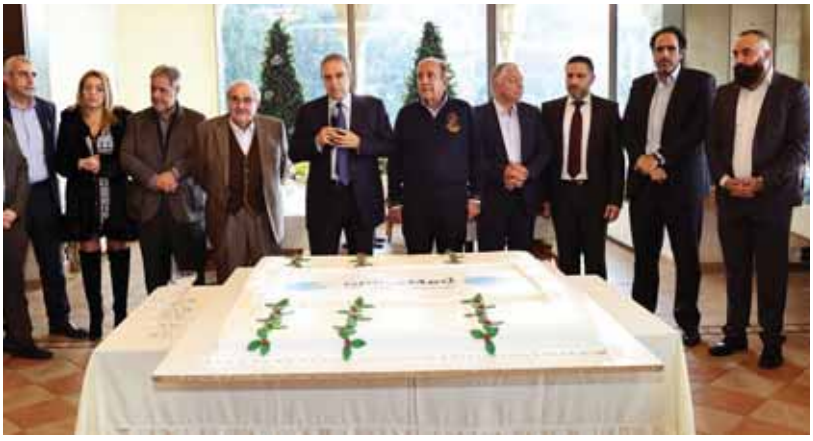






غلوب مد تنظم حفلها السنوي بمناسبة نهاية العام







أقامت غلوب مد GlobeMed حفلها السنوي بمناسبة نهاية العام في مطعم منير في برمانا في ظل أجواء إحتفاليّة جمعت كافة أفراد فريق العمل وبحضور أعضاء مجلس الإدارة السادة الوزير والنائب السابق **ميشال فرعون**، والسيد **روجيه نسناس**، والسيد **ايلي نسناس**، والسيد **منير خرما** – رئيس مجلس الادارة والمدير التنفيذي لمجموعة غلوب مد، والسيد **جو أبو شقرا** – مدير عام غلوب مد لبنان، وحضور المديرين التنفيذيين وكافة موظفي الشركة في لبنان.

وفي هذه المناسبة، عبّر معالي **فرعون** عن تقدير مجلس الإدارة للجهود التي يبذلها كافة الموظفين ومساهماتهم في تحقيق الشركة للنجاح والتميّز. كما تمنى التقدم والازدهار لكافة شركات غلوب مد المنتشرة في مختلف بلدان الشرق الأوسط وأفريقيا.

احتفل جميع الحاضرين بهذا الحدث الذي طال انتظاره وبمجهود فريق العمل خلال السنة. وفي الختام تم قطع قالب الحلوى مع التمنيات للموظفين وعائلة غلوب مد بحلول عام جديد مليء بالسعادة والازدهار.

الغداء السنوي لشركة الفينيقية للتأمين

أقامت الشركة الفينيقية للتأمين ش.م.ل. غدائها السنوي في غوسطا بحضور مدراء وموظفي الشركة بالإضافة إلى عدد من عملاء الشركة.










saudiacargo.com
@SaudiaCargo
الإنسان أولاً
نحو خدمة المجتمعات وتمكين
الإنسان تنطلق رحلاتنا للشحن إلى
مختلف الوجهات والمحطات العالمية
تعزيزاً لأهدافنا وتطلعاتنا الدائمة.
CARGO
السعودية
SAUDIA
CARGO
SKYTEAM CARGO

TRANSFORMING TO A MORE EMPOWERED FUTURE

BAHRAIN ○ KUWAIT ○ UAE ○ UK ○ EGYPT ○ IRAQ ○ OMAN ○ LIBYA

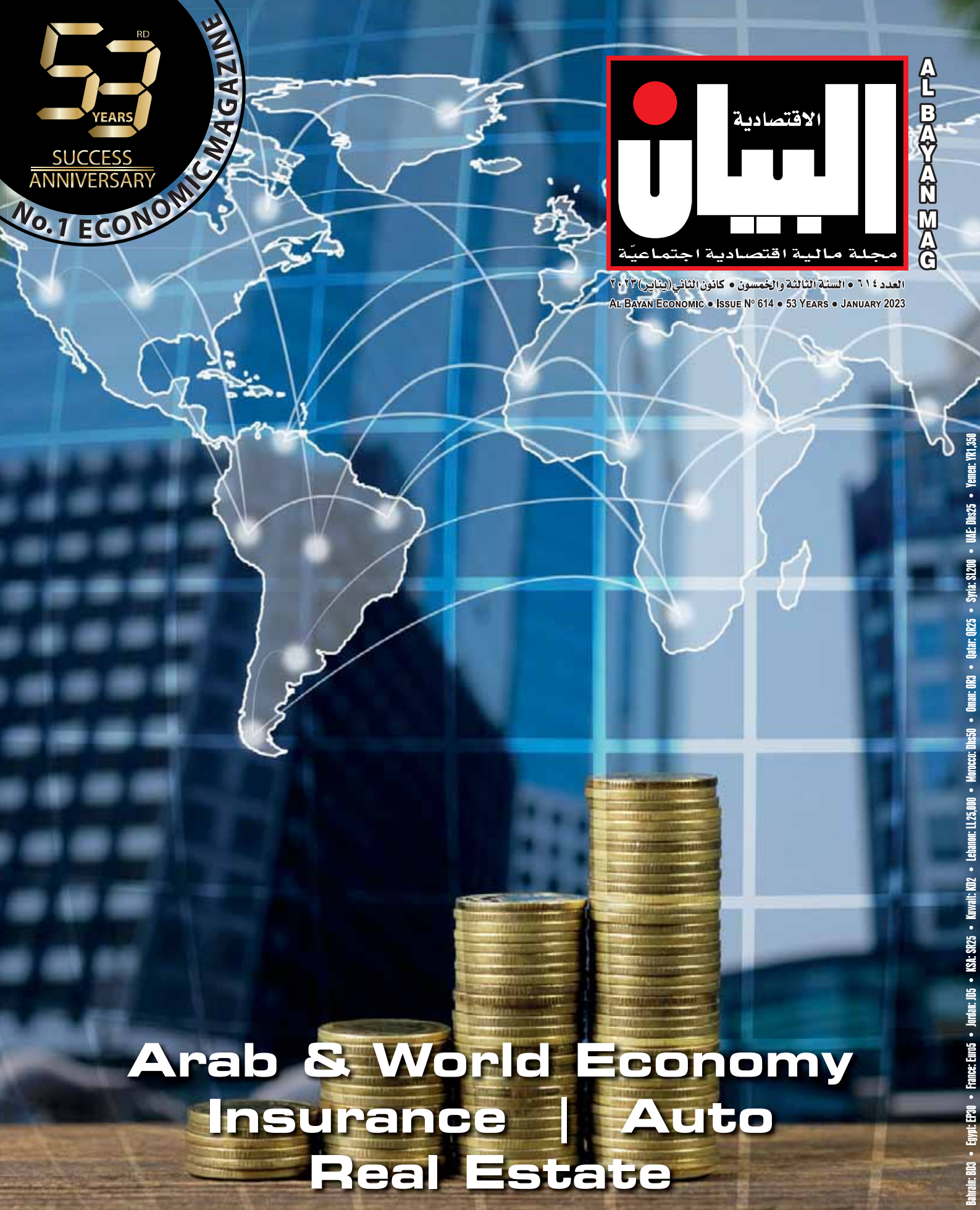


At Ahli United Bank, innovation is integrated into every facet of our culture. Across all our branches and platforms, we seek to harness the full potential of data and financial technology to provide banking solutions that fully satisfy our client needs.

ahliunited.com

البنك الأهلي المتحد

ahli united bank



53RD YEARS SUCCESS ANNIVERSARY

No.1 ECONOMIC MAGAZINE

البيان الاقتصادية

مجلة مالية اقتصادية اجتماعيّة

AL BAYAN MAG

العدد ٦١٤ • السنة الثالثة والخمسون • كانون الثاني (يناير) ٢٠٢٣

Al Bayan Economic • Issue N° 614 • 53 Years • January 2023

Bahrain: BD3 • Egypt: EP30 • France: Euro5 • Jordan: JD5 • KSA: SR25 • Kuwait: KD2 • Lebanon: LL25,000 • Morocco: Dhs50 • Oman: OR3 • Qatar: QR25 • Syria: S$200 • UAE: Dhs25 • Yemen: YR1,350

Arab & World Economy
Insurance | Auto
Real Estate

PART II الجزء الثاني

New Year Special Issue

2023

عدد خاص بالسنة الجديدة

5 289000 017804



NISSAN

نيسان باترول
2023 الجديد
تحدّ المألوف

NISSAN
INTELLIGENT
MOBILITY

RANGE ROVER
SPORT

تنطلق إلى مستوىً جديد



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):



نتبنى سياسة التنويع في الأنشطة لمواجهة التحديات الآنية والمستقبلية

تميزت مجموعة الفيصل القابضة بالنزاهة والاستدامة والابتكار ما يجعلها تحافظ على مكانتها كمنافس قوي في الأسواق التي توجد فيها، كما تتبنى استراتيجيات استثمار صحيحة ينتج عنها عوائد طويلة الأمد للمستثمرين والمساهمين وفي الوقت نفسه ضمان استمرار التزامها بقيمها.

وتشمل محفظة المجموعة شركات في قطاعات متنوعة من خلال شركاتها التابعة وشراكاتها في مجالات ونشاطات متعددة.

وفي حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع رئيس مجلس إدارة شركة الفيصل القابضة وشركة أعمال الشيخ فيصل بن قاسم آل ثاني أشار إلى تبني سياسة التنويع في الأنشطة ومصادر الدخل التي تمنح شركات المجموعة المرونة والقوة لمواجهة التحديات المستجدة، لافتاً إلى حرص المجموعة على تقديم أفضل المشاريع الاستثمارية من خلال سعيها المستمر لتحسين عملياتها التشغيلية وتحقيق تطلعات المستثمرين وخلق قيمة طويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة.

■ يعتبر التضخم وارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية – الأوكرانية والتقلبات في العملات من أبرز التحديات التي تواجه اقتصاديات العالم. كيف يمكن مواجهة هذه التحديات؟

– بالفعل، تعتبر التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي مصدر قلق في الفترة القادمة، ويصعب التكهن بما سيكون عليه الاقتصاد العالمي مستقبلاً. ولكن بالنسبة لنا في شركة الفيصل فإن أبرز الاستراتيجيات التي نتبناها في شركاتنا هي سياسة التنويع في الانشطة ومصادر الدخل والتي تمنحنا المرونة والقوة لمواجهة مثل تلك التحديات وقد برز نجاح هذه الاستراتيجية خلال الازمات السابقة مثل جائحة وباء «كورونا» وقبلها الازمة الاقتصادية حيث تمكنا من مواكبة اعمالنا والحفاظ على مكانتنا السوقية وتحقيق النمو بالرغم من التحديات. ان استراتيجية تنويع مصادر الدخل ووضع مبادئ توجيهية للاستثمارات الحالية والمستقبلية، وتحديد فرص النمو عبر القطاعات التي تعمل الشركة بها، يوفّر المزيد من المرونة في نموذج عمل الشركة ويمكنها من تحقيق أفضل النتائج الممكنة في مختلف الظروف.

دراسة السوق وتحديد الجمهور المستهدف

■ هل يمكن أن تطلعوا قراء «البيان» على منتجاتكم المبتكرة التي تقدمونها لمساعدة الأفراد والمؤسسات الاستثمارية على تحقيق أفضل مردود؟ وما هي النصيحة التي توجهونها للمستثمرين الجدد؟

– إننا نسعى أن نكون رياديّين من خلال تقديم مشاريع وحلول مبتكرة تحمل قيمة مضافة للشركة والمستثمرين والمجتمع المحلي، إذ إننا نستثمر في قطاعات عديدة منها الضيافة والتجارة والصناعة وغيرها الكثير، الأمر الذي يمكننا من الاستفادة من الفرص المتنوعة والمتاحة عبر هذه القطاعات المختلفة، ما يمنح شركائنا والمستثمرين معنا فرصة الاستفادة وتحقيق العوائد بشكل أفضل.

وتعتبر شركاتنا التابعة شركات رائدة ذات مكانة مرموقة وتلعب دوراً كبيراً في تلبية احتياجات السوق المتطورة ولها بصمة في كبرى المشاريع التي تم إنجازها مثل مشاريع تطوير البنى التحتية والنقل، مشاريع التطوير العمراني من خلال شركاتنا الصناعية وأيضاً مشاريع القطاع الطبي والطفرة التكنولوجية التي شهدها هذا القطاع، إضافة الى مساهمتنا في إثراء القطاع السياحي من خلال افتتاح عدد من الفنادق المرموقة، هذا بالإضافة إلى استثماراتنا في قطاع التعليم وجذب ابرز الجامعات الدولية لإثراء المشهد التربوي وفي فتح المزيد من الفرص التعليمية عالية المستوى وغير ذلك العديد.

بالإضافة إلى حرص مجموعتنا لتقديم أفضل المشاريع الاستثمارية إلا أننا حريصون كل الحرص على المحافظة على حقوق شركائنا والمستثمرين معنا وموظفينا وجميع أصحاب المصلحة من خلال اتباع افضل معايير الحوكمة. وأود الإشارة إلى إن شركة اعمال من أوائل الشركات المدرجة في بورصة قطر التي تعد تقرير سنوي عن المؤشرات البيئية والمجتمعية والحوكمة وهذا التقرير يعد مرجعاً للمستثمرين الراغبين في التأكد من أن الشركات التي يستثمرون فيها تعمل في ممارسات تجارية مستدامة وأخلاقية ما يعطي المستثمرين نظرة أكثر شمولية لأداء الشركة ، ما يسمح لهم باتخاذ قرارات استثمارية أكثر وضوحاً.

ولعلّ من أهم النصائح التي أودّ أن أنتهز هذه الفرصة لأوجهها للمستثمرين الجدد هي دراسة السوق بعناية وتحديد الجمهور المستهدف من المنتجات أو الخدمات التي يقدمونها، بالإضافة إلى أهمية التنويع والابتكار في هذه المنتجات أو الخدمات بالشكل الذي يلبّي الاحتياجات المتزايدة في السوق.

دمج التكنولوجيا الرقمية في مجالات الأعمال المختلفة

■ أين شركتكم من التحول الرقمي ومخاطره؟

– إننا نقوم ضمن مجموعة شركاتنا بالعديد من الجهود التي تهدف إلى دمج التكنولوجيا الرقمية في مجالات الأعمال المختلفة، بالشكل الذي يؤدي إلى إحداث تغيير جذري في العمليات التشغيلية للشركة والطريقة التي تقدم بها القيمة لعملائها وجميع أصحاب المصلحة. كما إننا حريصون على تبنّي آخر ما توصّلت له التكنولوجيا ومواكبة السوق وتلبية احتياجاته والاطلاع المستمر على الوضع الراهن. فعلى سبيل المثال، قمنا في الفيصل القابضة هذا العام باختيار تطبيق نظام الرواتب العالمية وحلول الموارد البشرية بهدف تحديث وأتمتة عمليات الموارد البشرية والرواتب لجميع موظفي الشركة، مما يسهل على الموظفين الحركة في مكان العمل وتحسين تجربتهم وزيادة إنتاجيتهم، ما يعود بالفائدة على الشركة وموظفيها، ويتناسب مع احتياجات الأعمال المتغيرة باستمرار.

جميع أنشطتنا شهدت نمواً وتطوراً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن جميع أنشطتنا شهدت نمواً وتطوراً في مجالاتها، حيث أننا في سعي مستمر لتحسين عملياتنا التشغيلية وتحقيق تطلعات المستثمرين وخلق قيمة طويلة الأجل لجميع أصحاب المصلحة، بما في ذلك تحقيق التكامل في نموذج العمل بين شركاتنا وتبنّي إطار قوي لحوكمة الشركات وتعزيز الشفافية عبر المجموعة وجميع الشركات التابعة لها. لذلك فإننا في بحث دائم عن الفرص الاستثمارية التي تحمل قيمة مضافة لمحفظتنا الاستثمارية، وتدعم سعينا نحو تحقيق «رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠» وتتماشى مع خطط التنمية المستدامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها.

وجدير بالذكر هنا أن الفترة الماضية شهدت شركاتنا العديد من التطورات، مثل شركة (آرتك) التي شهدت افتتاح خمسة فنادق، أربعة منها في قطر وهي فندق السمرية مجموعة اوتوجراف، فنادق دلتا باي ماريوت سيتي سنتر الدوحة، لو ميريديان سيتي سنتر الدوحة، إليمنت سيتي سنتر الدوحة، والتي كان لها دور في استضافة بعض من الفرق المشاركة في مونديال قطر ٢٠٢٢، والتي أبهرت العالم بحسن تنظيمها وكذلك قامت الشركة مؤخراً بافتتاح جي دبليو ماريوت برلين، بالإضافة الى توقيع إحدى شركاتنا التابعة عقد كبير لمدة خمس سنوات يهدف الى تزويد حلول معلوماتية للقطاع الصحي في قطر. هذا وقمنا أيضاً بافتتاح الواجهة الأمامية للسيتي سنتر التي تضم عدداً من المقاهي والمطاعم الخارجية والعديد من المشاريع الاخرى.■

Samer Khoury (Chairman – CCC)

CCC will focus on mega projects in MENA, Africa, & the CIS



Consolidated Contractors Company (CCC) is a leading diversified company carrying out construction, engineering, procurement, development and investment activities internationally. It is committed to providing reliable, amicable, and professional service to its valuable clients, and to being supportive to local businesses and social activities, being friendly to the environment as well as being proactive in the socio-economic environments within which it operates. History has taught CCC that people, families, organizations and countries can come and go but the only thing that remains is the legacy of values that have been left behind by the founding generation. Thus, the company's values are a family legacy carried by the founders and transplanted into the organization. In the course of 70 years, these values have been nourished and cultivated to outstanding success. Samer Khoury, Chairman at CCC, in a Q & A with Al Bayan Magazine, declared that the current unstable world will lead to a globally slower economic growth, shedding light on CCC's achievements & strategy, and assuring that the organization has been very careful in preserving the environment in the areas of operation.

"This instability will lead to a globally slower economic growth"

• No doubt that the world is going through exceptional circumstances such as inflation, the Ukrainian-Russian crisis, disruption of supply chains and others. How do you read the impact of these challenges on the economy in general?

- The war in the Ukraine, the threat of war between Iran and the GCC, the right-wing Government of Israel, and the war in Syria and Yemen, all lead more and more into an unstable world.

This instability will lead to a globally slower economic growth. Countries like China and the USA will continue to witness growth, however at a slow-moving pace this year compared to 2022.

• The Arab region is witnessing a boom in some sectors, unlike what is happening in the world. What is your comment on that and how did this affect your activity?

- Economy in the Arab world will also be affected from the global slowdown. As a result of the Vision 2030, Saudi Arabia could possibly enjoy a higher economic growth in 2023, compared to previous years, but I suspect the rest of the Arab world will not.

Achievements

• What are your recent achievements?

- These were our achievements in 2022:

• We were awarded mega projects in the GCC and Africa valued at $2.7 billion.
• We reduced our debt by 50%.
• We moved CCC Holding from Lebanon to Cyprus and we are now an EU-based company.

Saving energy & water

• To what extent do you keep pace with development, environmental preservation and sustainable development?

- Historically, CCC has been very careful in preserving the environment in our areas of operation, and we have also launched an initiative to save energy and water across all our projects, together with a recycling initiative.

Strategy

• What is your strategy for the coming years?

- CCC's strategy will continue to focus on mega projects in the MENA region, Africa and the CIS, both infrastructure, like airports metros and harbors as well as oil and gas and petrochemical projects with remote locations being our focal point.

We are also in close pursuit of energy transition, and we focus on green hydrogen, green ammonia, and solar power plant projects.



للآفاق نسمـو

MAZAYA

شركة مزايـا للتطويـر العقـاري ش.م.ع.ق.
Mazaya Real Estate Development Q.P.S.C.

المهندس فخر الشواف (الرئيس التنفيذي لشركة البواني السعودية)

يشهد الاقتصاد السعودي نمواً متزايداً، وفرصاً واعدة للمستقبل



أكد المهندس فخر بن عبد المعين الشواف الرئيس التنفيذي لشركة البواني السعودية، أن قطاع البناء والتشييد في المملكة يحظى بدعم مباشر من ولي العهد، رئيس مجلس الوزراء، صاحب السمو الملكي الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز، باعتباره أحد أهم القطاعات الحيوية الداعمة للاقتصاد السعودي والذي وضعته «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، في مقدمة أولوياتها كقاطرة لعجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

وأشار إلى أن المملكة تشهد طفرة اقتصادية غير مسبوقة شملت كافة القطاعات والمجالات ومنها قطاع البناء والتشييد الذي يقدر حجمه بقيمة ٨٢٥ مليار دولار، بما يعادل ٣٣٪ من إجمالي حجم السوق الخليجي، مدفوعاً بمحفزات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وبفضل الدعم الحكومي المستمر، لفت إلى أن الميزانية العامة للدولة عكست متانة الاقتصاد الوطني وقدرته على مواجهة التحديات والتقلبات الاقتصادية العالمية، وضمنت استمرارية المشاريع التنموية المستدامة من أجل تحقيق مزيداً من الرخاء والرفاه.

وشدد، في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية»، على أن «البواني» تحرص على ان تتطابق في أهدافها مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وتتناغم في إستراتيجياتها مع الخطط التنموية الحكومية المتعاقبة، وعلى أن تؤدي دورها كشركة وطنية في مسيرة النهضة المستدامة، وتحقيق التنمية الشاملة، منوهاً بأن «البواني» أضحت أحد العلامات المهمة في قطاع البناء والتشييد، وتبوأت مكانتها الريادية بفضل إمكانياتها الكبيرة، وتعدد أحجام وأنواع مشروعاتها العملاقة داخل المملكة وخارجها.

والى نص الحوار

■■ «البواني» تجتهد في تأدية دورها في عصر النهضة الشاملة والتنمية المستدامة التي تنعم بها المملكة ■■

■ لا شك ان العالم اليوم يمرّ بظروف استثنائية مثل التضخم، الأزمة الأوكرانية–الروسية، تعطل سلاسل الإمداد وغيرها، كيف تقرأون انعكاس هذه التحديات على الاقتصاد بشكل عام؟

لقد تعرض الاقتصاد العالمي خلال الثلاث سنوات الماضية لضغوطات كبيرة وهزات عنيفة بدأت بجائحة كورونا مطلع العام ٢٠٢٠م، والتي خيمت بآثارها السلبية على الاقتصادات العالمية، وما فتئ العالم ان يتعافى من تداعياتها إلا وباغتتنا الحرب الروسية–الأوكرانية التي اندلعت في الربع الأول من العام ٢٠٢٢م، والتي ألقت بظلالها سلبية إضافية على الاقتصاد العالمي الذي يشهد ركوداً وتضخماً هو الأعلى في مستوياته منذ عام ١٩٨٠م، لاشك إن جميع دول العالم تعاني من أوضاع اقتصادية هي الأسوأ منذ عقود طويلة، خصوصاً أن روسيا وأوكرانيا لهما تأثير كبير على الاقتصاد العالمي، ما يعني أن العالم يواجه إشكاليات في سلاسل الإمدادات سواء الجوية، أو البحرية، أو البرية، وهذا ينعكس حتماً على حجم السلع المتداولة في العالم، إضافة إلى ارتفاع فواتير شركات التأمين على البضائع ما ينعكس أيضاً على الأسعار التي تشهد موجات متزايدة في ارتفاع السلع، خصوصا في منطقة الخليج العربي التي تعتمد على استيراد غالبية السلع من الخارج، لكن المملكة –ولله الحمد– تعد الأقل تضرراً في هذه الأزمة، بفضل «رؤية المملكة ٢٠٣٠» التي أطلقها ولي العهد رئيس مجلس الوزراء الأمير **محمد بن سلمان بن عبد العزيز** –حفظه الله– عام ٢٠١٦م، لاسيما وأنها استطاعت من خلال التنوع الاقتصادي تقليص الاعتماد على الخارج، وكان ذلك واضحاً في أزمة «كورونا»، حيث استطاعت تجاوز الأزمة بسلاسة عندما واجه العالم نقصاً في إمداداته الغذائية.

■ على عكس ما يحدث في العالم، تشهد المنطقة العربية وتحديداً المملكة العربية السعودية طفرة في كافة القطاعات، ما تعليقكم على ذلك وكيف انعكس على نشاطاتكم؟

لقد حظي معدل النمو الذي يسجله الاقتصاد السعودي عاماً بعد الاخر رغم الأزمات والأوبئة والحروب التي تعصف بعدد من اقتصاديات الدول، بالإشادة من المنظمات الاقتصادية الدولية على مدى العامين الماضيين، ومن الطبيعي أن ينعكس هذا النمو على جميع القطاعات بما فيها قطاعات البناء والتشييد، وتُعد المملكة العربية السعودية –ولله الحمد– أكبر سوق لقطاع البناء والتشييد في منطقة الشرق الأوسط ومن أسرعها نمواً في العالم، و تمتلك المملكة أكبر سوق للبناء والتشييد في مجلس التعاون الخليجي، يقدّر حجمه بنسبة ٣٣ ٪ من إجمالي حجم السوق الخليجية، بقيمة ٨٢٥ مليار دولار، وقد شهد قطاع البناء والتشييد في المملكة بفضل الدعم الحكومي ومحفزات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، نقلة نوعية كبيرة خلال السنوات الست الماضية، حيث بلغت مساهمة قطاع البناء والتشييد في الناتج المحلي السعودي نحو ١٣٪ من إجمالي القطاعات الأخرى غير النفطية، وهو ما يعزز قدرة المملكة التنافسية نحو تحقيق التنمية المستدامة التي تخدم المجتمع، ويُعتبر قطاع التشييد والبناء من أهم القطاعات الحيوية في المملكة فهو المحرك والعصب الاقتصادي للكثير من القطاعات الاقتصادية، و لقد أسهمت السياسات الاقتصادية المرنة التي تبنتها الحكومة السعودية في دعم قطاع البناء والتشييد في المملكة.

تحرص «البواني» على أن تتواءم مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»

■ **ماهي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة «البواني» مؤخراً؟**

من الواجب والأهمية التأكيد على أن «البواني» تحرص على أن تتواءم مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» التي تعد قاطرة الاقتصاد السعودي، والركيزة الأساسية لانطلاقة المملكة نحو تحقيق مكانتها الريادية على مستوى العالم، والتي بها احتلت موقع الصدارة في مجموعة العشرين، ولقد حرصت «البواني» على ان تتناغم إستراتيجياتها مع الخطط الحكومية المتعاقبة، وطيلة السنوات الماضية عززت «البواني» من ترتيبها ضمن أكبر خمس شركات مقاولات في المملكة، وبرغم التحديات الضخمة، والتنافسية الكبيرة، والتطور الهائل في قطاع المقاولات بالمملكة ، إلا أن «البواني» حققت خلال مسيرة عملها الناجحة قفزات نوعية كبيرة، حققت من خلالها إنجازات عملاقة في دعم أغلب القطاعات، حيث تم اختيارها من بين العديد من الشركات للقيام بمهام تنفيذ مشروعات إنشائية خدمية عملاقة تابعة لوزارات حكومية عدّة، إضافة إلى جهات خاصة متعددة، وعلى إثر نجاحها في تنفيذ هذه المشروعات بكفاءة كبيرة، ومصداقية تامة حصلت على العديد من الجوائز وشهادات التقدير والأوسمة من تلك الجهات، وتمتلك (البواني) سجلاً حافلاً من المشاريع التي نفذتها في مناطق مختلفة في المملكة وخارجها، حيث تجاوزت أعمالها أكثر من ٣٠٠ مشروعاً في قطاعات التعليم، والصحة، والمطارات وملحقاتها، والبنى التحتية، والابراج الاستثمارية، والمرافق، والقصور، ونجحت (البواني) في أن تبني لنفسها سمعة طيبة من خلال التزامها بمعايير الجودة العالمية، وتطوير أنظمتها الدقيقة في إدارة الجودة في قطاعات أعمالها المختلفة، ويمثل قطاع البناء والتشييد لشركة «البواني» أهمية بالغة.

ورداً على سؤالكم، فإن شركة «البواني» نجحت في تنفيذ الكثير من المشاريع الرائدة في مجالات عدة أهمها، القطاع الصحي والقطاع التعليمي، والقطاع الاستثماري الحكومي، والمنظمات الاقليمية، ومراكز المعلومات، والقطاع الخدمي والتنظيمي، والمجمعات الحكومية، والقطاع السكني وغيرها من المشاريع الحكومية الضخمة في المملكة والخليج وبعض الدول العربية والصديقة، فعلى سبيل المثال لا الحصر تنفيذ مشروع حديقة الملك سلمان مع تحالف ثلاثي عملاق، مشاريع المسارات الرياضية، و جامعة الملك عبد الله للعلوم والتكنولوجيا (كاوست)، جامعة الملك سلمان بن عبد العزيز في اليمن الشقيق ، مشروع توسعة مجمع غرناطة التجاري، مشروعات مباني الشحن الجوي للخطوط السعودية في المدن الثلاثة (الرياض – جدة – الدمام)، وعدد من المشروعات الأخرى مع عدد من الجهات الحكومية المختلفة، كما وقعت الشركة مؤخراً مذكرة تفاهم مع شركة متيلينيوس اليونانية، ومذكرة تفاهم مع شركة نورث كنستركشن في باكو (اوزبكستان)، واستحوذت على شركة a-hak السعودية، ووقعت عدداً من العقود منها: توقيع عقد مع LUCID لبناء اول مصنع خارج الولايات المتحدة للسيارات الكهربائية، توقيع عقد مع SEVEN Entertainment لتنفيذ مشاريع في تبوك وينبوع والمدينة، توقيع عقد مع بوابة البحر الاحمر – مشروع موانئ، توقيع عقد مباني مكتبية في العلا، توقيع عقد إنشاء مستشفى العلبان.

الميزانية العامة للمملكة عكست متانة الاقتصاد السعودي وقدرته على مواجهة الأزمات

سوق البناء والتشييد السعودي هو الأكبر في الخليج والأسرع نمواً في منطقة الشرق الأوسط

■ **الى اي مدى تواكب «البواني» التطوّر وتحافظ على البيئة والتنمية المستدامة؟**

تُعتبر «البواني» من الشركات الرائدة في مجال استخدام تكنولوجيا البناء، وكانت في طليعة الشركات التي تبنت معايير البناء المستدام للحد من التأثير السلبي لمشاريع البناء والتشييد على البيئة بما في ذلك الحد من انبعاثات غازات الاحتباس الحراري، والحفاظ على الموارد الطبيعية، ورفع جودة المعيشة بالإضافة إلى الجدوى الاقتصادية على المدى الطويل، والاعتماد بشكل أكبر على مصادر الطاقة المتجددة، وخفض التلوث، بالإضافة إلى المساهمة في توفير بيئة داخلية صحية عن طريق الحد من استخدام المواد الكيميائية الضارة وتحسين جودة الحياة والهواء.

وتلتزم «البواني» بتطبيق معايير المباني الخضراء تنفيذا لمبادرة السعودية الخضراء التي أطلقها صاحب السمو الملكي **الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز آل سعود**، ولي العهد رئيس مجلس الوزراء، رئيس اللجنة العليا للسعودية الخضراء «حفظه الله»، التي جعلت من المملكة مثالاً يحتذى به للدول الأخرى في توظيف التكنولوجيا المتطورة في قطاع البناء والتشييد لتمهيد الطريق أمام تطبيق ممارسات البناء المستدامة، لتحسين رفاهية المواطنين والمقيمين، بالإضافة إلى الحفاظ على البيئة، لذلك فإنه بات مطلوباً من قطاع البناء والتشييد أن يستجيب وبسرعة للقضايا البيئية الاقتصادية التي طفت على السطح في السنوات القلائل الأخيرة، وأن يتم إقحام الاعتبارات البيئية في جملة أهداف وسياسات وخطط هذا القطاع، لقد أصبح هذا القطاع الحيوي المهم على المحك، وهو مطالب أكثر من أي وقت مضى بتبني توجهات «العمارة الخضراء» «والمباني المستدامة» لكي يستطيع القيام بدوره الوطني والإنمائي، وتحمل مسئولياته تجاه حماية البيئة وصيانة الموارد الطبيعية، ودفع عجلة التنمية الاقتصادية إلى الأمام.

مساهمة في عصر النهضة الشاملة

■ **ما هي إستراتيجية «البواني» للسنوات القادمة؟**

كما ذكرت، ان «البواني» تسعى لأن تساهم في عصر النهضة الشاملة التي تعيشها المملكة في كافة المجالات، وتحرص على تأدية دورها كشركة سعودية رائدة في تسريع دوران عجلة التنمية الاقتصادية والعمرانية والاجتماعية طبقا «لرؤية المملكة ٢٠٣٠»، كما تحرص إدارة «البواني» على ان تتطابق الشركة مع أهداف الرؤية وتطلعات ولاة الأمر الذين يعملون بلا كلل ليل نهار على تحقيق سبل الرخاء والرفاهية، وتحسين جودة الحياة لكافة المواطنين، كما تسعى «البواني» إلى المزيد من الانطلاق إلى الأسواق الخليجية والعربية والعالمية لتنفيذ مزيد من المشاريع الطموحة، والاستمرار في ريادتها لقطاع المقاولات والبناء، لأن طموحات إدارة الشركة لا حدود لها، وتطلعاتها تدفعها للمضي قدماً لتحقيق أهدافها، تحت القيادة الرشيدة لحكومة مولاي خادم الحرمين الشريفين **الملك سلمان بن عبد العزيز**، وولي عهده، رئيس مجلس الوزراء صاحب السمو الملكي **الأمير محمد بن سلمان بن عبد العزيز** ـ حفظهما الله ـ لخدمة وطننا الغالي، بما يعود بالنفع على الوطن والمواطن.

■ **ما هي قراءتكم للعام ٢٠٢٣ م.؟**

تشهد المملكة العربية السعودية طفرة غير مسبوقة في كافة القطاعات والمجالات وفي المقدمة منها قطاع البناء والتشييد الذي يعكف على تنفيذ العديد من المشاريع العمرانية العملاقة التي ستعيد تشكيل مستقبل المملكة والمنطقة، ويحظى قطاع البناء والتشييد كغيره من القطاعات الاقتصادية الفاعلة، بدعم مباشر من ولي العهد، رئيس مجلس الوزراء، صاحب السمو الملكي **الأمير محمد بن سلمان** – حفظه الله –، وتقود المشاريع الضخمة الممولة من صندوق الاستثمارات العامة والهيئات الملكية والوزارات ذات الصلة والقطاع الخاص نحو عدد كبير من الفرص والمشاريع الضخمة، قطاع البناء والتشييد الذي يشهد انتعاشاً مستداماً ومرناً نحو فرص تجارية كُبرى، كما تشهد مشاريع الإسكان في القطاعين العام والخاص طفرة على نطاق واسع في محاولة لسد الفجوة بين أعداد المساكن المعروضة، واتساع رقعة حجم الطلب عليها، ما يوفر فرصة لقطاع البناء والتشييد، وفي المقابل برهنت الميزانية العامة للدولة على قوة الاقتصاد السعودي ومتانته في وقت تمضي فيه المملكة نحو إنجاز مشروعها الاقتصادي وتوفير المنتجات السكنية بخيارات عدة، بما يعزز تحسين جودة الحياة، وتمكين القطاع الخاص، ومواصلة الإنفاق على البرامج ذات العائد الاجتماعي والاقتصادي الأكبر لتحقيق أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠، والاستمرار في مسيرة النهضة المستدامة، وتحقيق التنمية الشاملة التي يقودها خادم الحرمين الشريفين وولي عهده الأمين، من أجل مزيد من الرخاء وبناء مستقبل أكثر إشراقاً للأجيال السعودية. ■

SOBHA
REALTY

A NEW HORIZON FOR LUXURY LIVING BEGINS HERE



Sobha Realty's first project at Dubai Harbour is a unique waterfront neighbourhood near the city's beloved landmarks. Hidden in a quiet corner of the Marina and Harbour, this little haven is the perfect place to take in gorgeous views of the iconic Palm Jumeirah, prominent Ain Dubai, regal Burj Al Arab, and the stunning Dubai Harbour & Marina skyline. Whether you are looking to relax by the pool, on your yacht, stroll along the harbourfront to explore the Marina, or simply enjoy the incredible views- Sobha SeaHaven is the perfect place to find your piece of paradise.

Sobha SeaHaven is an exciting sea-facing destination equidistant from the two international airports and a stone's throw away from the top conglomerates of Dubai.

1-4 Bedroom Apartments Starting from AED 3.18 MN*

Spectacular sea views

Overlooking Dubai's landmarks

Specifications to the highest quality by Sobha

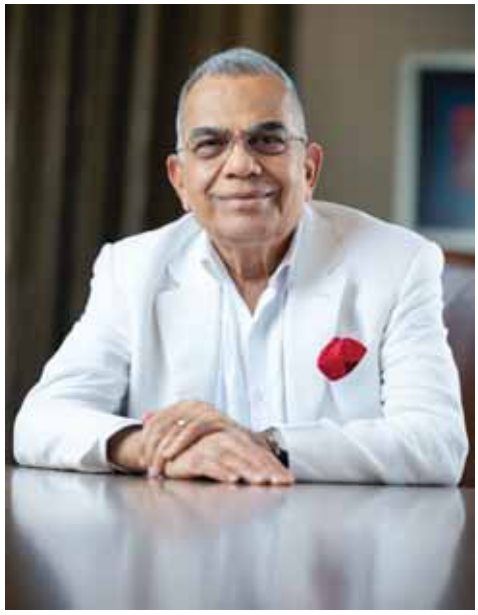
SOBHA SEAHAVEN

*T&C apply

PNC Menon (Founder & Chairman Sobha Group):

"2022 has been the best for Dubai's real estate"

PNC Menon is the Chairman and Founder of Sobha Group, an international luxury property developer committed to redefining the art of living through sustainable community development, with investments in the UAE, India, and Oman. Mr. Menon oversees the operational strategy of the Group across all its subsidiaries. He started his career by launching an interior design firm 'Services & Trade Company' in Oman, which eventually grew to be one of the largest turnkey interiors and contracting solutions providers in the GCC region. Later, in 1994, Menon founded Sobha India. He spearheaded the Group and achieved various levels of success, with over 47 years of extensive experience and expertise. Owing to unprecedented growth, the company issued an initial public offering (IPO), which was oversubscribed by a record 126 times. With stronger presence in 24 cities and 13 states across the subcontinent, Sobha is India's third-largest real estate development company in terms of total square feet delivered and the world's only backward-integrated real estate company. Sobha is a case study in Harvard Business School for Backward Integration in real estate. With his quality-oriented focus, uncompromising value systems, and commitment, Mr. Menon has always strived to deliver more exceptional projects, as well as establish the Sobha Group as one of the leaders in the real estate market. Highly ambitious and with a clear vision, he believes that success can be achieved through perseverance and hard work. According to him, pursuit of perfection is an endless journey and an addiction which he is enjoying. Al Bayan Magazine met Mr. Menon and conducted the following interview.



" H.H. Sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum has always inspired me "

We have recorded AED 9 billion in sales

• How do you evaluate the economy in light of all the crisis facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc?

- Following the Russian-Ukrainian war, things have been difficult as well as challenging for countries around the globe, but Dubai has been able to keep its economy stable even amidst all the crises. As a result, we have achieved net sales of AED 9 billion this year and we expect to increase the sales figures to reach AED 12 billion next year. The country is booming with more opportunities owing to the great vision of His Highness Sheikh Mohammed bin Rashid Al Maktoum, Vice President and Prime Minister of the UAE and Ruler of Dubai. His passion for excellence has been a great inspiration for me as well as others in this country in all our endeavours.

Dubai: growing stronger everyday

• How do you evaluate the economic environment in the UAE and specifically in Dubai?

- Dubai economy has strongly recovered from the pandemic and continues to grow at faster pace. I have constantly believed in its resilience, and we don't have to be concerned about Dubai for the next thirty years as the nation, as well as its leaders, who will continue the journey of excellence.

• New destinations are being established in the region. Do you think they will compete with Dubai, or they will be the complement of one another?

- I guess they will complement each other. Dubai is an international city and although other countries are witnessing progress, Dubai will remain one of the most sough-after investment destinations of all time. It will continue to remain a model for other nations on how to run an economy.

Launching The S Tower project

• Are you satisfied with your achievements in Dubai?

- We are in a very stable city and country, and Sobha Group is very properly capitalized. The year 2022 has been an amazing year for Dubai real estate and I expect 2023 to be the same. The leaders are striving to enhance the economy and maintain excellence in all sectors. This year, we launched The S Tower project, which is a luxury boutique development that will feature exclusive apartments of a high quality in the Al Sufouh district as well as offers incredible views of the city and the sea. We have also announced the completion of our One Park Avenue residential tower two full months ahead of schedule. At Sobha Realty, we deliver high-end properties with the help of our team and resources. We are a case study at Harvard for Backward Integration in real estate - we have our own architecture team, interior design team, contractors, and manufacturers, who maintain the quality of our products from design and build processes, all up to the finished product. They are also the reason why we are able to deliver projects way ahead of time. In addition to this, our next big project will be Sobha Hartland II, which will be a direct mirror of the first Sobha Hartland development. The project will take another three to four years for completion. Meanwhile, Sobha Hartland 1 is expected to be completed in 2025.

" I ensure that all our strategies align with the futuristic vision of Dubai "



الشيخ حمد بن محمد بن خالد آل ثاني

(نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة مزايا للتطوير العقاري MAZAYA REAL ESTATE DEVELOPMENT)؛



القطاع العقاري الأعلى ربحية بين القطاعات الاستثمارية الأخرى

شركة مزايا للتطوير العقاري هي شركة قطرية، تأسست عام ٢٠٠٨ وتخصصت في الإستثمار والتطوير العقاري وتتطلّع الشركة إلى أن تكون واحدة من كبرى شركات التطوير العقاري في منطقة الخليج من خلال إنجاز مشاريع حيوية ومهمة، قادرة على توفير أفضل العوائد للمساهمين.

حاورت مجلة «البيان الإقتصادية» الشيخ حمد بن محمد بن خالد آل ثاني نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة الذي أشار إلى أن القطاع العقاري يبقى أعلى ربحية بين القطاعات الإستثمارية رغم التقلبات على مستوى العرض والطلب، كما قدّم الشيخ حمد قراءة اقتصادية حول تداعيات جائحة «كورونا» وارتفاع في مستويات التضخم وأسعار الفائدة عالمياً مؤخراً وانعكاسها على دول الخليج، كما ركّز الشيخ حمد بن خالد على عملية التحوّل الرقمي التي سيكون لها أهمية كبرى مستقبلاً نظراً للتطورات المتسارعة.

■ **بداية، هل برأيكم ما زال الاستثمار في القطاع العقاري أفضل الخيارات؟**

– لا شك أن مواجهة شركات الاستثمار العقاري لتحديات معينة تعود إلى استثمارها في قطاعات غير مربحة وغير جاذبة للمستثمرين، إلى جانب مؤشرات أخرى تؤدي إلى تعثر المستثمرين العقاريين. إلا أن القطاع العقاري وتحديداً الوحدات السكنية ذات الأسعار المدروسة والجودة العالية يبقى الطلب عليها مرتفعاً.

وتجدر الإشارة إلى أن القطاع العقاري يشكل الأعلى ربحية بين القطاعات الاستثمارية الأخرى على الرغم من مروره بمرحلة من التقلبات على مستوى العرض والطلب، وبالتالي يبقى من أفضل القطاعات الاستثمارية ذات العوائد المرتفعة.

تحديات كبيرة خلال فترة جائحة «كوفيد-١٩»

■ **كيف تصفون تأثير التحديات العالمية من الوباء والتضخّم والتغيّر المناخي والتطوّر التكنولوجي المتسارع وغيرها على اقتصاديات الدول العربية، وبرأيكم ما هي الدروس والعبر وكيف يمكن مواجهة هذه التحديات المتجددة باستمرار؟**

– شكلت جائحة «كوفيد-١٩» تحدياً كبيراً للحكومات والمنظمات الصحية، ونقطة فصل في طريقة تعاطي الدول مع هذا النوع من الأزمات الصحية التي لم يشهدها العصر الحديث. إلا أنه بعد مرور عامين على ظهور الجائحة بات لدى الحكومات والمنظمات الصحية العالمية القدرة على التصدي لجائحة مماثلة بعد اكتسابها مهارات وتعلم دروس تعزز من قدرتها على مواجهة تحدٍ مشابه.

أما في ما يتعلق بارتفاع مستويات التضخم وأسعار الفائدة عالمياً تشكل التحدي الأبرز والأوحد لدى معظم دول العالم، ومن هنا لا يمكن الوصول إلى مستويات نمو في دول معينة على حساب أخرى، إلا أنه في الوقت نفسه واجهت الدول الخليجية والعربية التي تعتمد بصورة مباشرة على البترول تحديات كبيرة خلال المرحلة ما بين عام ٢٠١٥ و٢٠١٩ بسبب تراجع الأسعار الأمر الذي دفعها إلى تعديل ميزانياتها والتأقلم مع الواقع الجديد الذي فرض عليها، ومن هنا لا نتوقع أن تتأثر دول المنطقة بالاضطرابات الاقتصادية العالمية على عكس الدول الأوروبية التي تعاني من ارتفاع مستويات التضخم وصعوبة تأمين الطاقة، وبالتالي، سيكون التأثير جزئياً ومحدوداً نسبياً. لذلك مع الارتفاعات المستمرة في أسعار النفط والاستثمار في قطاعات جديدة منها «قطاع الترفيه» على سبيل المثال والمؤشرات الايجابية على مستوى المنطقة ستدفع بدول الخليج والمنطقة إلى تحصين موقعها بعيداً عن أي تدهور إقتصادي عالمي.

أما بالنسبة لعملية التحوّل الرقمي وتداخل التقنيات الرقمية في مختلف الخدمات والإجراءات بات لدى العديد من الحكومات تخوّف من استقرار أسعار العملات الرقمية، ومن المتوقع مع التقلبات المستمرة في أسعار العملات الرقمية خلال المرحلة الماضية أن يحدث تأثيراً كبيراً في العالم التقني الجديد، بحيث بات الجمهور يدرك بأن التكنولوجيا التي تدعم العملات الرقمية سيكون لها أهمية في المستقبل، ولكننا إلى حد الآن لم نصل إلى حدود تعتبر فيها العملات الرقمية بديلاً عن تلك التقليدية المستخدمة حالياً.

إلا أنه من المتوقع ظهور عملات رقمية جديدة لكن تبقى عملية تبني هذه التقنيات واستخدامها سائرة بوتيرة منخفضة عما كانت عليه خلال السنوات الماضية إنطلاقاً من تقلبات الأسعار وتكبّد المستثمرين خسائر ضخمة الأمر الذي يولد نوعاً من التخوّف لاستخدام هذه العملة.

> **«تتميز شركتنا بطرح مشروعات فريدة من نوعها»**

نسعى إلى بناء علاقات استراتيجية مع الشركات

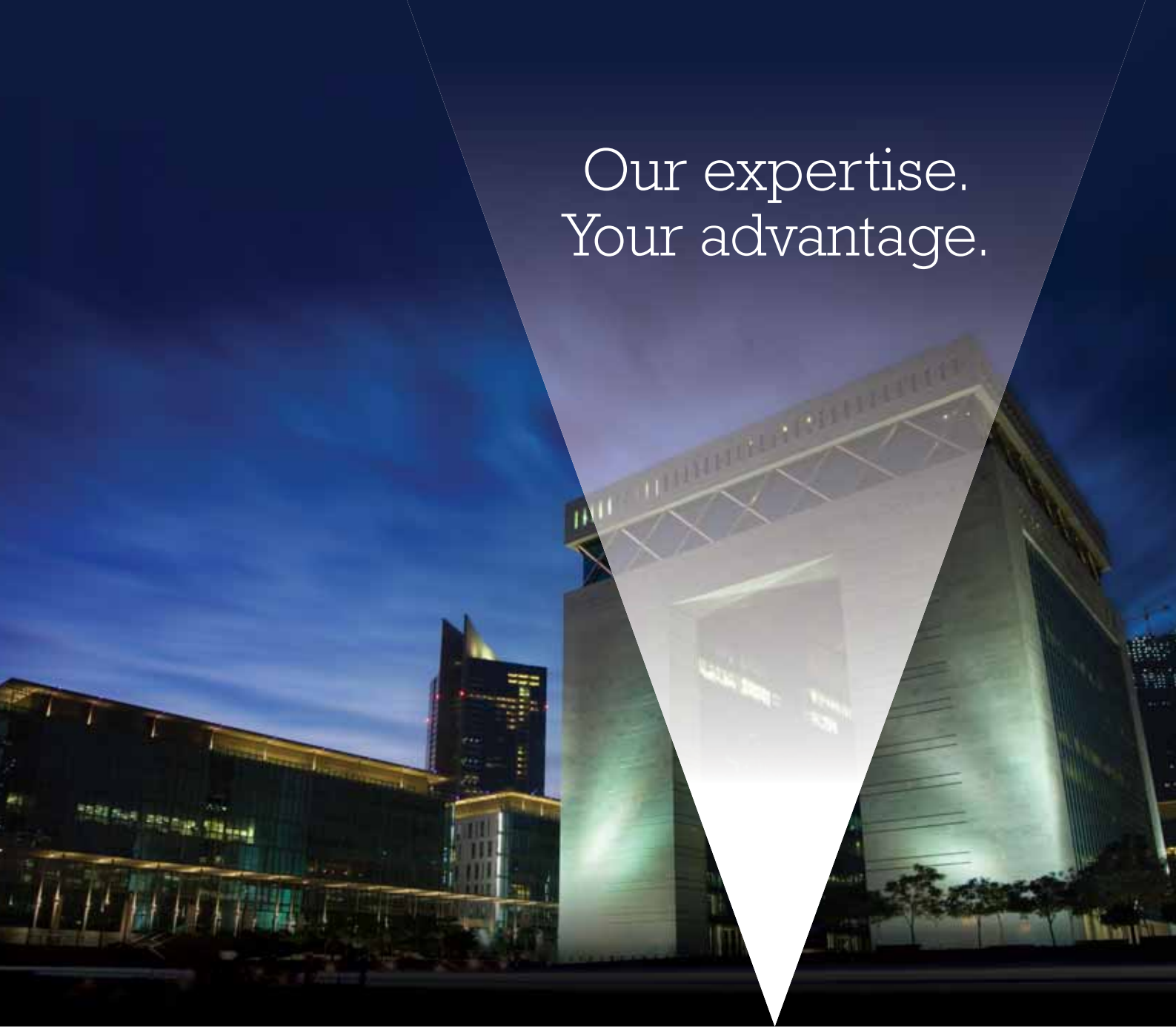
■ **ما هي الاستراتيجية الجديدة لشركة مزايا للتطوير العقاري على مستوى السوق القطري والمنطقة؟**

– في ما يتعلق بدولة قطر ننظر إلى المزيد من التطوير في القطاع السكني ومن ضمنها الفلل والوحدات السكنية ذات الإطلالة على البحر، بالإضافة إلى سعينا لبناء علاقات إستراتيجية مع عدد من الشركات وتوفير كل ما تحتاج اليه من وحدات سكنية وتحديداً تلك المرتبطة بمشروعات توسعة حقول الغاز.

ومن جهة أخرى، تمتلك الشركة عدداً من الأراضي في إمارة دبي ونحن في صدد دراسة العمل على تطويرها. وبالتالي، هناك العديد من فرص التعاون على مستوى المنطقة ودول الخليج على صعيد عمليات إستثمار مباشرة، إلى جانب قيام الشركة بطرح مشروع فريد من نوعه للبيع وهو عبارة عن برج سكني بإطلالة مميزة على البحر، فضلاً عن مشروعات أخرى متنوعة داخل السوق القطري.

■ **ما الذي يميّز شركة مزايا للتطوير العقاري عن مثيلاتها في السوق؟**

– تتميّز الشركة بطرح مشروعات فريدة من نوعها ذات جودة عالية من ناحية التصاميم والبناء مع التركيز على تقديم مشاريع تتوافق وتطلعات عملائنا. ■



Liberty Specialty Markets

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**

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

برنار نصر

الرئيس التنفيذي والشريك لشركة تايجر للمقاطع والعوازل TIGER PROFILES AND INSULATION):

بدأت دول الخليج عملية التحول من اقتصاد نفطي إلى دول مصنّعة



في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية» أوضح برنار نصر الرئيس التنفيذي والشريك في شركة «تايجر للمقاطع والعوازل» TIGER PROFILES & INSULATION إلى أن الارتفاع الجنوني للأسعار الناجم عن التضخم في الأسواق له انعكاسات سلبية على عمليات تصدير المنتجات وارتفاع في أسعار الشحن المرتبط بتوقف عمليات التصدير من روسيا وارتفاع أسعار النفط والغاز، كذلك الإغلاقات المتكررة في الصين التي أدت إلى تعطيل حركة الموانئ. ومن جهة أخرى اعتبر نصر أن التحديات والصراعات العالمية بقيت بعيدة عن نشاط دول الخليج الاقتصادي بحيث ان الارتفاع في أسعار النفط حقق عوائد غير مسبوقة للدول المنتجة والمصدّرة، يضاف إلى ذلك متانة اقتصاد دول الخليج التي تحوّلت إلى دول مصنعة في كافة المجالات ناهيك عن التقدم في مجالات التجارة والصناعة والسياحة ما جعلها تحقق مستويات نمو مرتفعة، مشيراً في سياق آخر إلى أن شركة تايجر تقدم حلولاً مطابقة للمعايير العالمية في مجال الحفاظ على بيئة نظيفة خالية من الملوّثات، كما أنها تحرص على مواكبة الاتجاهات العالمية واتباع أساليب الصناعة المستدامة وإعادة التدوير تمهيداً للانتقال إلى الطاقة النظيفة والتحفيز على الابتكار والإبداع وتمكنت من تخفيف الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٠٪، وأخيراً ذكر نصر أن الشركة تسعى دائماً لإيجاد الفرص الجيدة في الأسواق الإقليمية.

■■■ نقدّم حلولاً مطابقة للمعايير العالمية ولخطط الدولة للتحول نحو الاستدامة ■■■

■ تشهد الأسواق العالمية قفزات متسارعة في معدلات التضخم، كيف تقرأون انعكاسها على المنطقة وتحديداً القطاع الصناعي؟

– ما شهدته الأسواق العالمية من اضطرابات وارتفاعات جنونية بالأسعار انعكس سلباً وبصورة مباشرة على نشاط القطاع الصناعي نتيجة ارتفاع أسعار الشحن وتباطؤ سلاسل التوريد ما نتج عنه بطء في عمليات تصدير المنتجات. والأسباب ترتبط بعوامل عديدة أبرزها توقف عمليات التصدير من روسيا، إلى جانب ارتفاع أسعار النفط والغاز والإغلاقات المتكررة التي شهدتها الصين والتي أدت إلى تعطيل حركة الموانئ.

متانة اقتصاد دول الخليج

■ تفوقت أسواق الخليج بالتكيف مع الأزمة والبقاء بمنأى عن الصراعات والتحديات العالمية، ما هي الأسباب برأيكم؟

– يشهد العديد من أسواق الخليج طفرة غير مسبوقة وعودة النشاط الاقتصادي إلى مستويات ما قبل الجائحة وعلى رأسها المملكة العربية السعودية التي تعتبر ميزان الخليج. وما نشهده من ارتفاعات كبيرة في أسعار النفط حقق عوائد مربحة للدول المنتجة والمصدرة، ناهيك عن متانة اقتصاد دول الخليج التي بدأت عملية تحول من اقتصاد نفطي إلى دول مصنعة في مجالات مختلفة والمثال على ذلك دولة الإمارات التي اجتازت شوطاً كبيراً في مجالات كثيرة كالصناعة والتجارة والسياحة وحققت مستويات نمو مرتفعة وكذلك السعودية التي تخطو خطوات مشابهة أيضاً.

أما بالنسبة لدولة قطر التي قامت باستثمارات ضخمة طوال السنوات العشر الماضية لاستضافة بطولة كأس العالم وحدّثت البنية التحتية لتواكب متطلبات الحدث الرياضي الضخم ستستمر في استغلال هذه المشروعات في نشاطات وفعاليات متنوعة.

كما تعد دول الخليج من الداعمين للقضايا البيئية والتنمية المستدامة من خلال الدفع نحو المشاريع المستدامة والصديقة للبيئة ودعم عملية تخفيض الانبعاثات واستخدام السيارات الكهربائية، ونحن في شركة تايجر للعوازل والمقاطع نقدم حلولاً مطابقة للمعايير العالمية وخطط الدولة للتحول نحو الاستدامة في شتى المجالات نظراً إلى أن موضوع المحافظة على البيئة يندرج ضمن أولويات دولة الإمارات ومختلف الدول العربية من خلال إطلاق قوانين صارمة وضرورة تطبيقها للحد من الضرر في ظل ما نشهده من تحولات تعد مؤشراً للتغير المناخي وتداعياته الخطيرة.

تمكنا من تخفيف الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٠٪

■ إلى أي مدى تطبقون مفهوم الاستدامة في عملكم؟

– لا شك أننا نولي موضوع الاستدامة أهمية كبرى ضمن نطاق عملنا حيث نضعه في نطاق أولوياتنا انطلاقاً من حرصنا على مواكبة الاتجاهات العالمية واتباع أساليب الصناعة المستدامة وإعادة التدوير والعمل على تحقيق نهضة الصناعة الوطنية الخضراء تمهيداً للانتقال إلى الطاقة النظيفة والوصول إلى الحيادية الكربونية، خصوصاً أن دولة الإمارات اتخذت إجراءات عديدة تهدف من خلالها إلى إحداث تأثيرات إيجابية على المجتمع والبيئة وتحقيق صافي انبعاثات صفرية والانتقال إلى الطاقة النظيفة والتحفيز على الابتكار والإبداع. والمعروف أن شركتنا كانت الأولى التي استغنت عن مادة RII المؤذية للأوزون المستخدمة في معظم الشركات كونها سهلة التصنيع ورخيصة الثمن، وانتقلنا إلى استعمال مواد أخرى أقل ضرراً. لذا، تمكنا لغاية الآن من تخفيف الانبعاثات الكربونية بنسبة ٥٠٪.

تطوير المنتجات والحلول

■ كيف تقومون نشاطكم خلال عام ٢٠٢٢؟

– عملنا على إعادة تطوير وتفعيل منتجاتنا وحلولنا التي كان قد خفّ الطلب عليها خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩» مثل ألواح غرف التبريد العازلة، وأنظمة البناء سابقة التصميم، وألواح العزل إيزوسيانورات PIR. والمعروف أننا كنا الشركة الوحيدة في العالم التي توفر ألواح غرف التبريد المنتجة آلياً مع عنصر إقفال الألواح المعدنية الكاملوك CAM-LOCK. وهذه التكنولوجيا أتاحت للشركة ضمان الجودة وسرعة التسليم والتحكم الممتاز من حيث عدم تعرض الألواح للانكماش أو تكوّن فقاعات عليها، ما يسفر عن ألواح نظيفة ومحكمة تماماً وتتميز بمظهر جمالي لائق. كما قمنا بتزويد العديد من المشاريع في المملكة العربية السعودية بمنتجاتنا لا سيما تلك المتعلقة بالمخازن والمصانع، مراكز المؤتمرات، الجامعات الدولية والمراكز التجارية، إلخ...

سنركز على تعزيز موقعنا في المنطقة الخليجية

■ ما هي خطط تايجر للمقاطع والعوازل للعام ٢٠٢٣؟

– سنركز على دعم وتعزيز موقعنا في المنطقة الخليجية، وسنسعى دائماً إلى إيجاد الفرص الجيدة في الأسواق الإقليمية والعالمية. ■

لؤلؤة على خليج المرجان...

Pearl by the Bay...

دانة بي
DANAH BAY
AL MARJAN ISLAND جزيرة المرجان

فلل للتملك الحرّ على
شاطئ البحر في رأس الخيمة

BEACHSIDE FREEHOLD VILLAS LOCATED IN **RAS AL KHAIMAH**



Toll-Free 800 DANAH (32624) | danahbay.ae

عبيد السلامي (مدير عام شركة دبي للاستثمار العقاري DIR):

دولة الإمارات ملاذ آمن للاستثمار العقاري بمقومات جذب أهمها الاستقرار الاقتصادي والأمني



تعتبر شركة دبي للاستثمار العقاري DIR، التابعة لشركة دبي للاستثمار، إحدى الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري لما تمتلكه من سجل حافل في توفير المشاريع السكنية والتجارية بجودة عالية، كما تمتلك مشاريع متنوعة في مواقع استراتيجية في الإمارات، إضافة إلى اتباعها أسلوب تطوير المشاريع العقارية وفق احتياجات السوق ومتطلبات العملاء.

عبيد السلامي وهو المدير العام للشركة أفاد في مقابلة خاصة مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن أسواق الخليج استعادت عافيتها خلال الأشهر الماضية في ظل ما يتخبط به العالم من تداعيات الحرب وارتفاع أسعار الفوائد والتضخم فلم تتأثر هذه السوق كغيرها بل بقيت محافظة على الاستقرار.

وأوضح السيد عبيد السلامي إلى أن دولة الإمارات تُعد الملاذ الآمن للاستثمار العقاري إذ تتمتع بمقومات جذب أهمها الاستقرار الاقتصادي والأمني وهي توفر عوائد استثمارية مرتفعة بفضل سياسة الدولة الحكيمة. وعن مشاريع الشركة قال أنها تشهد اقبالاً جيداً بسبب مواقعها المميزة والاستراتيجية.

■ **تواجه الاقتصادات العالمية في الوقت الراهن تحديات كثيرة ومتعددة الأسباب منها التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية تغير المناخ وغيرها الكثير، كيف تقرأون إنعكاسها على أسواق منطقة الخليج؟**

– بدأت أسواق منطقة الخليج باستعادة عافيتها خلال الأشهر القليلة الماضية، وما يدور في العالم من تحديات متعلقة بالحرب القائمة بين روسيا وأوكرانيا وارتفاع أسعار الفوائد والتضخم لم تؤثر على السوق العقاري في دولة الإمارات ولا تزال الأمور مستقرة وبمنأى عن كل هذه المتغيرات. وبالتالي، من المتوقع مع نهاية العام الحالي إيجاد حلول لارتفاع أسعار الفوائد وعودتها إلى معدلاتها الطبيعية.

كما نأمل انتهاء الصراع الروسي الأوكراني بأقرب وقت كي تستعيد الأسواق العالمية عافيتها وعودة النمو الاقتصادي العالمي وبالتالي تنخفض الأسعار، ما يؤدي إلى تراجع مستويات التضخم التي بلغت ذروتها في الأشهر الماضية في عدد كبير من دول العالم.

ومن جهة أخرى، لا بد من الإشارة إلى أن القطاع العقاري في دولة الإمارات يشهد حالة من الاستقرار والازدهار في ظل الطلب المتزايد، بفضل مقومات الجذب المتعددة التي تتمتع بها الدولة من أمن واستقرار ما يجعلها قبلة للمستثمرين في مختلف المجالات.

يشهد سوق العقارات تحسناً واضحاً

■ **كيف تقوّمون واقع أسعار العقار في الدولة؟**

– يشهد سوق العقارات مؤخراً تحسناً واضحاً في الأسعار حيث انخفضت في السابق أسعار الشقق السكنية والفلل وحالياً تشهد بعض المواقع السكنية الاستراتيجية وفي المناطق الحيوية ارتفاعاً غير مسبوق في الأسعار.

وبالنسبة إلى نشاطنا هناك تحسن واضح في أسعار الإيجارات لمشروع «تلال مردف» باعتباره من المشروعات الجديدة والمتميزة فضلاً عن موقعه الاستراتيجي.

مشروعات جديدة داخل دولة الإمارات

■ **هل أنتم في صدد العمل على مشروعات جديدة إلى جانب المشاريع الأخرى في محفظة الشركة؟**

– نحن حالياً في صدد العمل على المرحلة الأخيرة من مشروع (تلال مردف) الذي يمتاز بتعدد الاستخدامات (السكنية والتجارية) إلى جانب مشروع جديد تم اطلاقه مؤخرا هو مشروع دانة بيى في رأس الخيمة وهو مشروع سكني على شاطئ البحر في جزيرة المرجان يضم فلل وشقق سكنية وفندق. كما أننا في صدد التحضير لإطلاق مجموعة من المشروعات الجديدة داخل دولة الإمارات.

دولة الإمارات جاذبة للمستثمرين

■ **ما هي أبرز التحديات التي يواجهها القطاع العقاري في دولة الإمارات؟**

– أضحت دولة الإمارات الملاذ الآمن للاستثمار العقاري لما تنعم به من مقومات جذب متعددة واستقرار اقتصادي وأمني، فضلاً عن الخدمات المميزة والحياة العصرية ما جعلها مركز جاذب للمستثمرين الأجانب من مختلف دول العالم.

ويضاف إلى ذلك، العوائد الاستثمارية المرتفعة التي تتوفر مقارنة بالأسواق الأخرى. ومن هنا يتمثل التحدي الأكبر للمحافظة على استقرار السوق والنهوض بالقطاع العقاري إلى مستويات أفضل وجذب جنسيات جديدة. في حين أن استقرار العملة الوطنية والسياسة النقدية الحكيمة عاملان أساسيان لزيادة حجم الاستثمارات في السوق العقاري للدولة.

استمرار التألق والنجاح خلال العام المقبل

■ **ما هي قراءتكم لواقع القطاع العقاري في المنطقة للعام القادم؟**



– بدأت دولة الإمارات تشهد طفرة عقارية منذ العام ٢٠٠٦ ونجحت في المحافظة على النهضة العمرانية طوال السنوات الماضية، وتحديداً إمارة دبي التي حصدت موقعاً بارزاً في استقطاب المستثمرين من مختلف الجنسيات. ومن المتوقع استمرار هذه النجاحات والتألق خلال العام المقبل خصوصاً في ظل ما تشهده الدول المحيطة بنا من نهضة عمرانية في شتى المجالات وتحديداً في السعودية وقطر والكويت وسلطنة عُمان. وهذا يؤدي إلى التكامل بين دول الخليج التي أصبحت محط أنظار دول العالم. ■

دبي للاستثمار تستثمر مليار درهم في مشروع لـ«التملك الحر» برأس الخيمة



وضعت شركة دبي للاستثمار، المدرجة في سوق دبي المالي، حجر الأساس لمشروع Bay Danah، أحد أحدث مشروعاتها الرئيسة للتملك الحرّ في دولة الإمارات، والذي يوجد في جزيرة المرجان برأس الخيمة، بحضور الشيخ **خالد بن سعود بن صقر القاسمي**، نائب رئيس مجلس إدارة مكتب الاستثمار والتطوير في رأس الخيمة.

وأفاد بيان، بأن المشروع الذي تصل قيمته الاستثمارية إلى مليار درهم، يشكل مجتمعاً شاطئياً متكاملاً، وملاذاً مثالياً يحمل طابع المنتجعات الفاخرة، ويسهم في إرساء معايير جديدة، وتسهيل خيارات الاستثمار المربح في إمارة رأس الخيمة.

وقال الشيخ **خالد بن سعود بن صقر القاسمي**: «بتوجيهات صاحب السمو الشيخ **سعود بن صقر القاسمي**، عضو المجلس الأعلى حاكم رأس الخيمة، ندشن العمل في أحدث المشروعات العقارية في رأس الخيمة، التي ستسهم في تعزيز جودة الحياة، وترسيخ مكانة الإمارة وجهة رائدة لمشروعات الضيافة ذات المواصفات العالمية».

وأضاف: «يشكل القطاع العقاري ركيزة رئيسة في خطط رأس الخيمة التنموية الشاملة والمستدامة، إذ تمتلك الإمارة مقومات اقتصادية واستثمارية جاذبة، تدعمها بنيتها التحتية المتكاملة التي تجعل منها وجهة مفضلة لكبرى الشركات المحلية والإقليمية والعالمية الساعية لتأسيس مشروعاتها المبتكرة والفريدة على أرض الإمارة».

من جانبه، قال نائب رئيس مجلس الإدارة وكبير المسؤولين التنفيذيين في شركة دبي للاستثمار، **خالد بن كلبان**: «يُجسد حفل تدشين المشروع إنجازاً بارزاً ومهماً بالنسبة للشركة، ويشكل دلالة واضحة على خططنا التوسعية في إمارة رأس الخيمة، من خلال المشروعات التطويرية الرئيسة والمهمة، الأمر الذي يعزز مكانة الشركة ودورها كمطور عقاري رائد في جميع أنحاء الإمارات».

وأضاف: «صُمم المشروع، ليشكل وجهة مثالية من شأنها أن تلبي متطلبات قطاع السياحة المتنامي في الإمارة، وفي الوقت نفسه توفير خيارات عقارية سكنية تتيح نمط حياة متميزاً وراقياً». وتابع: «في ظل ما نشهده من اهتمامٍ واسع النطاق في الإمارة بمثل هذه المشروعات، والإقبال على متطلبات الإقامة السكنية الجذابة، وشروط الملكية المواتية والتجارية، والذي يقترن مع مجتمع رواد الأعمال والشركات المتنامي، فإننا على ثقة بأن المشروع يشكل الخطوة الأولى في مسيرتنا، إذ ستواصل (دبي للاستثمار) الاستفادة من الفرص المجزية التي ستتيحها الإمارة في السنوات المقبلة».

في السياق نفسه، قال الرئيس التنفيذي لشركة «المرجان»، المهندس **عبدالله العبدولي**، إن المشروع علامة فارقة تنموية وتطويرية، تعكس النهضة والنمو في قطاع العقارات الحيوي بالدولة، كما يعتبر عنصراً داعماً لرؤية رأس الخيمة، وجهة رئيسة، من شأنها تمكين المجتمعات من خلال مشروعات عالمية المستوى، تلبي احتياجاتهم الفريدة من نوعها والاستثنائية.

ويتميز المشروع بتصميم يحاكي الرفاهية، ويمتد على مساحة تقرب من ٨٦ ألف متر مربع مع ٤٠ ألف متر مربع من الشواطئ. كما يتضمن ٢٠٩ فيلات، ومنازل مؤلفة من غرفتي نوم مع «تراس» على السطح، وفلل مؤلفة من ثلاث وأربع غرف نوم مطلة على شاطئ البحر، وفلل من خمس غرف نوم على الواجهة البحرية.

ويضم البرج السكني للمشروع كذلك ١٢٨ شقة تتنوع بين «استديو» صغير إلى شقق «بنتهاوس» مؤلفة من أربع غرف نوم، فضلاً عن فندق فخم من فئة أربع نجوم، يتضمن ٣٠٠ غرفة، من المقرر أن تديره شركة «ميلينيوم آند كوبثورن الشرق الأوسط القابضة».

شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية تخطط للتوسع في الأسواق الخارجية

أعلنت شركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية EBS، أن انتاجها من الفولاذ وصل الى ٨٥٠ ألف طن، تم استخدامها في ٦٢٠٠ مشروع في أكثر من ٥٠ دولة، منذ تأسيسها قبل ٢٥ عاماً، كشركة تابعة لدبي للاستثمار.

وأظهرت بيانات الشركة، أن مرافقها تمتد حالياً على مساحة ١٤٠ ألف متر مربع بطاقة تصنيع سنوية تزيد عن ٧٥ ألف طن.

كما حصلت الشركة على شهادة الأيزو(٩٠٠١) لعام ٢٠١٥، وشهادة الأيزو(١٤٠٠١) والأيزو (٤٥٠٠١) لعام ٢٠١٨، وشهادة علامة الجودة والصحة والسلامة البيئية (سي إي) من الاتحاد الأوروبي.



جوزف شدياق

تصدير ٤٠٪ من الانتاج

وأشار **جوزيف شدياق**، المدير العام لشركة الإمارات لأنظمة المباني الحديدية، الى التوسعات التي تقوم بها الإمارات لأنظمة المباني الحديدية، في مناطق خارج الشرق الأوسط، وأضاف: «بالإضافة إلى أعمالنا في الإمارات ودول المنطقة، يتم تصدير أكثر من ٤٠٪ من منتجاتنا إلى أسواق أفريقيا وآسيا التي تعدّ أسواقاً مربحة لأعمال الصلب. لقد وضعنا خطط عمل إستراتيجية لتوسيع واستكشاف هذه الفرص ونتوقع أن تتوسع أعمالنا بأكثر من ٧٥٪ في هذه المناطق في العامين القادمين».

عمليات انتاج وتقليل الهدر

يتم استخدام التقنيات المتقدمة عبر برامج التصميم والرسومات في مصانع الشركة بما يتماشى مع القوانين والمعايير الدولية من قبل فرق الهندسة والمشروعات في جميع مراحل عملية التصنيع بدءاً من عمليات قطع وثقب الصلب والتركيب واللحام حتى خطوط الطلاء. كما تم تنفيذ أنظمة عمل وتشغيل لتعزيز الإنتاجية وزيادة الكفاءة وتقليل هدر المواد وخفض التكاليف التشغيلية وتبسيط العمليات.

مشاريع الشركة

وعلى مدار سنوات، استقطبت الإمارات لأنظمة المباني الحديدية عملاء مخلصين، من خلال العديد من مشاريع البناء العالمية المرموقة التي تعتمد على الفولاذ. وتتكون محفظة مشاريع الشركة من المباني الشاهقة والمطارات والسكك الحديدية والمترو ومحطات الطاقة والمصافي وهياكل النفط والغاز والمصانع والجسور واللوجستيات ومراكز التوزيع والمستودعات والمنتزهات الترفيهية ومزارع الدواجن، ومصانع الألبان، ومواقف السيارات، وغيرها.

الدول التي تعمل بها الشركة

تمكنت الشركة من تأسيس مكانة كبيرة في دول مجلس التعاون الخليجي والأسواق الأفريقية مثل الجزائر وليبيا وإثيوبيا وساحل العاج وغانا ونيجيريا وموريتانيا والسنغال ومالي وكينيا وغيرها وعبر الأسواق الآسيوية مثل أذربيجان وكازاخستان وتركمانستان وباكستان، على سبيل المثال لا الحصر.













THE POWER TO BUILD

Emirates Building Systems (EBS) has a proven track record in provinding 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

البروفسور أحمد التجاني عبد الرحيم المنصوري (الرئيس التنفيذي لمجموعة الروابي):
تتبنى الروابي استراتيجية واضحة في مجال الإنتاج المستدام والحد من الآثار السلبية على البيئة



كجزء من تراث دولة الإمارات العربية المتحدة وإحدى شركات الألبان والعصائر الرائدة في الدولة. حافظت مجموعة الروابي على جودة منتجاتها وخدمة المستهلك بما يرتقي بالمعايير والمبادئ التي ترتكز عليها الإمارات.

كما تمثلت أبرز رؤى المجموعة في تعزيز أسلوب حياة صحي من خلال مجموعة من المنتجات الغذائية الداعمة لتحسين صحة الأفراد، كما جعلت من تميزها أداة تقودها للابتكار المستمر ما جعلها تحدث ثورة في صناعة الألبان الطبيعية في الإمارات بعد تبنيها أحدث الحلول في مجال الذكاء الاصطناعي للارتقاء بصناعاتها وفق أعلى المعايير العالمية.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة البروفسور أحمد التجاني عبد الرحيم المنصوري رأى أنه نتيجة تفاقم الحرب بين روسيا وأوكرانيا وما رافقها من ارتفاع في الأسعار باتت عمليات التصنيع أكثر كلفة ما دفع الشركة إلى اعتماد استراتيجيات جديدة في التصنيع مبنية على أدوات علمية جديدة لتخفيض حجم الإنفاق وفي الوقت نفسه الحفاظ على معدلات الربحية للمساهمين. لافتاً إلى تبني الشركة خطة واضحة في مجال الإنتاج المستدام والحد من الآثار السلبية على البيئة والمحافظة على الأجيال القادمة فضلاً عن الاستثمار في الابتكارات والحلول الرقمية بهدف إعادة تدوير المخلفات على اختلاف أنواعها. مسلطاً الضوء على أنها من أوائل الشركات على مستوى الشرق الأوسط التي تمتلك محطة غاز بيولوجي تنتج الكهرباء من مخلفات الأبقار. منوهاً بالمشاريع التوسعية التي يتطلعون اليها خلال عام ٢٠٢٣ ومجموعة شهادات الجودة وسلامة الغذاء التي حصدتها الشركة.

■■■ اعتمادنا معايير خاصة بالإنتاج خوّلنا الحصول على مجموعة من شهادات الآيزو العالمية ■■■

■ كيف تقرأون استمرار الآثار السلبية لجائحة «كوفيد-١٩» وما تبعها من تعطل لسلاسل التوريد وارتفاع التضخم على نشاط الشركة؟

– انعكست جائحة «كورونا» بطريقة سلبية على مجمل قطاعات المواد الغذائية انطلاقاً من الارتفاع الكبير في أسعار المواد الأولية التي تدخل في الإنتاج والتصنيع. وبالتالي، المواد المستخدمة في التصنيع تستورد بمعظمها من الخارج الأمر الذي رفع تكاليف الإنتاج وحجم الإنفاق.

وبالعودة للعام ٢٠١٥ قبل الأزمة الصحية والغزو الروسي لأوكرانيا وخلال مشاركتنا في مؤتمر في جامعة هارفرد تم تسليط الضوء على مسألة مهمة ألا وهي ظهور شبح المجاعة مع بداية عام ٢٠٢٢ واشتداد حدة الأزمة خلال عام ٢٠٣٠، وهذا يعود إلى سوء استخدام الناس للأرض والتربة مما سيؤدي إلى تراجع كبير في المحاصيل الزراعية مقارنة عما كانت عليه قبل ٧٠ عاماً نتيجة الاستخدام المكثف للمواد الكيماوية والمخلفات الصناعية التي ينتج عنها أضراراً جسيمة بالتربة، وما زاد الأمور تعقيداً الانفجار السكاني الضخم الذي أدى إلى انعدام التوازن ما بين العرض والطلب.

وفي ظل التطور الهائل الذي يشهده العالم دخلنا في عصر الذكاء الاصطناعي الذي بات متداخلاً في مختلف الصناعات ومنها الإنتاج الزراعي والحيواني وهذا بإمكانه تقليص الفجوة الغذائية والحد من شبح المجاعة المتوقعة.

إلا أنه مع اندلاع الحرب في أوكرانيا وما خلفته من تباطؤ في حركة الشحن وتحديداً نقل الحبوب والقمح حيث تشكل أوكرانيا مصدراً مهماً لتصدير القمح للعديد من دول العالم. ونتيجة تفاقم حدة الحرب وما رافقها من ارتفاع في الأسعار بشكل جنوني باتت عمليات التصنيع أكثر كلفة وهذا ما دفعنا إلى اعتماد استراتيجية جديدة في التصنيع مبنية على أدوات علمية جديدة لتخفيض حجم الانفاق وفي الوقت نفسه المحافظة على عملنا ومعدلات الربحية للمساهمين.





"قمنا بتوزيع مجموعة من منتجاتنا المعززة للمناعة مجاناً على الأطباء خلال انتشار الجائحة باعتبارهم خط الدفاع الأول لمحاربة الجائحة ومعالجة المرضى"

وانطلاقاً من حرصنا على مواكبة التطورات العالمية في شتى المجالات وعلى رأسها صحة المستهلك قمنا بإطلاق منتج حليب فريد من نوعه تتداخل في عملية تصنيعه عناصر غذائية مثل الزنك والفيتامينات المختلفة بهدف تعزيز مناعة المستهلكين ضد الفيروسات وعلى رأسها فيروس «كورونا» تحت مسمى "IMMU BOOST" كما قمنا أيضاً بتوزيع مجموعة من منتجاتنا المعززة للمناعة مجاناً على الأطباء في دولة الإمارات خلال انتشار الجائحة باعتبارهم خط الدفاع الأول لمحاربة الجائحة ومعالجة المرضى وتعد هذه المبادرة بمثابة شكر للأطباء على جهودهم الجبارة في مكافحة الوباء.

نعمل على الاستثمار في الابتكارات والحلول الجديدة

■ **ما هي الاجراءات التي تعتمدونها للحفاظ على البيئة في مصانعكم؟**

– تتبنى الشركة استراتيجية واضحة في مجال الإنتاج المستدام والحدّ من الآثار السلبية على البيئة، كما نلتزم بتوجه ورؤية الإمارات في الحفاظ على الأجيال القادمة، لذا نعمل على الاستثمار في الابتكارات والحلول الجديدة بهدف إعادة تدوير المخلفات على اختلاف أنواعها. كما نعد الشركة الأولى على مستوى الشرق الأوسط التي تمتلك محطة غاز بيولوجي تنتج الكهرباء من مخلفات الأبقار وتستخدم فيها معدات صديقة للبيئة، إلى جانب إنتاج السماد العضوي والذي يتضمن مواد بيولوجية مكثفة ذات فوائد للنباتات والخضار.

بالإضافة إلى ذلك أطلقنا أيضاً منتجات جديدة تتعلق بقطاع الخبز والمعجنات، إلى جانب بناء مزرعة في منطقة العين تضم ٢٠٠٠ بقرة من أجود الأنواع العالمية لانتاج اللحوم الفاخرة "ANGUS BEEF" لتغطية احتياجات السوق المحلي. بالإضافة إلى إطلاق مجموعة متنوعة من الحليب المزود «بالفيتامين د» بهدف استهداف شريحة كبيرة من المواطنين الذين يعانون من نقص في هذه الفئة من الفيتامينات، سواء كبار السن أو الاطفال كما تخضع جميع خطوط الإنتاج إلى مراقبة دقيقة ومكثفة من جهات صحية متخصصة تأخذ مجموعة من العينات للتأكد من جودة الإنتاج الذي نطرحه في الأسواق. كما تفخر الروابي بحصولها على مجموعة من شهادات الجودة والآيزو العالمية ISO 9001: 1994 لإدارة الجودة و ISO 14001: 2004 للإدارة البيئية وشهادة ISO 22000: 2005 لسلامة الأغذية وهذا انطلاقاً من اعتمادنا معايير خاصة بجودة المنتج تضمن إنتاج منتجات صحية ومغذية طازجة للجميع.

تسريع وتيرة الإنتاج والتوسع

■ **ما هي أهداف الروابي للألبان التوسعية للعام ٢٠٢٣؟**

– تقدمنا بطلب من بلدية أبوظبي بهدف الحصول على أرض لبناء مصنع جديد لإنتاج الألبان نظراً لارتفاع الطلب في السوق المحلي بنسبة تتراوح بين ١٥ و٢٠٪. كما من المتوقع ارتفاعات متزايدة في الطلب نتيجة قيام الشركات السعودية المصنعة للألبان والأجبان برفع أسعارها بنسبة ٣٣٪ الأمر الذي من شأنه أن يقلص استيراد هذه المنتجات من المملكة العربية السعودية بعد أن كانت تستحوذ على ٤٠٪ من إجمالي الاستهلاك المحلي لمنتجات الألبان والأجبان في دولة الإمارات وهذا من شأنه أن يعزز حضورنا بشكل أوسع وزيادة حصتنا السوقية في دولة الإمارات.

ومن هنا سيساعد المشروع الجديد الذي يقع في منطقة كيزاد على تلبية الارتفاع المتوقع في الطلب حيث سيضم مزرعة على مساحة ٢٠٠ هكتار إلى جانب محلب حديث مزود بأفضل المعدات والحلول المبتكرة، حيث تساهم التكنولوجيات الحديثة في ضمان مستويات إنتاج وفق أعلى معايير النظافة العالمية. كما يضم المصنع الحالي ربوتات ومعدات ذكية بهدف الارتقاء بجودة المنتج المقدم للمستهلك وتسريع وتيرة الإنتاج وطرق التصنيع. وانطلاقاً من امتلاكنا لمجموعة من منتجات العصائر والأجبان والألبان طويلة الأمد نقوم بتوزيعها في الأسواق الأفريقية وسنعمل على بناء مصنع للألبان في أوغندا بعد حصولنا على قطعة أرض وآخر في السودان لتصنيع الأعلاف وذلك بما يتماشى مع خطتنا التوسعية في عدد من الأسواق. كما ستتركز أهدافنا المستقبلية على تطوير قسم المنتجات الطويلة الأمد وتصديرها إلى أسواق عدة أبرزها كينيا، أوغندا، تنزانيا، موزمبيق، الصومال، اليمن، مصر، السودان ولبنان. ■







Dr. Hassan Al Samadi

(Director of Business Development Suhail Industrial Holding Group):

We maintain a healthy & pollution-free environment while contributing actively to the national economy



Suhail Industrial Holding Group is a leading holding group of companies that produce and export processed non-ferrous metals, stainless steel, and plastic from the State of Qatar, to the world markets. Suhail's capabilities are broad and wide, and with an extensive network of subsidiaries, the Group has firmly established itself as the leader of field of recycling in Qatar and the region. Over the past years, Suhail Industrial Holding Group has grown into a diverse industrial conglomerate with interests ranging from its initial and unique capabilities in recycling to the more recently gained capabilities of complex engineering. The ever-expanding capabilities, products and services that Suhail is constantly developing are supported by its extensive and continually growing network of both national and international offices, factories, and operations. Al Bayan Magazine conducted an interview with Dr. Hassan Al Samadi, Director of Business Development at Suhail Industrial Holding Group, in which he evaluated the year 2022 for the group and talked about how the challenges facing the world nowadays are affecting their business. He further shed light on their expansion plans and expressed his outlook for 2023. Following is the Q & A.

• How do you evaluate the year 2022 for Suhail Industrial Holding Group?

- It has been a very good year. We finalized three factories out of 8, and the rest will be between March and June 2023. Suhail Industrial Holding Group has prioritized the development of a favorable business to meet the needs of the country and build a strong production base that will achieve balanced economic growth for Qatar. We have now 11 factories in the industrial area in Qatar, and in four months we will be opening a factory of battery recycling and processing in Addis Ababa, Ethiopia.

We, as a company, maintain a healthy and pollution-free environment on one hand, while contributing actively to the national economy on the other hand.

• In your opinion, does the capacity of your factories meet the needs of the Qatari market?

- As you know, the Qatari market is very important to us, but we also export our production to other markets such as India, Singapore, Taiwan, Japan, South Korea, Saudi Arabia, Bulgaria, Romania, Hungary, etc.. Thus, we export almost between 18 and 20 containers every day, keeping in mind that our production is certified, and we are planning to expand in Nigeria, Kuwait, Saudi Arabia and UAE.

• The world nowadays is facing so many challenges such as inflation, high interest rates, climate change, etc... How did these affect your business?

- We weren't affected and that's due to the prudent management of our company and the vision of the chairman Sheikh Khalid Bin Ahmed Bin Mubarak Al Thani. As a result, Suhail Industrial Holding Group will get an IPO status in the second half of 2023. And our plan is to establish five factories every year till we reach 2030. This is in line with the approach set by His Highness Sheikh Tamim Bin Hamad Al-Thani to achieve Qatar's National Vision 2030, which aims to transform Qatar into an advanced country capable of sustaining its development and providing a high standard of living for all its people for generations to come.

• What is your plans for 2023?

- We are expecting to open around seven factories in 2023 and to export different kind of products in line with our customers' needs and demands.








JAGUAR
F-PACE
مختلفة بكل ما فيها

هشام إسماعيل (مدير عام شركة «هاس» HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS):

نسعى أن نكون فرساناً في عملية التغيير والإصلاح ونؤمن بأننا نسير على الطريق الصحيح



«هاس» HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS شركة حديثة بدأت عملها في العام ٢٠٢٢، وهي تقدم للمشاريع الهندسية بهدف إقامة بنية تحتية قوية ومستدامة وتقليل حدة العقبات التي تعترض قطاع البناء والتشييد في دولة قطر.

وفي مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» مع هشام إسماعيل مدير عام الشركة أشار إلى أنها تقدم منتجات خشبية صديقة للبيئة تخفف من الانبعاثات الكربونية السامة وتقوم الشركة باستيرادها من المصانع الأوروبية وفق المعايير البيئية العالمية ونظام "MANAGE FOREST"، ومن جهة ثانية يبرز هدف الشركة في مواكبة التطورات في قطاع التشييد والبناء من خلال إدخال فكرة جديدة هي "EURO CODE 5" التي تعتمد على مادة الخشب في العمران بدلاً من الإسمنت والحديد من ضمن تطوير المشاريع العمرانية في دولة قطر، وفي هذا المضمار تؤكد الدراسات قدرة الخشب على مقاومة الحريق بحيث أن المبنى الخشبي لا يتعرض للانهيار على عكس الحديد الذي يذوب عند درجة حرارة مرتفعة. وتجدر الإشارة أيضاً أن الشركة بصدد إدخال "CODE 26" العالمي إلى السوق القطري لطرح تصاميم عمرانية جديدة ومبتكرة. تعقيباً على ذلك نوّه إسماعيل بالتزام الشركة بأخلاقيات المهنة وسعيها إلى بناء السمعة الطيبة ما يزيد ثقة العملاء بها، ولا تعتمد استراتيجيتها على المشاريع العمرانية فقط بل تؤمن بعملية التغيير في المجتمعات انطلاقاً من المخزون الفكري والمعرفي الذي تمتلكه وخبرة فريقها التقني مؤكداً أن التميز هو الشعار الأول للشركة في ما تقدمه من حلول مبتكرة وبجودة عالية بهدف الارتقاء بالمجتمع. كما لفت أخيراً إلى أن «هاس» تتطلع إلى تطبيق استراتيجيتها في السوق القطري في ظل ما شهدته الدولة من تطور وتميز في الأعمال، وستعمل على افتتاح مكاتب جديدة لها في كل من الإمارات والسعودية وكذا إضافة إلى اعتمادها أنواعاً جديدة من الضمانات على المشاريع الهندسية.

> **نعمل دائماً على الإرتقاء بمستوى الخدمات والحلول من أجل زيادة القيمة المضافة لعملائنا وللمجتمع ككل**

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

– انطلقت فكرة تأسيس الشركة منذ سنوات عديدة وتمكنا مع الوقت من تحديد الأهداف وصولاً إلى إطلاق الشركة عام ٢٠٢٢ وهي تعتبر حديثة العهد. كما تتمثل طبيعة عملها في تقديم حلول للمشاريع الهندسية بهدف توفير بنية تحتية آمنة ومستدامة وتذليل التحديات التي تعترض قطاع البناء والتشييد على مستوى دولة قطر والعالم العربي. واللافت أن باكورة أعمال الشركة كان مشروع منتجعات وفنادق كتارا هيلز الفاخرة (Katara Hills LXR Hotels & Resorts) على تلال كتارا والذي يهدف إلى تعزيز السياحة المستدامة في دولة قطر. وتم استخدام مواد CLT وGlulam المستوردة من إيطاليا، النمسا ولاتفيا في عملية البناء. ولا شك أنَ هذا المشروع يتكامل مع بقية مشاريع كتارا الثقافية والسياحية المستدامة، حيث سيمنح منتجع كتارا هيلز مرتاديه تجربة إستثنائية مميزة غاية في الرفاهية والمتعة والتي تتناغم مع الطبيعة الخضراء التي تتميز بها تلال كتارا، إلى جانب ما يقدمه للنزلاء من فرصة الإستمتاع بالفعاليات والأنشطة الثقافية والفنية والتراثية والرياضية المتنوعة التي تحتضنها كتارا على مدار العام.

المنتجات الخشبية التي نعمل على استيرادها من المصانع الأوروبية ملتزمة بالمعايير البيئية العالمية

■ بات هناك توجه واضح لبناء مدن ذكية ومستدامة بهدف الحفاظ على البيئة، إلى أي مدى تواكبون هذا النهج العالمي؟

– يتمثل الهدف الأساسي من تأسيس الشركة بتوفير منتجات صديقة للبيئة تساهم في تقليص الانبعاثات الكربونية وفي الوقت نفسه المساهمة في بناء مشاريع متطورة وغير مضرة بالبيئة تضمن نمط عيش مستدام للأجيال القادمة. وبالتالي، المنتجات الخشبية التي نعمل على استيرادها من المصانع الأوروبية التي باتت بمثابة الشريك الأساسي لعملنا تحرص على الالتزام بالمعايير البيئية العالمية، حيث لا تُقدم على قطع الأشجار من الغابات الكبرى وتشويه الطبيعة لما لذلك من مخالفة للقوانين والتأثير السلبي على المناخ، بل يتم اعتماد طريقة مبتكرة تقتضي بزراعة الأشجار لإنتاج مادة الخشب المستخدمة في بناء المشاريع الإنشائية تحت مسمى نظام "MANAGE FOREST". وجدير ذكره، أن طريقة تصنيع الخشب لا تتطلب الكثير من الطاقة على عكس المواد الأخرى كالحديد على سبيل المثال.

ومن جهة أخرى تمثلت أبرز أهداف الشركة في مواكبة التطورات العالمية في قطاع التشييد والبناء، لذلك قررنا إدخال ما يسمى "EURO CODE 5" وهو عبارة عن فكرة جديدة في تشييد المباني بالاعتماد على مادة الخشب حيث كانت المشاريع العمرانية في دولة قطر أساسها الإسمنت والحديد انطلاقاً من أهمية إدخال تقنيات ومواد أولية جديدة ومبتكرة تسهم في طرح مشروعات مستدامة، إلى جانب ضرورة مواكبة التوجه العالمي في قطاع التشييد، كما كانت لنا مساهمة في تبديل الثقافة العمرانية التي كانت تُعتمد في قطر، وأدخلنا الهياكل الخشبية "WOOD STRUCTURE" في التصاميم الهندسية ومنها على سبيل المثال جزيرة البنانا. بالإضافة إلى ذلك، كان للشركة دور في إدخال "CODE 5 EURO" في قوانين البناء المعمول بها في دولة قطر، إلى جانب دورها في تبديل المعتقدات السائدة فيما يتعلق بأفضلية استخدام الحديد في البناء على المواد الخشبية، علماً أن الدراسات تؤكد مدى قدرة الخشب على مقاومة الحريق في حال حدوثه من ناحية عدم تعرض المبنى الخشبي للانهيار على عكس الحديد الذي يتعرض للذوبان عند ارتفاع درجات الحرارة عند حدود معينة. إلا أنه من الصعب تبديل ما اعتاد عليه الناس لفترات طويلة خلال فترة زمنية محددة.

وجدير ذكره، أننا حالياً في صدد إدخال ما يسمى "CODE 26" العالمي إلى السوق القطري بهدف طرح تصاميم جديدة ومبتكرة في المشاريع العمرانية التي سيتم العمل عليها في المستقبل.

الالتزام بأخلاقيات المهنة والسعي الدؤوب نحو بناء السمعة الحسنة

■ **ما هي الاهداف التي ترتكز عليها شركة «هاس»؟**

– لطالما حرصنا منذ تأسيس الشركة على الالتزام بأخلاقيات المهنة والسعي الدؤوب نحو بناء السمعة الحسنة الأمر الذي يكسبنا ثقة ورضا العملاء، الذين يشكلون أهم أصولنا. فالصيت الجيد هو الذي يبقى بمرور الأيام ويميّز شركة عن أخرى ويضمن نموها وتقدمها واستمراريتها. «هاس»، باعتبارها جزءاً من هذا المجتمع، لديها دور مهم في عملية التغيير وذلك نابع من معتقدات القائمين عليها الذين يبذلون قصارى جهودهم للارتقاء بالمجتمعات عبر توفير حلول مستدامة تساهم في خلق مشاريع يشار إليها بالبنان. من هنا، نسعى إلى أن نكون فرساناً في عملية التغيير والإصلاح ونؤمن بأننا نسير على الطريق الصحيح نحو تحقيق ذلك انطلاقاً من المخزون الفكري والمعرفي الذي نمتلكه والخبرة الكبيرة التي نتحلى بها، وهذا كفيل بأن يضمن حفاظنا على عملائنا واستقطاب عملاء جدد. كما تميزنا بتقديمنا حلولاً قائمة على دراسات وأبحاث دقيقة ساعدت أصحاب المشاريع على اعتماد واستخدام مواد لا تتأثر بالعوامل المناخية والحرارة المرتفعة المسيطرة على دولة قطر، وبالتالي ضمان جودة واستدامة هذه المشاريع على اختلافاتها لأطول فترة ممكنة.

التميز هو شعار «هاس»

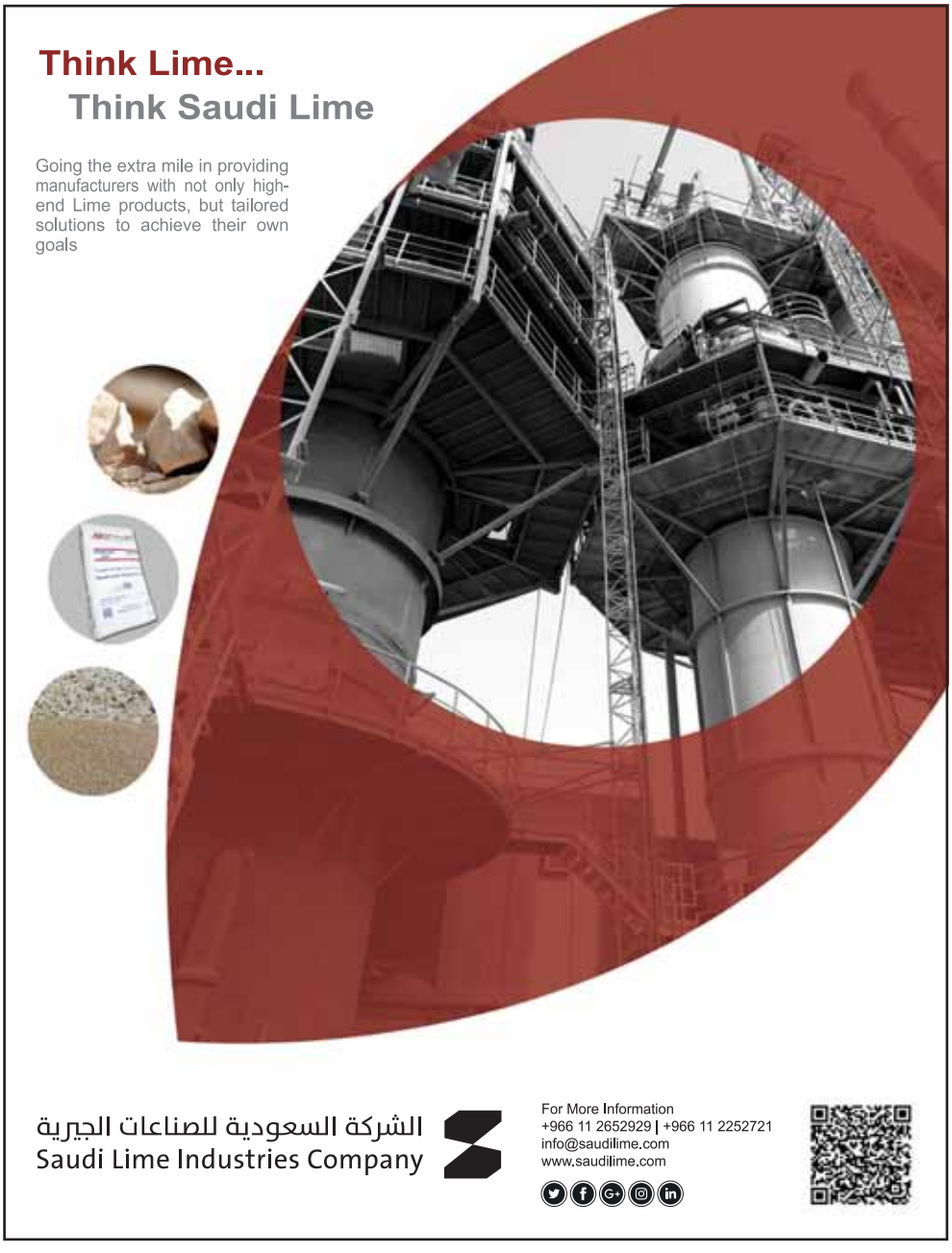
■ **ماذا عن المنافسة في مجال عملكم لا سيّما أن المنطقة تزخر بالعديد من الشركات التي تقدم حلولاً مماثلة؟**

– لا شك أن المنافسة صحية وضرورية كونها تحفز مطلق أي إنسان على مضاعفة جهوده وبذل كل ما بوسعه لتقديم الأفضل. ولطالما كان التميّز هو الشعار الأول الذي تحمله شركة «هاس»، وهذا التميّز الممزوج بثقة العملاء، يتأتى من القيادة الحكيمة لدى الشركة 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. وتحرص «هاس» على تحقيق رؤيتها وهي الريادة في كل مشروع بغية خلق قيمة مضافة للمجتمع للارتقاء 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. بالإضافة إلى ذلك، نحرص على الإشراف ومتابعة سير الأعمال بصورة مستمرة لضمان جودة الخدمات، فضلاً عن اعتماد استراتيجية مرنة تتلاءم مع المتغيرات والتحولات التي يمكن أن تطرأ على الأسواق لتشكل الركيزة الأساس لتحقيق النجاحات وضمان الاستمرارية، إلى جانب وجود مواكبة دقيقة لمختلف الإجراءات الداخلية للشركة وأداء فريق العمل بما يضمن جودة الخدمات وسير الأعمال بطريقة احترافية، هذا الأمر ساهم إلى حدٍ كبير في تميزنا ومنحنا الأفضلية من جانب شركائنا المتعاملين معنا.

نعمل على افتتاح مكاتب لنا في منطقة الخليج وكندا

■ **هل لديكم أي مشاريع توسعية؟**

– نتطلع إلى تطبيق أفكارنا بالمرحلة الأولى في السوق القطري خصوصاً أن الدولة شهدت مؤخراً العديد من المشاريع المميزة والفريدة من نوعها، ومن ثم سنعمل على افتتاح مكاتب لنا في كل من الإمارات العربية المتحدة، السعودية وكندا وتحديداً في تورونتو وفانكوفر لا سيّما أننا نحرص في تعاملاتنا مع العملاء على اعتماد عقود عمل تحفظ المصداقية في التعامل وبالتالي تضمن حقوق وواجبات الأطراف كافة وإنجاز المشاريع في الوقت المحدد دون أي تأخير وهذا ما يطلق عليه eco managed contracts. كما أننا نوفر لعملائنا التأمين ضد العيوب المتأصلة أو ما يعرف بالمسؤولية العشرية من خلال تعاملنا مع شركات تأمين عالمية وهذا النوع من الضمانات على المشاريع الهندسية لم يكن متوافراً في السوق القطري من قبل وسنسعى جاهدين أن نكون شريكاً رائداً في الحد من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بنسبة ٥٠٪ بحلول عام ٢٠٢٣، بما يتوافق مع رؤية وأهداف الشركة. ■



حسام نصار (مدير العلاقات العامة في شركة الزامل للصناعة):

نحرص على تقديم منتجات ذات جودة عالية وأنظمة وخدمات هندسية متكاملة



تأسست شركة الزامل للاستثمار الصناعي (الزامل للصناعة) ZAMIL INDUSTRIAL عام ١٩٩٨ في الدمام في المملكة العربية السعودية، وهي مجموعة صناعية رائدة، توفّر أنظمة وخدمات هندسية متكاملة ومنتجات عالية الجودة لتلبية متطلبات صناعة الإنشاءات العالمية.

على هامش المشاركة في معرض الخمسة الكبار حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» حسام نصار مدير العلاقات العامة للشركة، فأشار إلى أهمية هذه الفعاليات في إبراز المنتجات الجديدة والتعرف على مشاركين جدد ما يعزز التفاعل. أما من ناحية تأثير الأزمات المتلاحقة من تضخم وجائحة وغيرها، أوضح نصار أن الشركة لديها إمكانات تجعلها تتأقلم بسرعة مع هكذا أحداث، كما ألقى الضوء على الإنجازات التي حققتها الشركة بعد فترة الركود من جراء الجائحة، إذ قامت بتصدير كمية أكبر من منتجاتها إلى أسواق أخرى ولا سيما خزانات تخزين الغاز ومنشآت الحديد الجاهز، وفي هذا السياق أشار نصار إلى ما تتميز الشركة بتقديمه في قطاع البناء والتشييد من حلول مميزة ومبتكرة بالإضافة إلى الأنظمة الهندسية والخدمات المتخصصة، كما لفت نصار إلى حرص الشركة على طرح منتجات صديقة للبيئة وفق المعايير العالمية مشيراً إلى حصولها على شهادات الجودة في التصنيع.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار في نسخته الحالية؟

– المشاركة في معرض الخمسة الكبار أو أي فعالية أخرى هدفها إبراز منتجات الشركة وإيجاد أسواق جديدة، إلى جانب التعرّف على المشاركين والشركاء الاستراتيجيين في حين أن التفاعل والوجود في مثل هذه الفعاليات يحمل مجموعة من المنافع للشركة.

نمتلك القدرات للتأقلم مع الأزمات

■ هل تأثرت أعمالكم بشكل سلبي نتيجة الأحداث الاقتصادية والتضخم والتأثيرات الناجمة عن الغزو الروسي لأوكرانيا؟

– تتأثر مجمل القطاعات والأنشطة بتوجه الأسواق سواء صعوداً أو هبوطاً، وبالتالي تعد المسألة الأهم التمتع بالمرونة الكافية للتعامل مع كل هذه التحديات، ونحن بدورنا نمتلك القدرات والإمكانات التي تخوّلنا التأقلم مع الأزمات باختلاف أنواعها بهدف ضمان استمرارية العمل.

عام ٢٠٢٢ كان مليئاً بالفرص الواعدة

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها المجموعة خلال العام الحالي؟

– بدأت تظهر مؤشرات الانتعاش الاقتصادي بعد تراجع التأثيرات الناجمة عن جائحة «كوفيد-١٩»، وعادت المجموعة لتحقيق الكثير من الإنجازات منها على سبيل المثال توريد منتجاتنا خصوصاً خزانات تخزين الغاز، ومنشآت من الحديد الجاهز إلى أسواق ومناطق عدة. وبالتالي، يعد العام ٢٠٢٢ عاماً مليئاً بالفرص الواعدة.

نقدم حلولاً متكاملة متخصصة

■ ما الذي يميز شركة الزامل للصناعة عن مثيلاتها؟

– تتميز الشركة بتقديم حلول متكاملة متخصصة في قطاع البناء والتشييد وتلعب دوراً رائداً في تطوير القطاع العقاري من خلال طرح مجموعة من الحلول المميزة والمبتكرة. وبالتالي، من الصعب إيجاد مثل هذا التنوع في أي من الشركات الأخرى في مجالنا، حيث تقوم بإنتاج وتصنيع العديد من المنتجات والمواد والأنظمة الهندسية والخدمات المتخصصة لجميع العملاء لاستخدامها في مختلف مراحل البناء.

كما توفر حلول المباني الشاملة ما عزز من قدراتها لتكون مصدراً متكاملاً لتلبية الاحتياجات الخاصة بمشاريع البناء.

منتجاتنا صديقة للبيئة وتخضع للمعايير العالمية

■ إلى أي مدى تواكبون في عملكم القضايا البيئية؟

– نحرص على طرح منتجات صديقة للبيئة وتخضع للمعايير والمقاييس العالمية، بالإضافة إلى حصولنا على مجموعة من شهادات الجودة التي تؤكد المواصفات العالمية المتوفرة في منتجنا.

وجدير بالذكر، تعد شركة الزامل للاستثمار الصناعي من الشركات الرائدة في مجالها مع حرصها على تقديم منتجات ذات جودة عالية وأنظمة وخدمات هندسية متكاملة لتلبية متطلبات صناعة الإنشاءات العالمية. ■

وزير الطاقة والبنية التحتية الإماراتي يشيد بجناح الزامل

زار وزير الطاقة والبنية التحتية لدولة الإمارات **سهيل محمد المزروعي**، جناح شركة الزامل Zamil Industrial خلال جولة قام بها في معرض الخمسة الكبار The Big 5، حيث أبدى إعجابه بما تقدمه الشركة من تقنيات متطورة.













عام التراجع الاقتصادي والنزاعات الكبرى

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

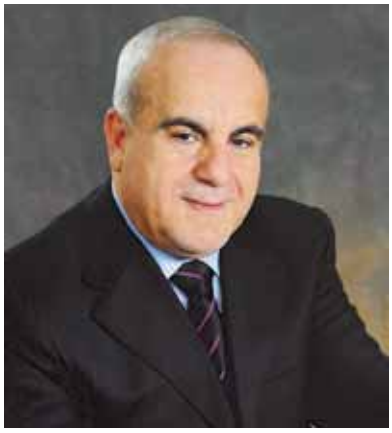
كان العام ٢٠٢٢ مليئاً بالمفاجآت والتناقضات والنهايات غير المكتملة وخيبات الأمل والانتكاسات. لقد كان ٢٠٢٢، قبل كل شيء، عام النزاعات الكبرى التي أيقظت مشاعر القلق والتوتر والمخاوف المجهولة المتمددة على جغرافية العالم بأكمله، بكل دوله ومجتمعاته وشعوبه.

جاءنا العام ٢٠٢٢، محمّلاً بموروث مثقل بالڤيروسات، وعلى رأسها «كورونا» الذي حدّد في فترات متقطعة خلال الأعوام الماضية، إقامة كل البشرية داخل البيوت، وأخلى المصانع والشوارع والمؤسسات من الحياة وعطّل عجلة الإنتاج وحوّل الانسان إلى كائن يستهلك ولا ينتج، مهدّد في حياته، خائف على مستقبله. وتوهمنا ان ٢٠٢٢ هو عام الخلاص، وفوجئنا بأنفسنا عاجزين عن الخلاص الكامل منها وقد بدأت تزورنا بشكل موسمي.

شكّلت جائحة «كورونا» أكبر انتكاسة لجهود الحد من الفقر في العالم منذ عقود، وكان التعافي متفاوتاً إلى حدّ كبير. وبنهاية العام ٢٠٢٢، يمكن أن يعيش ما يصل إلى ٦٨٥ مليون شخص في فقر مدقع، ما يجعله، بعد العام ٢٠٢٠، ثاني أسوأ عام على مستوى جهود الحدّ من الفقر في العقدين الماضيين، ومن المتوقع ان ٧٪ من سكان العالم، أي نحو ٥٧٤ مليون نسمة، سيظلون يعانون من الفقر المدقع حتى العام ٢٠٣٠، بحسب تقديرات صندوق النقد الدولي.

شهد العام الماضي اشتداد أزمة الديون التي تواجهها البلدان النامية، حيث ارتفعت مستويات الديون العامة للبلدان النامية على مدى العقد الماضي، اذ أن ٦٠٪ من أشد بلدان العالم فقراً، إما أنها في حالة مديونية حرجة أو معرّضة لمخاطر ذلك، وهي لا تستطيع القيام باستثمارات حساسة في مجالات الإصلاح الاقتصادي او الصحة أو العمل المناخي او التعليم في اطار أولويات التنمية الرئيسية الاخرى، وقد وصلت الديون إلى اكثر من ٩ تريليونات دولار أميركي.

ومن الصعوبات الإضافية التي تواجهها أكثر البلدان فقراً، إنها تنفق الآن اكثر من ١٠٪ من دخلها السنوي من الصادرات لسداد ديونها، وهو أعلى مستوى منذ بداية الألفية الثالثة. كما تغيرت تركيبة دائني البلدان النامية بشكل كبير، اذ بعدما كانت الديون حتى فترة قصيرة وبشكل كبير، بأيدي الدول الأعضاء في نادي باريس، باتت الآن، بشكل رئيسي بأيدي القطاع الخاص بنسبة ٦١٪، كما شهدت الكثير من الدول غير الأعضاء في نادي باريس، وعلى رأسها الصين والهند وبعض دول الخليج، زيادة في حصتها، بحيث باتت الصين وحدها تمثل في بعض الاحيان نصف القروض من دولة إلى أخرى. ومن المعروف ان تعدد الجهات يؤدي إلى زيادة تكاليف الاقتراض للبلدان المعنية ويزيد من صعوبات إعادة هيكلة ديونها قبل ان تخرج عن السيطرة، كما كان الحال مؤخراً في سريلنكا مع عواقب وخيمة في كثير من الأحيان على الدول المعنية.



أزمة الديون تزامنت مع تقديرات تشير إلى ان اقتصاد العالم يواجه اسوأ عام له منذ ثلاثة عقود بسبب استمرار صدمات أسعار الطاقة الناجمة عن الحرب الروسية– الأوكرانية، حيث تشير التوقعات الى نمو عالمي لا يتعدى الـ ٣,٢٪ العام ٢٠٢٢ مع تراجع إلى نحو ٢,٤٪ العام ٢٠٢٣، ليكون بذلك أقل معدل نمو منذ ١٩٩٣، باستثناء عام ٢٠٠٩ الذي شهد ذروة الأزمة المالية العالمية.

في الوقت نفسه، من المحتمل أن يخفي الرقم المتوقع لنمو الاقتصاد العالمي خلال العام الجاري تباينات كبيرة بين مختلف مناطق العالم، حيث من المتوقع دخول اقتصاد منطقة اليورو مرحلة الركود، في حين سيكون الاقتصاد الأميركي أنهى العام ٢٠٢٢ في حالة ركود أيضاً.

في المقابل من المتوقع نمو الاقتصاد الصيني، ثاني أكبر اقتصاد في العالم، بأكثر من ٥٪ من اجمالي الناتج المحلي، بفضل إنهاء سياسة صفر إصابات بڤيروس «كورونا» المستجد بأسرع من المتوقع ودعم القطاع العقاري الصيني الذي يعاني أزمة قاسية جداً. الاختلافات ستظهر أيضاً عندما يتعلق الامر بالسياسة النقدية بعد عام شهد اندفاع البنوك المركزية نحو تشديد السياسة النقدية لاحتواء التضخم الذي وصل لمستويات قياسية في العديد من المناطق والدول، ففي الولايات المتحدة الاميركية توقعات باستمرار ارتفاع الفائدة الى ٥٪ والإبقاء عليها حتى نهاية العام. وفي منطقة اليورو يعني التراجع السريع لمعدل التضخم خفضاً لسعر الفائدة نهاية العام .

عندما نتحدث عن النزاعات الكبرى، فان الأنظار تتجه مباشرة إلى الحرب الروسية– الأوكرانية التي انطلقت كنزاع إقليمي بين دولتين، لكنها توسعت كثيراً وباتت تنفتح أكثر فأكثر على احتمالات تحولها إلى حرب نووية مدمرة. لقد فاقم استمرار الحرب في أوكرانيا من حدة الأزمات القائمة اصلاً في مجالات الطاقة والغذاء، وعززت المخاوف من وقوع شعوب بأكملها ضحية للجوع ونقص الغذاء.

لقد أصبح هذا النزاع الكبير محور التحركات السياسية والدبلوماسية على مستوى العالم، وتضاءلت تبعاً لذلك كل الاهتمامات بمشاكل العالم الأخرى ومعاناة الشعوب الفقيرة الرازحة تحت وطأة النزاعات الإقليمية وفوضى السياسة والفرص المتلاشية للاستقرار والتطور، وباتت احتياجات التنمية والاستقرار والسلام في أنحاء العالم الاخرى قضايا جانبية تقبع في عالم النسيان .

مع تفجّر الحرب الروسية– الأوكرانية شهد العالم ارتفاعاً حاداً فى انعدام الأمن الغذائي، وقد تجمعت عوامل الحرب وارتفاع معدلات التضخم وتعطل سلاسل الإمداد وتراجع النشاط الاقتصادي العالمي، لتدفع الى زيادات كبيرة في أسعار العديد من المنتجات الزراعية والمستلزمات مثل الأسمدة والقمح والذرة ...

وفي تطور مواكب للأزمات الدولية والحرب الروسية– الاوكرانية، بدأت فكرة «عالم بلا حدود» تتراجع، وعادت الدول تفرض قيوداً على عدد من عمليات الاستيراد والتصدير. منظمة التجارة العالمية قالت في تقرير لها «ان الدول تفرض قيوداً تجارية بوتيرة متزايدة، خصوصاً على الاغذية وعلى الماشية والأسمدة وعدد من أشباه الموصلات العالية التقنية» وأضافت «من أصل ٧٨ إجراء لتقييد صادرات الأغذية والعلف والأسمدة فُرض منذ بداية الحرب في اواخر شهر شباط/ فبراير ٢٠٢٢، ما زال ٥٧ سارياً تغطي اجمالاً نحو ٥٦,٦ مليار دولار تقريباً من التجارة». مع الإشارة هنا إلى ان هذه الأرقام تزايدت في الأشهر الأخيرة من العام، وهو ما ينبغي ان يكون سبباً للقلق، لا سيما بعد الانفتاح في التجارة العالمية خلال الأعوام الماضية وما سببته من نمو وانتعاش وتقارب بين الأمم والدول والشعوب.

النصف الاول فى العام ٢٠٢٢ شهد واحدة من اكبر الصدمات التي شهدها العالم في أسواق الطاقة العالمية منذ عقود، حيث زادت الأسعار زيادة كبيرة، ما ادى الى تفاقم نقص الطاقة والمخاوف المتعلقة بأمن الطاقة، وزيادة التباطؤ في حصول الجميع على مصادر طاقة حديثة ميسورة التكلفة وموثوقة ومستدامة.

لقد تطرف المناخ بشكل لا سابق له خلال العام ٢٠٢٢، وبرزت مشاهد المشردين بسبب الفيضانات العنيفة والزلازل المدمرة وحرائق الغابات وموجات الحر التي بلغت معدلات غير مسبوقة في التاريخ خصوصاً في أوروبا، أما أفريقيا والمنطقة العربية فقد أصاب الجفاف ونقص المياه او انعدامها تماماً في مناطق واسعة في دول شرق القارة وفي العراق وبعض أجزاء دول شمال أفريقيا ومصر، وأصبح التهديد للحياة وشيكاً ومتعاظماً. ولقد جاء انعقاد مؤتمر كوب ٢٧ في مدينة شرم الشيخ – مصر يؤكد على تلك المخاوف ويسعى جاهداً لتوفير الحلول لها...وهو كان موضوع مقالنا السابق.

طوى العام ٢٠٢٢ آخر صفحاته وبدأت روزنامة العام ٢٠٢٣، تتوالى.

نأمل أن يحمل العام الجديد السلام والأمن والاستقرار وبدء مسيرة التعافي الاقتصادي العالمي... بما يشكل صورة معاكسة لعامٍ مضى.

وكل عام وأنتم بخير



موانئ
MAWANI
الهيئة العامة للموانئ
SAUDI PORTS AUTHORITY

Enabling growth and innovation across the Saudi maritime sector

MawaniKSA
www.mawani.gov.sa

ICIEC signs cooperation MoU with Al Rajhi International Investment Co.



The Islamic Corporation for the Insurance of Investment and Export Credit (ICIEC) signed a Memorandum of Understanding (MoU) with Al-Rajhi International Investment Company (RAII) of Saudi Arabia whereby the two parties would cooperate in synergizing coordination, business development and efficient implementation of projects in the vital agricultural and food security sectors in ICIEC's Member States. RAII is a subsidiary of Sulaiman Abdulaziz Al-Rajhi Awqaf Holding, which is one of the largest business groups in Saudi Arabia, whose core activities include investments in the agricultural and food security sectors and related fields globally.

The MoU, which was signed by **Oussama A. KAISSI**, CEO of ICIEC, and **Ahmed Ali Aldakheel**, CEO of RAII, aims at contributing to achieving food self-sufficiency in Saudi Arabia and ICIEC Member States in which RAII is already engaged, through jointly exploring new agri-business opportunities, investments in agricultural and food security projects, enhancing and developing agricultural infrastructure at the advanced SME and rural farming levels, and co-financing and technical consultancy opportunities with ICIEC clients and partners using the Corporation's risk mitigation and credit enhancement solutions. It also aims to help boost agricultural production by focusing on developing agriculture technologies and farm management services to maximize productivity.

On this occasion, **Kaissi** commented: "Agriculture, food sustainability and security are critical sectors for ICIEC. Our mandate includes supporting intra-OIC trade and investment by providing our unique Shariah-compliant credit enhancement tools against commercial and non-commercial risks. ICIEC Member States and significant parts of the world are facing an unprecedented food crisis. Food prices, particularly for cereal grains, have been climbing steadily in the past few years and soared recently in the wake of the Russo-Ukrainian crisis. Climate change is also one of the main factors exacerbating food insecurity through low productivity and crop failures. We welcome this important MoU with RAII, an institution which has a venerable reputation in the sector both in the Kingdom of Saudi Arabia and the wider world. We look forward to a fruitful partnership with RAII in delivering our mutual mandates in boosting agricultural and food security potential while attracting vital inward investment to enhance production, yields and productivity".

ICIEC توقّع مذكرة تفاهم مع الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة



من اليمين: أسامة القيسي ويوسف خلاوي

وقعت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC، وهي الذراع التأميني لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، مذكّرة تفاهم مهمة مع الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة، حيثما اتّفق الجانبان بموجبها على التعاون في «تعزيز التجارة والاستثمار في الدول الأعضاء في كلّ منهما».

الغرفة الإسلامية للتجارة والصناعة والزراعة مقرّها في مدينة كراتشي / الباكستان وهي منظمة دولية غير حكومية تابعة لمنظمة التعاون الإسلامي وتمثّل القطاع الخاص في الدول الـ ٥٧ الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

وقد وقّع مذكّرة التفاهم هذه في مدينة كراتشي كلّ من السيد **أسامة القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة، والسيد **يوسف حسن خلاوي**، الأمين العام للغرفة، ويتمثّل هدف مذكرة التفاهم هذه في إنشاء إطار عمل للتعاون بين المؤسستين بهدف تعزيز أداء مهام كلّ منهما، ولاسيما تعزيز التجارة البينيّة لدول منظمة التعاون الإسلامي وجذب تدفقات الاستثمار إلى الدول الأعضاء، ودعم التمويل الأخضر والمستدام، وتنمية الصناعة الحلال في أنحاء العالم.

ويستند دور المؤسسة في تعزيز التجارة والاستثمار في الدول الأعضاء فيها إلى حقيقة أنه منذ إنشائها قدّمت المؤسسة مبلغاً تراكمياً قدره ٩٢,١ مليار دولار أميركي في هذا السبيل. ويشمل هذا المبلغ مقدار ٧٢,٧ مليار دولار أميركي يمثّل الدعم الذي قدّمته لدعم ائتمان التجارة، في حين أنها قدّمت مبلغ ١٨,٤ مليار دولار أميركي لتغطية الاستثمارات الخارجية المباشرة.

وإلى جانب ذلك ترى المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أنّ دورها محوريّ من ناحية تأمين ائتمان الصادرات وتأمين المخاطر السياسية بما يساعد على سدّ الفجوة في تمويل العمل المناخي عبر تخفيف المخاطر وحشد رأس مال ومشاركات القطاع الخاص. إنّ القيمة وسلاسل التوريد المتصلة بالطاقة الخضراء والمتجددة تتّسم بالتعقيد، وترى المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات أن هناك مجالاً واسعاً للفرص في أنحاء دولها الأعضاء لمعالجة التحديات المزدوجة المتمثلة في تخفيف آثار التغير المناخي والتكيّف معه. ولتحقيق هذا الهدف ساهمت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بما يزيد عن ٤١٨ مليون دولار أميركي لصالح البنية التحتية، وما يزيد عن ٣,٩ مليار دولار أميركي لصالح دعم الطاقة النظيفة حتى الآن خلال عام ٢٠٢٢ وحده.

وقد رحّب **أسامة القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة بالاتفاقية قائلاً: «إن هذه المذكّرة تعزز التصوّرات وخطط العمل التي تعتمدها المؤسسة منذ مدة طويلة والخاصة بدعم التجارة والاستثمار في الدول الـ ٤٨ الأعضاء فيها. ومنذ إنشائها عام ١٩٩٤ اكتسبت المؤسسة خبرة امتدّت على مدى ٢٨ عاماً في مجال تقديم أدوات وحلول متوافقة مع أحكام الشريعة لتعزيز الائتمان وتخفيف المخاطر من شأنها بصورة أساسية تعزيز الاستثمار والتجارة البينية في دول منظمة التعاون الإسلامي وفي المشاريع التي تُعتبر حيوية على المستوى الاستراتيجي للدول الأعضاء فيها».

موديز تؤكد تصنيف ICIEC بدرجة (Aa^3) مع نظرة مستقرة

أكدت وكالة موديز تصنيف القوة المالية للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بدرجة Aa^3 ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة للعام الخامس عشر على التوالي. ويعكس تأكيد التصنيف الأسس القوية المتمثلة في المركز المالي لمؤسسة ICIEC وحوكمة المخاطر والدعم المستمر من البنك الإسلامي للتنمية والعديد من الدول الأعضاء في المؤسسة.

وسلطت وكالة موديز الضوء على استمرار تعزيز جودة الائتمان المستقل للمؤسسة على مدى السنوات الماضية مع تحسين الربحية، والتمركز القوي في أسواق التأمين، والعمليات المتنوعة، ومحفظة استثمارها عالية السيولة ومستوى رأس المال الكافي.

وعلى الرغم من التحديات الناجمة من الوباء العالمي، حافظت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات على مرونتها في عام ٢٠٢١، حيث بلغت النسبة المجمعة COMBINED RATIO ٤٣,٧٪ وصافي الدخل ٦,٥ مليون دينار إسلامي في عام ٢٠٢١، مستفيدة من تعزيز تغطية الأعمال، وتقليل المخاطر وتركيزات الأعمال / العملاء، وكذلك من مكاسب الكفاءة.

وهنأ أسامة **القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة جميع الدول الأعضاء وأعضاء مجلس إدارة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات وموظفيها على هذا النجاح المستمر. وأكد مجدداً التزام الإدارة بدعم الأولويات الاستراتيجية لدعم الدول الأعضاء مع التركيز على الأمن الغذائي والتمويل الأخضر ومشاركة الحوكمة البيئية والاجتماعية والحوكمة وغيرها من التدابير للمساعدة في تطوير التمويل الإسلامي بما يتماشى مع مبادرات مجموعة البنك الإسلامي للتنمية.

كما أكد أن المؤسسة ستصمد بقوة أمام المشهد الجيوسياسي العالمي المتقلب بشكل متزايد وتحافظ على الاستدامة والملاءة المالية.


BARENTS RE
STRONG CAPITAL BASE AND LONG-STANDING RELATIONSHIPS
BUSINESS IN OVER 60 COUNTRIES
Professional Reinsurance
Financial Strength Rating
A.M. BEST
A Excellent
A3
Moody's
www.BarentsRe.com

خلف الحبتور يكشف عن ٣ مشاريع عقارية بـ٩,٥ مليار درهم في دبي



كشفت مجموعة الحبتور عن خططها لتشييد ثلاثة مشاريع عقارية ضخمة، في مناطق مختلفة من مدينة دبي، خلال العام ٢٠٢٣، وذلك بتكلفة إجمالية تصل إلى ٩,٥ مليار درهم.

وأعلن **خلف أحمد الحبتور**، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة الحبتور أن المشاريع الجديدة تتضمن أبراجاً سكنية سيكون أحدها هو الأضخم من نوعه على مستوى العالم، من حيث حجم الشقق وعددها، لافتاً إلى أن التعافي القوي لاقتصاد دبي خلال العام ٢٠٢٢، وعودة معدلات التنمية إلى مستوياتها المرتفعة، وبشكل يفوق سنوات ما قبل أزمة «كوفيد-١٩»، كانت عوامل مشجعة للدخول في النشاط العقاري مجدداً، واتخاذ قرار مضاعفة الاستثمار في مشاريع نوعية جديدة.

وتفصيلاً قال **الحبتور** إن «المشروع الأول هو في مجمع الحبتور سيتي، ويضم أبراجاً سكنية سيكون أحدها هو الأضخم عالمياً، ويشكل المجمع مركزاً حيوياً للسكن والضيافة والترفيه، وتبلغ تكلفة إنشائه ٤,٥ مليار درهم». مضيفاً بأن «المشروع عبارة عن مجمع أفقي يلبي مختلف الاحتياجات المعيشية، ويضم أكثر من ٢٠ مرفقاً منها حمام سباحة بانورامي فسيح يطل على أفق دبي الرائع».

وأوضح أن «المشروع العقاري الثاني يتضمن إنشاء مجمع سكني متميز في منتجع حبتور جراند في منطقة جميرا بيتش ريزيدنس، بتكلفة تصل إلى ٢,٥ مليار درهم». مشيراً إلى أنه يتضمن منشآت استثنائية، ومناظر خلابة تطل على الخط الساحلي لإمارة دبي، ومعالم المدينة البارزة.

وحول المشروع الثالث، قال مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة الحبتور: «يشمل إعادة تطوير برج الحبتور في المارينا، بتكلفة تصل إلى ٢,٥ مليار درهم»، مشيراً إلى أنه «سيتم استبدال برج الحبتور الحالي ببرج سكني أوسع وأكثر فخامة في قلب مارينا دبي، ويطل على مناظر رائعة للمارينا لا مثيل لها». وأكد **خلف الحبتور** أن «حافظة المشاريع الجديدة الموّسعة ستنفذ بتمويل داخلي».

فندق هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس يفتح أبوابه من جديد



أعلن فندق هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس عن معاودة العمل ابتداءً من ٣٠ ديسمبر.

ويتضمن الفندق، الذي هو بمثابة جوهرة بيروت، ١٨٥ غرفة فخمة منها ٢٠ جناحاً أنيقاً، ويتمتع بأجواء من الترف فريدة من نوعها في قلب بيروت، وبتشكيلات منوّعة من المأكولات والمشروبات على مدار اليوم في Summer Place وفي ردهة بهو الفندق Tea Garden.

ويطلّ هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس الذي يقع في منطقة سن الفيل على مناظر خلاّبة للمدينة يمكن للناظر أن يتمتع بها من جميع الغرف. ويضم تسع قاعات للمناسبات والفعاليات تتسع لـ٢٨٠٠ ضيف، منها ست قاعات اجتماعات متعددة الأغراض موزّعة في طابق واحد حفاظاً على الطابع العملي، ومركز أعمال يفتح أبوابه على مدار الساعة.

فضلاً عن ذلك، يقدّم الفندق لضيوفه خدمات شخصية ومرافق متطورة منها خدمة اتصال مجانية بشبكة الإنترنت، ومركز للياقة البدنية وحمام سباحة مكشوف. وجميعها مصممة بما يضمن للضيوف إقامة لا تُنتسى.

يقع الفندق على مسافة ١٥ دقيقة من مطار بيروت الدولي، و٥ دقائق من المركز التجاري «بيروت سيتي سنتر»، وفي محيطه عدد كبير من المواقع السياحية التاريخية، ما يجعله مكاناً مثالياً لاستكشاف سحر العاصمة اللبنانية والمعالم الأساسية في البلاد.

يذكر أن فندق هيلتون متروبوليتان بالاس هو جزء من برنامج الولاء Hilton Honors® الحائز على جوائز والذي يشمل ١٨ علامة تجارية عالمية الطراز تابعة لفنادق هيلتون. ويستفيد أعضاء برنامج Hilton Honors الذي يحجزون مباشرة من خلال قنوات هيلتون المفضّلة، من الامتيازات الفورية، ومنها المرونة في الدفع التي تتيح لهم اختيار ما يناسبهم لحجز إقامتهم بواسطة النقاط والمبالغ النقدية معاً، ومن حسومات حصرية لا تتوافر في أي مكان آخر.



- Concept
- Design
- Engineering
- Manufacturing
- Supply
- Installation of

ROOFING, CLADDING & STEEL BUILDINGS

Tiger Engineered Building Systems

Light Gauge Cold Formed Steel Buildings

TigerPROFILES & INSULATION LLC

www.TigerPROFILES .COM



محمد حسين العلي (الرئيس التنفيذي لمجموعة أريان القابضة ARIANE - قطر):

لعبت ARIANE دوراً محورياً في النهوض العمراني لدولة قطر

أريان العقارية ARIANE هي شركة قطرية تعرف بتقديم مشاريع وخدمات عالمية المستوى وبناء مجتمعات مستدامة لتحسين الحياة، وتهدف إلى إنشاء مشاريع عقارية جذابة، كما تشمل خبرتها التطوير العقاري والاستثمارات وإدارة التطوير.

وفي حديث خاص مع محمد حسين العلي الرئيس التنفيذي للمجموعة أشار لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الشركة عازمة على تنفيذ مجموعة مميزة من المشاريع مثل «مشروع مدينة أريان» تلك المدينة التي بنيت وفق مخطط عمراني متكامل يحاكي المتطلبات السكنية المثالية والنشاط التجاري المزدهر.

وعلق السيد محمد حسين العلي، على أهداف الشركة للعام المقبل ذاكراً أنها قدمت مشروع «مدينة الياسمين» والتي تميز بالمساحات الخضراء وتعد مرفقاً حيوياً ومعياراً جديداً لنمط حياة متطور، إضافة إلى توفير وحدات سكنية متكاملة ومشروعات تجارية متنوعة، وهي تسعى للتوسع في المنطقة العربية.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة؟

– شركة أريان العقارية إحدى الشركات الرائدة في مجال التطوير العقاري في قطر منذ عام ٢٠١٣ حيث تقوم بتطوير وتشغيل مجموعة من العقارات الرئيسية في مختلف أنحاء الدولة. كما ساهمت الشركة بتحقيق دور محوري في النهوض العمراني لدولة قطر من خلال العمل على مشروعات متنوعة من بينها مشروع «مدينة الإركية» التي تجسّد مجتمعاً متكاملاً مفعماً بالحيوية وتعد بمثابة مدينة مستقبلية تحاكي متطلبات العصر الحديث، وتقع شمال منطقة لوسيل، ويتألف المشروع من مركز تجاري، فندق وشقق فندقية بالإضافة إلى ٦٨ برج سكني وجامعة «سيتي كولدج» ومدرسة "DOHA BRITISH SCHOOL".

كما تحرص الشركة في كل مشروعاتها على توفير خدمات مجتمعية متكاملة للمستثمرين والسكان من عيادات طبية ومدارس وفنادق ومراكز تجارية بهدف توفير مختلف أساليب الراحة.

مشروع «مدينة الداودية»

■ ما هي أبرز المشروعات القائمة في محفظة الشركة؟

– عملنا على تنفيذ العديد من المشاريع المميزة تسلّط الضوء على التطلعات المستقبلية لقطر ورفد مواطنيها بمساكن ذات مستوى عالمي، منها على سبيل المثال مشروع «مدينة الداودية» التي تم تشييدها وفق مخطط عمراني متكامل يجمع بين البيئة السكنية المثالية والنشاط التجاري المزدهر ويلبي بذلك احتياجات المجتمع السكني المتطور ويقع على مساحة مليون و٢٠٠ ألف متر مربع ويضم ٤٠٠ مبنى سكني وثلاث مدارس ومجمع تجاري ومستشفى. وبدأ العمل عليه منذ ثلاث سنوات وتم الانتهاء من المرحلة الثانية في انتظار اكتمال المشروع في كل مراحله خلال عام ٢٠٢٤.

السوق القطري ينمو بوتيرة متسارعة

■ كيف تقومون السوق العقاري في دولة قطر؟

– سجل السوق العقاري خلال سنة ٢٠٢٢ نمواً بمعدل ١٠٪ سنوياً، في حين أن جميع المشاريع المطروحة تأتي لسد الفجوة في السوق الذي ينمو بوتيرة متسارعة حيث تبقى المشروعات القائمة أقل من حاجة السوق في المرحلة الحالية. وبالتالي، نسعى لطرح مشاريع جديدة لتلبية احتياجات السوق.

تبقى دول الخليج الملاذ الآمن للاستثمار والعيش

■ في رأيكم هل للتحديات الخارجية وارتفاع معدلات التضخم انعكاسات سلبية على القدرات الشرائية للمواطنين؟

– خلّفت الحرب الروسية – الأوكرانية تداعيات سلبية على العديد من القطاعات الاقتصادية في العالم، إلا أن السوق العقاري في منطقة الخليج استفاد إيجاباً انطلاقاً من لجوء العديد من المواطنين الأجانب وتحديداً الروس والأوكرانيين للسكن في الدول الخليجية كونها تنعم بالأمن والاستقرار والعيش الكريم في بيئة عصرية ومتكاملة لجميع السكان على عكس الدول الأوروبية التي تمر الآن بمرحلة صعبة وظروف اقتصادية دقيقة نتيجة التضخم وارتفاع الأسعار. ومن هنا تبقى دول الخليج الملاذ الآمن للاستثمار والعيش لما توفره من مقومات جذب تضمن رفاهية لا مثيل لها.

مشاريع شركة «أريان»

■ ما هي أهداف مجموعة أريان القابضة للعام المقبل في ظل المقومات التي تتمتع بها دولة قطر؟

– طرحت الشركة منذ عامين مشروع «مدينة الياسمين» ويتميز باتصاله مع أكبر بوليفارد في قطر «درب لوسيل» وهو منطقة متعددة الاستخدامات تجمع بين مختلف المباني السكنية والمرافق الحديثة وتتميز بالمساحات الخضراء وتعد معياراً جديداً لنمط حياة متطورة وآمن، ومن المتوقع الانتهاء الكامل للمشروع في أواخر العام ٢٠٢٣.

كما تتمثل أبرز أهداف الشركة ورؤيتها المستقبلية في توفير وحدات سكنية متكاملة ومشروعات تجارية متنوعة، كما نطمح أن نصبح المستثمر العقاري الأول والشريك الاستراتيجي للمشاريع في الدولة والمنطقة تماشياً مع خطتنا التوسعية نحو دول الخليج، حيث سيتم الإعلان عن تدشين أول مشروع للشركة في المملكة العربية السعودية في الربع الثاني من عام ٢٠٢٣، فضلاً عن تدشين مشروع في سلطنة عُمان خلال الربع الرابع من العام الحالي. ونطمح للمزيد من التوسع على مستوى المنطقة العربية ودول الخليج والمساهمة في النهضة العمرانية للعديد من الدول. ■





نَسَق
nasaq

Homes from
AED587,000*

*T&C apply

Boulevard living in harmony with nature

Invest in upscale 1, 2 and 3 bedroom apartments featuring direct access to green parks with sports facilities and a busy boulevard with retail and dining experiences. Enjoy exclusive access to a residents' only gym and swimming pool, and benefit from smart home features and premium white goods included as standard with every home.

5 minutes' walk from family entertainment destination Madar

5 minutes' walk from world-class museum complex

5 minutes' walk from SABIS International School-Aljadá

10 minutes' walk from Aljada business park

800 ARADA
800 27232
arada.com

ARADA | aljada

علي بن عبدالله العايد

(عضو مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي لشركة إسمنت ينبع):

الجودة في الإنتاج وفق أعلى المعايير عزز من سمعة الشركة محلياً وإقليمياً وعالمياً



تُعد شركة إسمنت ينبع واحدة من كبرى الشركات المصنعة للإسمنت في المملكة العربية السعودية، وتتميز بالتزامها بجودة منتجاتها وبالمبادرات والابتكار وتوفير بيئة عمل مثالية إلى جانب تركيزها على المسؤولية الاجتماعية التي تمثل دوراً مهماً في أولويات الشركة لتعكس قيم التزامها تجاه المجتمع.

وأشار عضو مجلس الإدارة الرئيس التنفيذي للشركة علي بن عبدالله العايد في معرض حديثه عن أهمية المشاركة في معرض الخمسة الكبار كونه يوفر منصة فريدة للتواصل وبناء علاقات عمل مثمرة، مؤكداً تحقيق الشركة خطوات نوعية تعزز من وجودها على مستوى الشرق الأوسط مشيراً إلى أن ما وصلت إليه من جودة في الإنتاج شكل داعماً أساسياً للسمعة الحسنة محلياً وإقليمياً وعالمياً.

وفي ما يتعلق بالتداعيات السلبية الناجمة عن الغزو الروسي لأوكرانيا أشار العايد إلى أن لاندلاع الحرب بين الدولتين تحديات كثيرة ونتج عنها المزيد من الضغوط على الأسواق العالمية واضطراب في سلاسل التوريد وصعوبة في إيجاد قطع الغيار للعديد من المعدات المستخدمة في عملية التصنيع. لافتاً إلى أنه بفضل الخطط الاستباقية التي اعتمدتها الشركة نجحت في تخطي كل هذه المشاكل وواصلت مبيعاتها في السوق المحلية وكذلك أسواق التصدير.

وانطلاقاً من الالتزام بأهداف التنمية المستدامة وحماية البيئة يؤكد العايد الالتزام بمبادئ ومعايير الاستدامة واعتماد نهج متكامل لتقليص الانبعاثات كما واستخدام مواد خام صديقة للبيئة للوصول إلى الحياد الكربوني بما يتلاءم مع أهداف المملكة العربية السعودية.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار؟

– يوفر معرض الخمسة الكبار منصة فريدة للمتخصصين في قطاع البناء والتشييد العالمي للتواصل وتبادل المعلومات وبناء علاقات عمل مثمرة. كما يوفر فرصة مهمة للاطلاع على أحدث الابتكارات والتوجهات العالمية في عالم البناء. وانطلاقاً من أهداف الشركة ورؤيتها لتصبح من الشركات العالمية الرائدة في مجالها تمكنا من تحقيق خطوات نوعية وتعزيز وجودنا على مستوى منطقة الشرق الأوسط، كما نعمل على تصدير منتجاتنا خارج حدود المنطقة أيضاً، لذلك نحرص على الوجود في مثل هذه الفعاليات الكبرى لما لها من أهمية في التسويق للشركة والتواصل مع الشركات العالمية المشاركة.

بدأنا نشهد تحسناً ملحوظاً بعد منتصف عام ٢٠٢٢

■ أدت الحرب الروسية – الأوكرانية إلى المزيد من الضغوط على الأسواق العالمية وارتفاع الأسعار فضلاً عن التضخم وتأثيراته السلبية، هل تأثرت أعمالكم نتيجة هذه الأحداث؟

نَجَمَ عن الغزو الروسي لأوكرانيا تحديات كثيرة تمثلت في تباطؤ سلاسل التوريد وارتفاع العديد من السلع الاستهلاكية، فضلاً عن صعوبة إيجاد قطع الغيار للعديد من المعدات المستخدمة في عملية التصنيع، إلا أننا بدأنا نشهد تحسناً ملحوظاً بعد منتصف عام ٢٠٢٢. لكن في حالة استمرار الحرب فمن المتوقع أن تشهد الصناعة المعوقات والمشاكل نفسها والمزيد من ارتفاع الأسعار. ولكننا عملنا ونعمل على وضع خطط استباقية تحسباً لأي طارئ وتمكنا من تسيير أعمالنا وتوفير متطلبات السوق المحلية من منتجاتنا وكذلك مواصلة تصدير منتجاتنا بالوتيرة نفسها قبل الأزمة.

■ ما هي أهم الأسواق التي تصدرون إليها إنتاجكم؟

– نعمل على تصدير الجزء الأكبر من إنتاجنا إلى القارة الأفريقية فضلاً عن جنوب وسط آسيا.



تتميز إسمنت ينبع بالجودة وفق أعلى المعايير

■ ما الذي يميز شركة إسمنت ينبع عن مثيلاتها من الشركات؟

– تتميز إسمنت ينبع بالجودة وفق أعلى المعايير والمواصفات العالمية كوننا نحرص على استمرارية المحافظة على المستويات نفسها من الجودة ونكون دائماً الاختيار الأول لشركائنا. في حين أن ما وصلنا اليه من جودة في الانتاج عزز من سمعة الشركة محلياً وإقليمياً وعالمياً. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على استخدام مواد أولية ذات جودة عالية مما يسهم إلى حدٍ كبير في الارتقاء بعملية التصنيع وتوفير منتجات ذات مواصفات عالمية وذات قدرة على المنافسة عالمياً.

لدى الشركة القدرة على زيادة طاقتها الإنتاجية

■ ما هي خططكم ومشاريعكم المستقبلية؟

– لدى الشركة القدرة على زيادة طاقتها الإنتاجية في حال حدوث أي ارتفاع مفاجئ في الطلب محلياً أو عالمياً. إلا أنه لغاية الآن لا يوجد أي مشروع في هذا الصدد على المدى القريب. ولكننا في متابعة دقيقة لأوضاع السوق والتطورات التي يشهدها، وبالتالي سنتخذ القرار المناسب في تلبية حاجات العملاء في حال وجدنا ضرورة لزيادة حجم الإنتاج في المستقبل.

نلتزم بمبادئ المحافظة على البيئة في عملية التصنيع واستخدام مواد خام صديقة للبيئة

■ ما هي الإجراءات المتبعة في عملية التصنيع لتقليص الانبعاثات الضارة وتحقيق أهداف التنمية المستدامة؟

– لدينا استراتيجية متكاملة لتقليص الانبعاثات والوصول إلى الحياد الكربوني بما يتلاءم مع أهداف المملكة العربية السعودية في تحقيق الاستدامة البيئية.

ويضاف إلى ذلك، نلتزم بمبادئ المحافظة على البيئة في عملية التصنيع واستخدام مواد خام صديقة للبيئة وذات مواصفات عالمية وتتوافق مع معايير الاستدامة حرصاً منا على المساهمة في تقليص الانبعاثات الضارة ونسب التلوّث الناجمة عن الصناعات. ■







اسمنت ينبع
Yanbu Cement

جودة في الإنتاج . ثقة في الإمداد . عناية بالبيئة و الإنسان

منتجات الاسمنت



اسمنت التشطيبات البورتلاندي
LPC 32.5N



الاسمنت البورتلاندي العادي
OPC 42.5R



الاسمنت المقاوم للكبريت
SRC 42.5N



الاسمنت البورتلاندي العادي
OPC 52.5R



الاسمنت البوزولاني البورتلندي
PPC 32.5N-42. 5N

منتجات الكلنكر



كلنكر - OPC



كلنكر - SRC

ISO 50001 2018
ISO 9001 2015
ISO 14001 2015
ISO 45001 2018

Head Office :
P.O.Box 5330 - Jeddah : 21422 Kingdom of Saudi Arabia
Phone : + 966 12 6531555 . Email : ycc@ycc.sa

الإدارة العامة :
جدة : ص.ب 5330 جدة 21422 المملكة العربية السعودية
هاتف :126531555 (966) البريد الإلكتروني : ycc@ycc.sa

www.yanbucement.com

زينة صهيون (المديرة التنفيذية لدائرة التسويق في مختبرات MedLabs):

تطور مختبرات مدلاب رغم تحديات جائحة «الكورونا» على قطاع الطب المخبري



مختبرات مدلاب MedLabs Group هي من الشركات الأولى في المشرق العربي ضمن القطاع المخبري الخاص الحاصلة على المعيار الذهبي في اعتماد المختبرات لضمان الجودة CAP (اعتماد الكلية الاميركية لعلم الامراض) اضافة لشهادات متعددة اخرى من قبل مؤسسات محلية ودولية مرموقة. ويواصل فريق ضبط الجودة في مدلاب على تطبيق مراقبة معايير الجودة وبرامج السلامة المطبقة في جميع فروعها الـ٧٠ في الأردن وفلسطين والعراق لضمان مستوى عالٍ من الدقة والعناية لجميع مرضى المختبر من خلال كادرها الذي يزيد عددهم عن ٦٠٠ فني واختصاصي ومستشار طب مخبري.

وبناء على ما تقدم، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حديث مع السيدة زينة صهيون المديرة التنفيذية للتسويق في مختبرات مدلاب أشارت إلى انعكاس جائحة «كورونا» بشكل إيجابي على المجموعة رغم التحدي الذي سببته إذ بقيت على حرفيتها وتلبي كافة احتياجات عملائها بفضل خبرة فريق العمل الإداري والطاقم الفني المتخصص في إجراء الفحوصات وإصدار النتائج بسرعة وبدقة تامة إضافة إلى المعدات الطبية المستخدمة، وعن التوقعات المستقبلية أعربت عن تفاؤلها بأن عام ٢٠٢٣ سيكون جيداً جداً لاسيما أن مختبرات مدلاب تحتفل بمرور ٣٠ عاماً على انشاء الشركة والتي رأت سنين من الازدهار والتطور بالإضافة لتحديات متنوعة. وتحدثت السيدة زينة عن تطور ناحية التحول الرقمي في خدمات مدلاب والقيام بمشاريع توسعية من فروع جديدة ومبادرات مجتمعية مميزة في ظل ازدياد توعية الأشخاص بأهمية المحافظة على صحتهم وتقوية جهازهم المناعي وبخاصة إجراء الفحوصات الطبية الوقائية.

■ دفعت جائحة «كورونا» بالعديد من القطاعات إلى تغيير أسلوب عملها وتطوير أدائها لمواكبة التحولات، كيف تقيمون تجربتكم كقطاع صحي خلال تلك المرحلة؟

– انعكست الجائحة بطريقة إيجابية على قطاع المختبرات نتيجة النشاط الكبير طوال فترة الازمة، فكانت هذه التجربة دافعاً لنا حول كيفية تأدية مهامنا بحرفية وتلبية احتياجات العملاء والوصول اليهم بأسرع وقت لإجراء فحص «الكورونا» – خاصة في مرحلة الاغلاقات العامة. وكانت مدلاب المختبرات الأولى المعتمدة من قبل وزارة الصحة الأردنية لإجراء فحوص «كوفيد–١٩»، فضلاً عن أن قسم البيولوجيا الجزيئية (MOLECULAR BIOLOGY DEPARTMENT) داخل مختبر مدلاب المرجعي الوحيد المعتمد من قبل الكلية الامريكية لعلم الامراض (AMERICAN COLLEGE OF PATHOLOGISTS)، وهذا يؤكد دقة النتائج التي نصدرها. وتماشياً مع الطلب المتزايد خلال فترة انتشار الوباء والضغط الكبير لإجراء الفحوصات وإصدار النتائج تم زيادة فريق العمل، إلى جانب إطلاق فريق متخصص في إجراء الفحوصات في المنازل وأخذ العينات إلى المختبر بسبب القيود المفروضة على حركة التنقل مع اشتداد سرعة الانتشار ومنعاً لانتقال العدوى. بالإضافة إلى ذلك أطلقنا أيضاً خطاً ساخناً لمساعدة الناس والمرضى وتزويدهم بالمعلومات التي يحتاجون إليها، وبالتالي كانت مرحلة مليئة بالتحديات والانجازات لخدمة المجتمع والتخفيف من حدة الأزمة. وبعد تخفيف القيود أطلقنا خدمة COVID DRIVE THRU لتسهيل عملية أخذ العينات من المواطنين داخل سياراتهم. من جهة أخرى، منحتنا وزارة الصحة امتياز إجراء فحص الكورونا للمسافرين عبر جسر الملك حسين الذي يربط الأردن وفلسطين. نجحت مجموعة مدلاب بهذه المهمة وكنا على قدر من المسؤولية بالقيام بواجباتنا ومساندة وزارة الصحة في تخفيف انتشار الوباء.

تعاونا مع العديد من القطاعات الاقتصادية

■ كيف تقيمون نشاطكم خلال الفترة الماضية؟

– حافظت مختبرات MedLabs على المصداقية في التعامل والقيام بواجباتنا تجاه مجتمعنا. في حين أننا تعاونا مع العديد من القطاعات المختلفة لمساعدتهم خلال فترة الوباء، منها الوزارات وشركات التأمين والمدارس ومصانع وشركات خاصة متعددة وشركات غير ربحية دولية ومحلية وسفارات وغيرها، حيث وفرنا لها حسومات عند إجراء الفحوص ووفرنا لهم خدمة اخذ العينة من بيوتهم او مكان عملهم. كما اطلقنا سلسلة من المحاضرات التوعوية عن جائحة «كورونا» وإجراءات السلامة اللازمة عبر منصة «زوم» لعدة مدارس ومؤسسات في الأردن وفلسطين.

ضرورة وضع لائحة أسعار جديدة

■ ما هي المطالب التي ترفعونها إلى وزارة الصحة في عام ٢٠٢٣؟

– تعتمد المختبرات الطبية في الأردن تسعيرة وزارة الصحة لأسعار الفحوصات المخبرية. في السابق وتحديداً في عام ٢٠٠٨، رفعت وزارة الصحة الأسعار بنسبة ٢٠٪ عما كانت عليه في عام ١٩٩٥. ومنذ ذلك الحين، نحاول جاهدين مع زملائنا في قطاع الطب المخبري اقناع الوزارة بضرورة وضع لائحة أسعار جديدة تتلاءم مع الأوضاع الراهنة خصوصاً أن تسعيرة عام ٢٠٠٨ لم تعد تلائم الوضع الحالي من زيادة أسعار المعدات والمواد والشحن وغيرها من مصاريف. برأينا، يجب رفع الأسعار كل ثلاث سنوات تقريباً بنسبة ٣٪ وبذلك لا يشعر بثقلها المواطن وفي الوقت نفسه تتيح المجال للشركات لمزاولة نشاطها بطريقة صحيحة ومهنية.

افتتاحنا العديد من المختبرات في مناطق مختلفة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها مختبرات مدلاب خلال الفترة الأخيرة؟

– افتتحنا ٦ مختبرات جديدة في الاردن خلال العام ٢٠٢٢ وتحديداً في منطقتين لم يكن لدينا وجود فيهما وهما مدينة معان ومدينة سحاب خصوصاً أن الأخيرة تعد من المناطق الصناعية وتفتقر إلى الخدمات الطبية، فضلاً عن افتتاحنا مختبراً في أول «مول» في مدينة الزرقاء. كما افتتحنا مختبراً جديداً في مدينة جنين الفلسطينية ونقلنا مركزنا الرئيسي ومكاتب إدارة فلسطين في رام الله إلى مبنيين جديدين. من ناحية أخرى، قمنا بدمج مركز الاتصالات الخاص بفيروس «كورونا» مع مركز الاتصالات الرئيسي الخاص بمدلاب وبذلك إستطعنا الوصول إلى أكبر شريحة من الناس أينما وجدوا. وحالياً نحن في آخر مراحل تطبيق تحديثات على موقعنا الإلكتروني وتطبيق الهاتف الخاص بنا وفي هذا الصدد قمنا بتعيين اختصاصي تسويق رقمي، الأمر الذي عزز وجودنا على وسائل التواصل الاجتماعي المختلفة ودعّم شبكة علاقاتنا العامة، وتضاعف مردودنا من العقود الموقعة مع الشركات المختلفة.

بالإضافة إلى ذلك، نعمل على تفعيل خدمة عبر التطبيق الخاص وموقعنا الإلكتروني بحيث يستطيع العميل رفع بطاقة التأمين الخاصة به وتعبئة جميع البيانات المطلوبة وبعدها تصل استمارة التأمين إلى فريقنا الذي يقوم بدوره بالاستحصال على الموافقة المسبقة وإرسال رمز الاستجابة السريعة QR إلى العميل حتى يبرزه عند قدومه إلى المختبر. ووصل عدد مختبراتنا إلى حوالى ٧٠ في الدول الثلاث التي لدينا وجود فيها وهي الأردن، فلسطين، والعراق، ونعد المجموعة الأكبر في السوق الأردني، والمختبر المرجعي الوحيد الأكبر في منطقة الشرق الأوسط يوفر اكثر من ١٠٠٠ فحص لما يزيد عن ٢٥٠ مختبراً من الخليج العربي لشمال أفريقيا.■



The largest network of medical laboratories in the Levant region

- *70 branches across Jordan, Palestine, and Northern Iraq*
- *The first lab in Jordan to be accredited by the College of American Pathologists*
- *Regional Reference Laboratory offering over 1000 routine and advanced tests*
- *20 medical consultants covering all sub-specialties of laboratory medicine*
- *Laboratory management, design and quality accreditation consulting*

MedLabs®
Consultancy Group

MedLabs Laboratories
Jordan . Palestine . Iraq

CAP JAS Accreditation Unit ISO 15189 TÜV PROFI CERT HCAC

www.medlabsgroup.com • MedLabs • @MedLabsGroup

رولان معرّي (المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط في شركة سوكوتيك SOCOTEC):

تمّ اعتمادنا كمدققين فنيين لضرورات التأمين العشري الالزامي على المباني في المملكة العربية السعودية



تميزت شركة سوكوتيك SOCOTEC طوال مسيرتها بريادتها عالمياً في مجال التدقيق الفني للأبنية والمنشآت وكانت لها بصمة في العالم أجمع. وفي حديث مع المدير الإقليمي لمنطقة الشرق الأوسط رولان معرّي أكد من خلاله استمرار دعم الشركة للسوق اللبناني رغم الظروف الصعبة والمعوقات الكثيرة إيماناً منها بهذا البلد والفرص المتاحة فيه.

وفي ما يتعلق بالإنجازات أكد معرّي أن الحدث الأبرز لعام ٢٠٢٢ تمثل في افتتاح فرع للشركة في المملكة العربية السعودية واعتمادها من قبل شركة ملاذ للتأمين، في ما يتعلق بالتأمين العشري الإلزامي على المباني، حيث تشكل هذه الخطوة بداية لمرحلة جديدة تتمكن من خلالها سوكوتيك ترك بصمة في المشاريع الكبرى والحيوية التي تطلقها المملكة. لافتاً إلى حيازة الشركة على مجموعة من شهادات الجودة والاعتمادات من شركات عالمية مرموقة.

> ”تمتاز الشركة بحيازتها على مجموعة من شهادات الجودة والاعتمادات من قبل مؤسسات عالمية“

■ تواجه الأسواق العالمية تحديات كثيرة أبرزها التضخم وتباطؤ سلاسل التوريد فضلاً عن صعوبة توفر المواد الأولية. كيف تصفون تأثير هذه الأزمات على نشاطكم في المنطقة؟

– أسفرت مجموعة الأزمات والتحديات المستجدة إلى زيادة مستويات الإنفاق في الشركة نتيجة ارتفاع أسعار الطاقة سواء في لبنان أو دول الخليج التي نوجد فيها وهذا ما دفعنا إلى زيادة أجور الموظفين بما يتماشى مع الظروف الاقتصادية الاستثنائية. ومن جهة أخرى ارتفعت أسعار مواد البناء نتيجة الحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع مستويات التضخم عالمياً وتكاليف الشحن، وبالتالي ستزداد كلفة البناء بنسبة تتراوح بين ٦ و١٠٪ نتيجة الأوضاع غير المستقرة، آملين عودة الأمور إلى طبيعتها تجنباً للأعباء الإضافية التي ستقع على عاتق صاحب المشروع والمستهلك النهائي. وإلى حد الآن يمكن التأكيد على أن الأمور لا تزال تحت السيطرة فيما يتعلق بتبعات الحرب الروسية–الأوكرانية. أما بالنسبة لمكاتبنا في أوروبا فهي أكثر تأثراً بالأحداث مقارنة بتلك الموجودة في دول الخليج نظراً للموارد والإمكانات المتاحة والاكتفاء الذاتي على مستوى إنتاج وتصدير النفط والغاز للأسواق العالمية ما يجعلها بمنأى عن التأثيرات السلبية للحرب.

عام ٢٠٢٢ سنة التحولات

■ تعتبر سوكوتيك من الشركات الرائدة عالمياً في مجال التدقيق الفني للأبنية والمنشآت وكانت لها بصمة في عدد من الدول المجاورة. كيف تقوّمون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

– يعتبر عام ٢٠٢٢ سنة التحولات مع العلم أنه تم تعييني في منصب المدير الإقليمي لشركة سوكوتيك الشرق الأوسط التي تضم لبنان، الإمارات، السعودية والبحرين. وفي ما يتعلق بالسوق اللبناني فقد استمر تأثره بالأزمات الاقتصادية والمالية غير المسبوقة التي أدت إلى تراجع أداء القطاع العقاري فضلاً عن انخفاض كبير في عدد رخص البناء إلى مستويات تصل لحدود ٦٠٪، فضلاً عن توقف عدد كبير من المشاريع القائمة بحيث بات من الصعب على المطورين الاستمرار في نشاطهم في ظل غياب المقومات الأساسية والاستقرار السياسي والاقتصادي. في حين أن البعض الآخر قرر الاستمرار في عمله واستكمال مشاريعه وذلك نتيجة توفر سيولة بالعملات الأجنبية ونحن مستمرون بالتعاون معهم رغم الظروف الصعبة والمعوقات الكثيرة كوننا نؤمن بهذا البلد وسنستمر في عملنا رغم تدني مستوى النشاط، بالإضافة إلى ذلك قررنا من خلال مكتبنا في بيروت العمل على مشاريع في دول أخرى بما فيها أفريقيا.

وفي سياقٍ متصل، الحدث الأبرز لهذا العام كان افتتاح فرع في المملكة العربية السعودية وتم اعتمادنا من قبل شركة ملاذ للتأمين في ما خص الفحص الفني للتأمين على العيوب الخفية (التأمين العشري) الإلزامي على المباني والذي صدر بموجب قرار من وزارة الشؤون البلدية والقروية في عام ٢٠٢٠. وبعد أن أصبح هذا القرار نافذاً توجب على شركات التأمين الاستعانة بمكاتب متخصصة للتدقيق على المباني بهدف ضمان جودة وسلامة المبنى من الناحية الإنشائية لمدة عشر سنوات. وتعد سوكوتيك من بين أوائل الشركات التي تم اعتمادها للقيام بهذه المهام ما يشكل بداية لمرحلة جديدة نتمكن من خلالها زيادة عدد الموظفين وترك بصمة في المشاريع الكبرى والحيوية التي ستطلقها المملكة العربية السعودية خلال السنوات المقبلة، مع السعي لحيازة حصة سوقية في المشاريع الضخمة التي بوشر العمل فيها حالياً مثل القدية ونيوم وغيرها. كما نجحت الشركة في المحافظة على موقعها الريادي في دولة الامارات العربية المتحدة لا سيما في إمارتي دبي وأبو ظبي منذ وتواجدها هنالك عام ٢٠٠٠، حيث تقوم بمؤازرة بلديتي دبي وأبو ظبي في الكشف التقني على المباني لا سيما الأبراج ومشاريع البناء الكبرى للتأكد من مطابقة إنشاءها لمعايير الجودة والسلامة العامة، إلى جانب العمل على مشاريع متنوعة منها مجمع الريم التجاري، جزيرة النورس، مجمع بانياس السكني والكثير غيرها.

وجدير بالذكر، حيازة الشركة على مجموعة من شهادات الجودة والاعتمادات من قبل شركات عالمية مرموقة ومنها شهادة الآيزو في ما يتعلق بالبيئة والسلامة العامة إلى جانب عدد من شهادات الجودة من فرنسا، لندن والولايات المتحدة الأميركية. كما تجدر الإشارة إلى دخول سوكوتيك في مشاريع توسعية ضخمة خلال عام ٢٠٢٢، وباتت تمتلك مقرات رئيسية لها في كل من المملكة المتحدة، أميركا، إيطاليا، هولندا ومؤخراً في إسبانيا.

نتمنى عودة الاستقرار للسوق اللبناني

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون للعام المقبل، آملين انتهاء الصراع القائم بين روسيا وأوكرانيا لما له من تداعيات سلبية على مجمل القطاعات منها السوق العقاري. كما نتمنى عودة الاستقرار للسوق اللبناني لاستئناف نشاطنا بقوة كالسابق ويعود مركزنا في بيروت المقر الرئيسي للشركة على مستوى منطقة الشرق الأوسط. ■

الحديد
Steel

تكييف الهواء
HVAC

المواد العازلة
Insulation

حلول المباني الشاملة

Total Building Solutions







zamilindustrial.com

Zamilindustrial

يوسف إسماعيل الكمالي (شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية - JAZEERA STEEL):



نسعى لزيادة نطاق منتجاتنا للاستمرار في السوقين المحلي والعالمي

شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية JAZEERA STEEL متخصصة في إنتاج الأنابيب الحديدية المجلفنة والسوداء وفي عام ٢٠٠٩م تم افتتاح مصنع ثانٍ للزوايا والأخاديد في إنتاج الفولاذ الهيكلي عالي الجودة و حديد التسليح والمنتجات المسطحة الاخرى . وتشتمل تشكيلة منتجاتها على قنوات وزوايا ومسطحات وأشكال مربعة ومستديرة يتم تصنيعها من الفولاذ الطري وسبائك الصلب.

وللمعلومات عن الشركة أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» حواراً مع يوسف اسماعيل الكمالي رئيس الإدارة والموارد البشرية ومستشار الرئيس التنفيذي للشؤون الخارجية والمدير العام للشركة في الرياض بالمملكة العربية السعودية أفاد خلاله أن إنتاجها يصدّر إلى الولايات المتحدة الأميركية وقارة أوروبا، شمال أفريقيا والشرق الأقصى، كما تتميز الشركة بجودة أعمالها والتزامها مع العملاء والتسليم في الوقت المناسب، وأشار في سياق آخر إلى مخطط ودراسة دقيقة تفردت بها لتحويل الصناعات لكي تتواكب مع المعايير البيئية العالمية في ما خص حماية البيئة والتنمية المستدامة والموارد البيئية. وعن أبرز التحديات التي واجهتها في ظل الجائحة الركود الاقتصادي العالمي بالإضافة إلى تباطؤ سلاسل الإمداد والإغلاقات المتكررة خلال الفترة الماضية ولكن رغم ذلك استمرت الشركة في الإنتاج والتصدير. ولفت الكمالي أخيراً إلى النظرة المستقبلية التي تتطلع إليها من خلال الاستراتيجية الموضوعة وهي اكتشاف اسواق جديدة مع خدمة متميزة للعملاء.

■ هل لنا بفكرة عامة عن شركة الجزيرة للمنتجات الحديدية طبيعة عملها ومميزاتها؟

– نعد أول مصنع في سلطنة عُمان لمنتجات أنابيب الحديد حيث بدأنا أعمالنا في عام ١٩٩٩م، وبعد فترة ونتيجة تطور السوق وزيادة الطلب افتتحنا مصنعاً آخر في مجال الفولاذ الهيكلي عالي الجودة و حديد التسليح والمنتجات المسطحة الاخرى . وتشتمل تشكيلة منتجاتها على قنوات وزوايا ومسطحات وأشكال مربعة ومستديرة عالية الجودة واللوازم الحديدية الأخرى.

■ هل لديكم القدرة على تلبية احتياجات السوقين المحلي والخارجي؟

– تتوزع أكثرية إنتاجنا للسوق المحلي والبعض منه يصدّر للسوق العالمي إلى الولايات المتحدة الأميركية والقارة الأوروبية وشمال أفريقيا والشرق الأقصى.

الجودة والالتزام مع العملاء

■ ما الذي يميزكم عن مثيلاتكم من المصانع الأخرى؟

– نركز في عملنا على الجودة وتسليم منتجاتنا في الوقت المحدد بهدف تقديم منتجات مميزة لشركائنا المتعاملين معنا.

مواكبة المعايير البيئية العالمية

■ إلى أي مدى تتطابق صناعاتكم مع المعايير البيئية والتنمية المستدامة؟

– وضعنا مخططاً ودراسة دقيقة لتحويل الصناعات كي تتواكب مع المعايير البيئية العالمية على حماية البيئة وتحقيق التوازن بين التنمية الاقتصادية المستدامة والموارد البيئية.

مستمرون في الإنتاج و التصدير

■ ما هي أبرز التحديات التي واجهتموها بعد انتشار جائحة «كوفيد-١٩»؟

– يعد الركود العالمي من الأسباب الرئيسية لتراجع نشاط العديد من الصناعات والقطاعات عالمياً. إلى جانب المشاكل الأخرى المتمثلة في تباطؤ سلاسل التوريد والإغلاقات المتكررة طوال الفترة الماضية. ولكن رغم ذلك نحن مستمرون في الإنتاج والتصدير بعيداً عن أي تأثيرات جانبية.

■ ما مدى أهمية مشاركتكم في معرض الخمسة الكبار في نسخته الحالية؟

– نحرص دائماً على المشاركة في هذا المعرض نظراً لتخصصه في مجال البناء والصناعات الثقيلة التي نعد جزءاً منها، ومن هنا تكمن أهمية وجودنا في مثل هذه المعارض الضخمة.

نسعى نحو صناعات أكثر ابتكاراً

■ ما هي مشروعات JAZEERA STEEL للعام المقبل؟

– تماشياً مع استراتيجية الشركة الهادفة للتطور والنمو نسعى إلى اكتشاف اسواق جديدة وخدمة للعملاء تكون متميزة مع احتياجات السوقين المحلي والعالمي. ■





Al Jazeera Steel Products Co. SAOG,

PO Box 40, PC 327, Suhar Industrial City, Suhar, Suhar, Sultanate of Oman
Tel:+968 26751763/64/65: Fax : +968 26751766,
www.jazeerasteel.com

Jazeera Steel حديد الجزيرة



Al Jazeera Steel Products Co. is one of the leading Steel Tube & Structural product manufacturers in the Middle East. The plant produces tubular products, merchant sections and rebars. The plant consists of 4 tube making lines with a total capacity of 300,000 tons per annum. The merchant bar mill have a capacity of 300,000 tons per annum. Apart from catering to its core domestic market, company exports its product to 25 countries including USA, Canada, Australia, Germany & other European Union countries.

OUR PRODUCTS

TUBE MILL

ERW PIPES: Black & Galvanized ½" to 8 "
Rectangular/ Square Hollow Sections: 12x12 to 125 x 125 / 40 x 20 to 150 x 100

MERCHANT BAR MILL

Square:12 mm to 50 mm; Round: 16 to 50mm
Angles: 40mmx40mm to 100mm x 100 mm
Flats : 40 mm x 5 mm to 120 mm x 20 mm
Channels : 75 mm x 40 mm to 100 mm x 50 mm;PFC 100x50mm & PFC 125x75mm
Rebar : 8 mm to 32 mm

Corporate Office : Al Jazeera Steel Products Co. SAOG; PO Box.40, Postal Code 327, Suhar Industrial City, Sultanate of Oman.
Regional Office : PO Box 391841, Arenco Tower, Office #1208,Level 112,Al Safouh 2nd Media City, Dubai, UAE, Tel. +97144229687
Mubailla Warehouse : Oman,Al Mubailla Sanaiya, Way No.7749. Bldg No.10011, Sultanate of Oman ;Phone (+968) 24267844 (Mobile +968 9238953
Sharjah Warehouse: Al Sajaa Industrial Area, Near Big Bazar, PO Box 38648. Tel.+97165581927
Riyadh Branch : After Exit 18 New Kharj Road, Al Manakh Industrial Area, Riyadh, KSA, Tel.+966 552570531

BM TRADA ISO 9001:2008 · PRODUCT CONFORMITY · TUV · UL LISTED · CE 1029 · SASO · FM APPROVED

السيد أحمد عليوه

(الرئيس التنفيذي- الشركة السعودية للصناعات الجيرية Saudi Lime Industries Company):

استفدنا من التجارب وتمكنا من تحقيق النمو بالعمل الجاد



نستند الى خبرتنا الطويلة في صناعة الحجر الجيري ومشتقاته ونسعى الى تعزيز ريادتنا للقطاع في المنطقة عبر تجهيز شركتنا بأحدث التقنيات وزيادة قدرتها الانتاجية من ١٥٠٠ إلى ٢٠٠٠ طن يومياً لتواكب متطلبات «رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠» وآثارها الايجابية على الصناعة في المملكة عامة.

في مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد أحمد عليوه الرئيس التنفيذي للشركة أفصح عن إطلاق هوية جديدة للشركة تتناسب مع المرحلة خصوصاً في ظل حصول الشركة على موافقة هيئة سوق المال على دخولها إلى سوق الأسهم السعودي.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة السعودية للصناعات الجيرية؟

– تأسست الشركة كمشروع سعودي – كويتي مشترك، ومن الأرض التي نعشقها أكثر من أي شيء، نقوم باستخراج الحجر الجيري من محاجرنا في قلب الصحراء السعودية حيث ننتج مجموعة واسعة من المنتجات عالية الجودة في مصانعنا منذ العام ١٩٧٧.

ومنذ انطلاقتنا كأحد قادة السوق استفدنا من التجارب وتمكنا من تحقيق النمو بالعمل الجاد، والإيمان الثابت بأرضنا لنصبح أحد أكبر اللاعبين في سوق الحجر الجيري في الشرق الأوسط.

وانطلاقاً من أهميتها، نحرص على الاعتناء بالبيئة في جميع ممارساتنا من التنقيب وصولاً إلى المنتج النهائي.

وبهدف إطلاق إمكانات الثروة الخفية في باطن أغلى أرض نستثمر بها لما فيه خير البلاد والشعب والأجيال القادمة من أجل المساهمة في تمهيد الطريق للقطاع غير النفطي للمزيد من الازدهار والنمو.

ومن جهة أخرى، تكمن أهمية دورنا في كوننا أحد اللاعبين الرئيسيين في القطاع الصناعي على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من خلال توفير وتطوير منتجات الحجر الجيري ومشتقاته الضرورية لمختلف الصناعات، وتساهم جهودنا في تحقيق الاكتفاء الذاتي وتعزيز اقتصاد المملكة، كما نلعب دوراً في تحفيز النمو عبر توفير بيئة عمل متطورة، تضمن توليد الوظائف للمواهب السعودية.

بالإضافة إلى السوق السعودي
نصدر إلى دول خليجية أخرى وأفريقيا وآسيا

■ ما هي أبرز الاسواق والقطاعات التي وزّدتم لها مؤخراً منتجاتكم وهل تتركز جميعها في المملكة العربية السعودية؟

– تدخل منتجاتنا كمادة اساسية لكل من التعدين والنفط والغاز إلى الزراعة والصناعات الجلدية، ومن صناعة المستحضرات الكيميائية ومواد البناء إلى منتجات الغذاء، فإن الحجر الجيري ومشتقاته عناصر أساسية للناس وتسهيل حياتهم.

يتوزع نشاط الشركة بين السوق السعودي إضافة إلى تصدير المنتجات إلى دول أخرى في الخليج وأفريقيا وآسيا، وفي الوقت نفسه نقوم بتوريد منتجاتنا للمشروعات الضخمة القائمة حالياً مثل «مشروع نيوم»، «البحر الأحمر»، «مترو الرياض» وغيرها من المشروعات الحيوية التي تنضم إلى قائمة عملائنا.

حققت الشركة نتائج إيجابية

■ كيف تقوّمون نشاط الشركة السعودية للصناعات الجيرية للعام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة نتائج إيجابية جداً وذلك نتيجة جودة المنتجات التي نوفرها للسوق والمشاركة في أهم وأضخم المشروعات على مستوى المملكة. كما تعمل على إثبات وجودها في السوق والاطلاع على آخر التطورات في عالم الصناعة. ■



من اليمين: م. اديب هاشم، ياسر شتات واحمد عليوه

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



كريم قعوار (رئيس مجموعة قعوار KAWAR GROUP):

تفوقت مجموعتنا في العديد من المجالات



مجموعة قعوار KAWAR GROUP هي شركة قابضة استثمارية وتشغيلية رائدة، تعمل في مجالات عدة مثل الشحن والنقل والطاقة والسفر والسياحة وتقنية المعلومات والاتصالات، كما لديها استثمارات متنوعة في قطاع الصناعة وقطاع التأمين الصحي.

وفي حوار خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع رئيس المجموعة كريم قعوار، أوضح أن التحديات والأزمات تؤثر بشكل ما على الاقتصاد الأردني واستراتيجية المملكة في ظل ارتفاع الأسعار الناتجة عن تأخر سلاسل الإمداد من جرّاء الحرب الروسية – الأوكرانية وعدم استقرار أسعار النفط العالمية، وفي هذا الصدد ولكي تقلل من وقع هذه المخاطر اعتمدت المملكة على تعزيز مخزونها من القمح كما استثمرت في الطاقة المتجددة، ثم تطرق قعوار إلى مشكلة التغير المناخي وتأثيراته مشيراً إلى اهتمام صانعي القرار بها وتنظيم قمة المناخ ٢٠٢٢ والتي شارك فيها جلالة الملك عبدالله الثاني. ومن جهة أخرى، أشار قعوار أنه يجب التعلم من الأخطاء والمثابرة من أجل الوصول إلى القمة وهذه الاستراتيجية تتبعها Nathealth إحدى شركات المجموعة، التي نجحت خلال مسيرتها في إدارة التأمين الصحي حيث طورت الذكاء الاصطناعي في هذا المجال وتفخر بتقديمها الخدمات الصحية على مستوى الدولة وخارجها. ومن جانب آخر، ومن خلال شركة IRIS GUARD تم الاهتمام بقضية اللاجئين إلى الدولة إذ إن الأردن من أكثر الدول التي استقبلت لاجئين من جنسيات مختلفة. أما في ما خص التعاون بين القطاعين العام والخاص، لفت قعوار إلى أهمية تقسيم المهام بين المؤسسات التي تعنى بخدمة المواطنين وإنسابها إلى القطاع الخاص كالمستشفيات وشركات النقل البحري والجوي ما يؤمن عوائد مباشرة على الخزينة. وبالحديث عن دور المرأة في العمل أوضح أن هناك خمس شركات تابعة للمجموعة مدارة من قبل نساء وهي مدعاة فخر واعتزاز، فالدولة تشجع المرأة على متابعة تحصيلها العلمي وانخراطها في المجال العملي. وأخيراً أعرب قعوار عن تفاؤله بالأردن حكومة وشعباً واقتصاداً. فالمؤشرات إيجابية وتظهر من خلال عدد الوافدين من السياح إلى البلد ما سيعطي دفعاً للاقتصاد ويحمل الكثير من الفرص خلال العام المقبل.

■ كيف تقرأون التحديات كالتضخم وغيرها التي تشهدها الأسواق العالمية على اقتصادات دول المنطقة وتحديداً المملكة الأردنية الهاشمية؟

– في السابق كانت تظهر الأزمات كل عقد من الزمن وبدأت تتقلص تلك الفترة بحيث أصبحت التحديات الجديدة تنشأ كل عام، ولكن أمام كل تحدٍ فرص يمكن الاستفادة منها. فالاقتصاد الأردني مرتبط باقتصادات الدول المجاورة وعرضة للتأثر بالأحداث التي تشهدها بقية الدول وخصوصاً أننا دولة غير نفطية ونتأثر بصورة مباشرة بارتفاع أسعار النفط والتحولات الاقتصادية لدول الخليج.

ومنذ ما يقارب العقدين يرتبط الدينار الأردني بالدولار الأميركي ما يؤثر محلياً على الأسعار والسلع الاستهلاكية المستوردة من الخارج، الأمر الذي يؤدي إلى تقليص القدرة الشرائية للمواطنين.

وفي سياقٍ متصل، مع استمرار الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا ستشهد أسعار السلع الغذائية مزيداً من الارتفاعات وتحديداً تلك المتعلقة بالحبوب والقمح، وفي ظل تفاقم هذه الأزمة اتخذ الأردن قراراً استراتيجياً بتعزيز مخزونه من القمح الأمر الذي جعله بمنأى عن التأثيرات السلبية لتذبذب الأسعار العالمية. ومن جهة ثانية قام الأردن بالاستثمار في الطاقة المتجددة منذ عام ٢٠٠٨ وهذا نتج عنه أن ٣٠٪ من الكهرباء مصدرها الطاقة البديلة تماشياً مع أهداف الدولة بالوصول إلى أمن الطاقة وتحقيق إنجازات ضخمة في هذا المجال.

وجدير بالذكر، تشهد الشوارع الأردنية زيادة ملحوظة في عدد السيارات الكهربائية الأمر الذي يؤدي إلى تقليص حجم الاستيراد من النفط ومشتقاته.

■ هل بدأ الأردن السير بالاتجاه الصحيح لمكافحة التغير المناخي والحدّ من تداعياته السلبية؟

– لدى جميع صانعي القرار اهتمام كبير بأزمة التغير المناخي حيث شارك جلالة الملك عبدالله الثاني بقمة المناخ ٢٠٢٢، التي انعقدت في مدينة شرم الشيخ، ويعد الداعم الرئيسي لعملية التحول نحو الطاقة المتجددة والاستثمار في هذا المجال.

ومن جهة أخرى، على الأردن اغتنام الفرص والبدء بعملية الاستثمار في تخزين الطاقة ومواكبة التحديث القائم حيث شكلت كل من الأردن والمغرب صدارة الدول الرائدة في مجال الطاقة المتجددة.

طورنا الذكاء الاصطناعي في المطالبات المالية في التأمين الصحي لشركة "NATHEALTH"

■ كيف تقوّمون مسيرة نجاح «مجموعة قعوار» في المجالات المتعددة التي استثمرتم فيها؟

– تعد مجموعة قعوار من الكيانات الرائدة في أنشطة وقطاعات متعددة حيث تفوقنا في العديد من المجالات وتعلّمنا من الأخطاء. ومن أبرز النجاحات خلال مسيرتنا إدارة التأمين الصحي حيث قمنا بتطوير الذكاء الاصطناعي في مجال معالجة المطالبات المالية في التأمين الصحي لشركة "NATHEALTH" التي تعد من رواد تقديم الخدمات الصحية على مستوى الدولة وخارجها وهذا يعد فخراً كبيراً بالنسبة إلينا.

ومن جهة أخرى، لدينا شركة متخصصة في بصمة العين وهي توفر حلول للاجئين السوريين في خمسة دول على صعيد المنطقة وإتاحة الفرصة لهم بسحب المساعدات المالية من الصرافات الآلية دون بطاقة ائتمانية وبالاعتماد على بصمة العين فقط، ما يعزز المبادرات الإنسانية والمسؤولية الاجتماعية وهذه الخطوة بالتعاون مع الأمم المتحدة كانت فعّالة إذ قلصت من عمليات الاحتيال وأمّنت وصول المساعدات المالية للشريحة الأكثر حاجة.

بالإضافة إلى ذلك، حققنا إنجازات في مجال الطاقة المتجددة وتوسعنا في مشاريعنا خارج حدود المملكة الأردنية الهاشمية لا سيّما في فلسطين، السعودية ودول شمال أفريقيا، ونتطلع إلى الدخول في مجال التكنولوجيا المالية.

للشراكات بين القطاعين العام والخاص ضرورة

■ برأيكم، إلى أي مدى التعاون بين القطاعين العام والخاص ضروري وذو منفعة متبادلة؟

– لا شك أن المجال متاح للشراكات بين القطاعين العام والخاص بشكل كبير. لكن برأيي، ليس من واجب الحكومات إدارة المؤسسات التي تعنى بخدمة المواطنين مثل المستشفيات وعمليات الشحن والأعمال اللوجستية بل إسناد المهمة إلى الشركات الخاصة والتي بدورها تتحمل المسؤولية كاملة عن أي إخفاقات قد تحصل كما حصل في ميناء العقبة حيث وقعت سلطة منطقة العقبة الاقتصادية اتفاقية مع شركة A.P.M TERMINALS الدنماركية لإدارة وتشغيل ميناء الحاويات في العقبة. كما أن شركة مطارات باريس »آيروبور دو باري« رفعت حصصها في مطار الملكة علياء الدولي وهي مسؤولة عن إدارته وتوسعته بهدف زيادة طاقته الاستيعابية. بالنهاية، إن هذه المشاريع مملوكة من قبل الدولة لكن لا مانع من تعيين شركات سواء محلية أو أجنبية لإدارتها والإشراف عليها وفقاً لعقود موقعة بين الطرفين قابلة للتمديد والتجديد. إن القطاع الخاص سيكون حريصاً على إدارة هذه المشاريع بجدية ودقة خصوصاً أنه يمتلك حصة مباشرة فيها. وبالتالي، إن إنجاح هذه المشاريع ستكون ضمن نطاق أولوياته لتفادي أي خسائر محتملة وبالتالي سيقلل من الأعباء التي قد تتحملها الحكومة في حال أشرفت على هذه المشاريع بمفردها وسيرفدها بعوائد مباشرة تعود بالفائدة على الخزينة.

كانت خمس من شركاتنا مدارة من قبل نساء

■ إلى أي مدى تولون العنصر النسائي أهمية كبرى في نطاق عملكم واستثماراتكم؟

– خلال فترة معينة، كانت خمسة من شركاتنا مدارة من قبل نساء وهذه مسألة مدعاة اعتزاز وفخر لنا، لكن للأسف يعد الأردن ثاني أقل دولة في العالم تتيح المجال للمرأة للمشاركة في غمار العمل مع العلم أن عدد النساء اللواتي يتابعن تحصيلهن العلمي في الجامعات أكثر من الرجال بكثير. فالمرأة الأردنية متفوقة ومبدعة لكن عدد اللواتي ينخرطن في العمل قليل جداً وهذه بمثابة خسارة للاقتصاد الأردني.

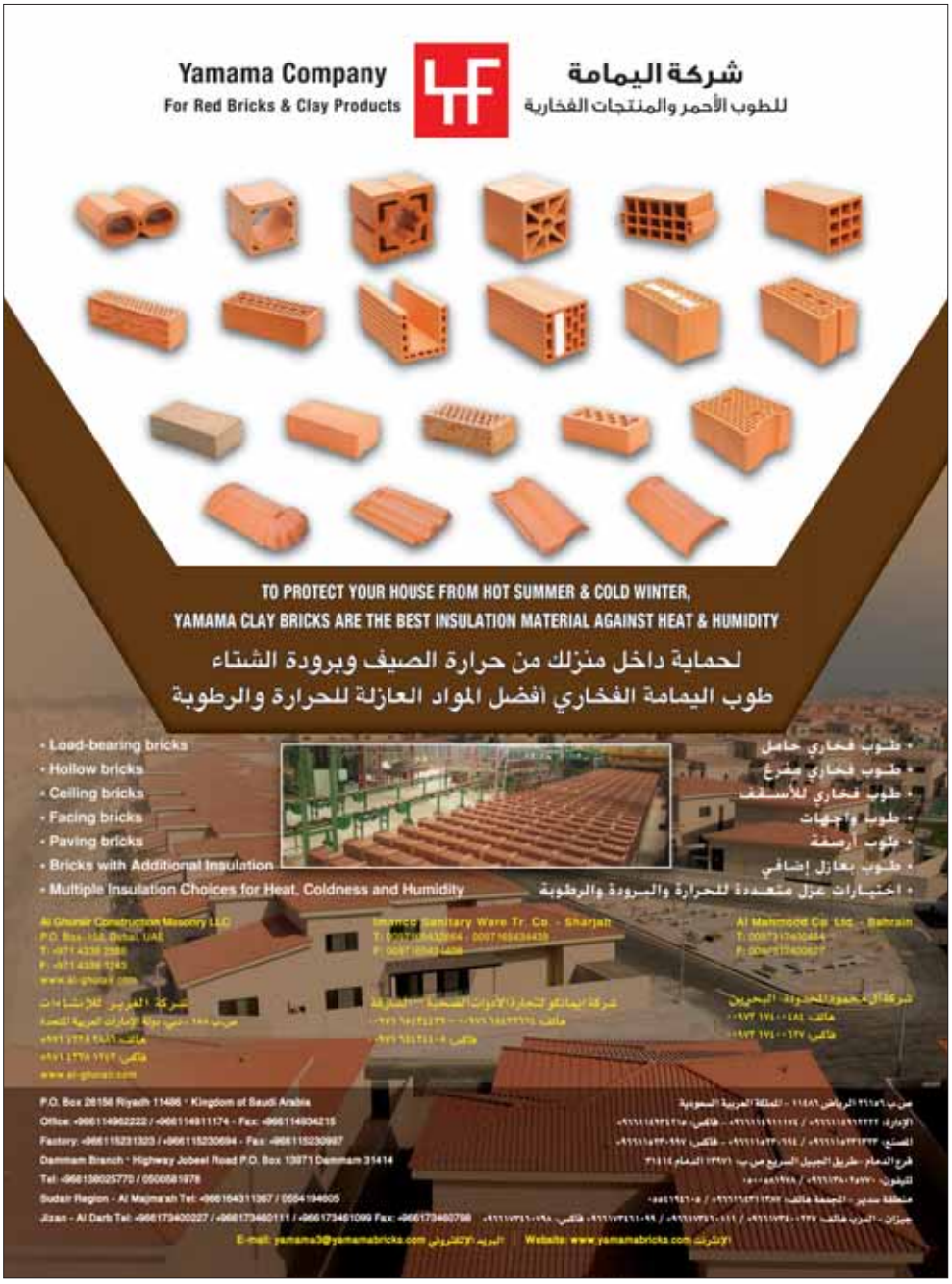
من هنا، على الشركات إتاحة المجال للنساء لا سيّما الأمهات منهن للانخراط في العمل وإعطاء الفرص لهن لتبوّؤ مناصب قيادية مرموقة لأن النساء الأردنيات كفوءات.

نحن متفائلون دائماً بالأردن قيادة وشعباً واقتصاداً

■ ما هي توقعات مجموعة قعوار للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون دائماً بالأردن قيادة وشعباً واقتصاداً لا سيّما أن الأخير في حالة تعافٍ من تداعيات جائحة »كوفيد–١٩« وبالتالي، المؤشرات إيجابية جداً خصوصاً مع ازدياد أعداد السياح الذين باتوا يتوافدون إلى البلد من جديد سواء للترفيه أو للعلاج.

كما أن الاقتصاد الأردني مبني على الخدمات ولا شك أن قطاع تكنولوجيا المعلومات من القطاعات المتطورة في الأردن ويخدم المنطقة ككل. لذا، بالإجمال نتوقع أن يحمل العام ٢٠٢٣ الكثير من الفرص ويكون واعداً على الصعد كافة. ■



طلال عبدالله الزامل (المدير الإداري لشركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية):

نفذنا العديد من المشاريع الحكومية الكبرى بالإضافة إلى المشروعات التابعة للقطاع الخاص



تعد شركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية من أولى الشركات المنتجة لهذه المواد وللقرميد في المملكة العربية السعودية، كما أنها توفر أعلى مستوى من الجودة ما مكّنها من كسب ثقة المستهلكين وانتشار منتجاتها في الأسواق وتنفيذ العديد من المشاريع الكبيرة مثل جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية وغيرها.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع طلال عبدالله الزامل، المدير الإداري للشركة أفادنا بأن المملكة العربية السعودية هي بمنأى عن تداعيات الأزمة الروسية الأوكرانية، وبفضل خطة الحكومة الداعمة للقطاعات الاقتصادية. وبالتالي، فإن الصناعة حافظت على المستويات نفسها من الإنتاج. وأشار الزامل في سياق آخر إلى مساهمة الشركة في مشروع الدرعية من خلال توريد كميات من الطين لبناء البيوت التراثية. كذلك هناك محاولات لعقد شراكات والدخول في العديد من المشروعات الضخمة. من جهة أخرى، أوضح الزامل أنه يتم العمل على خطة تتمثل بزيادة الإنتاجية ثلاثة أضعاف وذلك وفق ما يتطلبه السوق المحلي وزيادة المشروعات والاستثمارات، أما في ما خص المنافسة فتبقى محدودة نسبياً.

ومن جهة أخرى، لفت إلى أن المملكة تعطي أهمية كبرى للموضوع البيئي بحيث ألزمت الحكومة المصانع بضرورة اعتماد الفلاتر للمحافظة على البيئة من المخلفات الصناعية، وضرورة إبراز شهادة نظام إدارة البيئة من قبل أي مصنع يريد الاستحصال على ورقة قانونية لمزاولة عمله. وأخيراً أكد الزامل أنه يصعب التوسع في مسألة الطوب الأحمر لصعوبة نقله أما في مجال القرميد فستتوسع الشركة في عدة دول عربية.

"المملكة تبذل قصارى جهدها من أجل خلق بيئة صحية آمنة ونظيفة"



■ كيف تصفون الانعكاسات السلبية للأزمة الروسية الأوكرانية وتباطؤ سلاسل الإمداد وارتفاع معدلات التضخم على الأسواق العربية؟

– نحن بمنأى عن التداعيات السلبية للحرب الدائرة بين الدولتين انطلاقاً من الإجراءات وخطط الدعم التي تقدمها الحكومة لمختلف القطاعات الاقتصادية على مستوى المملكة وهي مشابهة للقرارات المتخذة خلال فترة انتشار الوباء وعلى رأسها تأجيل القروض المستحقة للبنوك دون دفع فوائد إضافية بالنسبة للقطاع الصناعي وهذه الخطوة عززت من قدرتنا على الاستمرار في الإنتاج دون مواجهة أي عراقيل على مستوى التصنيع. والآن تقوم الدولة بمبادرات مشابهة للمحافظة على المستويات نفسها من الإنتاج ودعم القطاع الصناعي المحرك الرئيسي لاقتصاد الدولة.

نفذنا العديد من المشاريع الكبرى

■ ما هي أهم الإنجازات المحققة في شركة اليمامة للطوب الأحمر والمنتجات الفخارية؟

– يعود تأسيس الشركة إلى أربعين عاماً وتعتبر من أولى الشركات المنتجة للطوب الفخاري في المملكة وترتكز سياسة الشركة على توفير أعلى مستوى من الجودة في منتجاتها، ما مكنها من أن تحوز على ثقة المستهلكين وانتشار الإنتاج في العديد من الأسواق، وتمكنا من تنفيذ العديد من المشاريع الكبرى مثل جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية والشركة السعودية العقارية ومشروع إسكان وزارة الداخلية بالإضافة إلى مشروعات لوزارة التعليم العالي وجامعة نجران. كما استهدفت الشركة المشروعات التابعة للقطاع الخاص بنسب أكبر من تلك الحكومية.

لدينا مساهمة في مشروع الدرعية

■ هل تمكنتم من حصد حصة سوقية في المشروعات الجديدة القائمة حالياً في الدولة؟

– لدينا مساهمة في مشروع الدرعية حيث قمنا بتوريد كميات كبيرة من مادة الطين لبناء البيوت التراثية.

وهناك العديد من المحاولات لعقد شراكات مع عدد من المشروعات الكبرى القائمة حالياً.

نفذنا خطة طموحة تمثلت في زيادة الإنتاجية ثلاثة أضعاف

■ هل لديكم خطط لزيادة معدلات الإنتاجية في مصانعكم؟

– تم العمل على تنفيذ خطة طموحة تمثلت في زيادة الإنتاجية ثلاثة أضعاف وذلك تماشياً مع متطلبات السوق المتزايدة والارتفاع الكبير في عدد المشروعات والاستثمارات في شتى المجالات.

■ هل تواجهون منافسة في مجالكم بسبب تهافت الشركات العالمية إلى المملكة للمساهمة بالنهضة الاقتصادية؟

– تبقى المنافسة المحلية محدودة نسبياً إلى حد الآن بعيداً عن المضاربة. لذا، فهي شريفة وصحية في السوق السعودي ولا تسودها أي مشاكل.

كل مصنع ملزم في إبراز شهادة نظام إدارة البيئة

■ إلى أي مدى تطبقون مبادئ الاستدامة في عملكم بما يتوافق مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– خلال السنوات الماضية، تم إيلاء موضوع البيئة أهمية كبرى في السعودية حيث تم إلزام المصانع بضرورة اعتماد الفلاتر للمحافظة على البيئة من المخلفات الصناعية. واليوم لا يمكن لأي مصنع الاستحصال على ورقة قانونية دون إبراز شهادة نظام إدارة البيئة. من هنا، فإن المملكة تبذل قصارى جهدها في المحافظة على البيئة وحمايتها وتطويرها ومنع التلوث عنها من أجل خلق بيئة صحية آمنة ونظيفة.

لدينا عمليات توسعية في دول الخليج وعدد من الدول العربية

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية؟

– بالنسبة إلى الطوب الأحمر، إن المسألة صعبة نظراً لصعوبة نقله من مكان إلى آخر. أما في ما يتعلق بالقرميد، لدينا عمليات توسعية في دول الخليج، مصر، الأردن، سوريا، اليمن، السودان ولبنان. ■



فيصل ماجد المهيدب

(الرئيس التنفيذي لـ«مصدر» MASDAR):

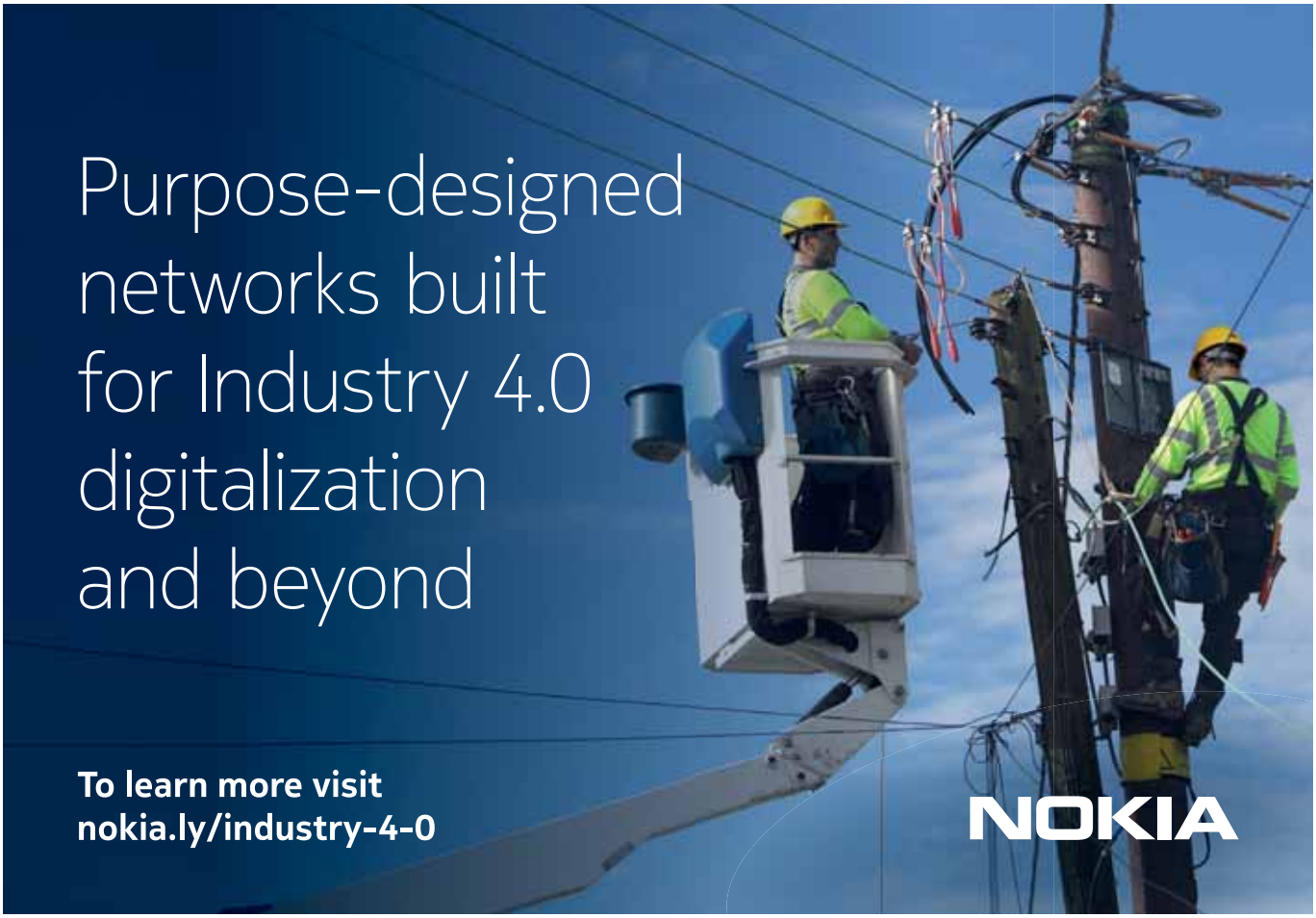
نحرص على المحافظة على البيئة

تعد «مصدر» MASDAR الشركة الرائدة في تجارة وتوزيع جميع أنواع مواد البناء والتشييد في المملكة العربية السعودية. وتأسست الشركة في عام ١٩٧١، وهي متخصصة في توزيع جميع أنواع الحديد الصلب، الأخشاب، العوازل، كيماويات البناء، والمثبتات لدعم احتياجات مواد البناء والتشييد في المملكة مع شبكة واسعة من ١٠٥ متجر منتشرة حول المملكة ودعم لوجستي احترافي متقدم.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» **فيصل ماجد المهيدب** الرئيس التنفيذي «لمصدر» الذي لفت إلى أن معرض البناء السعودي لهذا العام تميز بجمع هيئات وشركات محلية وعالمية تمثل كبرى العلامات التجارية بالإضافة إلى النجاح الذي حققه في تهيئة رؤية مستقبلية لقطاع البناء والتشييد.

من جهة أخرى، أشار السيد **المهيدب** أن «مصدر» تتميز بتقديم خدمات متنوعة ومتكاملة ذات جودة عالمية تناسب احتياجات وأذواق العملاء موضحاً أن طموحها أن تكون رائدة في تزويد السوق المحلي بكافة مواد البناء والتشييد والوصول إلى أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ولا بد من الإشارة إلى أن «مصدر» عملت على مجموعة ضخمة من المشروعات في المملكة منها القدية والبحر الأحمر ونيوم والدرعية وغيرها من المشروعات العملاقة، ولها تواجد في ٢٩ مدينة على مستوى المملكة. وأضاف السيد **المهيدب** أن الشركة متخصصة أيضاً باستيراد الأخشاب بما يتطابق مع معايير المحافظة على البيئة وتحقيق التنمية المستدامة، وركّز على أن الأعمال مقتصرة حالياً على المملكة فقط. كما أوضح أن الشركة حققت أداءً جيداً هذا العام رغم تأثيرات الحرب الروسية – الأوكرانية وتعطّل سلاسل الإمداد بفضل الطلب المحلي المرتفع ما جعل الشركة تحافظ على نشاطها من دون التأثر بمشكلة التضخم. وأفاد السيد **المهيدب** أخيراً أن خطط الشركة المستقبلية تتمثل في المحافظة على الأداء المتميز ومواكبة النمو والتوسع داخل السوق السعودي.



قطر تتميّز بقدرتها على استضافة الفعاليّات الضخمة بعد التنظيم السلس لبطولة كأس العالم لكرة القدم و GWC تحقّق نجاحاً في توفير خدمات لوجستية شاملة خلال بطولة كأس العالم «قطر ٢٠٢٢»



الشيخ عبد الله بن فهد بن جاسم بن جبر آل ثاني



رنجيف منون

يمثّل النجاح الكبير الذي حققته بطولة كأس العالم فيفا قطر ٢٠٢٢™ ركيزة أساسية تستند إليها الدولة لاستضافة الفعاليات الدولية الكبرى مستقبلاً، كما ستعزز البطولة بشكل كبير نموّ قطاعات الأعمال في كافة أنحاء الدولة بما في ذلك القطاع اللوجستي.

وصرّح الشيخ عبد الله بن فهد بن جاسم بن جبر آل ثاني، رئيس مجلس إدارة شركة الخليج للمخازن: «قامت جي دبليو سي على مدى سنوات في التحضير لهذا الحدث الضخم، وتقديم الدعم اللوجستي للدولة واللجنة المنظّمة والاتحاد الدولي لكرة القدم فيفا لتقديم نسخة من هذا الحدث العالمي لكرة القدم تبقى محفورة في الذاكرة إلى الأبد. نحن حريصون أيضاً على الاستفادة من هذه البطولة لتقديم إرث اقتصادي قوي يعود بالنفع على الشركات الكبيرة والصغيرة للأجيال القادمة، بما يتماشى مع أهداف رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠».

مهمّة جبّارة

إن استضافة أول نسخة من بطولة كأس العالم في الشرق الأوسط والعالم العربي تطلبت عملاً لوجستياً ضخماً، وهو ما قامت به شركة الخليج للمخازن (جي دبليو سي) التي تم الإعلان عنها كمزود رسمي للخدمات اللوجستية لبطولة كأس العالم قطر ٢٠٢٢.

أرقام قياسية

قامت جي دبليو سي بمناولة أكثر من ١٥ مليون علبة من المشروبات، ١,٨ مليون قطعة من المعدات، و١١٧,٩٠٠ قطعة أثاث، و٢٠,٤٠٠ غرض خاص بالمرور والسلامة، و٣٤,٧٠٠ من اللوازم المكتبية، و٢٠,٠٠٠ حاجز للمتفرجين وحواجز مرورية، بالإضافة إلى كافة معدات البطولة، بما في ذلك الأطقم، والأزياء الرسمية، وكرات القدم. وإلى جانب ذلك، حققت الخليج للمخازن إنجازاً أساسياً آخر وهو نقل الأغذية الطازجة والمشروبات إلى مجموعة من مواقع البطولة. أما بالنسبة لوسائل الإعلام، فقد قامت جي دبليو سي بمناولة أكثر من ٣٠,٠٠٠ قطعة من المعدات، بما في ذلك الكاميرات والحاملات الثلاثية ومعدات الإضاءة، حيث قامت بعمليات التسليم من وإلى ثمانية ملاعب، و٣٦ فندقاً يضم المنتخبات، ومطاران، وميناءان بحريان، ومراكز إعلامية، ومناطق المشجعين، إلى جانب غيرها من المواقع.

إن توفير المتطلبات اللوجستية لحدث ضخم بحجم بطولة كأس العالم يستوجب وضع استراتيجية ذات توجّه مستقبلي بهدف تنفيذ العمليات بشكل سلس، وقد اعتمدت جي دبليو سي في تنفيذ استراتيجيتها على مبدأ «برج المراقبة» لتنظيم بطولة كأس العالم فيفا قطر ٢٠٢٢™، حيث نجحت في إدارة عملياتها وفقاً لجدول التوزيع العام (MDS)، وهو ما كان بمثابة النقطة المركزية لكافة الأنشطة اللوجستية؛ انطلاقاً من موعد استلام الطلب، ومكان التسليم، والوقت المستغرق، وحالة الطلب الحالية.

رؤية تؤتي ثمارها

وفقاً للسيد **رنجيف منون**، الرئيس التنفيذي لمجموعة جي دبليو سي، فإن العنصر البشري والعمليات المدروسة والتقنيات التكنولوجية هم العناصر الرئيسية عند النظر للمهمة من ناحية لوجستية. وصرّح قائلاً: «عند تقديم الخدمات اللوجستية لبطولة فيفا كأس العالم™، لا بدّ من التخطيط والانتباه إلى أدق التفاصيل، فما شهدناه خلال بطولة كأس العالم فيفا قطر ٢٠٢٢™ كان نتيجة سنوات من التحضير، وقد نجحنا في نهاية المطاف في تحويل خططنا وخطط شركائنا في قطر والعالم، إلى واقع».

وأضاف **منون**: «ينبغي على الشركات تحقيق التوازن الصحيح بين الكادر البشري والعمليات والتكنولوجيا بهدف تعزيز سلسلة القيمة وإطلاق العنان لأقصى حد من الإمكانات. ونحن في جي دبليو سي نؤمن بأن نجاح بطولة كأس العالم قطر ٢٠٢٢™ كان مدفوعاً بالعنصر البشري ومدعوماً بالتكنولوجيا وموجهاً بدقة نحو الهدف».

قطاع الشركات المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة المتنامي

عززت استضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم من مكانة دولة قطر كمركز عالمي للأحداث الدولية الكبرى، وقد أرست منصة للنمو الاقتصادي المهم، حيث ساعدت بشكل خاص الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة على تحقيق الازدهار في الدولة والمنطقة.

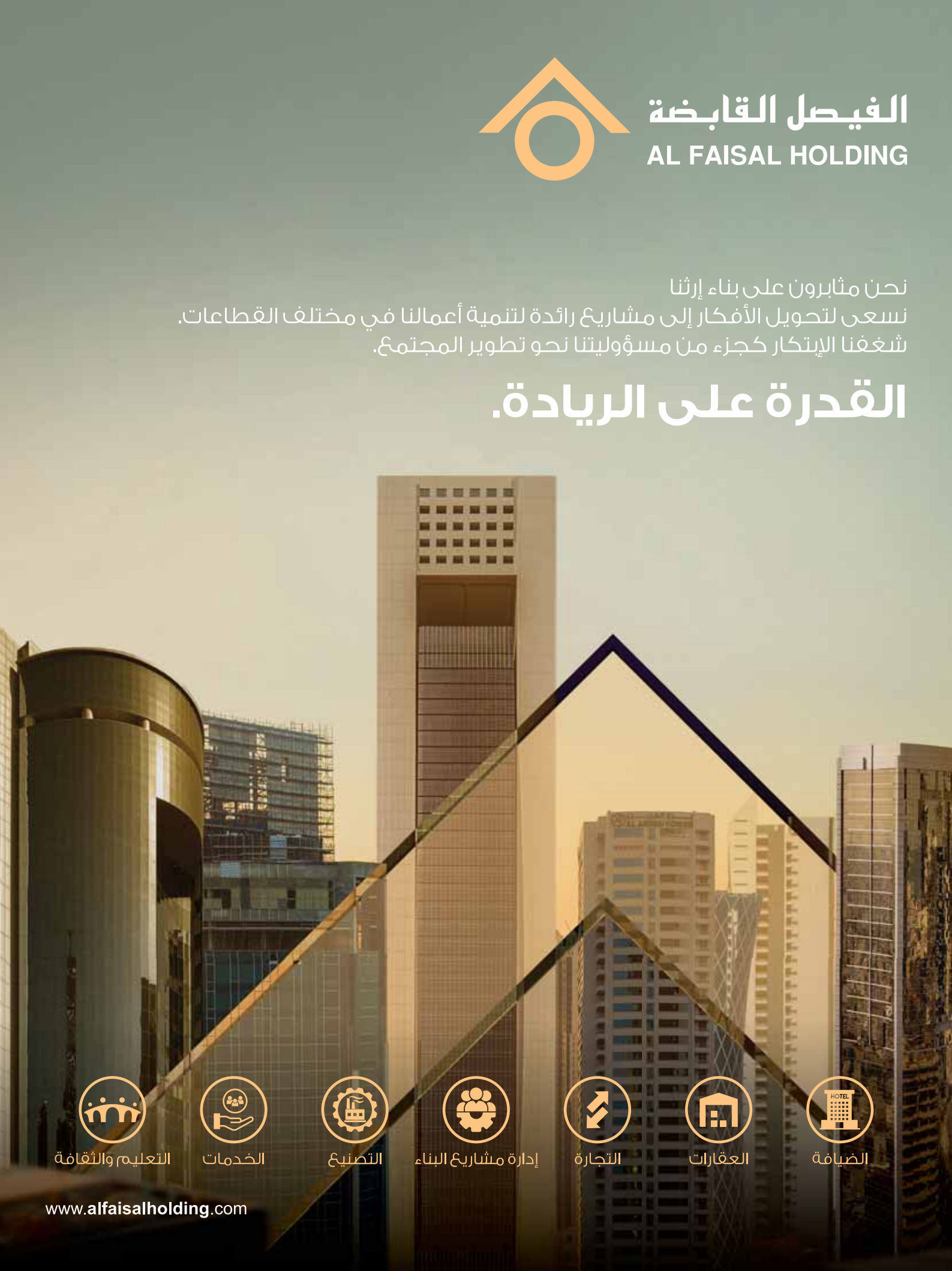
افتتحت جي دبليو سي بداية هذا العام منطقة الوكير اللوجستية التي تعدّ أكبر مركز لوجستي لها حتى الآن بمساحة تبلغ ١,٥٠٠,٠٠٠ متر مربع، وهي مصممة خصيصاً لتلبي احتياجات المشروعات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة، كما توفر فرصة للتواصل مع الشركات ذات النشاط المماثل. تولّت جي دبليو سي مهمة تأمين الفرص وإيجاد الحافز لهذه الشركات لمساعدتها في إنشاء وتنمية أعمالها والاستفادة من استضافة قطر لبطولة كأس العالم.

وأضاف **منون**: «لقد استفادت الشركات متناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة بشكل كبير من بطولة كأس العالم في مجموعة واسعة من القطاعات، بما في ذلك الخدمات اللوجستية، أما التحدي الآن فهو أن تستفيد من إرث البطولة وتطوّر أعمالها وذلك حتماً مدعوماً بالأرضية التي توفرها دولة قطر».

شبكة جي دبليو سي اللوجستية المتطورة

ساهمت شبكة جي دبليو سي المخصصة لهذا الحدث والتي تمتد على مساحة ٥٠,٠٠٠ متر مربع، بالإضافة إلى أكثر من ١٥٠ مركبة مخصصة، والتي تقع كلها على بعد ٤٥ دقيقة من أي ملعب، بالإضافة إلى أكثر من ٤٠٠ موقع رئيسي، في نجاح البطولة. كما قام أكثر من ٢٠٠ سائق شاحنة في تغطية ١,٩٠٠,٠٠٠ كيلومتر من رحلات التوزيع على مدى ٢٨٨,٠٠٠ ساعة، بدعم من ١,٢٠٠ موظف عمليات وستة أنظمة لوجستية مخصصة. وتم تكريس ذلك كله للتسليم في الوقت المحدد وبشكل كامل لمجموعة من الأطراف المعنية، بما في ذلك الاتحاد الدولي لكرة القدم الفيفا، والفرق المشاركة، والشركاء التجاريون، ووسائل الإعلام، والمشجعين، والموظفين، والموردين، ومنافذ البيع.




الفيصل القابضة
AL FAISAL HOLDING
نحن مثابرون على بناء إرثنا
نسعى لتحويل الأفكار إلى مشاريع رائدة لتنمية أعمالنا في مختلف القطاعات.
شغفنا الإبتكار كجزء من مسؤوليتنا نحو تطوير المجتمع.
القدرة على الريادة.
الضيافة
العقارات
التجارة
إدارة مشاريع البناء
التصنيع
الخدمات
التعليم والثقافة
www.alfaisalholding.com

الياس أبو سمرا (الرئيس التنفيذي لشركة رافال للتطوير العقاري):

تنسجم طموحات رافال مع مبادرات ومشاريع «رؤية ٢٠٣٠» في تطوير مشاريع مستدامة متعددة الاستخدام



ترتكز استراتيجية رافال للتطوير العقاري على الجمع بين الخبرة المحلية وتطبيقها لأفضل الممارسات العالمية لتوفير منتجات وخدمات عقارية فريدة من نوعها لعملاءها، وتتمثل رؤية الشركة بريادتها في ابتكار تصاميم معمارية متميزة تراعي أعلى معايير جودة الحياة والاستدامة.

وفي مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» أوضح السيد الياس ابوسمرا الرئيس التنفيذي للشركة أن التحول الرقمي في المملكة شكل نقلة نوعية وحفز العديد من القطاعات نحو تحقيق «رؤية ٢٠٣٠»، كما نوه بالاقتصاد المتميز للمملكة وتحقيقها لفائض في الميزانية العامة لأول مرة منذ أكثر من عقد تجاوز التوقعات في ظل مصاعب وتحديات اقتصادية يشهدها العالم.

■ كيف تقيّمون واقع الإقتصاد السعودي اليوم وخصوصاً في ظلّ التطورات التي تشهدها المملكة وانعكاس ذلك على القطاع العقاري خلال العام ٢٠٢٢؟

– في عام ٢٠٢٢، سجلت المملكة أول فائض في الميزانية العامة لها منذ ما يقارب أكثر من عقد، حيث بلغ الفائض أكثر من ١٠٠ مليار ريال، متجاوزة التوقعات لعام من المصاعب الاقتصادية العالمية وارتفاع أسعار النفط. كما وتراجع الدين العام إلى ما يقارب ٢٥ ٪ من الناتج المحلي الإجمالي ليصل إلى ما يقارب تريليون ريال بنهاية العام. بالإضافة إلى ذلك انخفض معدل البطالة للسعوديين إلى أقل من ٩٪ من عام ٢٠٢٢ وانخفض معدل البطالة الإجمالي (للسعوديين وغير السعوديين) إلى ٦٪. وأظهر التقرير الشهري الصادر عن البنك المركزي السعودي احتياطيات النقد الأجنبي بنحو ٣٪ ليسجل بذلك أعلى مستوياته.

ويعد التحول الرقمي الذي تشهده المملكة العربية السعودية أحد المحفزات الأساسية لتحقيق «رؤية المملكة العربية السعودية ٢٠٣٠»، فقد سعت المملكة إلى تسريع التحول الرقمي وتحقيقه، الأمر الذي ساهم في تحقيق العديد من الإنجازات الوطنية الرقمية في مختلف المجالات، وانعكس في موقف إيجابي واضح تجاه الاقتصاد الرقمي.

وأتاحت المنصات الإلكترونية الداعمة لبرنامج الإسكان للأسر السعودية الحصول على تمويل عقاري من خلال التعاون الفعال مع القطاع الخاص المتمثل في البنوك والشركات المالية.

وعمل البرنامج على تطوير وتحسين اللوائح والأنشطة التنظيمية والتشريعية، من خلال إنشاء الهيئة العامة للعقار لتكون الجهة التنظيمية المركزية للقطاع العقاري. كما أطلق البرنامج خدمة توثيق عقود الإيجارات «منصة إيجار» لتنظيم قطاع الإيجار العقاري في المملكة نظراً لأهميته في حفظ حقوق المتعاقدين.

ويواصل البرنامج جهوده لرفع نسبة تملك الأسر السعودية للوصول إلى نسبة تملك ٧٠٪ بحلول العام ٢٠٣٠، من خلال خدمة شرائح أكبر من المجتمع واستهداف الفئات الأشد حاجة، وزيادة جاذبية القطاع للاستثمار من قبل القطاع الخاص، مما يضمن استقرار القطاع واستدامته.

مع كل هذه التحولات ومشاريع رؤية ٢٠٣٠ العملاقة في شتى المجالات والقفزة النوعية التي أخذت تحققها السعودية على الصعيد الاقتصادي عالمياً، يقود القطاع العقاري إحدى عجلات محركات النمو الاقتصادي للمملكة في الفترة المقبلة، حيث بلغ الاستثمار غير الحكومي (القطاع الخاص) أكثر من ٢٥٠ مليار ريال في آخر البيانات المقدرة.

مشروع النايفة

■ ما هي أبرز مشاريعكم المعروضة؟ وما الذي يميزها؟

– من أبرز المشاريع الحالية مشروع النايفة والذي يقع في الشمال الشرقي لمدينة الرياض، حيث تقوم الشركة حالياً بتسليم الوحدات الجاهزة من المرحلة الأولى للمشروع والذي تم بيعه بالكامل، علماً بأنه تم عرض وحدات المرحلة الثانية لمشروع النايفة للبيع. كما تطلق الشركة مشروعاً تجارياً ذا طابع مختلف وتصاميم عصرية وهو مشروع "Last Exit"، ويقع بالقرب من مجمع النايفة السكني ويخدم بشكل أساسي سكان المجمع والمناطق المجاورة له، وهو عبارة عن مجمع يحتوي على مطاعم ومقاهٍ متفردة ومتميزة عن غيرها بالإضافة إلى متاجر ومكتبات وأماكن ترفيه أخرى، بتصاميم تراعي أحدث المواصفات العالمية والمحلية.

هناك عدد من المشاريع القادمة، أبرزها مشروع «Alegria» السكني ضمن مخطط النرجس في الرياض الذي تم الإعلان عنه في الربع الأخير من العام ٢٠٢٢، وتهدف رافال من خلاله إلى إنشاء ١١٤ فيلا و١٢٦ شقة والتي أصبحت في المراحل النهائية للتصميم، علماً أن رافال قد انتهت من تطوير وتنفيذ البنى التحتية للمشروع بشكل كامل، والتي تم التركيز من خلالها على أنسنة الأحياء تماشياً مع أهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

ونحن نمضي قدماً في تنفيذ مشاريع إسكانية وتجارية ضخمة، انطلاقا من برامجنا الرائدة في مجال التطوير العقاري والسكني، التي تستهدف تحسين المشهد الحضري في المدن، وذلك تعزيزاً لبرنامج جودة الحياة، كأحد أبرز برامج «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، كما أن رافال تحظى بشراكات إستراتيجية في القطاع العقاري مع عدة شركات رائدة، محلياً وعالمياً.

مشاريع رافال الحديثة متميزة بتفردها وتنوعها الاقتصادي والاجتماعي والثقافي كما أنها تتبنى القيم الأصيلة لميثاق الملك سلمان العمراني والتي تتمحور حول الأصالة، الاستمرارية، محورية الإنسان، ملاءمة العيش، الابتكار والاستدامة.

التوقيع على مشروع مشترك جديد

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها رافال مؤخراً؟

– قامت رافال مؤخراً وتحت رعاية وزارة الاستثمار في المملكة العربية السعودية، بالتوقيع على مشروع مشترك جديد بين شركة رافال للتطوير العقاري والشركة الوطنية السعودية للإسكان وCITIC الصينية للإنشاءات، وهي شركة تابعة لمجموعة CITIC الرائدة في الصين المملوكة للحكومة الصينية، لتأسيس مجمع صناعي في مدينة الرياض يقدم أحدث تقنيات البناء لدعم مشاريع و«رؤية المملكة ٢٠٣٠».

على الصعيد الداخلي للشركة قمنا في رافال بتأهيل وتطوير الموارد البشرية وإعادة الهيكلة التنظيمية لأقسام الشركة الداخلية، كما قمنا بتطوير المهارات المحلية للشباب السعودي، من خلال استحداث «أكاديمية رافال»، التي بدورها تستهدف استقطاب الكفاءات وخريجي الجامعات المتميزين وتنمية ورفع قدراتهم ومهاراتهم بكافة الأقسام وعلى جميع المستويات.

أبرز الإنجازات التي حققتها رافال مؤخراً تتمثل في بيع كامل المساحات المطروحة من «مخطط ضاحية النرجس» بإجمالي ايرادات تفوق ٦٤٠ مليون ريال، فيما ستقوم بتطوير مساحة تقدر بـ١٠٠ ألف متر مربع من المخطط لتكون نموذجاً سكنياً وتجارياً راقياً يشكل إضافة مميزة وفريدة لجميع مكونات مخطط ضاحية النرجس.

بالإضافة إلى كل ذلك نجحت رافال مؤخراً في إتمام صفقة تخارج استثنائية ببيع فندق أسكوت الرياض الحائز على جوائز عالمية وإعادة استئجاره وتشغيله لصالح صندوق الإنماء ريت الفندقي، وقد جاء قرار التخارج لإعادة تشكيل أصول الشركة وتمهيداً لإطلاق مشاريع جديدة، تواكب التغيرات التي يشهدها السوق العقاري السعودي في ضوء «رؤية ٢٠٣٠».

H|A|S

HOLISTIC APPLICATIONS SOLUTIONS

XLAM & GLT Hybrid Structures Specialist

Providing advance technological & Engineering solutions for complex, sustainable and safe superstructures









Sustainable Modular Structures Solution
offers project timeline accuracy, high-end structural quality, least construction time and prevention of site

A solution for the campaign
to reduce the CO2 emissions in construction

info@holistic-has.com

+974 5589 7236

Office 501, 5th Floor, Barwa Tower 1, Alsadd, Doha - Qatar

عجلان بن محمد العجلان

(نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة عجلان وإخوانه AJLAN & BROS):

مثّل الاقتصاد السعودي نموذجاً مختلفاً بنموه السريع والطفرات الاقتصادية خلال فترة زمنية قصيرة



تهدف مجموعة عجلان وإخوانه AJLAN & BROS للاستثمار ضمن محفظة متنوعة من المشروعات الاستراتيجية عبر أبرز قطاعات النمو الاقتصادي في المملكة العربية السعودية، وتتمثل رؤيتها في أن تكون رائدة في القطاعات التي تساهم في تحقيق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» من خلال بناء الأعمال بالشراكة مع شركات دولية كبيرة لتحقيق مركز إقليمي مميّز، ومن القيم التي تعمل على أساسها هي ريادة الأعمال، المهنية، العمل الجماعي، والابتكار والنزاهة.

في حوار خاص، التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد عجلان بن محمد العجلان نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة فحدّثنا عن التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي والتي تتمثل في التضخم وارتفاع الأسعار واضطراب سلاسل التوريد بسبب الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا فضلاً عن تأثيرات جائحة «كورونا»، إلا أن منطقة الخليج تشهد ازدهاراً على كافة الصعد والتوجه نحو الاستثمار في كل ما هو جديد ومتطور ما يبعث على التفاؤل في ازدهار هذه الأسواق. وعلى صعيد المملكة، أكد العجلان أنها سجلت معدلات نمو بلغت ٩,٩٪ في بداية ٢٠٢٢ بفضل دعم الحكومة للقطاعات الحيوية واستقطاب استثمارات جديدة ولا سيّما في قطاع التعدين الذي يعد من ركائز رؤية ٢٠٣٠، إذ تعمل الدولة على استثماره في ظل وجود أكثر من ٥ تريليون ريال من المعادن غير المستثمرة وتُعد المجموعة من المعنيين بهذا الأمر لحصولها على رخصة استكشاف وتعدين مشروع الزنك في الخنيقية. ومن جهة أخرى أضاف العجلان أن المملكة هي من الدول الرائدة في إطلاق المبادرات والتعاون الوثيق بين القطاعين العام والخاص للمشاركة في المشروعات المشتركة، وتطرق العجلان إلى استراتيجية المجموعة معتبراً أنها تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» والتي تقوم بالتنويع في القطاعات والاستثمارات وتساهم في تحقيق هذه الرؤية خلال شراكات مع كبرى المؤسسات العالمية.

وفي سياق مختلف أورد العجلان أن منطقة الخليج هي المنطقة الأكثر جذباً لأسواق المملكة فضلاً عن بعض الدول الأفريقية وبخاصة مصر، فقد وقّعت المجموعة اتفاقيات استثمارية عدة مع شركات مصرية. أما في مجال التحول الرقمي ومواكبة التقدم التكنولوجي فتولي المجموعة اهتماماً كبيراً لهذا القطاع من خلال إنشاء شركات متخصصة في مجالات التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي فضلاً عن التعاون مع شركات رائدة عالمية. وفيما يخص تطلعات المجموعة للعام ٢٠٢٣ فهي تطمح لأن تكون من المنافسين في نشاطها محليا إذ إن نسبة ٨٠٪ من اعمالها داخل المملكة إضافة إلى أنها تسعى إلى تحقيق العديد من الخطط من خلال عقد شراكات استراتيجية مع شركاء عالميين، بحيث تكون سبّاقة في الاستثمار في قطاعات معينة تعود بالفائدة على المجموعة وعلى الاقتصاد السعودي بشكل عام.

> ”نتطلع أن نكون سبّاقين في الاستثمار وأن نحظى باستثمارات مميزة تعود بالفائدة ليس علينا كمجموعة فحسب بل على الاقتصاد السعودي أيضاً“

البيان الاقتصادية

■ يواجه الاقتصاد العالمي مجموعة من التحديات المرتبطة بارتفاع الأسعار والتضخم والحرب الروسية – الأوكرانية، كيف تقرأون الأوضاع الاقتصادية على مستوى المنطقة والعالم؟

– يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة تتمثل في اضطرابات بسلاسل التوريد العالمية والتداعيات السلبية للحرب الروسية – الأوكرانية، فضلاً عن استمرار التأثير السلبي للجائحة على العديد من الأسواق. إذ تحاول الكثير من الدول اتخاذ مجموعة من الإجراءات لتخفيف التداعيات عن المجتمعات ودعم العجلة الاقتصادية في ظل تسارع معدلات التضخم، إلا أن هذا المشهد يختلف في منطقة الخليج التي تشهد ازدهاراً كبيراً على الصعد كافة والتهافت للاستثمار في قطاعات جديدة ونوعية تتيح التعاون ما بين القطاعين العام والخاص وجذب المزيد من الاستثمارات الخارجية للمنطقة، وبالتالي هناك نوع من التفاؤل بازدهار أسواق الخليج مع عودة الانتعاش الاقتصادي والمشروعات الضخمة في قطاعات مختلفة.

وفي ما يتعلق بالمملكة العربية السعودية، مثّل الاقتصاد السعودي نموذجاً مختلفاً بنموه السريع والطفرات الاقتصادية خلال فترة زمنية قصيرة حيث تعاني بقية دول العالم من موجات تضخم في حين سجلت المملكة معدلات نمو بلغت ٩,٩٪ في بداية العام ٢٠٢٢، إلى جانب القطاعات غير النفطية التي سجلت معدلات ضخمة والقطاعات الجديدة التي تدعمها الحكومة لجلب استثمارات خارجية وأخرى محلية مصدرها القطاع الخاص. وبات من الواضح أن الحكومة أخذت على عاتقها دعم القطاعات الحيوية وتعمل على استقطاب استثمارات جديدة للنهوض بالاقتصاد بعيداً عن الاضطرابات في الأسواق العالمية، والدليل على ذلك إطلاق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» حيث يعد قطاع التعدين أحد الركائز الثلاث الأساسية في الرؤية وتعمل الدولة على دعم هذا القطاع وإعطائه الأولوية في ظل وجود ما يقرب من ٥ تريليون ريال من المعادن غير المستثمرة إلى حد الآن ، ومن هنا يوجد توجه من قبل الحكومة بقيادة وزارة الصناعة لاستثمار هذه الثروة التي ستؤتي ثمارها خلال السنوات المقبلة ونحن في المجموعة نعد جزءاً من هذا الحراك، حيث حصلنا على واحدة من الرخص على مستوى الاستكشاف والتعدين لمشروع الزنك في الخنيقية حيث فاز تحالف عجلان واخوانه – موشيكو بقيمة ٢٥٥ مليون ريال.

المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في إطلاق المبادرات والتعاون الوثيق ما بين القطاعين العام والخاص

■ كيف تصفون تأثير تطبيق مفهوم «سعودة» الوظائف والاستثمار في مجالات مختلفة على توسيع رقعة فرص العمل داخل المملكة؟

– ساهمت «رؤية ٢٠٣٠» من تمكين الاقتصاد وتعزيز دور القطاع الخاص في مختلف المجالات والأنشطة في الدولة، في حين أن قطاع الشركات الصغيرة

والمتوسطة الحجم بات يشكل ٢٥٪ من الناتج المحلي الإجمالي ويعد جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد، الأمر الذي يتيح المزيد من الفرص للشباب السعودي وتعزيز مساهمتهم في المجتمع ودعم الاقتصاد وأهداف الرؤية وتحديداً في القطاعات الناشئة، واللافت أن المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في إطلاق المبادرات والتعاون الوثيق ما بين القطاعين العام والخاص حيث كانت لنا الفرصة للمشاركة في المشروعات المشتركة منها على سبيل المثال فوز تحالف مجموعة عجلان وإخوانه بالمناقصة العامة المطروحة من قبل الشركة السعودية لشراكات المياه لتطوير مشروع الجيل ٣ ب (محطة لتحلية مياه البحر) وسيبدأ المشروع بالعمل في الربع الأول من عام ٢٠٢٤. بالإضافة إلى مشروع المطاحن الذي يعد الأكبر على مستوى المملكة بسعة مليون و٣٠٠ طن سنوياً ويغطي ثلاثة مناطق الرياض، جازان وهائل.

تركزت إستراتيجية الشركة على التنويع في القطاعات والاستثمارات

■ **برأيكم أين تكمن الفرص الاستثمارية، في أي مجالات وأي قطاعات؟**

– تأسست مجموعة عجلان القابضة عام ١٩٧٩، وكانت متخصصة في قطاع التجزئة وأصبحت عام ٢٠١٧ شركة «عجلان واخوانه» القابضة إيماناً برؤية المملكة ٢٠٣٠ وبهدف دعم الاقتصاد والعمل كشريك أساسي في النهضة والتقدم الذي تشهده المملكة على كافة الاصعدة ، وانطلاقاً من ذلك تركزت استراتيجية الشركة على التنويع في القطاعات والاستثمارات، منها على سبيل المثال القطاع اللوجستي، الدفاع، تحلية المياه بالإضافة إلى القطاع الصناعي والأغذية والصحة والتعليم بحيث ترتكز أهداف الرؤية على جودة الحياة والعيش الكريم، لذلك من المهم الاستثمار في القطاعات الأساسية والحيوية لتحقيق الازدهار وتغيير نمط عيش الأفراد.

غدت إستراتيجية المجموعة جزءاً لا يتجزأ من «رؤية المملكة ٢٠٣٠»

■ **كيف تتطابق استراتيجيتكم ومتطلبات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟**

– إن استراتيجية المجموعة تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» بحيث تعد جزءاً لا يتجزأ منها وتساهم في تحقيقها من خلال الدخول في استثمارات وشراكات، واللافت أن شركاءنا هم من كبرى الشركات العالمية مثل SF EXPRESS التي تعد الشركة رقم واحد في الصين والرابعة عالمياً في الخدمات اللوجستية، KERRY LOGISTICS التي تحتل المرتبة الثامنة عالمياً في مجال الخدمات اللوجستية، DUSSMANN المختصة في إدارة المرافق حيث نقدم بالشراكة معها خدمات ألمانية عالية الجودة تلبي احتياجات إدارة المرافق لعملائنا في المملكة العربية السعودية. والمعروف أن دوسمان شركة رائدة في إدارة المرافق المتكاملة وتقدم كافة أنواع خدمات المرافق وحلول متخصصة حسب طلب العميل لمدة تزيد على ٦٠ عاماً، مما أكسبها معرفة قوية في مجال عملها لتغطية كافة المجالات في شتى أنواع الأعمال، بالإضافة إلى ذلك، لدينا شراكات في قطاع التعدين انطلاقاً من مساهمتنا في جعل هذا القطاع الركيزة الثالثة للصناعة في المملكة، حيث وقّعنا على العديد من المشاريع المشتركة مع كبار الشركات العالمية في قطاعي التعدين والمعادن ومنها بهدف بناء مصفاة على أحدث طراز في المملكة للمعادن الثمينة ومعادن مجموعة البلاتين بسعة ٢٥٠ طناً سنوياً مع شركة فالكامبي الأولى في قطاع مصافي الذهب، فضلاً عن مشروع الزنك في الخنيقية مع شركة موتشيكو والتعاون في مجالات التعدين مع كل من تشيفنغ جيلونغ ونورينكو للتصنيع.

منطقة الخليج تقع ضمن دائرة اهتماماتنا ودولة مصر التي تعد شريكاً استراتيجياً للمملكة

■ **ما هي الأسواق الجاذبة للاستثمار بالنسبة إلى مجموعتكم؟**

– لا شك أن منطقة الشرق الأوسط تقع ضمن دائرة اهتماماتنا، فضلاً عن القارة الأفريقية وتحديداً مصر التي تعد شريكاً استراتيجياً للمملكة واقتصادها مهم بالنسبة إلينا كمجموعة وكنا قد وقّعنا اتفاقيات استثمارية عدة مع شركات مصرية هي مجموعة سامي سعد، تريانجل جروب، مغربي الزراعية، فاركو للأدوية، مجموعة حسن علام، المجموعة العربية لسلاسل الإمداد، أرايز للموانئ والخدمات اللوجستية لتطوير وتمويل وتشغيل محطة متعددة الأغراض داخل ميناء دمياط، وإن حالة التعاون الكبير بين مصر والسعودية ستعود بالنفع على شعبي البلدين، بالإضافة إلى توفير فرص استثمارية للقطاع الخاص لا سيما أن السوق المصري بات واعداً وفيه فرص كبيرة في إطار مناخ استثماري جاذب، كما نبحث الفرص في الجزائر والمغرب لبحث سبل التعاون.

نولي اهتماماً كبيراً لقطاع التحول الرقمي

■ **إلى أي مدى تواكبون عملية التحول الرقمي داخل مجموعة عجلان وإخوانه؟**

– يُعد التحول الرقمي من الركائز الأساسية التي تقوم عليها «رؤية المملكة ٢٠٣٠» حيث تقدر الاستثمارات في هذا المجال بحوالى ٢٠٠ مليار دولار، ونحن كمجموعة نولي اهتماماً كبيراً لهذا القطاع والدليل إنشاؤنا العديد من الشركات المتخصصة في مجال التكنولوجيا، الذكاء الاصطناعي، السيبرانية، إنترنت الأشياء إلخ... فضلاً عن التعاون مع شركات عالمية رائدة مثل PARADIGM 4 التي تعد من الشركات الصينية الأولى في مجال الذكاء الاصطناعي إلى جانب أكثر من ٥٠ شريكاً في مجال السيبرانية على نطاق الشرق الأوسط.

لدينا العديد من الخطط التي نطمح ونسعى جاهدين إلى تحقيقها

■ **كيف تقومون إنجازاتكم المحققة خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– نحن في بداية الطريق حيث نحرص على بناء شراكات طويلة الأمد، كما أننا محظوظون بأن جميع القطاعات تلقى الدعم المطلوب من قبل حكومتنا الرشيدة، ونأمل أن نكون من أكبر المنافسين في مجالات عملنا وسنركز على مشاريعنا الحالية التي تم إنجازها وتشغيلها فضلاً عن اقتناص الفرص المتاحة المهمة وجذب الاستثمارات إلى السعودية، خصوصاً أن استراتيجيتنا ترتكز على أن تكون نسبة ٨٠٪ من أعمالنا وأنشطتنا داخل المملكة، مع العلم أن لدينا استثمارات في أوروبا لا سيما بريطانيا وفي آسيا وأميركا، وبالنسبة إلى العام ٢٠٢٣، لا شك أننا سنستمر في مواجهة تحديات عدة خصوصاً أنها تعد جزءاً لا يتجزأ من حركة الحياة والعمل، ولدينا العديد من الخطط التي نطمح ونسعى جاهدين إلى تحقيقها خلال العام المقبل تتمثل في عقد شراكات استراتيجية مع شركاء عالميين والبحث عن فرص للتعاون في مجالات مختلفة خصوصاً أن الفرص المتاحة تعد ذهبية في السوق السعودي حيث لمسنا اهتماماً كبيراً من قبل الشركات الأجنبية للدخول إلى المملكة. لذا؛ نتطلع أن نكون سبّاقين في الاستثمار في قطاعات معينة وأن نحظى باستثمارات مميزة تعود بالفائدة ليس علينا كمجموعة فحسب بل على الاقتصاد السعودي أيضاً. ■

عجلان و اخوانه
ajlan & bros.
Holding القابضة

شركة الجابر للتجارة والمقاولات من أعرق وأهم الشركات القطرية



م. محمد الحمايدة (المدير العام):

استطاع امير دولة قطر الشيخ تميم بحنكته ورؤيته من وضع قطر على خارطة السياحة العالمية

الجابر للتجارة والمقاولات JTC شركة محترفة في هندسة البناء، وهي تقدم جودة رائعة للعمل من خلال فهم متطلبات العملاء وتوقعاتهم. كما تتميز بقدرتها على إنتاج أضخم المشروعات في أقل فترة زمنية حيث استطاعت بناء برج ICONIC BEVERLY HILLS خلال ١٨ شهراً.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع المهندس محمد الحمايدة مدير عام الشركة قال إنها أنجزت عدة مشاريع لتكون جاهزة لاستقبال الزوار واستضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم ومن أبرزها إنجاز جزء من أبراج لوسيل مارينا حيث كان مكان إقامة مسؤولي الفيفا، بالإضافة إلى إنهاء أعمال البنية التحتية الخاصة بمخيم المشجعين في جزيرة قطيفان فضلاً عن مشاريع أخرى غير مرتبطة بالمونديال. كما تطرق م. الحمايدة إلى قيام الحكومة القطرية ببذل أفضل الجهود في تقديم دراسة للأوضاع الراهنة تهدف إلى دعم المقاولين كذلك تساعد جميع الشركات على إنجاز مشاريعها ضمن الخطط الموضوعة بحيث تكون جاهزة لفعاليات كأس العالم، ولا ننسى فضل سمو الشيخ تميم بن حمد بن خليفة آل ثاني أمير قطر على إنجاز هذا الحدث الضخم بذكائه وفطرته ورؤيته الحكيمة لوضع قطر على خارطة السياحة العالمية واستقطاب السياح من جميع أقطار العالم.

■ ما هو الدور الذي لعبتموه كشركة خلال فترة الاستعداد والتحضيرات لفعاليات كأس العالم ٢٠٢٢؟

– استطعنا إنجاز جميع مشاريعنا وبالتالي ساهمنا في التحضيرات لهذا الحدث الضخم بطريقة فعّالة. ومن أهم المشاريع التي انتهينا منها هي مشروع ميناء الدوحة حيث أنجزنا المنطقتين الشمالية والجنوبية فيه فضلاً عن مرسى اليخوت الذي ضم أكبر اليخوت في العالم وبالتالي أعتبر ميناء الدوحة من أبرز المشاريع التي وفرت خدمات متعددة لجماهير كأس العالم من المرافق والخدمات والوجهات التي جعلت تجربة الجماهير الذين فاق عددهم الـ ٦٤ ألفا أكثر تميزاً. كما انتهينا من إنجاز جزء من أبراج لوسيل مارينا CRESCENT TOWER الذي كان مكان إقامة مسؤولي الفيفا. لذا، يعد هذان المشروعان من أبرز المشاريع التي عملنا عليها خلال الفترة الماضية من أجل إعدادها لفعاليات كأس العالم بالإضافة إلى ذلك، انتهينا من أعمال البنية التحتية الخاصة بمخيم المشجعين في جزيرة قطيفان وهي عبارة عن كبائن مسبقة الصنع وخيام قريبة من ملاعب البطولة، ما يسهل الوصول إلى الملاعب ومواقع الفعاليات المصاحبة. والحمدلله، رغم الفترة المحدودة، استطعنا إنجاز كل هذه المشاريع بحيث تصبح جاهزة لاستقبال الزوار واستضافة بطولة كأس العالم لكرة القدم. من ناحية أخرى، أنجزنا مشروعاً غير مرتبط بالمونديال هو عبارة عن ثماني مدارس أتت نتيجة شراكة بين القطاعين العام والخاص، وكنا من المطورين الرئيسيين لهذا المشروع الفريد من نوعه.

تمكنت جميع الشركات من إنجاز مشاريعها بفضل جهود الحكومة

■ كيف استطعتم التأقلم مع التحديات التي يواجهها العالم أجمع والمتمثلة في التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، تغير المناخ، نقص سلاسل التوريد إلخ...؟

– لا شك أن هذه التحديات كان لها انعكاساتها علينا، حالنا حال أي شركة مقاولات أخرى لدرجة أن هناك العديد من الشركات التي تكبدت خسائر وتقلصت هوامشها الربحية. رغم ذلك، قامت الحكومة بدراسة الأوضاع الراهنة بصورة دقيقة وجدية بهدف دعم المقاولين خصوصاً أن أسعار المواد الأولية ارتفعت بنسبة ٣٠٪، وبفضل جهودها تمكنت جميع الشركات من إنجاز مشاريعها ضمن الخطط الموضوعة دون أي تأخير بحيث تكون جاهزة لفعاليات كأس العالم. والحمدلله أتت البطولة على قدر التوقعات وأبهرت قطر العالم بأفضل كأس عالم لكرة القدم في التاريخ وأبدعت بتقديم نسخة استثنائية ستبقى ذكراها محفورة في الأذهان كأول بطولة تقام في الشرق الأوسط وأفضلها على الإطلاق، وكل ذلك بفضل سمو الشيخ **تميم بن حمد بن خليفة آل ثاني**، أمير دولة قطر الذي استطاع بحنكته ورؤيته وجهوده من وضع قطر على خارطة السياحة العالمية بمختلف أشكالها. لذا، يمكن أعتبار أن كأس العالم كان بداية لحملة تهدف إلى تعزيز موقع الدولة كوجهة سياحية رائدة واستقطاب زائرين من جميع دول العالم.

نحن من أهم وأكبر شركات المقاولات داخل دولة قطر

■ ما الذي ميّز شركة الجابر للتجارة والمقاولات؟

– تعتبر شركة الجابر للتجارة والمقاولات من أعرق الشركات القطرية واستطاعت طوال سنوات تأسيسها من تحقيق النمو والتطور حتى أضحت من أهم وأكبر شركات المقاولات داخل دولة قطر. وحرصت الشركة منذ البداية على تحفيز موظفيها نحو الإنجاز وتقديم ما هو أفضل عن طريق التكامل فيما بين أقسامها، والعمل على إرضاء العملاء المختلفين من خلال وجود نظام إداري متكامل يهتم بكافة الشؤون، فضلاً عن وضع أهداف استراتيجية قصيرة وطويلة الأمد والسعي إلى تحقيقها. بالإضافة إلى ذلك، ما يميز شركة الجابر هو قدرتها على ترجمة جميع أفكار وأحلام العميل من خلال تصاميم تتلاءم مع احتياجاته وتطلعاته واستعانتها بالخبراء في الأقسام المختلفة بهدف تحقيق الراحة التامة للعملاء. وقامت بتنفيذ عدد كبير من مشاريع البنية التحتية مثل مشاريع الصرف الصحي وأنشأت العديد من الطرق والأماكن العامة المهمة، مثل مطار حمد الدولي وإنشاء شركة قطر للبترول وغيرها من المباني الحيوية داخل قطر وخارجها، بسبب امتلاكها مجموعة كبيرة من الخدمات والأقسام المختلفة التي تساعدها على ذلك. كما تقدم الشركة خدمة تولي المشاريع وإنشاء المباني المختلفة وتجهيزها وتشطيبها وإنهائها بالمستوى المطلوب وتصميمها لصاحبها بنظام تسليم المفتاح حيث تكون جاهزة ومنتهية ومشطبة من كافة الخدمات، كما تم تصنيف الشركة من قبل هيئة المناقصات المركزية بأنها من ضمن شركات الفئة «أ» في المقاولات العامة. وتتميز الشركة أيضاً بقدرتها على إنهاء أضخم المشروعات في أقل فترة زمنية ودخولها في مشاريع ذات طابع مميز حيث كنا الشركة الوحيدة التي أنجزت محطة خاصة لمجموعة الخطوط الجوية القطرية في مطار حمد الدولي، وقيامها بعملية ترميم الأماكن التاريخية والقصور وإنشاء أول حوض للأسماك في دولة قطر وتحديداً في ميناء حمد. كما قامت بإنشاء نادي اليخوت الشهير بالدولة وعدد من المعارض والمتاحف انطلاقاً من دورها في تطوير دولة قطر وتقدمها حيث أنها لا تكتفي بمجرد بناء المباني بل تزودها بكافة الخدمات المطلوبة مثل البوابات الإلكترونية التي توجد في المطارات ومحطات القطارات. وتهدف الشركة إلى توفير الخدمات الجيدة للعملاء منذ بداية الاتفاق على المشروع، وتوفير الخامات العالمية وتسليم المنشآت في الأوقات المحددة، مع الاهتمام بالبيئة أثناء العمل وعدم الإضرار بها واتباع كافة سبل الأمن والسلامة، والتقليل من نسبة الخطر والإصابات مع الالتزام بالقوانين المختلفة والعمل على التزام موظفي الشركة بها وبكافة القواعد والمعايير الدولية والعالمية للعمل.■

عمار العالول (الرئيس التنفيذي لشركة Schüco Middle East):

تضع Schüco بصمة في مشاريع في السعودية وأبوظبي وقطر والإمارات



شركة «شوكو الشرق الأوسط» Schüco MIDDLE EAST هي واحدة من الموردين الرئيسيين لأنظمة النوافذ والواجهات عالية الجودة تمكّنت من ترسيخ نفسها من خلال نشاطها في دولة الإمارات العربية المتحدة واستخدام منتجات وأنظمة Schüco في أكبر مشاريع البناء وأكثرها شهرة في الشرق الأوسط، إضافة إلى تلبيتها أعلى متطلبات التصميم والأمان.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للشركة عمار العالول ذكر أبرز التحديات التي واجهت الشركات منذ جائحة «كورونا» والإغلاقات التي امتدّت لفترة طويلة وما لحقها من أزمات كالحرب الروسية – الأوكرانية وبطء سلاسل التوريد ومشكلة التغير المناخي والارتفاع الجنوني لأسعار معظم السلع، كل ذلك شكل تحدياً لناحية ارتفاع التكاليف والأسعار عالمياً.

وأضاف العالول أنه رغم ذلك يشهد السوق الخليجي تهافتاً على مشروعات جديدة بحيث أن أسواق الإمارات والمملكة العربية السعودية يحققان أداءً جيداً نظراً لمتانة اقتصاد الدولتين والنهضة العمرانية فيهما ما ينعكس إيجاباً على معظم الأنشطة وحصد مكانة مرموقة بين الاقتصادات العالمية. من جهة أخرى، أكد العالول على عمل شركة «شوكو» في مجال تحقيق الاستدامة ضمن استراتيجية الشركة بحيث زاد الطلب على الهندسة المستدامة التي تولي الجوانب الاجتماعية والثقافية والاقتصادية الاهتمام الأكبر في تحقيق الانسجام بين الناس والبيئة، فتضع شوكو الأسس مع التقنيات والأنظمة التي تركز على الناس وتنسجم مع الطبيعة. وأخيراً لفت إلى أبرز إنجازات الشركة والمتمثلة في مضاعفة أعداد فريق العمل ونقل عملية الإنتاج (for a key component of a strategic new product) إلى الشرق الأوسط، هذا بالإضافة إلى البصمة التي طبعتها الشركة في إنجاز أهم المشاريع مثل فندق فور سيزنز في السعودية ومشروع PEARL BAY في أبوظبي ومشروع السيفين المتقاطعين العملاقين في قطر (Lusail Katara Towers). وأعرب العالول عن تفاؤله للفترة المقبلة بمزيد من المشروعات في منطقة الخليج.

... ضاعفنا فريق عملنا ومرافقنا ...

■ أحدثت جائحة «كوفيد–١٩» تحولات ضخمة وتحديات كثيرة على المستوى العالمي، إلى جانب الآثار السلبية الناجمة عن الأزمة الروسية– الأوكرانية، كيف تقوّمون انعكاس كل هذه التحديات على اقتصادات المنطقة؟

– ألحقت جائحة «كورونا» موجات من الصدمات طالت الاقتصاد العالمي وتسببت بأزمات عديدة في مجمل القطاعات إلى جانب خلقها لمفاهيم جديدة أبرزها العمل والتواصل عن بُعد ولكن بالنسبة إلينا يرتكز نشاطنا على التواصل والتفاعل المباشر حيث تمكنا من المحافظة على الأسلوب نفسه في العمل رغم الإجراءات التي فرضتها الجائحة وبالتالي بقي التأثير محدوداً نسبياً.

ولكن من جهة أخرى، تأثرت أعمالنا بأزمة الشحن العالمية وتباطؤ سلاسل التوريد فضلاً عن الارتفاعات المقلقة لأسعار الشحن التي بلغت أحياناً ستة أضعاف ما كانت عليه قبل الجائحة، ما شكل تحدياً كبيراً بالنسبة إلينا وفي تعاملاتنا مع الزبائن وكيفية توضيح الصورة لهم في ما يتعلق بارتفاع التكاليف والأسعار عالمياً وانعكاسها المباشر على منتجاتنا في ظل المنافسة السعرية القوية في السوق. ولكن انطلاقاً من حرصنا على الجودة في المنتجات التي نقدمها في قطاع التشييد والبناء وأنظمة الواجهات والنوافذ المصنعة في ألمانيا، وهذا ما يميز شركة شوكو الشرق الأوسط بطرحها منتجات ذات كفاءة وتخدم العميل وذات قيمة.

تجدر الإشارة إلى أن بعض الأسواق في المنطقة كالإمارات والمملكة العربية السعودية يحققان أداءً جيداً نظراً لمتانة الاقتصاد وجذب استثمارات خارجية ضخمة وتحديداً التطور الهائل والنهضة العمرانية التي تشهدها المملكة والتي تعد نقلة حضارية تنموية على كافة الأصعدة، وهذا بدوره انعكس إيجاباً علينا بحيث تمكنا من حصد مكانة جيدة في مجموعة من المشاريع.

«شوكو» تراعي مبادئ الإستدامة

■ هناك اهتمام عالمي بالحفاظ على البيئة وتقليل الانبعاثات الضارة، ما هي الخطوات التي تقومون بها في هذا الجانب ومطابقة المعايير البيئية ومفهوم الاستدامة؟

– يضم المقر الرئيسي للشركة في ألمانيا قسماً خاصاً بالاستدامة والقضايا البيئية، فكان للشركة دوراً أساسياً انطلاقاً من كونها المؤسس والشريك والراعي الرسمي بتزويد الجمعيات والمؤسسات ومختلف الجهات بالمواد الأولية الصديقة للبيئة والتي تراعي مبادئ الاستدامة العالمية. ولكن للأسف لا تزال عملية تطبيق مفهوم الاستدامة في المشاريع محدودة في عالمنا العربي وهذا يتطلب زيادة الوعي والثقافة حول أهمية عمليات التدوير والتوجه نحو الطاقة البديلة لتقليص الانبعاثات السامة. وتجدر الإشارة إلى أن شركة «شوكو» تولي موضوع الاستدامة أهمية كبرى في ظل الاتجاهات العالمية مثل التحضر، الدمج بين العمل والحياة الخاصة، الوعي البيئي المتزايد، إلخ... التي أصبحت تحدد مستقبل صناعة البناء. فالرغبة والطلب المتزايد على الهندسة المستدامة التي تأخذ في الاعتبار الجوانب الاجتماعية والثقافية بالدرجة نفسها مثل الخصائص الاقتصادية والبيئية بهدف تحقيق الانسجام بين الناس والبيئة. لذا، تلعب المباني التي لها تأثير إيجابي على المستخدمين دوراً رئيسياً من خلال خصائصها البصرية والحرارية والصوتية والصحية، والتي تلبي أيضاً المتطلبات الاقتصادية للمتانة والربحية.

فخورون جداً بالإنجازات التي حققناها

■ ما هي أبرز إنجازات Schüco Middle East المحققة خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن فخورون جداً بالإنجازات التي حققتها الشركة بفضل فريق عملها الدؤوب والمتفاني والمحترف خصوصاً أنه خلال العامين الأخيرين ضاعفنا فريق عملنا ومرافقنا، كما نقلنا عملية إنتاج نظام GRID2SHELL إلى الشرق الأوسط والمعروف أننا من أنجح الشركات في العالم التي تسوّق وتبيع هذا النظام. لذا، باتت شوكو الشرق الأوسط هي التي تصنّع (the central component – the node) هذا النظام وتوزعه إلى باقي فروع شوكو حول العالم. بالإضافة إلى ذلك، من أهم المشاريع التي كان لنا بصمة فيها هي فندق فور سيزونز في السعودية ومشروع PEARL BAY في أبوظبي فضلاً عن مشروع السيفين المتقاطعين العملاقين في منطقة لوسيل مارينا في قطر. ونحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ حيث سيكون لدينا مشاريع عدة في الإمارات، قطر والسعودية التي من المتوقع أن نفتتح مكتباً تمثيلياً وصالة عرض فيها خلال النصف الأول من العام. ■

Cyril R. Piaia CEO – King Abdullah Economic City (KAEC):

Giga-project KAEC is gearing up to achieve Vision 2030 of the Kingdom of Saudi Arabia



KAEC is a rapidly emerging destination and a key node along the Red Sea economic corridor. Situated on the west coast of the Kingdom of Saudi Arabia, KAEC covers a total area of 185 square kilometers of prime land directly overlooking the Red Sea, approximately double the size of Paris. More than 115 multinational and Saudi companies currently operate in KAEC, with the city anchored by mega touristic projects – such as Rixos Resort and Water Park – as well as by King Abdullah Port - recently named by the World Bank as the most efficient port in the world - and KAEC's Industrial Valley, which is primarily focusing on logistics and light manufacturing – notably looking forward to becoming the main regional hub for automotive manufacturing.

King Abdullah Economic City seeks to become a significant contributor to achieving the Kingdom's Vision 2030 framework, and an active enabler of socio-economic development across Saudi Arabia. With its strategic location, high-end facilities and investor-friendly regulations, KAEC is looking forward to emerging as a globally competitive business destination that enriches the lives of both residents and visitors.

In an exclusive interview with Al Bayan Magazine, Cyril Piaia, CEO of KAEC, shed light on the strategy for the city, highlighting the key advantages and value proposition that the city has to offer. Throughout the interview, Piaia also highlighted KAEC's world-class infrastructure, and the game changing shareholding support from the PIF for the long-term development of the city. KAEC's CEO also highlighted that the city is working alongside other giga projects in Saudi Arabia, with unified aims of making Saudi Arabia one of the fastest growing and safest places in the world, adding that 2023 will be a very interesting year for KAEC. Following is Cyril Piaia's Q & A.

• What was your strategy for KAEC following your appointment to the management team one year ago?

- When I first arrived here, the city favored a more in-house approach to urban development. The city operated in closed manner, with the company performing all activities of the value chain, from land banking down to designing, building, selling and operating. This approach of the company "doing everything ourselves" required a lot of upfront capital and entailed a lot of delivery and operational risks. Our new strategy took the opposite approach, opening up the doors of the city to 3rd party developers, investors and operators, which are helping us building and operating the city. This new strategy presents the benefit of lowering the upfront capital for development, while enabling to fast-track the development of the city by lining-up many 3rd party developers in parallel.

We want to follow the lead of the Kingdom to diversify the economy in line with Saudi Vision 2030

• What were the advantages in the city that helped you implement your strategy?

- Having 185-million-square meters to plan, build and operate within is a huge advantage, and KAEC has a great amount of room for expansion. In addition, we have world-class infrastructure which is apparent in our roads, street lighting and the services available to residents and visitors. Ensuring that our infrastructure is state-of-the-art is very valuable in creating a platform which enables inward investment. We are also focused on revamping our master plan, which has two main focus areas: the Industrial Valley / King Abdullah Port as a first anchor for industrial development, and KAEC's marina as a second anchor for tourism and leisure development. The former is a vital asset to cement KAEC's position as a valuable commercial & industrial hub. The latter aims to welcome tourists worldwide and within the country, keeping them entertained with an assortment of leisure and lifestyle activities. We are fortunate to have a supportive, overarching framework to follow through Saudi Vision 2030 and we strongly believe in our role to contribute to the Kingdom's effort in all aspects. Our aim is to bring anchor 3rd party investors with great reputation to support the development of KAEC in all aspects.

We have successfully brought Lucid EV manufacturer into the Industrial Valley and since then we have a lot of investors knocking at our doors to explore manufacturing opportunities within the Industrial Valley. On the tourism side, we've also brought Rixos Emerald Shores to KAEC, which at completion will include 500 hotel rooms, 35 luxury villas, kids club, gyms, around 10 restaurants and a massive water park, which will be the largest in the region.

We are currently in joint discussions with the Saudi Tourism Authority, Tourism Development Fund and the Red Sea Authority to welcome a variety of hospitality projects and build a cohesive tourism ecosystem for KAEC. Therefore, we are making changes to our initial strategy for the better to remain agile. We are no longer a developer doing everything but an enabler and facilitator for third party developers and investors. We are proud to offer the necessary incentives and support to gain the trust from partners.

The partnership with PIF is strengthening the status of the city

• What can you tell us about KAEC's partnership with PIF?

- PIF acquired a 25 percent stake in our company and that's really the start of a new story and rebirth for the city. Our partnership with PIF is strengthening the status of the city in several ways; when PIF invests in a project, they have a long-term vision and are willing to sustain and ensure continuity. Havin PIF as new shareholder brings more stability required to develop our city, as well as the trust, reliability support, activation at the government level and attention from the public sector to attract initiatives in line with Saudi Vision 2030. PIF is a game changer and we look forward to leveraging their resources and expertise.

• How does KAEC differentiate itself from other giga projects in Saudi Arabia?

- The fact that our infrastructure was developed prior to the start of other giga projects across the Kingdom gives us a five to seven years competitive advantage on other projects. Those projects are just starting and need to build their infrastructure from scratch, whereas we have had a world class infrastructure readily available to welcome investors and Vision 2030 initiatives. All projects within Saudi Arabia share a collective goal, to welcome visitors cross the world to marvel in the remarkable times the country is witnessing currently. Within the emerging, competitive development market, we at KAEC have found revigorated purpose in creating a city that is sustainable, satisfies the requirements of a variety of people and paints the right picture of the Kingdom to the world.

We also believe that we are a part of the surrounding ecosystem and value our role as a positive enabler within the local community. We are currently training in KAEC around 250 students from Red Sea Global project through our Culinary Arts Academy operated by Bunyan Academy.

We have big ambitions

• How does KAEC aim to operate as a smart city and implement the latest innovations in urban development?

We are aiming to be a truly smart city but reaching this objective is a long and very detailed journey. It will take time to reach the horizon we know we can reach. We do have the infrastructure but making facilities fully integrated requires a high degree of intelligent mobility. We have high ambitions and that is an extension of our sustainability strategy. Right now, we are creating an internal ESG committee to support the company's ongoing commitment to sustainable & eco-responsible business practices. For example, we are part of the United Nation's Global Compact and we recently signed a deal with SAFEER to build a major hybrid solar power farm project for KAEC. The agreement will provide around 25,000 solar panels which will produce a capacity of 12.5-megawatt peak for the city. The hybrid solar power farm aims to reduce KAEC's carbon footprint with around 20,380 metric tons of CO2 emissions yearly, in addition to decreasing diesel consumption by approximately 30 percent. KAEC also relies on the industrial expertise of our collaborators, and one agreement we are proud of is our collaboration with Tawwal, one of the largest ICT infrastructure providers in the country. Through our partnership, KAEC will now have its towers and In-Building Solutions managed and operated by one of the best companies within its sector.

• Are you satisfied from all what you have achieved since you handled the management of KAEC?

I am certainly satisfied, while still recognizing that there is still a lot of work to be done with a collective effort. Any transition stage is certainly never easy, and we have signed a lot of partnerships and deals as well as adding initiatives in accordance with our rehauled strategy. Our objective is to focus on what is most feasible, making sure that the areas currently under development are being constructed according to best industry practices, and the areas that are running continue to operate efficiently. Our marina, for instance, will help create density and provide more footfall to KAEC, functioning as a pristine and beautiful area within the city. One of the best ways we have identified to make KAEC livelier is by adding a heart to the city, increasing the population in that area, and generating good business opportunities for retailers and F&B businesses in premise.

We are very positive

• What is your outlook for 2023?

Taking into consideration that 2022 has been an exceptional year for us in terms of strategy, market positioning and operations, it's inevitable that progress may level out throughout the course of next year. Nevertheless, we project to witness high growth within KAEC especially in regard to the company's pillars becoming a reality one by one. Saudi Arabia remains as one of the fastest growing economies worldwide and our aim is to mirror domestic growth, finding ways to consistently improve our services and build community. Amidst a constantly evolving world, KAEC is very positive for 2023 and we think that it will be another very interesting year for us.



CONSOLIDATED CONTRACTORS COMPANY

www.ccc.net

عمـر شقـم

(الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للسحب – الإمارات GULF EXTRUSIONS):



«الخليج للسحب» أحدث شركة مؤتمتة لسحب الألومنيوم في دول مجلس التعاون الخليجي

تُعَدّ شركة الخليج للسحب – الإمارات Gulf Extrusions، أكبر موقع لصهر الألومنيوم في العالم، فهي تصدّر منتجاتها إلى دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط والهند وجنوب شرق آسيا وغيرها. كما تتمتع بأعلى مستوى في مراقبة الجودة بحيث عملت على مشاريع عدّة مرموقة مثل «برج خليفة» في دبي، وفندق «قصر الإمارات» في أبوظبي، وتوسعة مطار جوهانسبورغ وغيرها من المشاريع.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع عمر شقم الرئيس التنفيذي للشركة أشار إلى ان استراتيجية الشركة الجديدة مختلفة عن ما سبق في ظل المنافسة بين الشركات الموجودة في السوق مع الإشارة إلى مكانة «الخليج للسحب» المرموقة، لذا يتمحور تركيز الشركة على إنتاج سلع مميزة واستقطاب قطاعات أخرى بالإضافة إلى التألق والريادة في نطاق عملها، مؤكداً في سياق حديثه عن الأزمات المتلاحقة أنها تشكل فرصة مهمة للدول المنتجة من أجل تصريف إنتاجها إلى أسواق أخرى، هذا فضلاً عن الارتفاعات الكبيرة لأسعار النفط والغاز والتي أكسبت دول الخليج أرباحاً طائلة. ومن ناحية أخرى أورد السيد شقم أن الشركة تولي موضوع الاستدامة أهمية كبرى حيث تعيد تذويب المخلفات وتصهرها وتحولها إلى سبائك لإنتاج سحب الألومنيوم، كما تفخر بإنجازاتها التي ساهمت في الحد من الانبعاثات السامة ورفع أدائها البيئي فضلاً عن دعم القطاع الصناعي من قبل الوزارة لتحقيق الأهداف المستقبلية. وتالياً تطرق شغم إلى الهدف في التوسع إلى القارتين الأميركية والأوروبية بفضل الفائض في الإنتاج ما يؤدي إلى تقليص تكلفته وزيادة حجم المبيعات، وفي العام ٢٠٢٣ ستعمل «الخليج للسحب» على زيادة قدرتها الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة بهدف التصدير وتحقيق الأرباح.

■■■ استراتيجيتنا تركز على التميّز في الإنتاج والمحافظة على الريادة محلياً وإقليمياً ■■■

■ ما هي استراتيجيتكم الهادفة إلى تطوير الشركة وتعزيز نموها في السوق؟

– تأسست شركة «الخليج للسحب» عام ١٩٧٦ وتنضوي تحت مظلة مجموعة الغرير، وخلال فترة زمنية حققت تطوراً ضخماً حيث أضحت أحدث شركة مؤتمتة لسحب الألومنيوم في دول مجلس التعاون الخليجي، ويتم التحكم في عمليات المصنع بشكل مؤتمت بنسبة ١٠٠٪. كما تعتبر الشركة إحدى أهم الشركات الوطنية وأكبر مصانع سحب الألومنيوم في الشرق الأوسط من حيث الطاقة الإنتاجية السنوية وتنوع الأحجام والتصاميم المبتكرة مع ضمان أفضل معايير الجودة.

وفي الحديث عن الاستراتيجية الجديدة للشركة لا شكّ أنها ستختلف عن سابقاتها في ظل المنافسة القوية في السوق وسنعمل على المحافظة على المكانة المرموقة التي احتلتها «الخليج للسحب» طوال الفترة الماضية. وانطلاقاً من تعدد الشركات العاملة في مجالنا وتركيزها الكبير على القطاعات التجارية قررنا التميز في الإنتاج لاستقطاب قطاعات جديدة والمحافظة على الريادة محلياً وإقليمياً.

دول الخليج تحقّق مكاسب كبيرة من الارتفاعات في أسعار النفط والغاز

■ تشهد الأسواق العالمية تحديات كثيرة كارتفاع الأسعار، التضخم، تداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية والكثير غيرها. في رأيكم هل تأثرت أسواق المنطقة نتيجة الضغوط التضخمية؟

– من المهم جداً تحويل الأزمة إلى فرصة واستغلالها بالطريقة الصحيحة، وما نشهده اليوم من الغزو الروسي لأوكرانيا تسبب بالعديد من الأزمات أبرزها ارتفاع أسعار النفط عالمياً والتي تشكل لبعض الدول المنتجة فرصة مهمة لزيادة إنتاجها والتصدير نحو أسواق جديدة. وبالتالي من الواضح أن دول الخليج تمكنت من تحقيق مكاسب كبيرة من الارتفاعات في أسعار النفط والغاز.

الاستدامة من أولويات الشركة

■ إلى أي مدى تولون موضوع الاستدامة أهمية كبرى في مجال عملكم؟

– تعد «الخليج للسحب» من أكثر الشركات التي تركز على هذا الموضوع ضمن نطاق عملها، حيث تقوم بإعادة تذويب جميع المخلفات ومن ثم صهرها وتحويلها إلى سبائك لإنتاج سحب الألومنيوم. لذا، تعد الاستدامة من أولويات الشركة وإحدى الركائز الأساسية التي تحرص على تطبيقها للوصول إلى مستقبل مستدام بما فيها حلول المباني الخضراء والتنقل الأخضر. ولدى الشركة إنجازات عديدة ساهمت من خلالها في الحد من انبعاثات ثاني أوكسيد الكربون ورفع أدائها البيئي خصوصاً الاهتمام الكبير الذي توليه وزارة الصناعة والتكنولوجيا المتقدمة بدعم القطاع الصناعي بشكل فعّال لتحقيق أهدافه المستقبلية ضمن استراتيجية دولة الإمارات الصناعية.

نطمح للتوسع في القارتين الأميركية والأوروبية

■ هل لديكم أي مشاريع توسعية؟

– نطمح للتوسع في القارتين الأميركية والأوروبية فضلاً عن منطقة الشرق الأوسط وكندا. خصوصاً أن طاقتنا الإنتاجية ضخمة ويأتي ذلك ضمن نطاق استراتيجيتنا التي نسعى من خلالها إلى تقليص تكلفة الإنتاج وزيادة حجم مبيعاتنا.

نسعى إلى زيادة قدرتنا الإنتاجية

■ ما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– نسعى خلال عام ٢٠٢٣ إلى زيادة قدرتنا الإنتاجية والدخول إلى أسواق جديدة بهدف تصدير إنتاجنا، ونأمل تحقيق ذلك خلال النصف الأول من العام.■

Ahmed Adra

(Chief Operations Officer UAE & Oman - Fawaz Group):

Our legacy, presence & coverage for the market differentiate us from other similar companies



For nearly five decades, Fawaz Group has built a legacy of excellence. With great determination and ambition, it became a diversified multinational business entity, and expanded its business into the rest of the GCC countries. The Fawaz Group's management philosophy is based on responsibility, trust and mutual respect. It aims to be the leader in all the territories where it operates, and as such, the mainstay of its strategy is meeting the commitments in a timely manner while offering a level of client focus and satisfaction that is superior over competitors. While moving forward with its several decades of experience, the group endeavors to continually improve and update with the latest technologies in the market to serve its esteemed clients and customers in a better and timely manner. Fawaz Group is building a culture that promotes uniqueness and bias for actions. Al Bayan Magazine met Ahmed Adra, Chief Operations Officer UAE & Oman at Fawaz Group and conducted the following interview.

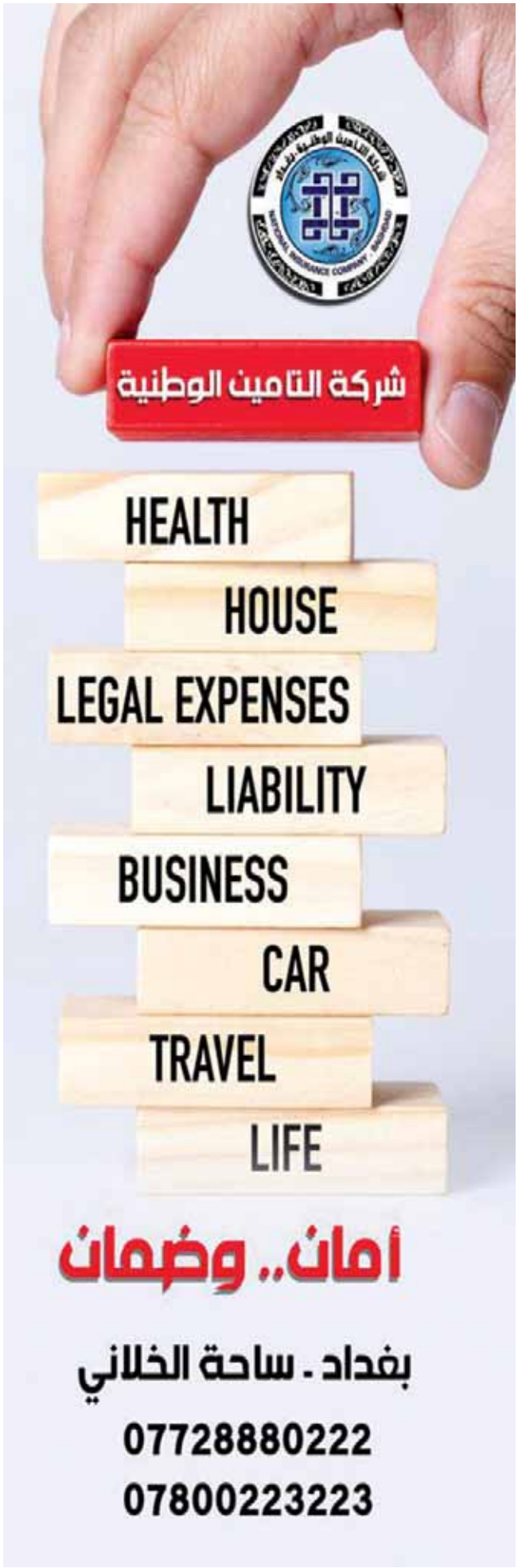
• What is the purpose behind your participation in Big 5?
- Big 5, especially after Covid-19, is the window to showcase our products and to expand more in the GCC and to meet the industry players. We are in the building industry which requires solutions and to be engaged with the market. So we strongly believe that Big 5 is one of the events that is very important to get in touch with our customers and client base to promote and show what is the latest in terms of solutions for the industry. We've been participating in Big 5 for almost 6 years and we continue to have the same way, and after Covid-19 we find it is very important to be as well, so that is why we are participating.

• How did the current challenges which are facing the world nowadays such as inflation, Russian-Ukrainian war, high interest rates, climate change, etc… affect your business?
- In GCC in general and UAE in particular, we are not isolated from the international markets and challenges. There is a change and pressure from certain area but we are still able to manage and satisfy the client's needs and with open economy style that we are enjoying in the GCC and UAE, things are fine. We have alternatives and we are dealing with it. For certain materials, there is an inflation and this in ongoing from the Covid-19 time and not just because of the Russian-Ukrainian war. Yet, we are responding to those challenges and trying to find alternative solutions, and we are managing so far to stay very competitive in the market.

• What are your main achievements during 2022?
- Everybody has grown up versus the previous years. There is growth in almost each and every company but what is really special for us is that we managed to stay strong during Covid-19 period, so whoever managed to survive that period of time, then 2022 has been a very great year for him. We have grown almost double digit and moving forward, we have the same approach and objectives.

• To what extent you take sustainability into consideration in your business?
- There are big initiatives from the government's sectors and the regulatory bodies to go through sustainable and efficient building models and due to that, we as a supplier and major player in the industry need to look for solutions which can meet the demands and requirements. Almost all our solutions are addressing energy efficiency and this will eventually protect the environment.

• What differentiate you from other similar companies?
- Our legacy, presence and the coverage for the market is what differentiates us. We are one of the few companies covering the GCC market for the Allied product for the HVAC industry. All our competitors are active in one or two countries, whereas we are active in the whole GCC region and we've been here for the last 50 years. Moreover, we offer huge product range. We have almost 60 brands all over GCC. In UAE, we are almost promoting 40 brands and this is giving us the freedom to move in each and every project directly and indirectly. Moreover, we have a special model by going to the market. We have the showroom approach for the small and midsize businesses as well as for the projects. This is what gives us an edge over the competitors. Some of them are strong in the projects and not in the retail business whereas we address projects, after market, retail and SMB.



عبدالله بن إبراهيم الخريّف (الرئيس التنفيذي لشركة الخريّف التجارية AL KHORAYEF COMMERCIAL):

تحرص المجموعة على التوسع في مجالات عملها بما يتوافق وأهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠»



تعمل شركة الخريّف التجارية AL KHORAYEF COMMERCIAL في مجال القطاع الصناعي والتجاري والزراعي والبحري، وهي توزع مجموعة متنوعة من أجود الآلات المستوردة من حول العالم، واستيراد معدات المناولة والرافعات للمصانع والمخازن وغيرها من المعدات الزراعية كالجرارات والحاصدات.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» عبدالله بن إبراهيم الخريّف الرئيس التنفيذي للشركة فرأى أن الأوضاع الجيوسياسية فرضت واقعاً جديداً خصوصاً في ظل الحرب الروسية – الأوكرانية القائمة والاضطرابات في الأسواق العالمية بالإضافة إلى انخفاض العملات في مقابل الدولار ولا سيما الجنيه الاسترليني وهي ظاهرة غير مسبوقة في تاريخ انكلترا، ناهيك عن رفع البنك الفيدرالي لمعدلات الفائدة ما انعكس سلباً على أحوال الأسواق، إضافة إلى ما يعانيه القطاع الزراعي وصعوبة تصريف المحاصيل بسبب الأزمات المتلاحقة، إلا أن المملكة العربية السعودية بقيت بمنأى عن هذه التحديات ومضت قدماً بخطى مدروسة واستثمارات جيدة وبالتالي قامت شركة الخريّف بإيجاد البدائل من أجل استمرار أعمالها بالوتيرة نفسها. وفي ما خص الأزمة الصحية العالمية والنتائج الكارثية المنبثقة عنها أدت إلى ركود اقتصادي عالمي، فالمملكة لم تتأثر كغيرها من الدول فشهدت حينها تباطؤاً في النمو الاقتصادي لفترة محدودة ثم عادت بعدها لمستويات ما قبل الأزمة مع تحقيق نمو وازدهار في عدة قطاعات منها البنية التحتية، الخدمات، الترفيه والضيافة، بالإضافة إلى خلق التعاون بين القطاعين العام والخاص وفق إطلاق مبادرات هادفة تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠». ولتحقيق متطلبات هذه الرؤية وضعت شركة الخريّف استراتيجية خاصة لتوسيع نطاق عملها منها إتمام الإجراءات الخاصة بإنتشار شركة الخريّف لتقنية المياه والطاقة في السوق المالي السعودي «تداول»، إضافة إلى شركة الخريّف للبترول الرائدة في مجال أنظمة الضخ فقد استثمرت بشكل كبير في مجال البحث والتطوير وفازت بجائزة أفضل أداء كلي في قطاع التصنيع ببرنامج «إكتفاء»، كما أنها تهتم بالقطاع الزراعي وإنجاز المشاريع السياحية البحرية من ضمن حرصها على التوسع في مجالات عملها.

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات كثيرة أبرزها ارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم، إضطراب سلاسل الإمداد، كيف تقومون الأوضاع الاقتصادية في المنطقة العربية؟

– تُعد الأوضاع الجيوسياسية القائمة حالياً مشهداً جديداً ومختلفاً بالنسبة إلينا، فالحديث عن الحرب الروسية – الأوكرانية هي ليست مجرد حرب بين دولتين إنما تهدف إلى تغيير حقيقي للأقطاب الموجودة في العالم. بالإضافة إلى أن الاضطرابات في الأسواق العالمية وتذبذب العملات وتحديداً الجنيه الاسترليني يعد ظاهرة جديدة لم نشهدها في تاريخ انكلترا، ناهيك عن رفع البنك الفدرالي لمعدلات الفائدة بوتيرة متزايدة والتي لها تأثير كبير على عملة الدولار الأميركي والودائع والسيولة في الأسواق. ويضاف إلى ذلك يعاني القطاع الزراعي من انعدام القدرة على تصريف وتصدير المحاصيل الزراعية بسبب الإغلاقات الناجمة عن جائحة «كورونا» والحرب الروسية – الأوكرانية، إلى جانب الاضطراب الحاصل في سلاسل التوريد لقطع الغيار والمعدات. وبالتالي، مقابل كل هذه الأزمات هناك مجموعة من الفرص والتحديات بحسب كل دولة وقدرتها على التعامل مع الأزمات والتصدي لها. ولكن بالنسبة للمملكة العربية السعودية نجحت في البقاء بمنأى عن كل هذه التحديات ومضت قدماً إلى الأمام واستمرت بخططها الاستثمارية والانمائية.

التكامل ما بين القطاعين العام والخاص في العديد من المشروعات والأنشطة

■ تعد المملكة العربية السعودية من كبرى الاقتصادات في العالم تحقيقاً للنمو والنموذج الأفضل للتعافي من تداعيات الجائحة. في رأيكم ما هي الأسباب وراء هذا التألق السريع؟

– نتج عن الأزمة الصحية العالمية تداعيات كارثية على معظم الاقتصادات العالمية أدت إلى ركود عالمي بسبب الإغلاقات وتوقف الأعمال، إلا أن المسألة على مستوى المملكة تعد مختلفة بعض الشيء حيث نتج عن الجائحة تباطؤ للنمو الاقتصادي لفترة محدودة ومن ثم عاد النشاط الاقتصادي لمستويات ما قبل الأزمة، مع تحقيق ازدهار ونمو في قطاعات مختلفة منها البنية التحتية، الخدمات، الترفيه، الضيافة والقطاع الصناعي وغيرها. والأهم من ذلك إطلاق مبادرات هادفة لخلق التعاون بين القطاعين العام والخاص بما يتوافق مع «رؤية ٢٠٣٠» التي تشكل أساساً قوياً للازدهار الاقتصادي وبيئة مستدامة إلى جانب وجود نظام فعال للرعاية الصحية والاجتماعية.

وبالتالي، التكامل ما بين القطاعين العام والخاص في العديد من المشروعات والأنشطة حدد لكل جهة المهام والأهداف الموكلة لكل منها حيث يقتصر دور الحكومة في إطلاق التشريعات والقوانين في حين يأتي دور القطاع الخاص في تطبيق الإجراءات حيث كانت الطريق أمامه سهلة للوصول إلى الأهداف التي وضعتها الحكومة.

طرحنا الخريّف لتقنية المياه والطاقة في تداول

■ ما هو الدور الذي تلعبه مجموعة الخريّف التجارية لتحقيق متطلبات «رؤية المملكة ٢٠٣٠»؟

– إن القطاعات التي نعمل بها تتماشى مع الرؤية وقد أتممنا الطرح العام الأولي لأسهم شركة الخريّف لتقنية المياه والطاقة في السوق المالي السعودي «تداول» ووضعنا استراتيجية خاصة بها لتوسيع نطاق عملها وأنشطتها. أما بالنسبة إلى شركة الخريّف للبترول، إحدى الشركات الرائدة المتخصصة في أنظمة الضخ والتي تتميز بتفوقها في مجال الخدمات الميدانية، فقد استثمرت بشكل كبير في مجال البحث والتطوير (R&D) الأمر الذي خوّلها الفوز بجائزة أفضل أداء كلّي في قطاع التصنيع ببرنامج «إكتفاء». كما أن شركة الخريّف التجارية تهتم بتقديم كلّ جديد من النظم الزراعية لجعل المملكة تواكب التقنية الزراعية الحديثة والمتمثلة في الري والمعدات الزراعية ومحركات الديزل لتلبية الطلب الكبير على المحاصيل الزراعية خصوصاً أن المملكة اتخذت قرار معاودة زراعة القمح من جديد. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على إنجاز مشروع لتشغيل مرسى خليج الجار السياحي بالواجهة البحرية في الهيئة الملكية بمدينة ينبع الصناعية. من هنا تحرص المجموعة على التوسع في جميع مجالات عملها بما يتوافق ويدعم متطلبات وأهداف «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

تركيزنا الأكبر على التوسع وتحقيق النمو داخل نطاق المملكة

■ ما هي مشروعاتكم المستقبلية، وهل لديكم النية للتوسع؟

– نحن مستمرون في عملية التوسع في قطاعات مختلفة منها النفط والغاز والقطاع الزراعي، إلا أنه يبقى التركيز الأكبر على التوسع وتحقيق معدلات نمو مرتفعة داخل نطاق المملكة. ونحن متفائلون للمرحلة المقبلة انطلاقاً من تميّز المملكة بالاستقرار النقدي والمالي والحكمة في إدارة الشؤون السياسية الخارجية، فضلاً عن التوازن القائم في التعاطي مع المسائل المختلفة الأمر الذي ينعكس إيجاباً على الأفراد والقطاعات وعمل المؤسسات باختلاف أنواعها وهذا ما يجعلنا أكثر إيماناً بالدولة ويزيدنا إصراراً على الجهد المضاعف لبناء دولة متطورة ورائدة في شتى المجالات. ■

Ford Expedition Timberline...



AL JAZIRAH VEHICLES AGENCIES CO.

aljazirahford.com

aljazirahford

Ford

Go Further

920002999 0559991093

(Saturday till Thursday From 8 am till 9 pm) customercare@aljazirahford.com

سلطان المنيف (نائب المدير العام لمصنع المنيف للأنابيب ALMUNIF PIPES):

عملية التصنيع في شركتنا لا تترك مخلفات أو آثاراً جانبية مضرّة بالبيئة



مصنع المنيف للأنابيب ALMUNIF PIPES متخصص في إنتاج جميع أنواع الأنابيب والوصلات وهو يقوم بتصنيع وبيع وتسويق منتجاته في منطقة الخليج العربي والشرق الأوسط وحول العالم، كما أنه يفخر بسجل حافل بالإنجازات بفضل خبرة فريق العمل في تنفيذ مشاريع كبرى، كذلك لديه القدرة على تلبية متطلبات عملائه مع الحفاظ على منتج ممتاز عالي الجودة بأحدث التقنيات.

أشار سلطان المنيف نائب المدير العام في لقاء مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن المنيف للأنابيب يُعد المصنع الأول في السعودية فهو يصنع أنواعاً متعددة من الأنابيب منها (PVC) على أنواعها والبولي إثيلين والبولي بروبلين وFIBER GLASS والخزانات، كما أنه يهتم بتعزيز الطاقة الإنتاجية بحيث يصبح المصنع الوحيد الذي يختص بهذه الطاقة على مستوى المملكة.

من جهة أخرى، أشار المنيف أنه تم افتتاح مصنع في مصر ويحقق أداءً متميزاً، أما المصانع الرئيسية في المملكة فتصدر إنتاجها إلى مختلف الدول وفي المقابل يعمل مصنع المنيف حالياً على توريد كمية كبيرة لمشروع ضخم في دولة تشيلي.

ولدى إجابته عن سؤال يتعلق بتطبيق مبادئ الاستدامة، أفاد إلى المساهمة في تحقيقها من خلال مشاريع صديقة للبيئة مثل مشروع «الرياض الخضراء» ومصنع المنيف حصل على شهادة NSF لالتزامه معايير العالمية التي تهدف للمحافظة على البيئة كونه المصنع الأكبر في منطقة الشرق الأوسط. وعن التطلعات للعام الجديد فهو يسعى لأن يكون المورد رقم واحد في السعودية انطلاقاً من قاعدة المنتجات الكبيرة المتوافرة لديه والتي تدخل في كافة المشاريع.

... نسعى خلال عام ٢٠٢٣ أن نكون المورد رقم واحد في السعودية ...

■ كيف تقومون فعاليات معرض البناء السعودي ٢٠٢٢ وما مدى أهمية مشاركتكم في المعارض المحلية والاقليمية؟

– هذه مشاركتنا الثانية عشرة في معرض البناء السعودي الذي يعتبر من أهم وأضخم المعارض المتخصصة في التشييد والبناء على مستوى المنطقة. وعلى مدار السنوات الماضية نجح المعرض في استقطاب آلاف المصنعين والمصدرين ورجال الأعمال الدوليين، كما يجذب العديد من المهتمين والخبراء في عالم التقنيات والمعدات الحديثة للبناء.

ومن الملاحظ هذا العام كثافة الحضور والعارضين مقارنة بالسنوات الماضية انطلاقاً من النجاحات التي حققتها الدورات السابقة. وبالنسبة إلينا نحرص على المشاركة في كل دورة نظراً لمراحل التطور التي يشهدها المعرض الذي يعتبر أكبر معرض تجاري للبناء على مستوى المملكة العربية السعودية والمنطقة.

المصنع الأول على مستوى المملكة العربية السعودية

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققها المنيف للأنابيب؟

– نعد المصنع الأول على مستوى المملكة العربية السعودية حيث نعمل على تصنيع مجموعة من الأنابيب منها نوع PVC وتوابعها وأنابيب CPVC والقطع الخاصة بها، بالإضافة إلى أنابيب البولي إثيلين والبولي بروبلين وFIBERGLASS والخزانات. بالإضافة إلى ذلك قمنا بتعزيز الطاقة الإنتاجية في المصنع الخاص بأنابيب البولي إثيلين حيث أصبحنا المصنع الوحيد المختص بالطاقة الانتاجية على مستوى المملكة.

توسعنا في مختلف الدول والقارة الأوروبية

■ ما هي الأسواق الأساسية بالنسبة إليكم؟

– افتتحنا مصنعاً تابعاً لنا في جمهورية مصر العربية وهو يحقق اليوم أداءً ممتازاً ويؤمّن الإنتاج لجمهورية مصر إلى جانب بعض الدول الأفريقية.

أما المصانع الرئيسية في المملكة يصدر إنتاجها إلى مختلف الدول إلى جانب القارة الأوروبية. كما نعمل حالياً على توريد كمية كبيرة من الإنتاج لمشروع ضخم في تشيلي في أميركا الجنوبية.

تأثرنا بارتفاع أسعار الفائدة

■ إلى أي مدى كان للتحديات العالمية مثل التضخم، النقص في سلاسل الإمداد، الحرب الروسية – الأوكرانية وغيرها انعكاسات عليكم؟

– في ما يخص الحرب الروسية – الأوكرانية، لم تؤثر علينا خصوصاً أننا لا نستورد أي شيء من هذين البلدين. لكن ارتفاع أسعار الفائدة كان له انعكاسات حيث ازداد الطلب على التمويل بشكل ملحوظ من قبل الشركات التي نتعامل معها رغبة منها في الحصول على التسهيلات الائتمانية من خلالنا بدلاً من الذهاب إلى البنوك نظراً لارتفاع أسعار الفائدة لدى جميع المصارف.

نساهم في تحقيق الاستدامة من خلال مساهمتنا في المشاريع الصديقة للبيئة

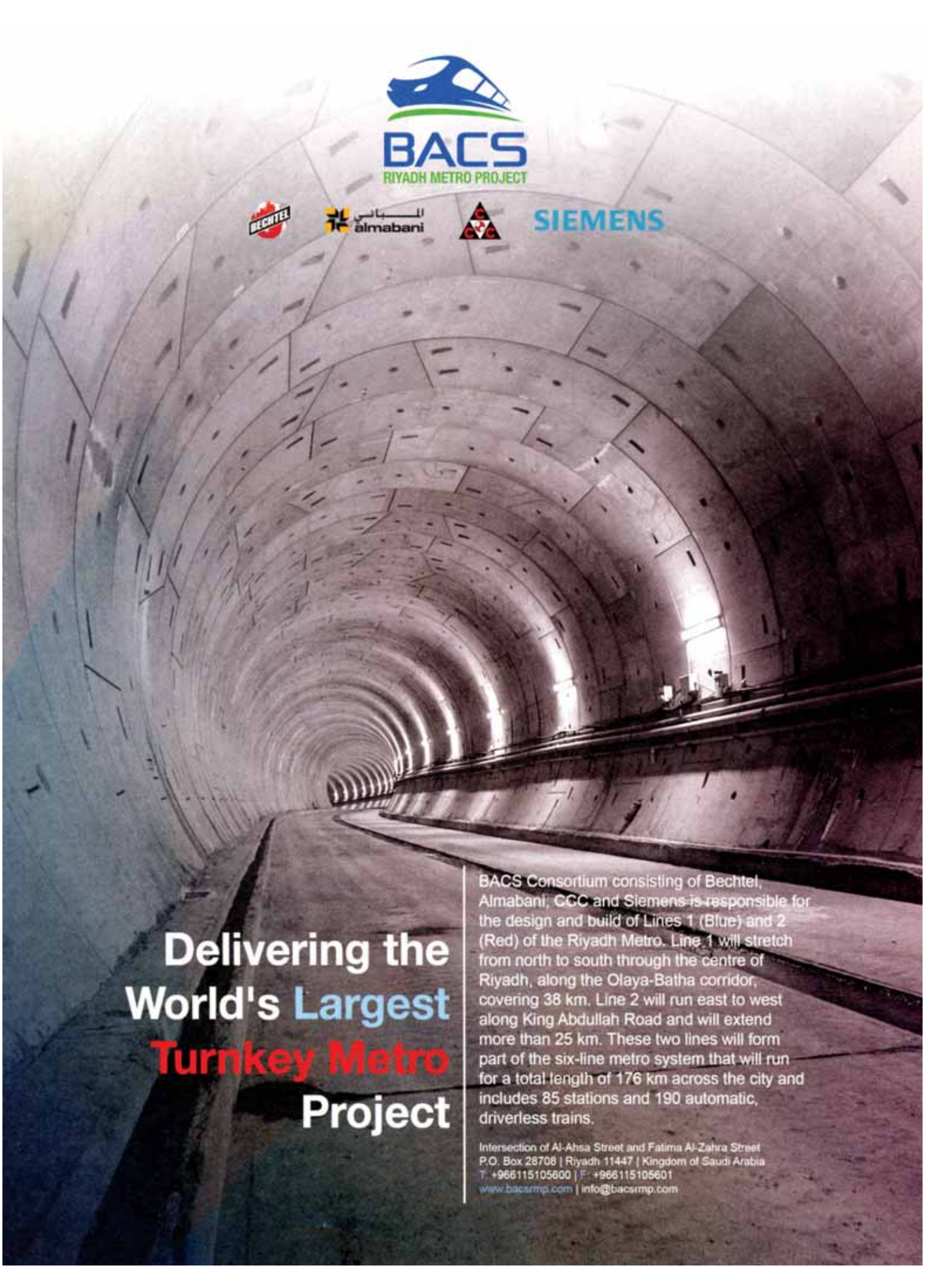
■ إلى أي مدى تطبقون مبادئ الاستدامة في عملكم بما يتوافق مع أهداف رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– لا شك أننا نساهم في تحقيق الاستدامة لا سيّما من خلال مساهمتنا في المشاريع الصديقة للبيئة مثل المشروع الاستراتيجي «الرياض الخضراء» الذي أطلقه صاحب السمو الملكي الأمير **محمد بن سلمان** حيث نعد من أكبر الموردين للأنابيب المستخدمة في عمليات الري ضمن المشروع. كما أن عملية التصنيع في شركتنا قائمة على الكهرباء وبالتالي لا توجد أي مخلفات أو آثار جانبية مضرة بالبيئة. ونعد أكبر مصنع في منطقة الشرق الأوسط الحاصل على شهادة NSF نظراً لالتزامنا بالمعايير العالمية التي تهدف إلى المحافظة على البيئة.

المورد رقم واحد في السعودية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– في ظل المشاريع الضخمة المطروحة في المملكة، لمسنا تحسناً ملحوظاً في الطلب وهذا يشجعنا في خططنا التوسعية في بعض خطوط الإنتاج لا سيّما في الـFIBERGLASS وPOLYTHYLENE، ونسعى خلال عام ٢٠٢٣ إلى أن نكون المورد رقم واحد في السعودية. وأن نحضر في معظم المشاريع المنفذة في المملكة انطلاقاً من القاعدة الكبيرة للمنتجات المتوافرة لدينا والتي تحتاجها هذه المشاريع على اختلافاتها.■


BACS
RIYADH METRO PROJECT
BECHTEL
almabani
SIEMENS
Delivering the World's Largest Turnkey Metro Project
BACS Consortium consisting of Bechtel, Almabani, CCC and Siemens is responsible for the design and build of Lines 1 (Blue) and 2 (Red) of the Riyadh Metro. Line 1 will stretch from north to south through the centre of Riyadh, along the Olaya-Batha corridor, covering 38 km. Line 2 will run east to west along King Abdullah Road and will extend more than 25 km. These two lines will form part of the six-line metro system that will run for a total length of 176 km across the city and includes 85 stations and 190 automatic, driverless trains.
Intersection of Al-Ahsa Street and Fatima Al-Zahra Street
P.O. Box 28708 | Riyadh 11447 | Kingdom of Saudi Arabia
T: +966115105600 | F: +966115105601
www.bacsrmp.com | info@bacsrmp.com

ماجد النافع

(المدير العام لشركة النافع للحديد AL - NAFIE STEEL):

«النافع للحديد» الشريك الأساسي للمشروعات الضخمة التي أطلقتها حكومة المملكة العربية السعودية



تأسست شركة «النافع للحديد» "AL - NAFIE STEEL" عام ١٩٧٩ في المملكة العربية السعودية وتخصّصت في مجال تجارة واستيراد الحديد والصلب والفولاذ المقاوم للصدأ والألمنيوم والنحاس من أوروبا وأميركا واليابان.

وفي حديث مع المدير العام الأستاذ ماجد النافع، يؤكد تقديم الشركة مواد أولية متوافقة مع المعايير البيئية مشيراً إلى التواصل المستمر مع المقاولين والاستشاريين في المشاريع التي تساهم فيها الشركة بهدف تلبية احتياجاتهم وفق أعلى المعايير. كما لفت النافع إلى التوسع الاستراتيجي للشركة في مختلف مناطق المملكة لخدمة جميع القطاعات الأساسية، منوهاً بالخطوات النوعية في زيادة الحصة السوقية ورفع الإنتاجية بما يتواكب مع عملية النمو التي تشهدها الدولة مؤكداً على مضي الشركة في تطوير نشاطها والتوسع في مشروعات حيوية تشكل ركيزة أساسية في ازدهار الاقتصاد وتعزز شراكاتها القوية مع عملائها المحليين.

■ إلى أي مدى تواكب «النافع للحديد» معايير التنمية البيئية المستدامة وتحديداً بعد التزام المملكة العربية السعودية في القضايا البيئية في ظل التغير المناخي؟

– للشركة مساهمة في العديد من المشروعات الحيوية والرئيسية في الدولة ومنها على سبيل المثال مدينة نيوم حيث نعمل على تقديم المواد الأولية المتوافقة مع المعايير البيئية. إلى جانب التواصل مع المقاولين والاستشاريين العاملين في المشروع للاطلاع على احتياجاتهم وتلبية متطلباتهم وفق أعلى معايير الجودة والابتكار المتاحة لدينا. كما كنا من السباقين على مستوى الدولة بدعم هذه المشروعات الضخمة ذات الأبعاد الاقتصادية والانمائية في الدولة.

ويضاف إلى ذلك تعد «النافع للحديد» الشريك الأساسي للمشروعات الضخمة التي أطلقتها الحكومة وعلى تواصل وثيق مع المعنيين والمشرفين على هذه المشاريع لتلبية احتياجاتهم بطريقة متكاملة باعتبار مادة الحديد من العناصر الأساسية لعملية التنمية.

نولي أهمية لجودة المنتج وتلبية احتياجات العملاء

■ يشهد العالم ارتفاعات قياسية في أسعار المعادن نتيجة الضغوط التضخمية، كيف تقرأون انعكاس ذلك؟

– لارتفاع أسعار الحديد جانب إيجابي وآخر سلبي. وانطلاقاً من التطورات الكبيرة التي يشهدها سوق المملكة ينصب تركيزنا داخل الدولة في الوقت الحالي. كما أن علاقاتنا الوطيدة مع عملائنا وشراكاتنا القوية مع الشركات المحلية يتيح لنا الفرصة لتوفير مادة الحديد بأسعار تنافسية مع مواكبة مستمرة لتوجهات الأسواق العالمية هبوطاً وصعوداً. وعلى الرغم من الأثر الإيجابي لارتفاع الأسعار عالمياً على نتائج الشركة، إلا أننا نولي أهمية لجودة المنتج وتلبية احتياجات العملاء المتزايدة والمختلفة، بحيث أنه أكثر ما يركز عليه المقاول بالدرجة الأولى الخدمة المميزة وجودة المنتجات والالتزام في التسليم. ■

حمد السعيد

(ALSAEED GROUP TRADING & INDUSTRIAL):

القرار الحكيم لرئيس مجلس الإدارة الشيخ محمد السعيد بالاستثمار حقق نجاحاتٍ باهرة



السعيد للتجارة والصناعة هي مجموعة من الشركات المختصة في بيع قطع غيار التبريد والتكييف وهي وكيل لشركة باناسونيك العالمية في دول عدة، إضافة إلى استيراد وتصدير بطاريات السيارات، مضخات وفلاتر المياه، أنظمة إطفاء الحريق وأنظمة التسخين والتدفئة المركزية.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع حمد السعيد نائب رئيس المجموعة عرض لمميزات الشركة وتألقها على صعيد قطاع المكيفات وذلك في طرح النسخة الأحدث من مكيفات "BREEZAIN" من شركة "SEELEY INTERNATIONAL" الرائدة في هذا المجال، بحيث حققت شركة السعيد نجاحاً باهراً من خلالها توّج بمشروع «المشاعر المقدسة» وتمكنت من تركيب نحو ٥٠ ألف وحدة ويعتبر أكبر مشروع تكييف خارجي في العالم. ومن أبرز مميزات هذا المنتج الجديد أنه يوفر الطاقة بنسبة ٨٠٪ مقارنة بالمنتجات الأخرى وذلك تماشياً مع متطلبات «رؤية المملكة ٢٠٣٠» في المحافظة على البيئة. وفي سياق آخر سلّط الضوء على نجاحات الشركة لهذا العام وذلك بفضل قرار رئيس مجلس إدارة الشركة الشيخ محمد السعيد في الاستثمار والبحث الدائم عن الأفكار الجديدة مع التفاؤل بمزيد من الإنجازات في المرحلة المقبلة. وفي ما خص عمليات التحول الرقمي ذكر السعيد أن جميع المنتجات في الشركة ذكية وتواكب التطور لتقديم أفضل خدمة للعملاء.



Steve Large
RAKNOR



أحمد سعيد طباره
مجموعة العبيكان للاستثمار



محمد هشام الزامل
الزامل للصناعة والتجارة والنقل

Steve Large (Director & General Manager RAKNOR):

RAKNOR is the market leader for quality concrete products in the UAE market 2023 is very promising and holds a lot of opportunities

Since its inception, RAKNOR has strived to retain and build upon its reputation for reliability and quality, and to look to the future and solve its customers' problems and help them succeed. Believing that its human resources are its greatest asset, RAKNOR shares openly between senior management and the workforce for the benefit of both groups and the company. Its culture has always been to evolve its knowledge base in terms of delivering quality products and delivering quality service and to maintain efficient, effective service, without compromising the health and safety of its employees to lead by example, every day. RAKNOR is fortunate to be able to call upon the services of a highly-experienced team drawn from international backgrounds all of whom have extensive experience and expertise in this field. Each management team member takes an active role in the formulation and execution of both the strategic and tactical decisions that drive RAKNOR forward. Al Bayan Magazine met Steve Large, Director & General Manager of RAKNOR and conducted the following interview.

• How do you evaluate the impact of the current challenges such as inflation, climate change, Russian-Ukrainian war, high internet rates, etc… facing the world nowadays on the region?

- It has been a huge challenge for everybody but we can see the signs for recovery. We can see more troops back on the road and more hotels full. The economy is starting to more again, so that is a good thing.

* Did you face any problem with the supply chain in your activities?

- Not necessarily, because it all went very quiet. People were ready to want to go back to work.

• What were the main achievements of RAKNOR during 2022?

- The fact that we have a state-of-the-art plant, which rivals anything in the industry, is a major achievement for us and we've got that working really well. We also were able to reconnect with customers after Covid-19 and make sure that people understand who RAKNOR is. We did some rebranding and this means that we are going back to the marketplace with confidence and the machinery that we have. Thus, we are back in play.

• What differentiate RAKNOR from other similar companies?

- I think customer service and quality. We are getting good feedbacks from customers about quality recently, and I have always believed that after health and safety, customer service should be next on the agenda. Moreover, RAKNOR is considered one of the prestigious and oldest high-quality hard landscaping concrete product manufacturing and supplying companies in the Middle East, specializing in pavers, tiles, kerb stones, masonry blocks, ready mix concrete and customized precast solutions. Expanded over the last four decades from being a pioneer in the industry to becoming the market leader, the company has continually evolved to meet the growing demand for quality concrete products in the booming UAE market. As a company, we believe passionately in the excellence of service, innovation and development. Along with those qualities, we remain committed to the health, safety and welfare of our employees along with the creation of a sustainable future for everyone through the protection of the environment. As the construction industry has grown ever-more advanced and imaginative in the breadth and scope and of individual building projects, so too has RAKNOR, which has increased its own expertise and sophistication to become the leading provider of concrete products both in terms of quantity and quality.

أحمد سعيد طباره (OBEIKAN INVESTMENT GROUP):

هدفنا دعم مختلف المشاريع والاستفادة من جميع الفرص التي تتيحها رؤية المملكة الخلاّقة

مجموعة العبيكان للاستثمار "OBEIKAN INVESTMENT GROUP" هي شركة رائدة تكمن رؤيتها في أن تكون المرجعية الموثوق بها في التحول الرقمي والرعاية الصحية والابتكار في تقديم الحلول في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» **أحمد سعيد طباره** مدير المبيعات والتسويق في المجموعة فأعرب عن حرصها على توسيع قاعدة عملائها والتعريف أكثر بمنتجاتها عن طريق المشاركة في المعارض والفعاليات الإقليمية والعالمية، وهي تستهدف صناعات القطاعين العام والخاص والبلديات وغيرها، وخلال مشاركتها في معرض الخمسة الكبار تعمل على تسويق منسوجات PTFE وPVC المطلية وتتميز هذه المنتجات بجودة عالية تمتد على مدى ٢٥ عاماً ونتيجة المصداقية في التعامل مع العملاء أقامت شراكات مع كبرى المقاولين في الدولة وشاركت في أنشطة مختلفة أبرزها سباق الفورمولا – ١– حيث زودته بجميع اللافتات الإعلانية. ومن ناحية أخرى قامت بالاستحواذ على شركة SAINT-GOBAIN الفرنسية وإدارتها بالكامل على مستوى المحاسبة والتصنيع والتوظيف. وبحسب طباره، إنه المصنع الوحيد في الشرق الأوسط للمنسوجات المطلية ببولي كلوريد الفينيل ونسيج الألياف الزجاجية المغلفة وهو لا يلبي فقط السوق المحلي بل يصدر إلى أكثر من ٦٠ دولة حول العالم.

محمد هشام الزامل (AL ZAMIL INDUSTRY, TRADE & TRANSPORT):

طموحنا بحر لا نهاية له

تختص شركة الزامل للصناعة والتجارة والنقل AL ZAMIL INDUSTRY, TRADE & TRANSPORT في مجال تجارة مواد البناء مثل الحديد والإسمنت وخزانات الماء والعزل المائي والحراري، كما أنها إحدى الشركات الرائدة في السوق السعودي من خلال رؤيتها المستقبلية.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» الرئيس التنفيذي **محمد هشام الزامل** الذي أشار إلى أن المشاركة في المعارض المتخصصة تعطي دفعاً للشركة التي قامت بالاستغناء عن الحديد بشكل كبير واستبداله بالمواد المركبة للمحافظة على مبدأ الاستدامة وفق «رؤية المملكة ٢٠٣٠» والتي تهدف إلى الحصول على بيئة نظيفة خالية من الملوثات على أنواعها. كما تميزت الشركة بمواكبة أحدث الابتكارات، والاعتماد على فريق عمل ذي خبرة طويلة ما جعلها تحقق نجاحاً باهراً في السوق السعودي، واعتبر محمد الزامل أن الطموح لا يقف عند حد معين، فرغم الصعوبات والتحديات ما زالت الشركة في أوج عطائها وتقدم حلولاً شاملة، لافتاً إلى أن المواد الأولية التي تستخدمها هي محلية الصنع، وبالتالي فإن تعثُّر الإمدادات من الدول الأخرى جعل الشركة قادرة على الانتشار بشكل أسرع وأقوى، والاستحواذ على قاعدة مهمة من العملاء.

وفي سياق مختلف تسعى الزامل للصناعة والتجارة والنقل إلى التوسع نحو أسواق أوروبا بعد الانتشار الكامل في المملكة وفي دول مجلس التعاون الخليجي وصولاً إلى الأسواق العالمية، وهي تتطلع أيضاً إلى توسيع قاعدة أعمالها وطرح منتجات مبتكرة تواكب رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال استخدام تقنيات حديثة.

المهندس صلاح السُنيد (الرئيس التنفيذي لشركة نسما للبنية التحتية والتقنية):

ميزتنا الرئيسية هم موظفونا لما يتمتعون به من خبرة وكفاءة عالية



تتميز شركة نسما للبنية التحتية والتقنية بنطاق أعمال واسع ومتنوع ومرن وبسجل حافل بالنجاحات في تطوير الأعمال والتعرف على القطاعات الجديدة ذات الإمكانات الكبيرة، كما تسعى لبناء الشراكات الهادفة بما يتيح لها تنفيذ المشاريع الطموحة. وللمزيد عن أوضاع الشركة حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» المهندس صلاح السُنيد الرئيس التنفيذي للشركة، فأشار الى أن المشاريع التي قامت بها الشركة ولا تزال تشمل الأنشطة المرتبطة بمصالح جميع المواطنين في المملكة دون استثناء كما أنها سلّمت مشاريع البنية التحتية الرقمية والتقنية بنجاح وذلك خلال الأعوام الماضية ومن أبرزها مشاريع خاصة بشركة أرامكو ومشروع نيوم وغيرها من المشاريع الضخمة ذات القيمة الكبيرة.

ومن ناحية أخرى، أورد م. السُنيد أن شعار الشركة هو «بناء اليوم من أجل غدٍ أفضل»، وتُترجم هذه المقولة بتطوير البنية التحتية بما يتناسب مع رؤية المملكة ٢٠٣٠، علاوةً على ذلك، إنها تدعم المؤسسات في مختلف القطاعات التي تلعب دوراً أساسياً في الحياة.

■ بداية هل لنا بفكرة حول مميزات شركة نسما للبنية التحتية والتقنية؟

– تتميز شركة نسما للبنية التحتية والتقنية ببيئة العمل الرائعة، بداية من تصميم شكل المكتب الذي يمنح الموظفين الإحساس بالراحة، إلى توفير وجبات الغداء الجماعية وبيئة العمل الآمنة. أيضاً تتيح الشركة فرص التقدم الوظيفي من خلال البرامج التوجيهية، والرواتب المغرية مع ساعات عمل مرنة. ولكن الميزة الرئيسية للشركة، هم موظفوها لما يتمتعون به من خبرة وكفاءة عالية وإلمام تام بالقطاع، ما جعل الشركة تتبوأ مكانتها المرموقة في السوق، من خلال إنجازاتها التي تشهد عليها الكثير من المشاريع التي قامت بتنفيذها، إضافة إلى استعدادها التام لمجاراة المتغيرات السريعة في التقنية بما يحقق متطلبات القطاع.

قمنا بتطوير خبرتنا والوسائل التي تمكننا من التنقل في التضاريس الصعبة

■ لا شك أن التحول الرقمي يطال كافة القطاعات ومنها المقاولات بهدف إنشاء المدن الذكية. برأيكم ما هي التحديات التي تكمن لتأمين بُنى تحتية مستدامة ومشاريع متطورة تكنولوجياً؟

– المشهد المتغير باستمرار في مشاريع البنية التحتية يمثل التحدي الأكبر بالنسبة للشركة، حيث يلعب المشهد الجغرافي المتنوع للمملكة دوراً رئيسياً في تقديم التحديات لمنهدسينا ومشاريعنا.

غايتنا هي أن نضمن سلامة مهندسينا ومديري المشاريع الذين يعملون في مواقع بعيدة وقاسية لفترات طويلة من الزمن. الوصول إلى هذه المواقع البعيدة وربط البنية التحتية الحيوية يعد أمراً صعباً بالنسبة لمعظم الأشخاص ولكن بالنسبة لـ«شركة نسما للبنية التحتية والتقنية»، فقد قمنا بتطوير خبرتنا والوسائل التي تمكننا من التنقل في التضاريس الصعبة في بعض مناطق المملكة على مدار العقود الثلاثة الماضية.

الأنشطة والمشاريع التي نعمل عليها مرتبطة مع المصالح التي تهم الجميع

■ ما هي أبرز المشاريع التي حققتها شركتكم؟ في أي مجالات وأين من الناحية الجغرافية؟

– بصورة يومية وبأي شكلٍ من الأشكال، نحن نلامس حياة الملايين من الناس في جميع أنحاء المملكة، لأن الأنشطة والمشاريع التي نعمل عليها هي مشاريع مرتبطة بصورة مباشرة مع المصالح التي تهم الجميع. فمثلاً إذا كنت تقود سيارتك في شوارع المدن الرئيسية في المملكة خلال الليل وترى أمامك الطريق بصورة واضحة، فذلك بفضل مشاريع الإنارة. أيضاً إذا أجريت مكالمة هاتفية فمن المحتمل أن نكون نحن من قام بناء أبراج الاتصالات التي تربط الشبكة. وعندما تعود إلى المنزل من العمل، وتجد أطفالك يشاهدون برنامجهم المفضل، في منزل مريح وبارد، ربما كنا نحن من قام ببناء محطة نقل وتوزيع الطاقة لتزويد المنازل بالطاقة والكهرباء. تمكنا طوال الأعوام الماضية من تسليم مشاريع البنية التحتية الرقمية والتقنية بنجاح، مثال ذلك مشاريع خاصة بشركة أرامكو، ومشروع نيوم، الشركة السعودية للكهرباء، ووزارة الداخلية ووزارة الدفاع والقوات الجوية الملكية السعودية.

بناء اليوم من أجل غدٍ أفضل

■ تطرح «رؤية المملكة ٢٠٣٠» ضرورة بناء المستقبل، كيف تساهم شركة نسما للبنية التحتية الرقمية في تحقيق أهداف الرؤية؟

– غنيّ عن القول أن مقولة «بناء اليوم من أجل غدٍ أفضل» ليس مجرد شعار نستخدمه، نحن متناغمون مع هذا الشعار تماماً، لأننا نؤمن بأن تطوير البنية التحتية وتحسينها هو من صميم رؤية المملكة ٢٠٣٠. من خلال البنية التحتية المتطورة يمكننا تعزيز جودة الحياة نحو الأفضل، لأننا نسهم بشكل قوي في دعم المؤسسات في مختلف القطاعات بما يشمل قطاعات التعليم والرعاية الصحية والطرق والسلع والخدمات والتي تلعب دوراً في حياتنا اليومية.

مشروع مشترك مع إنجازات

■ ما هي خططكم القادمة؟

– مشروعنا المشترك الجديد مع إنجازات هو مؤشر لما نخطط له، وسيلعب هذا المشروع دوراً في تشكيل مستقبل البنية التحتية الرقمية من خلال طرح العديد من الخدمات الرقمية الأساسية في جميع أنحاء المملكة بما ينسجم مع جهود التحوّل الرقمي المتسارعة التي تشهدها.■

بناء

bena

بناء وتوظيف القدرات الوطنية

Build & Employ National Abilities

Localization of electrical industries



SR132 billion

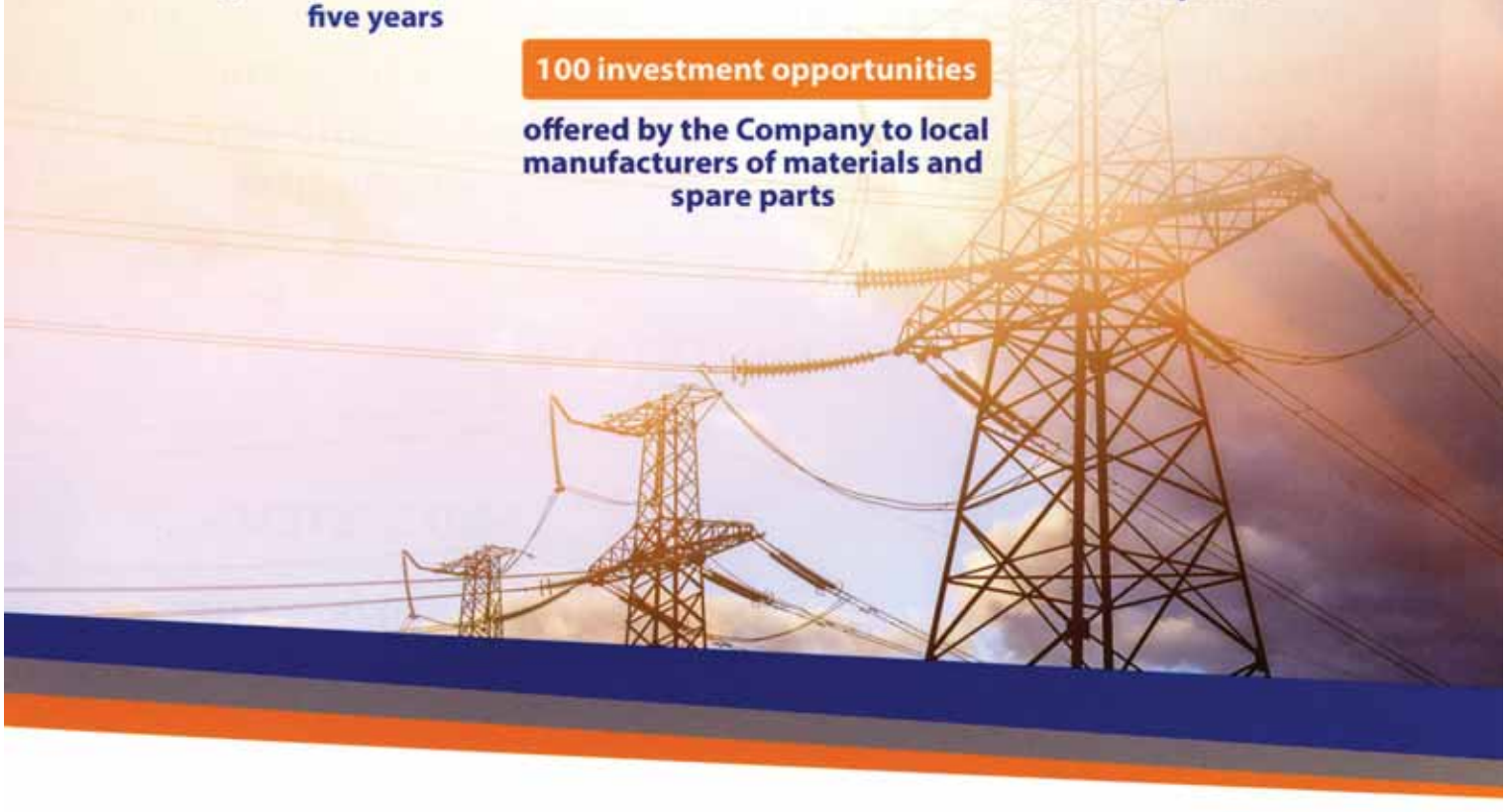
total value of contracts expected for the previous five years

80%

the rate of contracting with Saudi companies

100 investment opportunities

offered by the Company to local manufacturers of materials and spare parts



www.se.com.sa

/ALKAHRABA /SEC_ALKAHRABA



عامر عبد الإله الأرضي
ROWAD



روني بيطار
COOLEX



ماجد بن عبد الرحمن العسيلان
CITY CEMENT COMPANY

عامر عبد الإله الأرضي (ROWAD):

يُعد «الرواد» ثاني أكبر مصنع للصناعات البتروكيماوية في السعودية

شركة الرواد ROWAD، ومقرها المملكة العربية السعودية، هي إحدى الشركات الرائدة في تصنيع المنتجات البلاستيكية في الشرق الأوسط، وتصدّر منتجاتها إلى أكثر من ٣٠ بلداً في جميع أنحاء العالم.

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» أفاد **عامر عبد الإله الأرضي** مدير المبيعات والتسويق للشركة أنها أطلقت مجمعاً للصناعات البلاستيكية في مدينة هائل السعودية يُعد الأضخم في منطقة الشرق الأوسط، وتستهدف في هذه الصناعات الشركات العاملة في مجال المشاريع البتروكيماوية مثل «سابك» وغيرها، كما أن للشركة نشاط خارج السوق المحلي. فهي تتعاون مع شركات ضخمة مثل «بروج للبتروكيماويات» في الإمارات و«QAPCO» في قطر و«أوكيو» في سلطنة عُمان.

يضاف إلى ذلك، تعمل الشركة على تنويع صناعاتها لتستهدف قطاعات عدة وبالتالي توسيع طاقاتها الإنتاجية من الألواح البلاستيكية وغيرها للوصول إلى الإرتقاء بالمنتوجات إلى مصاف الشركات الكبرى، فضلاً عن ريادتها في عملية إعادة التدوير إذ تمتلك أكبر مصنع لإعادة التدوير على مستوى المملكة العربية السعودية وسيكون محور نشاطها خلال الفترة المقبلة في معالجة مادة البلاستيك بما يحافظ على بيئة نظيفة ويُبعد الانبعاثات السامة. كما تعاونت الرواد مع الشركة السعودية الاستثمارية لإعادة التدوير SIRC لتحقيق الاستدامة في العمل. وأوضح الأرضي أن «الرواد» تسير بخطى تصاعدية منذ خمس سنوات وحتى اليوم، معرباً عن تفاؤله بالمستقبل القريب وبما يتوفر في السوق الخليجي من إمكانات.

روني بيطار (COOLEX - الكويت):

تزداد مبيعاتنا بوتيرة تصاعدية عاماً بعد آخر بنسبة ٢٠٪ سنوياً

الأداء المحترف وجودة خدمات ما بعد البيع من الركائز الأساسية في عملية تطور شركة صناعات التبريد COOLEX منذ انطلاقتها، مع حرصها الكبير على تزويد السوق الكويتي بمنتجات مبتكرة تتماشى مع التطورات العالمية في مجال التبريد والتكييف.

ويرى **روني بيطار** مدير المبيعات الخارجية للشركة في حديثه لـ «البيان الاقتصادية» أنه على الرغم من التحديات والارتفاعات الكبيرة في أسعار المواد حافظت الشركة على جودة منتجاتها ذات المواصفات العالمية.

وعلى المستوى البيئي، تعتمد الشركة توجهات جديدة تدعم القضايا البيئية والتنمية المستدامة من خلال طرحها منتجات فريدة من نوعها غير ضارة بالبيئة. لافتاً إلى ارتفاع حجم المبيعات بوتيرة تصاعدية بنسبة تصل إلى ٢٠٪ سنوياً.

وانطلاقاً من السياسة الاستباقية المعتمدة في الشركة للمحافظة على مستويات معينة من البضائع المخزنة أشار بيطار إلى استقرار الأعمال خلال فترة الجائحة والبقاء بمنأى عن التأثيرات السلبية لاضطراب سلاسل التوريد بهدف تلبية حاجات السوق لافتاً أن لارتفاع تكاليف الشحن عالمياً تأثير كبير على نشاط معظم الشركات.

ماجد بن عبد الرحمن العسيلان (CITY CEMENT COMPANY):

تتمثل رؤية الشركة في المحافظة على البيئة من خلال تخفيف الانبعاثات الكربونية وإنتاج إسمنت عالي الجودة

تكمن رؤية شركة إسمنت المدينة CITY CEMENT COMPANY في المساهمة الفعالة في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال تقليل الاعتماد على الوقود الإحفوري وحماية البيئة وتطوير الكوادر الوطنية لإنتاج إسمنت عالي الجودة، ومن أبرز أهداف الشركة تحقيق مكانة مرموقة في مجال هذه الصناعة من خلال تزويد العملاء بمنتجات عالية الجودة وخدمات رفيعة المستوى، كذلك المحافظة على البيئة والالتزام بمعايير الصحة والسلامة.

وللمعلومات أكثر قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» **ماجد بن عبد الرحمن العسيلان** الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة في الشركة الذي أفاد أن الشركة تقدم خدمات ومنتجات صديقة للبيئة وتواكب المشروعات الضخمة، بالإضافة إلى المساهمة في تحقيق رؤية المملكة ٢٠٣٠ والمحافظة على بيئة نظيفة خالية من الانبعاثات السامة. وبالتالي، إنتاج إسمنت عالي الجودة للمساهمة في النهضة العمرانية وخدمة المجتمع وفق معايير السلامة وتزويد السوق بحوالى ٥ ملايين طن من الإسمنت الصديق للبيئة سنوياً، وتطرق العسيلان إلى أن هناك عدة أهداف هم في صدد العمل على الوصول إليها من خلال خطة للارتقاء بمستوى الكوادر الوطنية وخلق بيئة عمل احترافية، وتطمح الشركة إلى تحقيق مكانة مرموقة في مجال صناعة الإسمنت في المملكة.

إياد عبد الرحيم طماس (شركة الدار الدولية للاستشارات الهندسية):

«الدار الدولية» من أكبر الشركات الهندسية الاستشارية



شركة الدار الدولية للاستشارات الهندسية DAR ENGINEERING هي شركة رائدة في مجال الاستشارات الهندسية وتقديم الحلول المناسبة والنوعية لمشاريع المنطقة بما يغطي كافة مشاريع البنية التحية وجميع أنواع المباني.

وذكر إياد طماس مدير تطوير الأعمال للشركة ضمن مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» أن مشروعاتها تمتاز بالشمولية في مختلف القطاعات وتحرص على تطبيق المعايير البيئية والاستدامة في المشاريع من خلال فريق مختص يمتلك قدرات ومهارات عالية في مجال الدراسات والتصاميم، كذلك تمتاز بالمعرفة العميقة لثقافة السوق المحلي ومتطلبات أصحاب العمل، وتقدم الحلول والخدمات التي تلبي متطلباتهم وتطلعاتهم بدقة متناهية.

■ هل لنا بلمحة عامة عن الدار الدولية للاستشارات الهندسية وطبيعة عملها؟

– تأسست الشركة عام ١٩٩٩ ومقرها الرئيسي في مدينة الرياض وتتوزع فروعها الإقليمية في كل من الدمام وجدة، بالإضافة إلى مجموعة من المكاتب المتوزعة في جميع أنحاء المملكة. وفيما يتعلق بالتوسع الجغرافي للشركة، لدى الشركة مكاتب وفروع في انكلترا والبرتغال ومصر والهند وباكستان.

وباعتبارنا من كبرى شركات الاستشارات الهندسية في المنطقة، فلذلك تتميز مشروعاتنا بالشمولية في مختلف قطاعات الإنشاءات والمجالات الهندسية وتحديداً في مجال التشييد والبنية التحتية والفوقية لمختلف أنواع المشاريع، بالإضافة إلى وجودنا الراسخ في المشروعات المرتبطة بالطاقة والطاقة البديلة، كما أننا نعد في طليعة الشركات في مجال الاستشارات للمشروعات المرتبطة بالقطاع الصحي من خلال مشاركتنا في العديد من المدن الطبية الكبرى في المملكة العربية السعودية على مستوى التصميم وإدارة المشاريع وإدارة الإنشاءات. كما أن للشركة بصمة واضحة في العديد من المشروعات الضخمة المرتبطة بقطاع التعليم والقطاع الفندقي والترفيهي على المستوى المحلي والإقليمي، حيث قمنا بتصميم أكبر محور تعليمي طبي في «جامعة أم القرى» في مدينة مكة المكرمة. بالإضافة إلى إدارة مشاريع انشاء مدارس في المملكة الأردنية الهاشمية بتمويل من الحكومة السعودية وبإشراف مباشر من الصندوق السعودي للتنمية.

تتميز «الدار الدولية» بحرصها على تطبيق المعايير البيئية والاستدامة في المشاريع

■ هناك توجه عالمي لمواكبة المشروعات الهندسية لمفهوم البيئة المستدامة، ما الدور الذي تقومون به في هذا الجانب؟

– تتميز الشركة في حرصها على تطبيق اعلى المعايير البيئية والاستدامة في المشاريع، ومن هذا المنطلق نعمل على أن تكون جميع الدراسات والتصاميم والخدمات المساندة منفذة داخليا ومن خلال فريق عمل مؤهل ومتخصص بهدف مواكبة المتطلبات البيئية ومفهوم الاستدامة في تصميم كل الجزئيات الخاصة والقابلة للتطبيق العملي على أرض الواقع.

وبالتالي، أكثر ما يميزنا هو امتلاك فريق عمل ذو خبرات ومهارات عالية تخصصية ومطلع على تطبيقات وبرمجيات فائقة الدقة ومتطورة تخولهم من إنجاز كل أنواع الدراسات البيئية والتصاميم المرتبطة بالاستدامة.

وما يميزنا أيضاً عن الشركات المنافسة الأخرى هو أننا شركة محلية ذات باع طويل في المجالات المذكورة أنفاً وبالتالي فنحن على دراية ومعرفة كافية بثقافة السوق المحلي ومتطلبات العملاء وطريقة تفكيرهم وبأفضل وسيلة لانجاز المشاريع على اعلى كفاءة فنية وحسب الجدول الزمني الخاص بها، كما أن فروعنا خارج المملكة ولا سيما في أوروبا تمنحنا المعرفة الضرورية لنكون قادرين على مواكبة آخر التطورات في مجال عملنا. وبالتالي، نكون على بيّنة من التفاصيل كافة بما يساعدنا على توفير أفضل الحلول والخدمات لعملائنا بما يتوافق مع متطلباتهم واحتياجاتهم المتزايدة والمتغيرة بصورة مستمرة، وتطبيق هذه المعرفة والتكنولوجيا الحديثة في مشاريعنا المحلية. والمعروف أننا نتعامل مع القطاعين العام والخاص وفي معظم المشاريع النوعية والضخمة التي تعود بالفائدة على المملكة العربية السعودية والشعب السعودي على حد سواء. ■

Mohamed Adnaan Oomer Sait

(Group Chief Financial Officer, Bukhatir Group):

Our half-century of experience is a reflection of success, distinction, and excellence in the region



Mohamed Adnaan Oomer Sait, Group Chief Financial Officer at the Bukhatir Group, is a motivated and enthusiastic leader, with an illustrious career spanning over 24 years, inclusive of 9 years with two of the Big-4 audit firms, and 15 years as the Group CFO of large UAE based conglomerates. Speaking to Al Bayan Magazine, Mohamed Adnaan provided a comprehensive insight on the Bukhatir Group, and defined the purpose behind their participation at Cityscape Global. He further evaluated their presence in the region throughout the years and shed light on their upcoming strategies. Below is an extract from the interview.

• Can you give us an idea about Bukhatir Group?

- Established in 1974, the Bukhatir Group is one of the most diversified business houses in the United Arab Emirates. Its main interests straddle construction, education, information technology, real estate, shopping, commercial and retail development, sports and leisure, as well as services. The Bukhatir Group encompasses a five thousand-strong employee base, who are dispersed over a geographical domain that spans half the GCC and North Africa.

The aspirations of our Founder and President, Mr. Abdul Rahman Bukhatir, who always sought new business opportunities, the group has been transformed into one of the UAE's most diversified business houses. Being very much a pro-people man who lays great value on human relationships, Mr. Bukhatir attributes this quality to having aided him in achieving his goals. Consequently, he has always viewed success as the reward of hard work by people, men and women, regardless of gender, color, or ethnic background.

• What is the purpose behind your participation at Cityscape Global?

- At Cityscape Global, our project, Sports City Tunis, was being showcased, which is one of the most luxurious destinations in Tunis. Located on the north Shore of Tunis Lake, adjoining the prestigious district of the lake and traversing 251 hectares, the establishment engulfs state-of-the-art facilities, including five-star hotels, a shopping mall, a golf course, a sports academy, educational institutes, residential villas and townhouses, residential buildings, a public garden, as well as offices, and retail shops.

Situated approximately 10 minutes from Tunis Carthage International Airport, the cosmopolitan project is a one-of-its-kind landmark that seamlessly blends residential, commercial, cultural, educational, and entertainment into one space.

• In which countries do you have investments?

- The Bukhatir Group is primarily a UAE-centric business conglomerate, with real estate investments in Tunisia and Morocco, along with international operations in Saudi Arabia, Qatar and Bahrain. We believe these countries possess significant potential, especially in the business verticals we operate in, rending us to bear positive aspirations.

• How do you evaluate your presence in the region throughout the years?

- By the mid-1970s, the UAE had come into existence and was facing the beneficial fallout of the oil boom. With the advent of prosperity, Mr. Bukhatir rightly foresaw the onset of vast, nationwide construction activity, and created his business strategies accordingly. Many of his companies were pioneers in their sectors; Emitac was the first to introduce information technology to the UAE. Conmix was the first to produce concrete and plaster mixes and ULO was the first to deliver underwater grouting for oil installations. Our Sahara Centre Mall was among the first few malls in the region and was opened to business in 2002. Around 20 years back we also ventured into the Education sector with the opening of our first International School of Creative Sciences in Sharjah. Today, under the effective leadership of our Chairman, Salah Bukhatir, we have 5 schools in our network and have grown from strength to strength our model of faith-based education coupled with the best American and British education. The Bukhatir Group pioneered the introduction of the sport of cricket to the country. Therefore, our half-century of experience is a true reflection of success, distinction, and excellence in the region.

• What will be your strategy for 2023?

- The Bukhatir Group has always oriented its vision towards progress hence have numerous forthcoming projects. To name a few, with respect to our education vertical which currently facilitates the Dubai and Sharjah demographic, we aim to expand into Abu Dhabi and the wider Middle Eastern region as well. Our ready-mix business is pursuing expansion plans into Abu Dhabi as well, and Egypt too. In summation, the Bukhatir Group is looking to proliferate our business groups beyond our current horizons.

أعمال تعلن عن فوز شركتها التابعة السويدي للكابلات بعقد يتجاوز قيمته ١,٢ مليار ريال قطري مع كهرماء



راشد بن علي المنصوري

يسرّ شركة أعمال ش.م.ع.ق، إحدى أبرز الشركات متنوعة الأنشطة في المنطقة أن تعلن ان شركة السويدي للكابلات قطر – وهي شركة تابعة مملوكة لشركة سنيار للصناعات القابضة قطر ذ.م.م. بنسبة ٧٣,٤٪ إحدى المجموعات الصناعية الرائدة في قطر والتي تمتلك أعمال حصة ٥٠٪ منها – قد تم منح عقد EPC (الهندسة والمشتريات والبناء) لمدة ٣٠ شهراً من قبل المؤسسة العامة القطرية للكهرباء والماء («كهرماء»). يهدف هذا العقد إلى إنشاء كابلات جديدة تحت الأرض ذات الجهد العالي / الجهد العالي (EHV / HV) بالإضافة إلى مستويات جهد مختلفة من ١٣٢ كيلو فولت و٦٦ كيلو فولت وتعديلات على الدوائر الحالية.

بهذه المناسبة علّق السيد **راشد بن علي المنصوري**، الرئيس التنفيذي لشركة أعمال ش.م.ع.ق.: «إننا سعداء للغاية بمنح السويدي للكابلات هذا العقد المهم وهو العقد الذي يوضح قدراتها كمنتج رائد وكمورد قادر على تلبية الطلبات المتعلقة بالمشاريع الكبيرة في قطر، وبصفتها إحدى رواد الموزعين للمعدات الكهروميكانيكية في قطر ومنتجات شركة الدوحة للكابلات ومصنعين تابعين لجهات خارجية، وتقدم حلولاً مخصصة للمشاريع قيد التشغيل، فإنه يسعدنا أن نرى كيف حافظت شركة السويدي للكابلات قطر، من خلال الاستثمار المستمر والتوسع في نطاق منتجاتها، على مكانة رائدة في السوق لما يقرب من عقدين من الزمن منذ إنشائها. وستستمر «أعمال» في الاستفادة من مختلف الفرص الناشئة في مختلف القطاعات الاقتصادية، مما يضيف قيمة إلى جميع أصحاب المصلحة لدينا.»

وأشار السيد **أحمد السويدي**، نائب الرئيس التنفيذي لشركة سنيار للصناعات القابضة قطر: «يسعدنا اختيار كهرماء لشركة السويدي للكابلات لمثل هذا المشروع المهم، والذي يشمل نطاقه أنشطة الهندسة والمشتريات والبناء. لطالما كنا في شركة السويدي في طليعة تطوير البنية التحتية في قطر بسبب الجودة العالية لمنتجاتنا وخبرتنا والتزامنا، ونحن ملتزمون بالبقاء كشريك موثوق به يواكب النمو المستمر للدولة. إن مجموعتنا الواسعة من المنتجات عالية الجودة والخبرة والقوى العاملة المتفانية لدينا هي أبرز العوامل في نجاحنا».



«شوبا العقارية» تطلق خمسة أبراج متصلة



أطلقت «شوبا العقارية» SOBHA، مشروعها الجديد «شوبا ون»، على هامش مشاركتها في معرض «سيتي سكيب دبي ٢٠٢٢». ويتألف «شوبا ون» من خمسة أبراج متصلة، وهو ناطحة سحاب تمثل إضافة متميزة إلى المشهد العمراني في دبي. ويتيح المشروع إطلالات ساحرة على الواجهة البحرية، ويحتوي على شقق سكنية تتراوح بين غرفة نوم واحدة إلى أربع غرف نوم، وشقق «دوبلكس» تتراوح بين غرفتين إلى أربع غرف نوم.

وقال **بي إن سي مينون**، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة «شوبا»: «تتجسد رؤية شوبا العقارية في توفير تجارب استثنائية وتأمين أعلى معايير الحياة لجميع عملائنا، وهذا ما يمثّله مشروع «شوبا ون»، والذي أولينا فيه اهتماماً بالغاً لجميع التفاصيل، متّبعين نهج الإتقان والتميز تلبية لاحتياجات السكان. ونهدف من خلال هذا المشروع إلى الارتقاء بمعايير قطاع العقارات وتأمين تجربة سكنية متفردة».

شركة أعمال وصيدلية ابن سينا تعلنان عن افتتاح أحدث فرع للصيدلية



أعلنت كل من شركة أعمال ش.م.ع.ق. (أعمال)، إحدى أبرز الشركات متنوعة الأنشطة في المنطقة، وصيدلية ابن سينا، سلسلة صيدليات حديثة منتشرة في أنحاء الدوحة تديرها شركة ابن سينا الطبية، عن افتتاح فرع جديد لصيدلية ابن سينا، والذي يقع في الطابق الأرضي من مجمع سيتي سنتر الدوحة.

وعلّق السيد **راشد بن علي المنصوري**، الرئيس التنفيذي لشركة أعمال قائلاً: «يسعدني أن أعلن عن افتتاح الفرع الخامس لسلسلة صيدليات ابن سينا باعتبارها أول صيدلية تقدم تقنية الصيدلية الروبوتية في قطر، فإن صيدلية ابن سينا هي علامة تجارية راسخة تشتهر بمجموعة واسعة من الأدوية وبتوفير مستوى متقدم من خدمة العملاء في جميع جوانب الصحة العامة والرفاهية. ويتماشى هذا التوسع مع خطة عمل ابن سينا لتنمية الأعمال وخلق مصادر جديدة للايرادات من خلال زيادة تواجدها وإمكانية الوصول إليها في مواقع ذات الإقبال العالي لتلبية احتياجات السوق المتزايدة ومع تزايد عدد السكان والتوسع العمراني، فإن شبكة المواصلات المتطورة التي تعمل قطر على تنفيذها تشجعنا على توسيع شبكة صيدلياتنا إلى خارج مدينة الدوحة، وذلك ضمن خطط ابن سينا المستقبلية».

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

أحمد جلال إسماعيل رئيساً تنفيذياً لمجموعة ماجد الفطيم القابضة



أعلنت مجموعة «ماجد الفطيم» MAF عن تعيين **أحمد جلال إسماعيل** بمنصب الرئيس التنفيذي لشركة ماجد الفطيم القابضة.

ويخلف **أحمد جلال إسماعيل**، **آلان بجاني** الذي تولى هذا المنصب لمدة ٨ أعوام.

وقال **أحمد جلال إسماعيل**: «ملتزمون باستراتيجيتنا التي ترتكز على تقديم الأفضل لعملائنا والتي استطعنا بفضلها تحقيق النمو المستدام». وأكد أن الانضباط المالي والحوكمة القوية لشركة ماجد الفطيم يؤهلانها لمواصلة تحقيق القيمة المستدامة، وتنفيذ رؤيتها بتحقيق أسعد اللحظات لكل الناس، كل يوم.

صباح محمد الصباح رئيساً تنفيذياً للمشاريع الاستراتيجية في «كيبكو»



أعلنت شركة مشاريع الكويت KIPCO عن تعيين الشيخ **صباح محمد عبدالعزيز الصباح** رئيساً تنفيذياً للمشاريع الاستراتيجية للمجموعة، حيث سيكون لهذا المنصب دور مهم يخلق قيمة أكبر لمساهمي شركة المشاريع بفضل خبرته الكبيرة ومعرفته الواسعة في قطاعي الصناعة والكيماويات البترولية اللذين أصبحا جزءاً مهماً ضمن محفظة الشركة، بالإضافة إلى خبرته في قطاع الاستثمار.

وبهذه المناسبة، قالت الرئيس التنفيذي لمجموعة شركة المشاريع الشيخة **ادانا ناصر صباح الأحمد**: «إننا سعداء بانضمام الشيخ **صباح** إلى شركة المشاريع في منصب الرئيس التنفيذي للمشاريع الاستراتيجية للمجموعة. سيكون للشيخ **صباح** بفضل خبرته الواسعة في عمليات الشركات التي أصبحت ضمن محفظة شركة المشاريع عقب الاندماج، دور فعّال في الجهود التي نبذلها لتعزيز الأداء عبر أنشطتنا في قطاعي الصناعة والكيماويات البترولية. كما سيعمل بشكل وثيق مع أعضاء الإدارة التنفيذية لوضع الاستراتيجية المستقبلية للمجموعة».

بدوره، قال الشيخ **صباح محمد عبدالعزيز**: «يسعدني الانضمام إلى شركة مشاريع الكويت في هذه المرحلة المهمة جداً، وأتطلع إلى العمل مع الشيخة **أدانا** وفريقها التنفيذي لوضع وتنفيذ استراتيجية الشركة والعمل على الاستغلال الأمثل للمواد وتعظيمها».

معرض العقارات الدولي من ١٢ إلى ١٤ فبراير في مركز دبي التجاري العالمي



داوود الشيرّاوي

أعلن معرض العقارات الدولي بالشراكة مع دائرة الأراضي والأملاك في دبي، عن فعاليات الدورة التاسعة عشرة خلال الفترة من ١٢ إلى ١٤ فبراير المقبل في مركز دبي التجاري العالمي. ويهدف المعرض لتوفير منصة مثالية للمستخدمين النهائيين من المستثمرين والمشترين، تساعدهم على إيجاد العقارات التي يتطلعون لامتلاكها، كما تتيح أمام المطورين فرصة استعراض مشاريعهم في المعرض بأسعار جذابة.

يُعد معرض العقارات الدولي أكبر منصة لبيع العقارات في الشرق الأوسط للأسواق المحلية والعالمية، وحدثاً فريداً من نوعه حيث يسمح ببيع التجزئة وشراء العقارات المحلية والدولية. كما يتيح للعارضين فرصة عرض وبيع مشاريعهم التجارية والسكنية، ضمن بيئة استثمارية، ويوفر للزوار من الراغبين بالاستثمار، الفرص المثالية لاكتشاف أفضل الاستثمارات المحلية والدولية في السوق العقاري، إلى جانب الاستفادة من العروض الحصرية والخصومات التي تقدمها الجهات المشاركة بالمعرض.

وعلى مدار ثلاثة أيام، سيتيح المعرض للمشاركين من المسؤولين الحكوميين، وكبار مطوري العقارات، وكبريات الشركات العقارية داخل دولة الإمارات وخارجها، ومؤسسات التمويل، والبنوك، والمستثمرين، فرصة الاطلاع والتعرف عن قرب على الفرص الاستثمارية التي يوفرها القطاع العقاري في دبي.

وقال **داوود الشيرّاوي** رئيس شركة الاستراتيجي لتنظيم المؤتمرات والمعارض المنظمة للحدث يمثل المعرض فرصة مثالية للباحثين عن توجيه رؤوس أموالهم نحو قطاع حيوي ومستقر، فضلاً عما يحققه لهم من عوائد مجزية، حيث يعد السوق العقارية في دولة الإمارات من أبرز الأسواق العقارية وأكثرها نشاطاً على مستوى المنطقة، وتشكل نقطة جذب رئيسة للمستثمرين من مختلف أنحاء العالم.

وأشار **الشيرّاوي** إلى أن قطاع العقارات في الإمارات شهد عاماً استثنائياً خلال ٢٠٢٢، حيث أظهرت نتائج التقارير والدراسات تصاعداً في أسعار العقارات وقيمة الإيجارات، وبلغ إجمالي المبيعات العقارية في دبي ٢٦٥,٦ مليار درهم، وهي القيمة السنوية الأعلى على الإطلاق في تاريخ السوق العقارية في الإمارة موزعة على أكثر من ٩٧,٤٨ ألف صفقة، وذلك بحسب التقارير الرسمية ويعود ذلك لعدة عوامل رئيسة منها اعتماد قوانين الإقامة الجديدة واستقطاب المستثمرين من خلال منحهم تأشيرة الإقامة الذهبية عند شراء عقار أو أكثر على المخطط بقيمة مليوني درهم، إلى جانب الزخم التصاعدي في الاقتصاد الوطني مدعوماً بارتفاع اسعار النفط، ونمو القطاع غير النفطي، والنتائج الإيجابية لمعرض إكسبو ٢٠٢٠ دبي.

جمال الجوهري (شركة سافيد SAFID):

تفخر «سافيد» بكونها ركيزة أساسية في تطوير المشاريع العامة والخاصة في جميع أنحاء المملكة



تهتم شركة سافيد SAFID بتقديم حلول ومستلزمات التكييف المركزي وملحقاته التي تشمل تمديدات التكييف بأشكالها المتنوعة ووحدات التحكم بحجم الهواء ومخمدات الحريق وكواتم الصوت بالإضافة لفتحات نشر وتوزيع الهواء. وهي تسعى لتطوير منتجاتها المبتكرة بشكل مستمر.

وفي مقابلة مع السيد **جمال الجوهري** المدير التنفيذي للشركة أفصح أنها باتخاذها عدة إجراءات استطاعت أن تحد من تداعيات الأزمات المتلاحقة، ولكن مع تفاقم أزمة سلاسل الإمداد ستواجه الشركات حول العالم تحديات كبيرة وارتفاعاً في الأسعار وبخاصة المتعلقة بالمواد الأولية والخدمات اللوجستية.

ومن ناحية أخرى أشار السيد **الجوهري** أن الشركة تسعى لدعم «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وتواكب التطورات على كافة المستويات، وفي ما خص التوسع فيعتبر السيد **الجوهري** أن مشروع نيوم من المشاريع التوسعية، وهو ليس مجرد وجهة بل موطن لأصحاب الأحلام الكبيرة، وسافيد تواكب عملية التطور والازدهار في المملكة منذ ٤٢ عاماً.

وأوضح السيد **الجوهري** أن شركة «سافيد» بنت الثقة لدى عملائها ورسخت موقعها كإحدى الشركات الرائدة في مجال أنظمة توزيع الهواء كما أنها تفخر بكونها ركيزة أساسية في تطوير المشاريع العامة والخاصة، إلى جانب تطبيق مبادئ الاستدامة من أجل التقليل من استهلاك الطاقة والانبعاثات الكربونية.

مجموعة عصام خيري قباني،

مجموعة سعودية رائدة في قطاع الأعمال والبناء منذ عام ١٩٦٨



يتنوع نشاط المجموعة بين أربعة مجالات رئيسية: الصناعة، والتجارة، والمقاولات، والصيانة والخدمات، متمثلة في أكثر من ٤٠ شركة في المملكة العربية السعودية ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. تصنف المجموعة من كبرى شركات القطاع الخاص في منطقة الشرق الأوسط حيث تملك تاريخ حافل بالإنجاز يضم أكثر من ٢٠٠ ألف مشروع وخدمات متنوعة في مجالات مختلفة.

وقد عبرت الأنسة **أنسام الشنقيطي**، أخصائية التسويق التنفيذية في المجموعة، في حوار خاص مع مجلة «البيان الاقتصادية» عن أهمية مشاركة المجموعة في المعرض. «يعد معرض البناء السعودي ملتقى لأهم شركات ومؤسسات قطاع البناء في المملكة العربية السعودية، لذا تشكل مشاركتنا فيه فرصة قيمة للتعرف على مستجدات قطاع البناء وأحدث مشاريع المملكة وتطوراتها. كما نسعى من خلال مشاركتنا هذه إلى فتح آفاق تعاون جديدة بيننا وبين رواد الأعمال والشركات الأخرى، من خلال عرض خدمات ومنتجات شركاتنا، والتعرف على احتياج السوق، ومتطلبات المشاريع المحلية. بالإضافة إلى ذلك، نحن نهدف إلى التعريف بمجموعة عصام خيري قباني على أنها وجهة مثالية ومتكاملة لتلبية متطلبات أي مشروع حيث تتألف من عدة شركات قادرة على تلبية الاحتياجات المختلفة لقطاع البناء بجودة عالية».

وفي سياق آخر ذكرت **الشنقيطي** تفاصيل أحد أبرز مشاريع المجموعة، حيث كان لها دور مهم في إنشاء قاعة مرايا في مدينة العُلا والتي تعد تحفة فنية قيمة تعكس التراث العريق للمملكة وتمثل إحدى أهم الوجهات السياحية الحديثة فيها. وقد قامت المجموعة بتزويد المبنى بنوع خاص من الزجاج المطلي والمقارب للمرايا لتظهر بما تبدو عليه اليوم من جمال.

وعن استراتيجية المجموعة للعام الجديد أشارت **أنسام الشنقيطي** إلى حرص المجموعة على الحفاظ على موقعها الريادي في قطاع البناء والمشاركة دائماً في مشاريع طموحة تساهم من خلالها في بناء مستقبل المملكة.

محمد القحطاني (دهانات الجزيرة JAZEERA PAINTS):

٤٢ عاماً من النجاح



شركة دهانات الجزيرة JAZEERA PAINTS هي شركة متخصصة في تصنيع وإنتاج وتصدير دهانات عالية الجودة وفق أعلى معايير الاستدامة والأمن البيئي، نجحت على مدى عقود مضت في ترسيخ ريادتها بصفتها واحدة من أبرز الشركات المصنعة للدهانات والأصباغ في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وتولي دهانات الجزيرة اهتماماً بالغاً في توفير السبل الضامنة للشباب السعودي لتطوير معارفهم وخبراتهم ومهاراتهم التقنية إستناداً إلى برامج تدريبية شاملة لبناء القدرات وتعزيز الاستفادة من الفرص الوظيفية المتاحة في مختلف المشاريع النوعية التي تتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠».

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد **محمد القحطاني** مدير العلاقات العامة للشركة الذي أشار إلى أن القطاع الصناعي في المملكة في تطور مستمر ويؤكد ذلك ارتفاع مستوى الأداء وازدياد الطاقة الإنتاجية بما يتلاءم مع متطلبات السوق واحتياجات العملاء. لذا تعمل الشركة على تطوير المنتج وإدخال خصائص جديدة تتماشى مع التحول الكبير في عالم الدهانات وذلك للوصول إلى مجموعة متنوعة من الدهانات الصناعية والخارجية والداخلية من بينها تلك المخصصة للطرق بالإضافة إلى أخرى مقاومة للحريق، وتتميز الشركة أيضاً بتقديم نحو ألفي منتج من المنتجات الخاصة تراعي المعايير البيئية والتنمية المستدامة ولا سيما الجودة محلياً وإقليمياً ودولياً إذ تمتلك ٦٥٠ صالة عرض في السعودية ودول الخليج ومنطقة الشرق الأوسط فضلاً عن افتتاح مصنع جديد في مصر ينتج ١٠٠ ألف طن سنوياً. من ناحية أخرى تطمح شركة دهانات الجزيرة إلى مزيد من التوسع نحو أوروبا بفضل جودة منتجاتها وجهود فريقها في المثابرة على العمل تحقيقاً لنجاح أشمل، أما في ما خص مشاريع الشركة المستقبلية فباشرت الدخول في مجموعة مشاريع في القطاعين العام والخاص بالإضافة إلى مشروعات أخرى مثل المطارات والمصانع على مستوى الدولة.

كريم ماركيز

(شركة فبك FPC احدى الشركات التابعة لشركة فيبكو FIPCO):

ارتفع حجم التصدير إلى ٢٥٪ في شركتنا



بنجاح متزايد عبر السنوات الماضية استمرت فيبكو منذ تأسيسها عام ١٩٩١ حتى أصبحت اكبر منتج للأكياس العملاقة (الجامبو) في الشرق الأوسط بجودة عالية للاستخدامات الصناعية والزراعية. دخلت الشركة قطاع انتاج للأقمشة التقنية المطلية من خلال تأسيس شركة فبك المتخصصة في هذا المجال والمزودة بأحدث خطوط الإنتاج في هذا المجال بمواصفات عالمية.

وأوضح السيد **كريم ماركيز** المدير التنفيذي للشركة في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن القارة الأوروبية تأثرت بشكل كبير بتداعيات الحرب الروسية – الأوكرانية وبالتالي ارتفاع أسعار الطاقة والمواد الاستهلاكية في حين أن منطقة الخليج بقيت بعيدة عن هذه المسألة وحافظت على استمرارية الإنتاج، أما بالنسبة لشركة فيبكو فقد ارتفعت إنتاجيتها وكذلك صادراتها إلى الأسواق الخارجية والتي بلغت نسبة ٢٥٪ هذا العام. في سياق آخر، أشار ماركيز إلى خبرة فريق العمل ما جعل لدى الشركة وكيلاً معتمداً للأسواق الأوروبية والقارة الأميركية إذ أصبحت منتجاتها أكثر تنافسية. أما محلياً، لفت ماركيز إلى أن «فيبكو» تعمل على تلبية احتياجات السوق والتصدير للخارج خصوصاً بعد انسحاب معظم الشركات الأجنبية. وبالتالي، ارتفع رصيد الشركة وطوّرت إنتاجها. كما تطرق إلى التعاون مع عدة جهات ومشروعات ضخمة ولا سيّما التعاون مع وزارة التعليم وهيئة الترفيه، ومن ناحية أخرى أكد أهمية المرحلة المقبلة لما ستشهده من تطور ونمو ونهضة عمرانية ما سينعكس على مختلف القطاعات الاقتصادية من ازدهار يسهم في تطبيق رؤية المملكة ٢٠٣٠. تعقيباً على ذلك كان لا بد من الاستثمار في الجانب التكنولوجي لتقديم صناعات تواكب التطور باستخدام معدات وأجهزة حديثة تنتج عناصر ذات جودة وقدرة تنافسية عالية. ومن جهة الاستدامة والمحافظة على البيئة قال ماركيز إن المواد المستخدمة قابلة لإعادة التدوير ويتم الاستعانة بمعدات متطورة للتخلص من كل ما يضر بالبيئة من مخلفات ومواد سامة.

وأخيراً أبدى السيد **ماركيز** تفاؤله للمرحلة المقبلة بحيث أن الشركة ستدخل في شراكات مع جهات مختلفة وستوسّع عمليات التصدير إلى أسواق خارجية جديدة.

عامر بدوية (مجموعة MACS AL MUTHATHAWERAH):

نحرص على إطلاق منتجات صديقة للبيئة تساعد في تقليل الانبعاثات الضارة



يعمل لدى مجموعة MACS فريق عمل متخصص يمتلك الخبرة والكفاءة، وتمتاز منتوجاتها بالجودة والابتكار والاستدامة في نطاق عملها بأنظمة التكييف، وتهدف إلى تحقيق مشاريع البناء الدولية الكبيرة ما تسعى إلى تقديم أفضل الخدمات للعملاء وتلبية احتياجاتهم.

وعلى هامش مشاركة المجموعة في معرض الخمسة الكبار الذي يعتبر من أكبر المعارض المتخصصة حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد **عامر بدوية** الرئيس التنفيذي للمجموعة فاستهل حديثه بأن هذا المعرض هدفه توطيد العلاقات بين الشركات وتعزيز مجال التعاون مع شركات إقليمية وعالمية، كما أن MACS تدرك متطلبات السوق واحتياجاته بفضل خبرة فريق عملها، ومن ناحية أخرى هي تحرص على إطلاق منتجات صديقة للبيئة نظراً لاهتمامها بالموضوع البيئي والتقليل من الانبعاثات الضارة. و في سياق مختلف أشار بدوية إلى التزاماتها بمشروعات ضخمة أهمها مراكز الداتا التابعة لشركات تكنولوجية عملاقة بالإضافة إلى مشاريع في أبوظبي ودبي، والتعاون مع مطورين عقاريين مثل إعمار وماك لتنفيذ عدد من الأبراج وناطحات السحاب، وكذلك أطلقت تقنية جديدة تسمى (MEP) وهي الأنظمة الميكانيكية والكهربائية المستخدمة في مجال البناء والتشييد، وأخيراً تطرق السيد **عامر بدوية** إلى موضوع التحديات التي تواجهها الشركة ولعل أبرزها الحرب الروسية الأوكرانية وتأثيرها على حركة الشحن العالمية وبالتالي تعطل سلاسل الإمداد ما انعكس سلباً على نشاطها وحاولت بعدها إيجاد بدائل أخرى بالإضافة إلى اعتمادها على السوق المحلي ما مكّنها من تخطي الأزمة ومتابعة الأعمال.

أحمد البلبيسي (مجموعة الهندسية لصهر وتشغيل المعادن):

نعد الشركة الأولى في مصر في صناعة النحاس وصهر وتشغيل المعادن



المجموعة الهندسية لصهر وتشغيل المعادن هي مجموعة من المهندسين المتخصصين في صناعة النحاس، اعتبرت أن الريادة الحقيقية تبدأ من الاستثمار بكفاءة وفعالية. وهي تركّز على تحقيق أعلى الشروط لمعايير الجودة العالمية في صناعة النحاس.

وعلى هامش المشاركة ضمن فعاليات معرض الخمسة الكبار، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع السيد **أحمد البلبيسي** مدير عام التسويق والمبيعات في الشركة قال إن الهدف من هذه المشاركة هو للتسويق لمنتجات المجموعة في السوق المصري والتوسع نحو أسواق العراق، أفريقيا، ومستقبلاً القارة الأوروبية.

وعن الانعكاسات السلبية للحرب الروسية – الأوكرانية وتداعياتها فساهمت في ارتفاع أسعار مواد الخام ما شكل تحدياً بالنسبة للشركة مع الأمل في تخطي هذه الأزمة بأقل خسائر ممكنة، وفي سياق آخر أوضح السيد **البلبيسي** أنها نجحت في زيادة حجم مبيعاتها رغم الاضطرابات الموجودة بحيث أنها تعد الأولى على مستوى السوق المصري في مجال صناعة النحاس وصهر وتشغيل المعادن، وفي ما خص المشروعات المستقبلية فسيتم بناء مصنع جديد محاذٍ للمصنع الأساسي في الإسكندرية كذلك هناك توجّه نحو بناء مصنع آخر في المملكة العربية السعودية. وأشار أخيراً إلى أن الأسواق المصرية هي الأساس في تسويق إنتاجها مع القيام بعملية تصدير نحو أسواق مجاورة وأخرى في العراق وأفريقيا وصولاً إلى السوق الأوروبي.



Fuel efficiency is built in

The leader in long haul, the Volvo FH delivers unmatched driver comfort, safety and economy.
The key to profitability is total cost of ownership. With the right truck, the right services and the right support network, you drive profitability.
Fuel is everything. To help you get the most out of every drop, we've pioneered world-leading technologies, developed innovative services and devised fuel saving strategies that make a big difference to your bottom line.

for more information about Volvo FH Please visit **famcouae.com**

famco
Al-Futtaim Auto & Machinery Co. LLC
An Al-Futtaim group company

Al-Futtaim Auto & Machinery Co. LLC, Dubai:
+971 4 213 5100
Dubai Investments Park: +971 4 815 4800
Abu Dhabi: +971 2 502 9100
Madinat Zayed: tel +971 2 894 1000
Ras Al-Khaimah: +971 7221 6120
e-mail: famco@alfuttaim.ae www.al-futtaim.com

800 FAMCO (32626)

Volvo Trucks. Driving Progress

VOLVO

عبدالإله وزني

(رئيس قسم التسويق والمنتج وتجربة العملاء في نيسان الشرق الأوسط):

نيسان الشرق الأوسط تعتمد إستراتيجية رائدة على مستوى المنطقة ترتكز على الابتكار وتولي الأولوية للعملاء



حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» الشهر الماضي عبدالإله وزني، رئيس قسم التسويق والمنتج وتجربة العملاء في الشركة الذي قدّم لمحة عن واقع سوق السيارات في المنطقة بعد جائحة «كوفيد» وتطرّق إلى التحديات العالمية التي استطاعت شركة نيسان تخطّيها مثل النقص في أشباه الموصلات واضطرابات سلاسل التوريد، وكيفية نجاح الشركة في مواصلة تحقيق أرقام مبيعات جيدة بفضل الحفاظ على مرونتها وتركيز إستراتيجيتها على العملاء.

ويتمثل أحد أبرز عناصر هذه الإستراتيجية بطرح مجموعة منتجات متميّزة وجديدة خلال العام الماضي تمّ تصميمها لتلبية احتياجات العملاء في المنطقة بما في ذلك «باثفايندر» و«أكس–تريل» الجديدتان كلياً، والجيل السابع من نيسان Z الشهيرة وغيرها. وشكّلت التكنولوجيات المصمّمة لخدمة العملاء أساساً لتعزيز تجارب القيادة عبر استخدام أحدث تكنولوجيات التنقل الذكي من نيسان بما في ذلك نظام ProPILOT Assist شبه المستقل لمساعدة السائق أثناء القيادة والمتوفر في طرازي ألتيما وباثفايندر ومؤخراً في أكس–تريل لأول مرة على الإطلاق.

وركّزت نيسان على تعزيز تجارب شراء وملكية السيارات لعملائها الحاليين والمحتملين وعملت على رفع مستويات خدمات العملاء بما يتماشى مع المعايير العالمية للعلامة، حيث اعتمدت مفهوم التجزئة من نيسان في مزيد من مراكز البيع والخدمات في المنطقة واستحدثت مجموعة فريدة من الأدوات الرقمية المبتكرة مثل Shop@Home وخدمة نيسان.

وتساعد خدمات Shop@Home العملاء المحتملين من خلال إتاحة الفرصة لهم لزيارة صالات العرض افتراضياً من منازلهم والقيام بجولة عبر الإنترنت بزاوية ٣٦٠ درجة على مراكز الوكلاء للاطلاع على المركبات وخيارات الشراء المتاحة. كما تم تطوير خدمة نيسان، وهي مجموعة من منتجات وخدمات ما بعد البيع التي تشمل خيار حجز الخدمات الآني والدفع عبر الإنترنت لدى أقرب مركز خدمة، بالارتكاز على الاحتياجات والتوقعات المتغيّرة للعملاء في منطقة الشرق الأوسط.

■ عانى قطاع السيارات من تحديات متلاحقة أبرزها تباطؤ سلاسل التوريد وارتفاع معدلات التضخم وأسعار قطع الغيار، هل تمكنتم من تخطي هذه الأزمات والتصدّي لها؟

– على الرغم من مرونته، واجه قطاع السيارات سلسلة تحديات غير مسبوقة على مدى السنوات القليلة الماضية، حيث لا يزال النقص العالمي في أشباه الموصلات يؤثر إلى حدّ كبير على مصنّعي السيارات حول العالم، أضف إلى ذلك الاضطرابات الجيوسياسية وجائحة «كوفيد–١٩» التي لا تزال تؤثّر على مراكز التصنيع الرئيسية. ومع مواجهتنا بيئة غير واضحة المعالم، اضطررنا في نيسان إلى تعديل خططنا وتوقّعاتنا للتعامل مع النقص المستمر في الرقائق الإلكترونية وأشباه الموصلات والحدّ من تأثيره على العملاء.

فقد لجأنا إلى تعديل جداول الإنتاج وعمليات التصنيع وواصلنا التعاون عن كثب مع الشركاء المحليين والدوليين للحدّ من التأخير في تسليم المركبات لوكلائنا وعملائنا. ويعزى نجاحنا في التغلّب على هذه التحديات إلى قدرة نيسان على التكيّف مع الظروف المتغيرة ومواجهة النقص العالمي في إمدادات السيارات عبر الاستمرار في أخذ احتياجات العملاء بعين الاعتبار وتسريع تبنّي الخدمات الرقمية في كافة عملياتنا.





حقّقت مبيعات نيسان العالمية زيادة في الإيرادات والأرباح التشغيلية

■ **هل تمكنتم من تسجيل مستويات جيدة من المبيعات وفق الإستراتيجية الموضوعة لعام ٢٠٢٢؟**

حقّقت مبيعات نيسان العالمية زيادة في الإيرادات والأرباح التشغيلية في النصف الأول (أبريل – سبتمبر) من السنة المالية ٢٠٢٢، على الرغم من تحديات ارتفاع أسعار المواد الخام ونقص أشباه الموصلات واضطرابات سلاسل التوريد العالمية.

وتردّد صدى نجاح نيسان على مستوى العالم في منطقة الشرق الأوسط أيضاً التي تزخر بالفرص والتي نعمل فيها منذ عام ١٩٥٦. وساعدتنا على تجاوز هذه الصعوبات شبكة متينة من الشركاء في المنطقة ممّن يتمتعون بفهم معمّق للسوق المحليّ ساعدنا على الارتقاء بمستويات الخدمات المقدّمة لعملائنا، وبالتالي زيادة الاهتمام بالعلامة التجارية وتعزيز الولاء لها.

وبالإضافة إلى مجموعة طرازات واسعة من سيارات السيدان والسيارات الرياضية متعددة الاستخدامات، عزّزنا تجارب قيادة العملاء من خلال طرح تقنيات جديدة بما فيها ProPILOT Assist، وسرّعنا جهود التحوّل الرقمي في كافة المجالات.

وحقّقت الشركة ذلك من خلال اعتماد مفهوم التجزئة من نيسان في أكثر من ٣٠٪ من مراكز البيع والخدمة في كافة أنحاء المنطقة لتزويد العملاء بتجربة أكثر تكاملاً تماشياً مع المعايير الدولية. وبصفتنا علامة تجارية تمنح الأولوية لاحتياجات العملاء، عملنا أيضاً على تطوير أول برنامج للسيارات المستعملة المعتمدة مع ضمان ممتدّ من الصانع في المنطقة لتوفير مزيد من الأمان والقيمة وراحة البال.

وسعياً منّا إلى توفير مزيد من الراحة والشفافية والقيمة للعملاء، أطلقنا «خدمة نيسان»، وهي عبارة عن مجموعة شاملة من الخدمات المتاحة عبر القنوات الإلكترونية وخارجها. وتركّز هذه الخدمة على بناء الثقة من خلال التواصل الواضح والشفاف وتوفير خيارات رقمية ملائمة للعملاء في جميع أنحاء الشرق الأوسط، وتتيح لهم إجراء حجوزات خدمات آنية والحصول على موعد خلال ٢٤ ساعة، إضافة إلى إدارة كافة معاملات الدفع بسهولة لدى أقرب مركز خدمة محلي.

وساهمت مجموعة الخيارات الرقمية التي أطلقتها نيسان في رفع مستويات تفاعل العملاء مع منصات الشركة الإلكترونية في كافة أنحاء الشرق الأوسط، حيث زادت المدة التي يقضيها العملاء على هذه المنصّات بنسبة ٣٦٪ على أساس سنوي عام ٢٠٢٢. كما أدّت زيادة المشاركة عبر الإنترنت إلى مضاعفة المبيعات الناتجة عن زيادة عدد العملاء المحتملين في أنحاء المنطقة.

بدأت نيسان بتنفيذ إستراتيجيّتها من أجل إطلاق ٢٣ طرازاً جديداً بنظام قيادة كهربائي

■ **هل لمستم زيادة في الطلب على السيارات الكهربائية بما يتماشى مع مفهوم الاستدامة؟**

– أعلنت دول خليجية عدّة ولا سيّما الإمارات عزمها بلوغ الحياد الكربوني كجزء من المبادرة الاستراتيجية للحياد المناخي ٢٠٥٠ التي أطلقت قبل بضع سنوات. وبدأت دولة الإمارات منذ ذلك الحين بإعداد البنية التحتية الضرورية لتحقيق هذا الهدف في قطاع السيارات، وتنظيم وإقامة فعاليات عالمية من بينها إكسبو ٢٠٢٠ دبي.

وكانت شراكة نيسان مع إكسبو ٢٠٢٠ دبي نتيجة بديهية لرؤيتنا المشتركة القائمة على جمع الشركاء لتعزيز فرص النموّ وإضفاء القيمة وإتاحة حلول التنقل المتطوّرة للجميع. وجمعت فعالية إكسبو ٢٠٢٠ دبي الشركاء من مختلف القطاعات والذين سعوا إلى إرساء أسس مستقبل أكثر أماناً واتصالاً وحفاظاً على البيئة. وبصفتنا الشريك الرسمي لقطاع السيارات لإكسبو ٢٠٢٠ دبي، استخدمنا هذه المنصة العالمية لإقامة العرض الإقليمي الأول لمركبة أريا، سيارة الكروس أوفر الكهربائية كلياً الأولى التي ننتجها والتي تشكل رمزاً لمستقبل التنقّل. وتماشت هذه الخطوة مع خطة طموحات نيسان ٢٠٣٠ العالمية التي تركّز على الكهرباء وتصنيع المركبات المميزة التي تمكّن العملاء وأفراد المجتمع.

ونعتزم في إطار خطة طموحات نيسان ٢٠٣٠ طويلة المدى التي تهدف إلى تمكين قطاع التنقّل والتوصّل إلى عالم أكثر شمولاً ونظافة وأماناً، استثمار أكثر من ٢ تريليون ين ياباني في السنوات القليلة المقبلة لتسريع خطط التحول الكهربائي. وبناءً على الطلب المتزايد من العملاء على مجموعة متنوّعة من المركبات، بدأت نيسان بتنفيذ إستراتيجيّتها من أجل إطلاق ٢٣ طرازاً جديداً بنظام قيادة كهربائي حول العالم بما في ذلك ١٥ سيارة كهربائية جديدة بحلول عام ٢٠٣٠، بهدف تحقيق الحياد الكربوني في كافة عمليات الشركة ودورة حياة منتجاتها بحلول عام ٢٠٥٠. ■





سلمان سلطان

(المدير الإقليمي للعلاقات العامة والمنتجات الجديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة جاكوار لاند روفر):



يتميز سوق السيارات بالديناميكية والحيوية ويتطور بشكل مستمر

تواصل جاكوار لاند روفر الشركة الرائدة في تصنيع السيارات الفاخرة رحلة التفوق من خلال حصدها العديد من الجوائز المرموقة لما تقدمه من مجموعة متنوعة من الطرازات الفاخرة وغيرها من فئات السيارات الرياضية المتميزة بالذكاء والأمان والإلتزام بالمعايير البيئية، كما أن حرصها الدائم على تعزيز ثقة العملاء بها أكسبها المزيد من النجاحات.

المدير الإقليمي للعلاقات العامة والمنتجات الجديدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في شركة جاكوار لاند روفر سلمان سلطان الحائز على العديد من الجوائز العالمية المرموقة والتي استحقها بجدارة، يعرف بجهوده الضخمة لتعزيز مكانة جاكوار لاند روفر في المنطقة إضافة إلى معرفته الواسعة في عالم السيارات.

وفي حوار مع «البيان الاقتصادية» يؤكد السيد سلطان سعي الشركة بصورة متواصلة إلى البحث عن طرق جديدة لتحسين مواصفات وتصاميم وإنتاج المركبات حيث واصلت الشركة نجاحاتها في الحفاظ على مكانتها وموقعها بين العلامات التجارية الرائدة للسيارات الفاخرة المفضلة في المنطقة لافتاً إلى حرصها الكبير للحفاظ على شفافية التواصل مع العملاء عبر جميع القنوات المتاحة.

وفي معرض حديثه شدد على إنخراط الشركة في اعتماد معايير جديدة في التأثير البيئي والاجتماعي وابتكار أكثر السيارات الفاخرة المرغوبة في العالم، كما ستشكل استراتيجية «تصور جديد» REIMAGINE البوصلة ونقطة الانطلاق لتوجهات الشركة لفترة طويلة في المستقبل وتمهيد الطريق أمام جاكوار ولاند روفر نحو مسيرة التجدد والتحول إلى علامة تجارية تعمل على الكهرباء بالكامل لتحقيق مستقبل التحول الكهربائي وأنظمة قيادة مؤتمتة.

■ ما هو تقييمكم لواقع سوق السيارات هذا العام؟

– تشهد الاقتصادات العالمية حالياً تغييرات واسعة النطاق ناجمة عن عدة عوامل منها التطورات السوقية، والارتفاع المتسارع لاستخدام التقنيات الجديدة، وسياسات الاستدامة، والتغييرات المستمرة لما يفضله المستهلكون. ولقد أدت الرقمنة والتوجه المتزايد نحو الأتمتة ونماذج الأعمال الجديدة إلى ثورة في العديد من الصناعات والقطاعات، ومنها بالطبع قطاع إنتاج السيارات.

ووفقاً لمشاهداتنا ومتابعتنا للقطاع، فقد اختلف واقع سوق السيارات هذا العام عما مضى وذلك وفقاً لعدة عوامل منها الموقع الجغرافي والأوضاع الاقتصادية وتفضيلات المستهلكين. وبشكلٍ عام، يتميز سوق السيارات بالديناميكية والحيوية ويتطور بشكل مستمر، حيث يواجه المصنعون والمستهلكون على حدٍ سواء، مجموعة من التحديات والفرص مثل النقص في المخزون، وزيادة الطلب على الخدمات عبر الإنترنت، ونمو المساعي نحو صناعة السيارات الكهربائية، إلى جانب كثير غيرها.

وزيادة على ذلك، أدى انتشار جائحة «كوفيد-١٩» إلى تغييرات كبيرة في قطاع التصنيع ناجمة عن مشاكل شهدناها في سلسلة التوريد. وعلى الرغم من هذه التحديات، فقد حافظ قطاع السيارات على مرونته مدعوماً بمفهوم التنقل المشترك والطلب الثابت من المستهلكين على السيارات. ونلمس هذه المرونة باستمرار مع تسجيل سوق السيارات في الإمارات العربية المتحدة معدلات مرتفعة في طلبات الشراء، قد تكون الأعلى خلال السنوات الخمس الماضية، في ظل اتجاه القطاع نحو مستقبل أنظف وكهربائي بالكامل.

ووفقاً لمتابعتنا لسوق السيارات الفاخرة، يمكننا القول إن هذا السوق قد شهد في السنوات الأخيرة تركيزاً متزايداً على مفاهيم الاستدامة والتحول الكهربائي. يقترن ذلك بالتطوير المستمر لتقنيات السلامة المتقدمة وتكنولوجيا مساعدة السائق، الأمر الذي من شأنه أن يوفر أفضل تركيبة ممكنة من الأداء والراحة والميزات.

نبذل قصارى جهدنا للحد من حالات التأخير في عمليات التسليم

■ برأيكم هل النقص المستمر في أشباه الموصلات، أدى إلى التباطؤ في إنتاج السيارات، وهل لا يزال تأثير ذلك واضحاً على تصدير السيارات إلى المنطقة؟ وهل التضخم الذي يشهده العالم اليوم، له أي تأثير على نشاطكم وأعمالكم؟

– يتشارك معظم مصنعي السيارات اليوم المعاناة والمشكلة نفسها، مع ما نشهده من تباطؤ في عملية إنتاج المركبات بسبب اضطرابات سلسلة التوريد العالمية ونقص المعروض من أشباه الموصلات. وقد أثر ذلك على جداول الإنتاج في «جاكوار لاند روفر»، ما أدى إلى التوجه نحو تمديد المهل الزمنية للعديد من طرازات سيارات جاكوار ولاند روفر. وجدير ذكره أن الكثير من هذه المشاكل هي خارج سيطرتنا، إلا أننا نقوم ببذل قصارى جهدنا للحد من حالات التأخير في عمليات التسليم.

ونحرص على الحفاظ على شفافية التواصل مع العملاء عبر جميع قنواتنا وتوفير الدعم للعملاء الذين يتجهون إلى تقديم وحجز طلبات جديدة. كما نقوم أيضاً بتقديم التحديثات المستمرة لعملائنا بصورة استباقية بشأن التغييرات التي تطرأ على الطراز وتوفر الميزات كلما أمكن ذلك.



وعلى الرغم من الطلب القوي الذي نشهده وسجل الطلبات القياسي، إلا أن القيود على المبيعات قد تتواصل بسبب النقص العالمي في الرقائق، يترافق ذلك مع عمليات الإنتاج بوتيرة أبطأ من المتوقع للمركبات.

”نتطلع إلى أن نصبح الشركة المصنعة للمركبات الفاخرة والخدمات الأكثر رواجاً في العالم للعملاء الأكثر تميزاً“

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها في الوقت الحالي؟ وما هي خططكم للتخفيف من ذلك؟

– واجهت «جاكوار لاند روفر»، العديد من الصعوبات بسبب انتشار جائحة «كوفيد–١٩»، وآخرها أزمة سلسلة التوريد. وحالياً، لا تزال هناك قيود على مبيعات تجارة التجزئة التابعة لـ«جاكوار لاند روفر»، بسبب النقص العالمي في أشباه المواصلات. وعلى الرغم من ذلك، فقد شهدنا تحسناً تدريجياً في إمدادات الرقائق وحجم المبيعات بالجملة مقارنة بالربع السابق من العام.

وبصرف النظر عن التحديات التي شهدناها في الربع الأخير من عام ٢٠٢١، نجحنا في الربع الثاني على التوالي من خلال تحقيق التدفق النقدي الإيجابي وهامش الأرباح. ولقد تحقق ذلك من خلال تركيزنا الدقيق على تحسين الإيرادات وكفاءة التكلفة في جميع أنحاء الأعمال. ولقد انطلقنا في الربع الأول من العام ٢٠٢٢ بنقطة تعادل أدنى، الأمر الذي ساهم في تعزيز موقعنا، في ظل التحسن المستمر في الأحجام ووصول طلبات البيع بالتجزئة إلى مستويات قياسية.

والأهم من ذلك، فإن إستراتيجيتنا «تصور جديد» Reimagine، ستشهد انطلاقة جاكوار في مسيرتها لتمهيد الطريق لتحقيق مستقبل التحول الكهربائي و«لاند روفر» ستحذو حذوها. وفي إطار مسيرة التجدد والتحول، ستصبح جاكوار، علامة تجارية تعمل بالكهرباء بالكامل. ومع ذلك، فإن التحول نحو تحقيق مستقبل كهربائي يمثل تحدياً تقنياً. ويعمل المصممون والمهندسون لدينا حالياً لتقديم الجيل التالي من سيارات جاكوار.

حافظنا على مكانتنا وموقعنا بين العلامات التجارية الرائدة للسيارات الفاخرة

■ كيف تقرأ مكانة وموقع سيارات «جاكوار لاند روفر» في الوطن العربي؟

– نسعى في «جاكوار لاند روفر»، بصورة متواصلة إلى البحث عن طرق جديدة لتحسين مواصفات وتصاميم، وإنتاج المركبات، وأجزائها، وملحقاتها. ونجحنا في الحفاظ على مكانتنا وموقعنا بين العلامات التجارية الرائدة للسيارات الفاخرة المفضلة في المنطقة. ومنذ انطلاقتنا في الشرق الأوسط منذ أوائل الخمسينيات من القرن الماضي، شكلت سيارات لاند روفر وديفندر ورينج روفر، خياراً رائجاً للعملاء في هذه المنطقة لاستخدامها في التنقل عبر التضاريس الوعرة وخاصة في ظل المناخ القاسي والطرق الوعرة والرملية.

وفي الوقت الحالي، يمكن رصد سيارتي رينج روفر الجديدة التي طال انتظارها ورينج روفر سبورت الجديدة، في الشوارع والطرق السريعة المزدحمة في منطقتنا، الأمر الذي يُشكل دلالة واضحة على ولاء الناس في منطقة الشرق الأوسط لعلاماتنا التجارية.

اليوم، ومن خلال إستراتيجيتنا «تصور جديد» Reimagine، يمكننا أن نلبي احتياجات الأشخاص الذين يتطلعون إلى تحقيق تجارب الفخامة العصرية والتصاميم الممتازة ورفيعة المستوى، على شبكات الطرق المشيّدة جيداً في دول الشرق الأوسط مثل الإمارات العربية المتحدة، من خلال أساطيل السيارات الفاخرة الأكثر رواجاً في العالم.

طرازان جديدان هما «ديفندر ١٣٠» و«رينج روفر سبورت»

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها في العام ٢٠٢٣؟ وما هي أبرز مميزاتها، وهل ستقدمون أسعاراً ترويجية أو عروضاً محددة؟

– نتطلع إلى استقبال العام الجديد، حيث أطلقنا طرازين جديدين في العام ٢٠٢٢، وهما «ديفندر ١٣٠» الجديدة، و«رينج روفر سبورت» الجديدة.

ومن خلال إطلاق سيارة «ديفندر ١٣٠»، أرادت «لاند روفر» أن تحقق رؤيتها الأولية الأساسية لعائلة سيارات ديفندر، التي تُعتبر مثالية للمغامرات مع سعة تصل إلى ثماني ركاب. وتتميز «ديفندر ١٣٠» الجديدة، بمجموعة من التحسينات التي طالت التصميم الخارجي والداخلي إلى جانب تقنيات وتكنولوجيات جديدة، كما توازن هذه السيارة بشكل فريد بين الراحة والمتانة المعتادة التي تميّز «ديفندر» بالإضافة إلى الكفاءة والقوة.

ونجحت «جاكوار لاند روفر»، من خلال التحسينات التي طالت العلامة التجارية «لاند روفر»، في إعادة تعريف الفخامة الرياضية، حيث جمعت بسهولة بين الأداء الحازم والفطري على الطريق. وتجمع «رينج روفر سبورت» الجديدة، بين الحداثة الدراماتيكية والشخصية المميزة والأداء الكهربائي. ويُعتبر طراز الجيل الثالث، الأكثر تفضيلاً وتقدماً وقدرة ديناميكية حتى الآن.

ونواصل من خلال استراتيجية «تصور جديد»، في جهودنا وعملنا الدؤوب لتحقيق التحول الكهربائي الكامل لسيارات جاكوار في العام ٢٠٢٥، من خلال أسطول من السيارات الكهربائية الذي يتميز بالتصميم الحديث، والذي سيدخل السوق قريباً في السنوات المقبلة.

ونحرص باستمرار، على البحث عن طرق وأساليب لمكافأة عملائنا المخلصين والترحيب بالعملاء الجدد لاستكشاف العالم من خلال مركبات وطرازات «جاكوار لاند روفر» ، لذلك نعمل على إبقاء أسواقنا على اطلاع دائم بأي عروض ترويجية محددة.

تصور جديد

■ ما هي استراتجيتكم للسنة المقبلة؟

– اتجهنا مؤخراً إلى اعتماد استراتجية «تصور جديد» Reimagine، والتي ستشكل البوصلة ونقطة الانطلاق لاتجاهاتنا وأعمالنا لفترة طويلة في المستقبل. ومع هذه الاستراتيجية سنعمل على تحقيق مسيرة التحول الخاصة بـ«جاكوار لاند روفر»، مع التركيز على تحقيق القيمة على نطاق واسع، وفي نهاية المطاف نقدم الجودة والأرباح على حجم المبيعات. ولقد تم تصميم استراتيجية «تصور جديد» بشكل خاص لمعالجة التحديات الرئيسية التي تواجه الأعمال.

ونتطلع إلى أن نصبح شركة تتسم بالمزيد من المرونة من خلال عمليات التصنيع المبسطة. وسنقدم معياراً جديداً في التأثير البيئي والاجتماعي والمجتمعي في قطاع أعمال المنتجات الفاخرة، حيث نعمل على ابتكار أكثر السيارات الفاخرة المرغوبة في العالم مقابل إضافة مميزة من الاستدامة الحقيقية.

علاوةً على ذلك، سنواصل البناء والاستفادة من شراكتنا الإستراتيجية متعددة السنوات التي تم الإعلان عنها في فبراير ٢٠٢٢ مع شركة إنفيديا IIDIA NV، الشركة الرائدة في مجال الذكاء الاصطناعي والحوسبة. وفي إطار هذه الشراكة، ستقوم الشركتان التابعتان لنا بتطوير وتقديم أنظمة قيادة مؤتمتة من الجيل التالي بالإضافة إلى الخدمات التي تدعم الذكاء الاصطناعي. وكخطوة مهمة في إطار إستراتيجية «تصور جديد» من «جاكوار لاند روفر»، سيساهم هذا التعاون في تمكين عملائنا من تجربة الفخامة العصرية منذ لحظة دخولهم سياراتهم.



وبشكلٍ عام، سنواصل في رؤيتنا التي لن تتغير في العام ٢٠٢٣، والتي نتطلع من خلالها إلى أن نصبح الشركة المصنعة للمركبات الفاخرة والخدمات الأكثر رواجاً في العالم للعملاء الأكثر تميزاً.■

كريستيان أكويلينا

(المدير التنفيذي للعمليات في كاديلاك CADILLAC الدولية وكاديلاك الشرق الأوسط):



احتفلنا بالذكرى السنوية ١٢٠ للعلامة التجارية الأسطورية عبر حملة «أيقونة في الماضي، وأيقونة في الحاضر»

في حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع كريستيان أكويلينا المدير التنفيذي للعمليات في كاديلاك CADILLAC الدولية وكاديلاك الشرق الأوسط أفاد أن سنة ٢٠٢٢ كانت جيدة بالنسبة إلى توافر فرص للمبيعات رغم التحديات التي واجهت القطاع خلال السنوات الخمس الماضية. فقد خضعت عملية تطوير المنتجات إلى كثير من الاختبارات وفي ما خص «كاديلاك» فعملت على إطلاق طرازات جديدة في الشرق الأوسط مع جهد إضافي للوصول إلى عالم التنقل الكهربائي. وأكد أكويلينا أن رؤية كاديلاك تتمحور حول العلامة المميزة التي ستدخلها سيارات محركات الاحتراق الداخلي (ICE) وهي كهربائية بالكامل ويعود ذلك للثقة التي توليها الشركة بهذه المركبات وكذلك للاستثمار في مجال الأبحاث والتطوير لإثبات ريادتها للتقنية التي تساهم في حل معظم المشكلات والتحديات التي يواجهها العالم اليوم.

وأضاف أكويلينا أنها حققت إنجازات غير مسبوقة خلال السنة الماضية حيث سيتم جلب ٦ طرازات كهربائية إلى المملكة العربية السعودية بحلول العام ٢٠٢٥ وأبرزها طرازا «كاديلاك ليريك» و«كاديلاك سليستيك» وسيشكلان تحدياً لقطاع السيارات فائقة الفخامة بتصميم خاص وتقنيات حديثة وخصائص الأداء المميز، وتجدر الإشارة إلى طرح الشركة لمفهوم INNERSPACE الذي يعتبر جزءاً من ثلاثية متميزة للمركبات الرؤيوية ذاتية القيادة من ضمن مجموعة HALO النموذجية والتي حصلت على لقب «سيارة المستقبل» في معرض «جيتكس غلوبال ٢٠٢٢»، كما تم إطلاق «إسكاليد–V» المركبة الرياضية الشاملة (SUV) كجزء من استراتيجية الشركة متعددة الأوجه، فضلاً عن إطلاق سيارة CT5 –V BLACKWING وهي أسرع سيارة سيدان إنتاجية.

وعمّا سيتم الكشف عنه في العام ٢٠٢٣، أوضح أكويلينا أن «كيريك» السيارة الأولى الكهربائية بالكامل والتي تجسد فلسفة التصميم الأنيق والأروع ذات التقنيات الفريدة والمتطورة كلياً، هي التي ستلفت الأنظار، وتتميز الهوية الحالية والمستقبلية بعنوان BE ICONIC التي تسلط الضوء على السيارات الكهربائية الفاخرة التي تزخر بالعراقة والتميز ما سيشكل ثورة تقنية في عالم المركبات.

> **BE ICONIC تسلّط الضوء على السيارات الكهربائية وستشكل ثورة تقنية في عالم المركبات**

■ ما هو تقييمكم لقطاع السيارات في الدولة خلال العام ٢٠٢٢؟

– أعتقد أن ٢٠٢٢ تميّزت بتوافر فرص مبيعات لم يكن بالمقدور تلبيتها بالكامل، لكنها أيضاً كانت سنة شهدنا فيها تعافياً تدريجياً من أثر التحدّيات التي واجهت سلسلة الإمداد والتي فرضت نفسها على قطاع أعمالنا.

وعند النظر إلى العوائق التي برزت بمجال الإمدادات وكذلك مستويات الطلب التي كانت الأعلى خلال السنوات الخمس الماضية، فإننا نرى أن تجارب العملاء ضمن قطاع السيارات وعمليات تطوير المنتجات والخطط التي تم وضعها قد خضعت لكثير من الاختبارات التي لم يسبق لها مثيل.

وبالنسبة إلى «كاديلاك»، كان معنى ذلك العمل ليل نهار لإتمام عمليات إنتاج وشحن مركباتنا التي تحظى بشعبية واسعة، مثل طرازات «إسكاليد» و XT4 و CT5، وتوفيرها لصالح عملائنا في الشرق الأوسط، وفي الوقت ذاته العمل بجهد حثيث للوصول إلى عصر جديد للتنقُّل الكهربائي بالكامل.

مواجَهة التغيُّرات والاضطرابات المختلفة

■ كيف ترى تأثير التضخُّم ومشاكل سلاسل الإمداد على قطاع الأعمال؟

– توجَّب على قطاع السيارات في ٢٠٢٢ التعامُل مع مجموعة واسعة ومتنوّعة من التحدّيات الكبرى على الصعيد الدولي، بدءاً من ارتفاع مستويات التضخُّم، مروراً بالنقص المستمر في أشباه الموصلات، وصولاً للحرب بين روسيا وأوكرانيا. لكن، بمواجَهة التغيُّرات والاضطرابات المختلفة، تُحافظ «كاديلاك» على وعدها الدائم بمنح عملائها أفضل المركبات التي تتميّز بأعلى مستويات الأداء.

ولمواجَهة هذه التحدّيات وتخطّيها بنجاح، نركّز على التنويع وتطوير التقنيات الحديثة، وفوق كل هذا نركّز بقوّة على عملائنا، وذلك بهدف التمكُّن من الاستمرار بتوفير التجارب الاستثنائية التي نُعرَف بها. وهذا الأمر يشمل الالتزام العميق والثابت بالمركبات الكهربائية لأجل الوصول إلى مستقبل أفضل بالنسبة لأولادنا، وهو أمر نؤمن به فعلياً في «كاديلاك».





أما من ناحية إمدادات أشباه الموصلات، فلقد شهدنا ثباتاً أفضل بهذا المجال خلال العام ٢٠٢٢ مع زيادة بأداء المبيعات نسبتها ٢٠٪ بالمقارَنة مع ٢٠٢١. وهذا تُرجِم إلى تحسُّن كبير في إنتاجنا وعمليات التسليم التي قمنا بها خلال تلك الفترة، والتي كانت الأفضل من ناحية المبيعات منذ سنة ٢٠١٥.

فعلى سبيل المثال، حقّقت مركبة «إسكاليد» الأيقونية نتائج المبيعات الأفضل لها خلال السنوات الست الماضية. علاوة على هذا، وخلال النصف الأول من ٢٠٢٢، ارتفعت أرقام مبيعات «إسكاليد» بنسبة ٢٤٪ مقارَنة مع الفترة ذاتها من السنة الماضية.

تقليل بصمتنا الكربونية

■ **ما هي برأيك التحدّيات الأساسية التي تواجه قطاع السيارات؟**

– كل قطاع من الأعمال يواجِه تحدّيات مختلفة، وبالطبع فإن قطاع السيارات لا يشذّ عن هذه القاعدة.

فعلى الصعيد الدولي، يتميّز قطاع السيارات بمهمّة أساسية وهي التحوُّل إلى أعمال أكثر نظافة واستدامة، ولدينا تحدٍّ مهم يتمثّل بتقليل بصمتنا الكربونية ضمن مجمل سلسلة الإمداد.

وتتمحور رؤيتنا في «كاديلاك» حول دخول العقد كعلامة تجارية بارزة لسيارات محرّكات الاحتراق الداخلي (ICE) وإنهاء هذا العقد كعلامة تجارية ريادية تتميّز بكونها كهربائية بالكامل. ولتحقيق هذا الأمر، من المهم جداً النظر إلى التطوُّر السريع والتغيُّر الهائل في مجال التنقُّل الفاخر، والحرص على التكيُّف مع الجيل المقبل من عملاء المركبات الكهربائية. ونشير إلى أن إطلاقنا لمركبة «كاديلاك» الكهربائية الأولى المتمثّلة بطراز «ليريك»، وبعدها الإعلان عن «سليستيك» التي تُعدّ أول سيدان كهربائية من «كاديلاك»، يؤكّد من جديد على التزام «جنرال موتورز» القوي بالابتكار، كما يجسّد التحوُّل الذي تشهده العلامة التجارية في أسواق اليوم.

وكجزء من ثقتنا بالمركبات الكهربائية والمركبات ذاتية القيادة، قمنا باستثمار المليارات بمجال الأبحاث والتطوير، وذلك كي نضمن ريادتنا للتقنية التي تساعد بحل بعض أبرز التحدّيات التي يواجهها العالم، والتي من شأنها تحسين حياة العملاء أكان في وقتنا الحاضر أم في المستقبل.

حقّقنا الكثير من الإنجازات البارزة

■ **ما هي إنجازات شركة كاديلاك للعام ٢٠٢٢؟**

– ٢٠٢٢ كانت سنة متميّزة بالنسبة إلى «كاديلاك» فلقد احتفلنا بالذكرى السنوية ١٢٠ للعلامة التجارية الأسطورية عبر حملة «أيقونة في الماضي، وأيقونة في الحاضر»، والتي استعرضت أمام الجميع تراثنا العريق من خلال عيون عملائنا المتميّزين وقصصهم الخاصّة مع «كاديلاك».

كما حقّقنا خلال السنة الكثير من الإنجازات البارزة، خصوصاً فيما يتعلّق بمستقبل التنقُّل. فقد قمنا بتنظيم الفعالية الأولى في المملكة العربية السعودية التي التزمنا خلالها بجلب ست طرازات كهربائية فاخرة إلى المنطقة بحلول العام ٢٠٢٥، وستكون على رأسها مركبة «كاديلاك ليريك» الرائعة التي تشكّل تتويجاً لقرن من الابتكار المتميّز، وستتبعها سيارة «سليستيك» التي تم الكشف عنها مؤخراً والمفترَض أن تشكّل تحدّياً لقطاع السيارات فائقة الفخامة عبر تصميمها الخاص وتقنياتها المتطوّرة وخصائص أدائها العالي.

إلى جانب هذا، تعاونا مع «اتصالات من &e» لطرح مفهوم InnerSpace، والذي هو عبارة عن مركبة دراماتيكية ذاتية القيادة لراكبَين تعيد تصوُّر كل ناحية من الرحلة باعتبارها مرادفاً للعافية، بحيث تمنح المزيد من الوقت الشخصي للركّاب بدل أخذه منهم. ويشكّل مفهوم InnerSpace جزءاً من ثلاثية متميّزة للمركبات الرؤيوية ذاتية القيادة من ضمن مجموعة Halo النموذجية لدى «كاديلاك»، ولقد حصلت على لقب «سيارة المستقبل» في معرض «جيتكس غلوبال ٢٠٢٢» الذي يُعتبَر الفعالية الأضخم إقليمياً بمجال التقنيات الحديثة. وكانت هذه المركبة فعلياً محط الأنظار في المعرض، ولقد تشرّفنا بالقيام بجولة تعريفية عليها برفقة عدد من أعضاء العائلة الحاكمة في دولة الإمارات العربية المتحدة وعلى رأسهم سمو الشيخ **مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم** – نائب رئيس الوزراء ووزير المالية في حكومة الإمارات.

وكجزء من استراتيجيتنا متعدّدة الأوجه، قمنا مؤخراً بإطلاق «إسكاليد–V» التي تُعتبَر المركبة الرياضية متعدّدة الاستعمالات (SUV) كاملة الحجم الأقوى بقطاع السيارات في المنطقة. وتحافظ «إسكاليد– V» على الإرث العريق لطراز «إسكاليد»، بينما ترتقي بالأداء والتصميم والتقنية إلى مستويات أعلى.

من جهة الأداء، أنهينا العام عند مستويات عالية مع CT5-V Blackwing التي كسرت الرقم القياسي كأسرع سيدان إنتاجية، وذلك على حلبة «دبي أوتودروم» التي تستضيف بطولات عدّة للسباقات العالمية، حيث سجّلت هذه السيارة زمناً قدره ٢ دقيقة و٢٠ ثانية و٩٨ جزءاً من الثانية.

لكن لا يزال لدينا الكثير للعام ٢٠٢٣، أكان من ناحية الأداء أم المركبات الكهربائية وذاتية القيادة، ولا يسعنا انتظار لحظة الكشف عنها في المنطقة العام القادم.

«ليريك» الكهربائية بالكامل

■ **ما الطرازات الجديدة التي سيتم الكشف عنها في ٢٠٢٣؟ وما هي خصائصها؟**

– الميزة الأبرز للعام ٢٠٢٣ ستكون بالتأكيد «ليريك» المنتظَرة بشوق كبير، والتي تُعدّ مركبتنا الأولى الكهربائية بالكامل وتشكّل تجسيداً لفلسفة التصميم الجديدة لدى «كاديلاك» والمتمثّلة بتحقيق التكامُل الأروع بين التصميم والتقنية.

فالتصميم الداخلي والخارجي على حد سواء يتميّز بخطوط طويلة انسيابية أنيقة مع نمط تصميمي مستقبلي واضح. ولتكملة هذا، يتم تزويد هذه الـSUV بتقنيات ريادية، مع تمتُّعها بقدرات أداء مذهلة تتيحها البُنية الهندسية الكهربائية الخاصّة للمركبة، حيث أنها تحتوي على حزمة بطارية تضم ١٢ وحدة بطاقة ١٠٠ كيلوواط في الساعة مع منصّة «ألتيوم» للدفع بجميع العجلات، مما يمنح مدى قيادة تقدّره «كاديلاك» بنحو ٥٠٠ كيلومتر عند الشحن الكامل.

ونشير ضمن هذا السياق إلى إن «ليريك» ستُرسي المعايير الجديدة لمستقبل التصميم لدى «كاديلاك».

يتميّز المستقبل بكونه كهربائي وذاتي القيادة

■ **ما هي نظرتك للمستقبل؟**

– إن المستقبل واعد بالفعل، وهو يتميّز بكونه كهربائي وذاتي القيادة.

ومع بداية الفصل التالي من المستقبل الكهربائي بالكامل، نقوم أيضاً بتحديث هدف علامتنا التجارية وكذلك مظهرها والمشاعر والأحاسيس المرتبطة بها، ويشمل هذا التعبير الجريء والعصري عن شعار «كاديلاك» المتميّز، إلى جانب التعبير الرؤيوي لعلامتنا التجارية عبر الهوية الجديدة – Be Iconic.

وتتميّز هويّتنا الحالية والمستمرّة بعنوان Be Iconic بكونها تسلّط الضوء بقوّة على «ليريك» والمركبات الكهربائية المستقبلية، كما أنها تُبيِّن بوضوح طبيعة نظرتنا للمستقبل.



أما خلال السنوات القادمة، فإننا نخطّط لإعادة تعريف مفهوم المركبات الكهربائية الفاخرة وإرساء معايير جديدة لهذا القطاع عبر مجموعتنا من المركبات الكهربائية الجديدة المشوّقة، والتي تزخر بإرث عريق يمتدّ لنحو ١٢ عقداً من الزمن تميّزت كلّها بالتطوُّرات التقنية البارزة والتي أحدثَت ثورات مهمة في قطاع التنقُّل. ■

«كاديلاك إسكاليد 'V» أصبحت متوفرة الآن في الشرق الأوسط



أعلنت «كاديلاك الشرق الأوسط» عن وصول مركبة «كاديلاك إسكاليد 'V» للعام ٢٠٢٣ والمرتَقَبة بشوق كبير إلى الأسواق الإقليمية. وتُعتبَر «إسكاليد 'V» جزءاً من الجيل الرابع لعائلة V-Series، وهي تحافظ على إرثها الأيقوني العريق، لكن ترتقي بالأداء والتصميم والتقنيات إلى مستويات أعلى. وبالتالي، فإنها ستسيطر بكل تأكيد على الطرقات بحضورها القوي والمهيب، خصوصاً وإنها المركبة الرياضية متعدّدة الاستعمالات (SUV) كاملة الحجم الأقوى بقطاع السيارات. وبذلك أصبحت مركبة Escalade-V متاحة في صالات عرض الوكلاء في جميع أنحاء الشرق الأوسط.

تعليقاً على هذا الموضوع، قال **كريستيان أكويلينا**، المدير التنفيذي، عمليات «كاديلاك» الدولية و«كاديلاك الشرق الأوسط» : «إن طرح «إسكاليد 'V» الأولى من نوعها في منطقة معروفة بشغفها بالفخامة الراقية والأداء العالي يُعتبَر الطريقة الأفضل لختام فعاليات الذكرى السنوية ١٢٠ لشركة «كاديلاك».

وأضاف: «تتميّز «إسكاليد 'V» بكونها تحافظ على قمّة الرقي التي تشتهر بها مركبة «إسكاليد»، وهي تستعرض خصائص أداء «كاديلاك» وترتقي بالمعايير ضمن فئة مركبات الـSUV الفخمة. وبالنظر إلى النتائج الاستثنائية التي شهدناها بعد إطلاق سيارتَي CT4-V Blackwing وCT5-V Blackwing حتى يومنا هذا، إضافة للطلب الذي لا يُضاهى على «إسكاليد» الأيقونية، نعي بأننا سنصل إلى مراتب أعلى مع «إسكاليد 'V».

CHEVROLET تطوّر مفهوم السفر والتخييم براً مع «سيلفرادو ZR2» وإكسسواراته المتمحورة حول المغامَرات

شهدت السنوات القليلة الماضية الكثير من التطوُّرات البارزة في عالم السفر والتخييم البرّي عبر المركبات. فبعد أن كان مرتبطاً بعمليات نقل الماشية في تسعينيات القرن الماضي، تحوّل الآن السفر والتخييم البري بالمركبات إلى رياضة مغامَرات حقيقية للراغبين باستكشاف دروب وعرة جديدة عبر مركباتهم الموثوقة، دون أن يكون لديهم أي قلق أو مخاوف مهما كان نوعها. ولتحقيق هذا، يجب أن يكون محبّو المغامَرات على أتم الاستعداد والجهوزية للتعامُل مع أي مشكلة أو عائق عند وجودهم على مسافة بعيدة من مناطق السكن.

والآن، تستفيد رياضة السفر والتخييم عبر المركبات من التطوُّر الأبرز الذي تشهده، وهذا يتمثّل بشاحنة البيك-أب «شفروليه سيلفرادو ZR2» الأولى من نوعها على الإطلاق فهذا الطراز يأتي مرفوعاً مباشرة من المصنع ويوفر مستويات أداء مبهرة على الدروب الوعرة تم إثباتها في السباقات، وأصبح الآن باستطاعة عشّاق المغامَرة والقيادة الوعرة الحصول عليه عند زيارتهم صالات عرض «شفروليه»، وهو يجمع بين المقصورة الداخلية الراقية، والتقنيات الغامِرة، ومجموعة غنية من تجهيزات السلامة القياسية، إلى جانب القوّة العالية على الدروب الوعرة، وكل هذا ضمن باقة متكاملة. وفي ظل توافر العديد من إكسسوارات «شفروليه» الخاصّة، يستطيع كل سائق تخصيص شاحنته ZR2 وفق رغبته بهدف ابتكار رفيقه المثالي وعالي الاعتمادية للسفر براً.

حول هذا، قال **رامي سهاونه**، مدير قسم الإكسسورات لدى «جنرال موتورز أفريقيا والشرق الأوسط»: «يُعتبَر «سيلفرادو ZR2» شاحنة متينة ومريحة وقوية، وهو يجسّد روح السفر والتخييم براً. ومن المهم الإشارة إلى أن ZR2 يُعدّ بالأساس أيقونة في عالم المغامَرات على الدروب الوعرة، خصوصاً مع توافر المجموعة الواسعة والمتنوّعة من الإكسسوارات الخاصّة به، بحيث يُمكِن الارتقاء بالشاحنة إلى المستوى التالي من التميُّز، وهو ما يسمح أيضاً لكل سائق تجهيز مكان الإقامة المثالي للمغامَرات الشيّقة أثناء السفر، وذلك قبل الانطلاق على الدروب الوعرة لاستكشاف مناطق جديدة. وبدءً من وسائل الراحة المخصَّصة للركّاب، مروراً بحلول التخزين العملية، وصولاً للتطويرات التقنية الحديثة، فإن ZR2 المزوَّد بالإكسسوارات الريادية يجعل كل تجربة قيادة متمحورة حول الرحلة نفسها، وليس الوُجهة».



يُتيح ZR2 تثبيت الخيمة مباشرة على شبك السطح، وهذه ميّزة بارزة بحدّ ذاتها بحيث لا تنتهي المغامَرة أبداً مع نهاية النهار. فهذه الخيمة تتمتّع بالمتانة والقدرة على مقاوَمة العوامل المناخية المختلفة، وهي مصنوعة من خامة البوليستر غير القابلة للتشقُّق، مع أسطح شبكية تسمح بالتهوية الجيدة والاستمتاع بالمناظر الأخّاذة للطبيعة المحيطة، ويُمكِن طيّها حتى تصبح بحجم صغير لتوضع على سطح «سيلفرادو ZR2»، مما يجعلها سهلة النقل أينما كانت الوُجهة. وتتميّز الخيمة بكونها واسعة فعلاً، حيث توفر مساحة قدرها ٣,٥ متراً مربَّعاً، ويُكمِّل كل هذا فراش رغوي سميك ممتدّ من الجانب للجانب لإضفاء لمسة من الفخامة لعملية التخييم الراقي بعد يوم مليء بالمغامَرة والاستكشاف. ويُمكِن نزع وغسل غطاء الفراش المصنوع من مزيج القطن والنايلون، مما يُبقي طبقات الملمس الفاخرة عملية ونظيفة، بينما يتيح سلّم بطول ٢ متر التسلّق السهل للوصول إلى الفراش، وهو بالطبع أمر يعيد للذاكرة أيام الطفولة ومتعة تسلُّق الأشجار للجلوس على أغصانها.

كاديلاك

إسكاليد - V 2023

أقوى SUV على الإطلاق في عالم صناعة السيارات*



بسبب النقص الحاصل في توريد أشباه الموصلات على الصعيد الدولي، فإن مركبات "جنرال موتورز" المصنوعة قد لا تحوي بعض الخصائص والخيارات القياسية. يرجى مراجعة وكيل "كاديلاك" المحلي للتأكّد من مواصفات المركبة قبل القيام بشرائها. المركبات غير المجهزة بنظام التوقف/التشغيل الأوتوماتيكي ستكون أقل كفاءة بترشيد الوقود.
حسب دراسة تمت في الولايات المتحدة الأمريكية، ابتداءً من فبراير 2022.

الشيخ علي علي رضا (رئيس مجلس إدارة شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه):

سنشهد نقلة نوعية وحركة غير مسبوقة في المستقبل القريب



BEST SUPER SPORT LUXURY
ASTON MARTIN VANTAGE

تقوم شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه القابضة بإدارة وتشغيل مجموعة من أشهر علامات السيارات في العالم، حيث تساهم في تطوير هذه الماركات وترسيخها في أسواق جديدة في المملكة وفي منطقة الشرق الأوسط، وتكمن مهمة الشركة في أن تقدم لعملائها أفضل هذه العلامات المتاحة وأحدث التقنيات بالإضافة إلى تقديم مشورة احترافية مع ضمان توفير خدمة ما بعد البيع. وفي حوار خاص مع الشيخ علي علي رضا رئيس مجلس إدارة الشركة أوضح لمجلة «البيان الاقتصادية» واقع الحال بالنسبة للإقبال على شراء السيارات بحيث يعد العام ٢٠٢٢ سنة التعافي بعد التراجع في السنوات الماضية بسبب جائحة «كورونا» وغيرها ولاسيّما أزمة اضطراب سلاسل التوريد ما شكل عائقاً أمام المصانع لاستكمال أعمالها، إذ من المتوقع مع دخول العام ٢٠٢٣ ستتحسن عمليات الاستيراد وستحصل الشركة على الكميات المطلوبة من السيارات والقطع لمتابعة أعمالها وزيادة إنتاجها تلبية لاحتياجات السوق. ومن جهة التحديات الناجمة عن ارتفاع التضخم لا بد من ذكر الزيادة في أسعار المواد الأولية التي رافقتها زيادة في أسعار السيارات، إلا أن المملكة قامت بدعم المواطنين عن طريق تكليف البنوك بمنحهم قروض لشراء السيارات مع باقة من التسهيلات. ولفت الشيخ علي إلى أن المملكة شهدت طفرة في العلامات التجارية الجديدة إذ يُعد سوق السيارات من القطاعات الديناميكية وسيشهد نقلة نوعية وحركة غير مسبوقة في السنوات المقبلة.

لا بد من الإشارة إلى أن سيارة ASTON MARTIN VANTAGE حصدت جائزة BEST SUPER SPORT LUXURY من خلال تصويت الجمهور والمهتمين ضمن جوائز بي آر أرابيا.

■ كيف تقومون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية مع استمرار تباطؤ سلاسل التوريد؟

– شهدت المرحلة الماضية إقبالاً قوياً على شراء السيارات حيث يعد عام ٢٠٢٢ سنة التعافي بعد التراجع خلال السنوات الماضية بسبب انتشار الجائحة.

وعلى الرغم من ارتفاع الطلب واجهنا أزمة اضطراب سلاسل التوريد من المصانع بسبب نقص الرقائق الإلكترونية وقطع غيار السيارات، ما شكل عائقاً أساسياً أمام المصانع لاستكمال عمليات التصنيع بالوتيرة السائدة سابقاً. ولكن معظم المؤشرات تدل على تحسن عمليات الاستيراد من الخارج مع بداية العام ٢٠٢٣. وبالتالي، سنتكمن تدريجياً من الحصول على الكميات المطلوبة مع زيادة مستويات الإنتاج في الخارج وتلبية السوق المحلي مع تزايد الطلب.

■ ■ ■

ASTON MARTIN VANTAGE

الأفضل في نوعها

■ ■ ■

٨٠٪ من مبيعاتنا مموّلة عن طريق البنوك

■ هل المملكة العربية السعودية بمنأى عن الأحداث العالمية والتحديات الناجمة عن ارتفاع التضخم؟

– تبقى نسب التأثر متفاوتة بين دولة وأخرى، إلا أن أسعار السيارات ارتفعت بنسب كبيرة نتيجة الارتفاعات في المواد الأولية وتكاليف التصنيع عالمياً. أما على مستوى المملكة تلعب البنوك دوراً مهماً في دعم المستهلك على شراء سيارة من خلال منحها العديد من القروض والتسهيلات، في حين أن ٨٠٪ من مبيعاتنا مموّلة عن طريق البنوك مما يقلّص من حدّة الأزمة.

سوق السيارات في المملكة من الأكبر على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا

■ هل لدى شركة الحاج حسين علي رضا وشركاه النية لإدخال علامات جديدة وطرحها في السوق؟

– شهدت المملكة خلال المرحلة الماضية ارتفاعاً كبيراً في العلامات التجارية الجديدة انطلاقاً من أن سوق السيارات في حركة تجدد وتطور مستمرة، ويعد من القطاعات الديناميكية. وبالتالي، اتخاذ مثل هذه الخطوة تبقى مفتوحة على احتمالات كثيرة باعتبار سوق السيارات في المملكة من الأكبر على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا وسنشهد نقلة نوعية وحركة غير مسبوقة في المستقبل القريب. ■





لا تقلق من
صعوبـة العمل...

...لديك شاحنة
تتحدى الصعـاب



الجيل الجديد من شـاحنات MAN
الخيار الأمثل

تم تصميم الجيل الجديد من شاحنات MANمع وضع شيئين في الاعتبار: أنت وشركتك، حيث تحقق لك شاحنات MAN الجديدة أكثر مما تحلم به، وبالإضافة إلى التصميم المبتكر الذي يحقق أعلى درجات الراحة والأمان، فإن هذه الشاحنات العملية تتميز بكفاءة التشغيل وكفاءة استهلاك الوقود بالإضافة إلى تميزها بأداء فائق يتناغم مع أعلى معايير الجودة. هذه المميزات الفريدة والشاملة ستضمن لك زيادة الأرباح باستمرار مما يساعد شركتك على تحقيق مزيد من الريادة والنجاح، وبالإضافة إلى ذلك فإن قيادتك للجيل الجديد من شاحنات MAN .. يعني استمتاعك بخدمة MAN المدعومة بسنوات من الخبرة والتميز.

#SimplyMyTruck

For more details, contact 9200 11 305 | contact@hha.com.sa

MAN

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



محمد بن عبد الله فهد الكريديس

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة توكيلات الجزيرة للسيارات):

تلبية احتياجات عملائنا وتقديم عدة طرازات جديدة

شركة توكيلات الجزيرة للسيارات هي الوكيل الأعرق لسيارات فورد ولينكون في المملكة العربية السعودية. نجحت بإمتياز في بناء جسور الثقة مع كافة عملائها. فهي تعمل وفق استراتيجية واضحة. تعتمد مبدأ الجودة الشاملة في خدمة العملاء، ويشمل نشاطها المناطق الوسطى، والشمالية، والشرقية.

وفي لقاء خاص مع الأستاذ محمد بن عبد الله فهد الكريديس، نائب الرئيس التنفيذي للشركة أوضح تأثير التضخم في العالم وما لحقه من أزمات لا سيما ارتفاع الأسعار نتيجة ارتفاع تكلفة الانتاج في جميع المجالات، وأضاف أن العام ٢٠٢٢ كان مميزاً بالنسبة لقطاع السيارات في السعودية حيث تحتل المرتبة الأولى بين أسواق المنطقة من ناحية المبيعات. وأفاد إن الشركة تقدم خدمات ما بعد البيع من الدرجة الأولى بالإضافة إلى تقديم العروض وفق برامج مميزة. وتطرق إلى الطرازات الجديدة ٢٠٢٣، مشيراً إلى أن الشركة حققت نتائج فاقت التوقعات خلال العام الماضي. وقد أعرب الكريديس أخيراً عن تفاؤله للعام ٢٠٢٣ مع التطورات التي تواكبها المملكة.

■■■ يعد عام ٢٠٢٢ من الأعوام المميزة لقطاع السيارات في المملكة العربية السعودية ■■■

كيف تقوّمون واقع سوق السيارات خلال العام الماضي؟ وهل للتضخم الذي يشهده العالم اليوم أي تاثير على نشاطكم؟

– على الرغم من ارتفاع الأسعار عالمياً إلاّ أن دول الخليج تأثّرت إيجابياً لأنها تنتج النفط وتصدّره. وبالتالي، ارتفعت القدرة الشرائية في أسواق هذه الدول وحققت الشركة نتائج فاقت التوقعات خلال العام الماضي. ويمكن القول أن عام ٢٠٢٢ كان عاماً مميزاً لقطاع السيارات في المملكة العربية السعودية التي تشهد نقلة نوعية وتطور على كافة الأصعدة والقطاعات وخاصة مع الأقبال المتزايد من النساء في السنوات الثلاث الأخيرة على شراء وقيادة السيارات. وبالتالي، يحتل سوق السيارات السعودي المرتبة الأولى في المنطقة من حيث المبيعات فهو يضم العديد من الوكالات والشركات.

استطعنا بالتنسيق مع المصنعين تلبية احتياجات عملائنا

■ هل ما زال موضوع البطء في انتاج السيارات من جراء النقص المستمر في رقائق أشباه المواصلات له تأثير على تصدير السيارات إلى المنطقة؟

– لا شك أن أزمة نقص الرقائق أثّرت على حجم توريد السيارات إلى أسواق المنطقة، بحيث أصبح الطلب على السيارات يفوق عرضها. ولكن نحن في توكيلات الجزيرة بالتنسيق مع المصنّعين تمكنا من زيادة حصتنا الانتاجية لتلبية احتياجات العملاء واستطعنا ولله الحمد استقدام عدة طرازات جديدة.

قدّمنا خدمات من الدرجة الأولى وتسهيلات للدفع

■ ما الذي تتميّزون به في السوق المحلي؟

– نحن نعمل دائماً على مواكبة التطورات في عالم السيارات لتقديم أحدث الطرازات لعملائنا والريادة في خدمات ما بعد البيع من الدرجة الأولى واضعين عميل التجزئة نصب أعيننا، كما نقدم خدمات وتسهيلات للدفع وغيرها من العروض المميزة بالتعاون مع عدة جهات تمويلية. أن الأسعار التنافسية وعروض الشركة مستمرة على مدار العام سواء لمبيعات السيارات أو خدمات ما بعد البيع.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال هذا العام؟ وما هي مميزاتها؟

– نحن وكلاء لعلامتي فورد ولينكون في المملكة العربية السعودية منذ العام ١٩٨٦م. ولقد أطلقنا سيارة فورد توروس وهي تتميّز بتصميم جديد كلياً وبمحرّك فورد النموذجي ايكوبوست كما أنها تتمتع بمقصورة مريحة. وأطلقنا فورد اكسبيديشن الجديدة والتي تعدّ الخيار الأنسب لمحبي المغامرة والفخامة في الوقت نفسه إذ أنها تتمتع بتجهيزات قوية للقيادة على الطرقات الوعرة، بالإضافة إلى طراز تمبرلاين الجديد قائد فئة السيارات الرياضية المتعدّدة الإستخدامات كاملة الحجم الذي صُمم ليكون الإصدار الأكثر ملائمةً للقيادة على الطرقات الوعرة وأصعب الكثبان الرملية. وهو مزود بمحرك ٣,٥ لتر ثنائي الشحن التوربيني الأفضل في فئته ويوفر قوة تصل إلى ٤٤٠ حصاناً ويقدم أداءً وقوة وسرعة لا مثيل لهم، وهو مستوحى من وحدة نقل الحركة الموجودة في اف ١٥٠ رابتور. ويتميز الهيكل الخارجي لطراز تمبرلاين بشبكة أمامية رمادية داكنة اللون وعجلات سوداء للطرق الوعرة. تتكامل كل هذه المزايا معاً بشكل مثالي لإضفاء جو من المتانة والانسيابية على السيارة.

وأيضاً أطلقنا السيارة التيريتوري متعددة الاستخدامات صغيرة الحجم والتي حظيت بمبيعات ممتازة لما تتميز به من مواصفات وتقنيات عالية. ونعمل على تقديم تشكيلة واسعة من الشاحنات الجديدة خلال هذا العام مثل، رينجر، ومجموعة الرابتور وتشمل رينجر رابتور، وبرونكو رابتور، ورابتور آر، والسيارة متعددة الاستخدامات افيرست الذي يتوقع وصولها في منتصف العام الحالي، بالاضافة إلى لينكون نيوتولس.

نعمل على ابتكار أفكار جديدة

■ ما هي استراتيجيتكم لهذا العام؟



– إن هدفنا الأساسي هو تلبية احتياجات العملاء والحرص على تقديم جميع المميزات الممكنة له، واستقدام المزيد من السيارات الجديدة. من جهة أخرى، ونظراً لنجاح برامج التأجير التشغيلي المميزة ونمو مبيعات الاساطيل بتوفير سيارات وشاحنات تناسب كافة قطاعات الشركات والجهات الحكومية، نعمل على توسيع هذه البرامج وابتكار أفكار جديدة. فنحن متفائلون بالعام ٢٠٢٣ مع كل التطورات الرائعة التي تشهدها المملكة العربية السعودية على كافة الأصعدة وشتى المجالات تحت قيادة حكومتنا الرشيدة رعاها الله تعالى. ■

BUILT Ford TOUGH

Ford Ranger Raptor...



AL JAZIRAH VEHICLES AGENCIES CO.

aljazirahford.com

aljazirahford

Ford
Go Further

920002999 0559991093

(Saturday till Thursday From 8 am till 9 pm) customercare@aljazirahford.com

James Butler (Acting General Manager Porsche KSA – Samaco):
We want to stay a special and unique brand

The world is becoming increasingly digital, more connected and also more volatile. This is inevitably changing markets and what customers need. Working environments are growing ever more complex. Climate change is increasing. Electromobility is becoming more and more established. The view into the future is always tinged with uncertainty. That's why Porsche always strives to make its actions even more sustainable. Giving the customers a comprehensive product experience, doing business profitably and being a good employer has been the main goal for Porsche throughout the years. It intends to make a success of transformation. In a Q & A with James Butler, Acting General Manager at Porsche KSA – Samaco, he evaluated the automotive sector in Saudi Arabia and talked about the main challenges in the business. He further shared his point of view about how Porsche is coping with the Saudi Vision 2030. Also, James shed light on the company's strategy for 2023 and shared his outlook for the upcoming year. Following is an extract from the interview.



Porsche KSA is number one in the Middle East

• How do you evaluate the automotive sector in Saudi Arabia during 2022?

- 2022 was a very successful year, we had a 35 percent growth and most of that came from the fact that Porsche KSA is now the number one in the Middle East. We outsell everybody including South Africa and India in 2021. During 2022, we have continued with the growth and by the end of the year we should be number one again in the Middle East. Some of this came from the fact that because of our great relationship with Porsche, it has supported us with allocation of cars so we have better allocation of cars now than we have ever had in the history of the company and that is part of the 35 percent growth. The Porsche product is also having a great success worldwide and I think if we had got more cars, we would have sold more cars because there is a big demand and with some of our products now, there is up to two year waiting list. Porsche 911 is selling extremely well worldwide and we literally cannot get enough to supply demand.

• What are the main challenges facing your business?

- We are affected by many challenges. If you go back to Covid-19, many factories closed down so there is a shortage of parts being made and that slowed down the production of Porsche. Then, there was the problem of semiconductors and Porsche suffered heavily with this as well just like all the other manufacturers. So, we got less cars than we should have done and a slower supply chain. And because of world issues and the cost of fuel, the shipping became very hard. Where we used to get two to three ships every month, we are now lucky if we get one ship every month. Moreover, logistics is the biggest challenge at the moment, getting car delivered from Germany to the region fast has become a problem because they limited the number of ships so some cars can sit in Germany for weeks waiting for the next available ship, keeping in mind that some of the ships can carry thousands of cars and the ship will not sail from Germany unless it is full.

Porsche is a very unique brand

• Are you facing competition from other automotive brands?

- Porsche is a very unique brand; we don't want volume but rather want to stay a special and unique brand. We don't want to sell 20 thousand Porsches in the Kingdom but we want to keep the brand unique with a certain volume to make the right profit. We can reinvest in this.

The majority of our team is now Saudi

• Saudi Arabia is undergoing extraordinary change which is considered a historical moment of modern evolution. How is Porsche coping with the Saudi Vision 2030?



- We are in a fortunate position, the market is growing in Saudi Arabia and the ladies can now drive. They form around 45 percent of our market share nowadays. When they first started to drive, we sold a lot of Macans but now they buy Cayennes and Panameras as well as Porsche 911 and sports cars. It is becoming more like the European market where the ladies can drive everything just the same as the men. The growth was a big surprise, we never realized how fast this growth would come. We need to adapt our business to look enough to ladies and with this in mind, we were one of the first businesses to employ ladies sales people and in every one of our businesses now, they are doing a very good job. We take Saudization very seriously, the majority of our team is now Saudi and we find the ladies extremely reliable and very efficient to what they do.

Saudi market is one of the most interesting markets in the world

• What will be your strategy for 2023?

- The strategy is to keep growing the volume but not too much and also to focus more on customer satisfaction so we are making it more of customer centric business and we need to improve our after sales. We offer many things to make it easier for customers with extended warranty and service packages but we need to improve our after sales. In 2023, we will open some of our workshops 24 hours a day to service far more cars. With respect to the specifications of the cars, we sell some of the best specification cars in the world because the Saudi markets like the higher option. Taycan has now arrived and we launched it, hopefully we will be able to supply our first Taycans around April and I believe with the changes in the Saudi market, electric cars will become a good percentage of what we sell. We just need the infrastructure for the charging process and I think that will come very quickly in Saudi Arabia.

• What is your outlook for 2023?

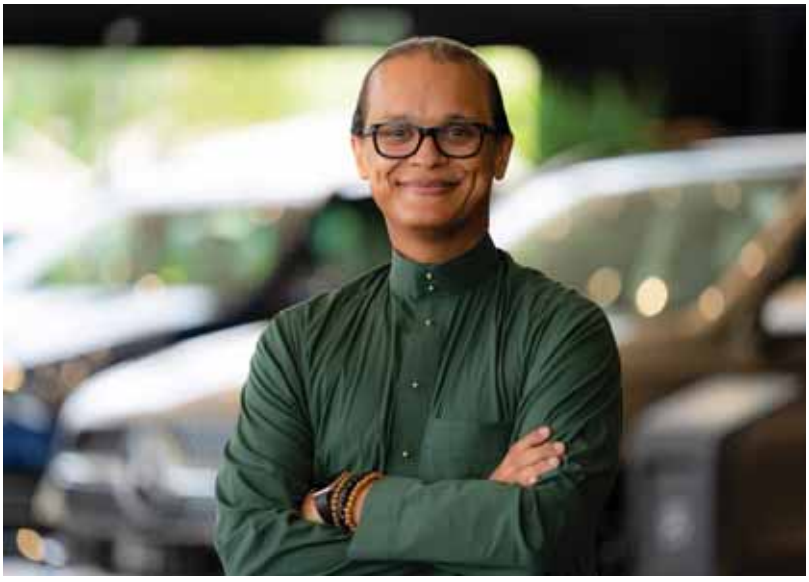
- The automotive sector is going to continue to grow and there will be more demand on customer satisfaction than anything else. 2023 will still be a tough year because there is still a major shortage of semiconductors but the situation will improve most probably during April and May. There will be new factories making these semiconductors and thus we will be able to build more cars. The Saudi market is one of the most interesting markets in the world, it is a very dynamic fast changing environment so it is good to work in this market especially that our clients are very loyal to the brand.


اللحظات الرائعة تمضي بسرعة.
مستعدٌ لمستوى جديد من متعة القيادة؟
كاين توربو جي تي الجديدة.
مصقولة بالأداء الرفيع.
S CA 9988
بورشه السعودية
شريك إكسكلوسيف مانوفكتور
ساماكو للسيارات
هاتف 800 11 800 99
www.porschesaudiarabia.com
www.samaco.com.sa

PORSCHE

باسم ولي (مدير رئيس التسويق والاتصال في شركة الجفالي):

سجلنا نتائج جيدة ونطمح للأفضل.. وهذا ما سنعمل عليه للمزيد من الريادة والتميّز



تعد شركة الجفالي للسيارات الوكيل الرسمي لسيارات مرسيدس – بنز في السوق السعودي لأكثر من نصف قرن من الزمان، حيث نجحت الشركة طيلة هذه المسيرة في بناء علاقة وثيقة بعملاء مرسيدس – بنز في المملكة عبر سعيها الدائم إلى التطوير والتحديث لتقديم أفضل خدمة، قبل وبعد البيع وفقاً لاستراتيجية الشركة التي تهدف من خلالها إلى بناء علاقة مستدامة مع عملائها.

وقد كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع باسم السيد ولي رئيس مدير إدارة التسويق وتطوير الشبكات في شركة الجفالي، الذي أوضح أن سوق السيارات في المملكة استعاد عافيته بعد ركود دام سنتين بسبب جائحة «كورونا» وحقق مستويات أعلى وذلك بفضل الجهود المبذولة، وأضاف باسم ولي، الذي يتمتع بخبرة قلّ مثيلها في قطاع السيارات ومختلف القطاعات الاقتصادية، أن شركة الجفالي بصدد انتظار وصول السيارات الكهربائية من مرسيدس–بنز مع نهاية العام الحالي، مؤكداً تميز مرسيدس–بنز في تقديم مجموعة من السيارات الكهربائية ذات فئات مختلفة، فضلاً عن تسجيلها نتائج جيدة وطموحها الدائم للأحسن.

وأشار السيد باسم ولي أن الحملات التسويقية لتقديم سيارات MERCEDES-EQ في السوق السعودي حصدت على جائزة (أفضل حملة تسويقية للسيارات الكهربائية (Best EV Campaign) لتقديم كل من سياراتي EQS وEQE من خلال تصويت الجمهور والمهتمين وذلك ضمن (الجائزة الوطنية لقطاع السيارات) (جوائز بي آر ارابيا)، بالإضافة الى حصد جوائز عالمية عديدة اخرى.

■ كيف تقيّمون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية في ظل التطور الذي تشهده الدولة؟

– استعاد سوق السيارات في المملكة نشاطه بعد التداعيات السلبية لجائحة «كورونا» التي ضربت جميع الاقتصاد العالمي، كما عاد هذا القطاع ليحقق مستويات أعلى من تلك المحققة قبل الجائحة. بالإضافة إلى بذل جهود كبيرة من جهات مختلفة لتطوير هذا القطاع.

عودة الإنتاج ينعكس إيجاباً على القطاع

■ هل تأثر سوق السيارات في المملكة بالتحديات التي تواجهها الاقتصادات العالمية؟

– لا تزال أزمة الرقائق واضطراب سلاسل التوريد تكبح جماح قطاع صناعة السيارات حول العالم، وتؤدي هذه التحديات إلى تقلّص غير مسبوق في إنتاج السيارات، وهذا يعد العائق الوحيد أمامنا على المستوى المحلي.



MERCEDES-EQ أفضل حملة تسويقية للسيارات الكهربائية

ومن المتوقع عودة الإنتاج إلى المستويات السابقة في ظل تحسن ملحوظ في عمليات التوريد، وهذا من شأنه أن ينعكس بطريقة إيجابية على القطاع وتحقيق المزيد من النمو.

طرح مجموعة كبيرة من السيارات الكهربائية

■ ما هي استراتيجية شركة الجفالي للعام ٢٠٢٣؟

– نحن بصدد انتظار وصول السيارات الكهربائية من مرسيدس مع نهاية العام الحالي، حيث ستتفوق شركة الجفالي على مثيلاتها في السوق وتطرح مجموعة كبيرة من السيارات الكهربائية من مختلف الفئات تلبية لكل الطلبات.



BEST EV FUTURE CAR
MERCEDES EQ

سجلنا نتائج جيدة

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة في العام ٢٠٢٢؟

– سجلت الشركة نتائج جيدة ولكننا نطمح دائماً للأفضل، وهذا ما سنعمل عليه للمزيد من الريادة والتميّز. ■







Dr. Hamid Haqparwar (Managing Director – BMW Group Middle East):

BMW Group has defied the odds to produce a strong performance & solid financial results in an unstable economic environment during 2022



The special fascination of the BMW Group not only lies in its products and technology, but also in the company's history, written by inventors, pioneers and brilliant designers. Today, the BMW Group, with its 31 production and assembly facilities in 15 countries as well as a global sales network, is the world's leading manufacturer of premium automobiles and motorcycles, and provider of premium financial and mobility services. The BMW Group sets trends in production technology and sustainability as an innovation leader with an intelligent material mix, a technological shift towards digitalization and resource-efficient production. At the same time, flexibility and continuous optimization of value chains ensure competitiveness. Dr. Hamid Haqparwar, Managing Director of BMW Group Middle East has been with the Group all his working life, holding many prominent positions. With his passion, hard work, and knowledge of the automotive industry, he has been able to drive the carmaker's business and sales forward in different markets across the region. Speaking to Al Bayan Magazine, Dr. Haqparwar evaluated the automotive sector for 2022 in the UAE, expressing his point of view regarding the impact of inflation & the problem of supply chain on the industry, shedding light on the main achievements of the Group during 2022, talking about the main challenges facing the automotive sector, as well as his outlook for the future.

• How do you evaluate the Automotive Sector for 2022 in the UAE?

- The automotive sector in the United Arab Emirates saw steady growth during 2022. The country's strong economic recovery, along with its strategic location and well-developed infrastructure makes it an attractive market for our latest products. The transition towards electrification has taken new strides too, with a clear increase in appetite by customers to switch to zero-emissions vehicles.

The government's efforts to diversify the economy away from oil and gas and into other sectors such as tourism and retail will also support the growth of the automotive sector.

Moreover, the UAE's efforts to promote electric vehicles and hydrogen fuel cell technology is also expected to boost the sector as it creates opportunities for manufacturers to develop and test new technologies.

• How do you read the impact of the inflation & the problem of supply chain on the industry?

Inflation and supply chain disruptions did have an impact on the automotive industry, as it did with all major industries. Rising prices of raw materials can increase the cost of production for automakers, which can lead to higher prices for consumers and decreased profitability for the industry.

However, at BMW Group, we rely on our operational excellence to navigate through such periods, as well as our strong supplier network, and by offering our customers convenient leasing solutions.

• In your opinion, what are the main challenges facing the Automotive sector?

- As we look to transition towards sustainable mobility, the main challenge ahead is the development of the required infrastructure. It is important to remember that the Middle East is transitioning at a different pace within each of its markets. This is expected, and we need to be able to cater for markets individually based on their rate of adoption. We do this by offering our customers the power of choice. One size does not fit all when it comes to offering alternative drivetrains. Therefore, we offer our customers the flexibility to opt for a drive train suitable to their preferences and based on the infrastructure readily available for them.



• What are your achievements for 2022?

- Powered by the enormously encouraging sales of our electric cars globally, BMW Group has once again defied the odds to produce a strong performance in the third quarter of 2022. Despite the rising costs of raw materials and energy, BMW Group has produced solid financial results in an unstable economic environment. More than 128,000 electric vehicles were delivered to customers in the year to the end of September – more than twice the number for the same period of 2021. We at BMW Group expect to see continued forward motion for the group thanks to our attractive fleet and impressive growth in the electromobility sector in 2023.

• What are the new models that will be launched during the year 2023? What are their characteristics?

- The only standalone model since the M1 in the 70's will be launched soon this year – the BMW XM. This is a model made with the Middle East region in mind, offering the best of both worlds: thrilling performance and progressive luxury.

We are also going to introduce more fully-electric models to our fleet this year, including the upcoming BMW i5.

As we look to expand our drivetrain technology, we will also be welcoming a small series production of the BMW iX5 Hydrogen to our region.

• What is your outlook for the future?

- At BMW Group, we believe we should expand our drive train technology and not stop at battery-electric vehicles. We are confident FCEV's will be relevant in markets such as the Middle East, as countries in the region potentially become major producers of clean hydrogen. I also see it becoming a pillar in BMW Group's drive train portfolio in the long term, provided the framework conditions develop accordingly.


A NEW ERA OF
LUXURY IS HERE.
WELCOME TO FORWARDISM.
Discover the all-new luxury sedan.
Designed to move those who move the world.
Pure elegance and multisensory entertainment come together to set a new standard of premium driving excellence in the new BMW 7 Series Sedan. Sprint to the future in the face of Forwardism, that's now available in internal combustion and electric powertrains.
Pick your purpose – The New 7 & The New i7.
www.bmw-me.com
Sheer Driving Pleasure

Kalyana Sivagnanam (Shivi) Group CEO – Petromin

We are aligned with the Saudi Vision 2030 and "Winning the trust and loyalty of our customers is important and an achievement by itself"



Petromin Corporation is a leading multi-national organization in the Kingdom of Saudi Arabia. It stands as a strong transformative force, enabling the movement of people, products and services through sustainable and innovative mobility solutions serving individuals and businesses alike. With a family of more than 5000 colleagues, Petromin boasts deep roots in over 40 countries throughout Central Asia, Southeast Asia and the MENA region.

Since its inception, Petromin thrived to be the most customer centric mobility solutions leader in Saudi Arabia by using the latest technology platforms, service, and parts network in a sustainable manner, and to provide personal vehicle owners and vehicle enthusiasts with products and services offering the most comprehensive end to end mobility, convenience, and value in a most professional manner.

Petromin believes in supporting its people and preserving its biosphere through responsible practices and focuses on building a foundation of trust and reliance for its people who are considered its greatest resource.

Al Bayan Magazine met Kalyana Sivagnanam, Group CEO of Petromin and conducted the following interview.

• How do you evaluate the automotive industry during 2022?

- I think the supply chain challenges were definitely there but I expect 2023 to be slightly better than 2022 - although we may face some more economic headwinds compared to 2022. We can still see consumer demand and as Saudi Arabia's economy is doing very well we continue to have an optimistic outlook.

• What were the latest realizations of Petromin in Saudi Arabia during 2022?

- We have a lot of achievements but I really want to thank all our customers who trusted our brand and bought our products and services. Thus, winning the trust and loyalty of our customers is an achievement by itself.

• What will be your upcoming plan in line with Saudi Vision 2030?

- We are aligned with the Saudi Vision 2030 in many trends especially the sustainability goal and we are very proud to say that as a company, we are committed to be net positive by 2030. We launched a new venture Electromin, a wholly owned e-mobility turn-key solutions provider, that aims to kick-start confidence in customers' minds to buy electric vehicles. Petromin will continue reducing carbon footprint toward a zero-emission sustainable world.

• Petromin won big and received many accolades at the 10th National Auto Awards organized by PR Arabia and held in Jeddah, what is your comment?

- Petromin Corporation is proud to have received 5 prestigious awards during the 10th National Auto Awards, organized by the reputable PR Arabia. On top of these awards was choosing the Chairman of Petromin His Excellency Sheikh Amr Al-Dabbagh as the Automotive Man of the Year 2022. The rest of the awards spread across Petromin: National Motor Company – for Best Car Dealer, along with Jeep Grand Cherokee for Best Medium Family SUV, Nissan Patrol for Best Large SUV and RAM 1500 for Best Light truck. We are happy and honored to receive these awards which reflect National motor company's commitment driven by its underlining strategic vision of Petromin towards providing one of the best sales and aftersales services, offering spare parts in the Kingdom, and continuously adapting to its customer's changing needs, while maintaining a high level of customer satisfaction as a result of its constant enhancement in exceeding the expectations of its customers by continuously supporting all touchpoints respectively with various benefits and high-quality service representing the edge of an unique experience. As a Group, we will continue on the path of growth, through the resolute processes that were adopted years ago. With the principal aim of serving our customers, we are working to expand the coverage of our sales and after-sales services throughout the Kingdom, and we aim to constantly be closer to our clientele in a bid to build bridges of trust and loyalty with them. Petromin distinguishes its level of service amongst the market and its organizational network of automotive professionals determined to adapt the most convenient and advanced experience to its customers striving to deliver the best outcomes. It is also driven by a set of values from integrity, passion, forward thinking, respect, and teamwork that are embedded within its culture of equality ensuring that all employees are well motivated and empowered with the right atmosphere to grow, enhance, and innovate quality services to all customers within the Kingdom.








IVECO T-WAY | IVECO S-WAY
DRIVE THE NEW WAY
IVECO
IVECO
NEW IVECO T-WAY: HIGH PRODUCTIVITY AND SAFETY ON OFF-ROAD TERRAINS
With a complete line-up of AWD and PWD versions and the the 16-speed HI-TRONIX automated gearbox, the IVECO T-WAY features a host of functionalities such as Rocking Mode, Off-road Mode, Creeping Mode and 4 reverse gears to tackle with ease the toughest off-road conditions. The new architecture of the EBS system, combined with disc brakes on all wheels, greatly improves the vehicle's performance and the driver's safety in the most demanding applications.
NEW IVECO S-WAY: HIGH TECHNOLOGY AND EFFICIENCY FOR ON-ROAD MISSIONS
The new IVECO S-WAY, with a completely redesigned and reinforced cab, offers a wide choice of Euro III/V diesel engines, a delivering class-leading power from 360 HP to 560 HP Euro III / 570 HP Euro V and superior fuel-saving devices, such as anti-idling feature, Ecoswitch, Ecoroll and Smart Alternator. 12-speed HI-TRONIX automated transmission with the most advanced technology in its category, electronic clutch and best-in-class torque-to-weight ratio.
IVECO

تامر الحكيم

(المدير العام لشركة هيونداي وجينيسيس HYUNDAI & GENESIS في شركة محمد يوسف ناغي للسيارات):

حصولنا على جائزة أفضل موزع لهيونداي في الشرق الأوسط وأفريقيا تتويج لجهودنا في مجال المسؤولية الاجتماعية

تعتبر شركة محمد يوسف ناغي للسيارات من الشركات التي وضعت بصمتها في مجال الأعمال التجارية للسيارات منذ عام ١٩٨٩. ومنذ ذلك الحين، توجهت الشركة نحو توسع شمل تحت طياته العديد من الأسماء التجارية المرموقة في مجال السيارات وخدمات ما بعد البيع. وبحلول عام ١٩٩٤ ظهرت الناغي – هيونداي لتكون أفضل موزع في المنطقة لتحقيقها نسب مبيعات مميزة.

وفي مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» لفت تامر الحكيم المدير العام لشركة هيونداي وجينيسيس أن حصولهم على جائزة أفضل موزع لهيونداي في الشرق الأوسط وأفريقيا تأتي تتويجاً لجهودهم في مجال المسؤولية الاجتماعية وحرص الشركة للمحافظة على البيئة بما يتماشى مع مفهوم الاستدامة.

وعن التوجه نحو السيارات الهجينة أوضح الحكيم وجود مجموعة من الخطط للتوسع في هذا الجانب انطلاقاً من أهمية تقليص نسب التلوث والانبعاثات الضارة بالبيئة. مشيراً إلى أنه على الرغم من التحديات المرتبطة بالنقص العالمي للرقائق الالكترونية نجحت الشركة في تحقيق نتائج إيجابية والاستمرار في خدمة عملائها وتلبية احتياجات السوق بالمستوى المطلوب معرباً عن تفاؤله بالمزيد من النجاحات على المدى المنظور حيث سجلت الشركة نمواً في عدد السيارات المطروحة في السوق. مؤكداً أن معضلة نقص الرقائق تتجه إلى الحلّ.



BEST CSR CAMPAIGN
HYUNDAI

■ ما مدى أهمية تتويجكم بجائزة أفضل موزع لهيونداي في الشرق الأوسط وأفريقيا؟

– تأتي هذه الجائزة التقديرية تتويجاً لجهودنا في مجال المسؤولية الاجتماعية حيث قمنا بحملة تشجير في المملكة العربية السعودية بالتعاون مع الوكلاء. كما أن الهدف من هذه المبادرة حرص الشركة للمحافظة على البيئة وزيادة المساحات الخضراء من حولنا وربط اسم هيونداي ووكلائها بنشاط بيئي هادف وذي أبعاد إجتماعية يتماشى مع مفهوم الاستدامة.

بالإضافة إلى ذلك، تتويجاً لجهود شركة محمد يوسف ناغي للسيارات في السوق السعودي حصلنا في شهر سبتمبر الماضي على جائزة مرور ٣٠ عاماً من الشراكة الناجحة مع هيونداي.

هناك العديد من الخطط للتوسع في هذا الاتجاه

■ هل هناك توجه نحو السيارات الهجينة؟

– تجمعنا شراكة مع القيمين على مشروع نيوم بهدف تزويدهم بالسيارات الكهربائية الصديقة للبيئة، وهناك العديد من الخطط للمزيد من التوسع في هذا الاتجاه، انطلاقاً من أهمية تقليص نسب التلوّث والانبعاثات السامة الضارة بالبيئة.

حققنا نتائج جيدة مع السعي الدائم للوصول إلى أداء أفضل

■ كيف تقومون سوق السيارات في المملكة العربية السعودية وما هي نتائج هيونداي للعام ٢٠٢٢؟

– النقص العالمي في الرقائق الإلكترونية نتج عنه انخفاض في الإمدادات وعدم القدرة على تلبية احتياجات السوق بالشكل المطلوب، وعلى الرغم من التحديات حققنا نتائج جيدة نسبياً مع السعي الدائم للوصول إلى أداء أفضل بعد إيجاد حلّ لمشكلة نقص الرقائق حيث تتجه هذه المعضلة إلى الحلّ. بالإضافة إلى ذلك سجلت الشركة نمواً في عدد السيارات المطروحة في السوق، آملين المزيد من النجاحات في المدى المنظور. ■





#BORN TODARE

BLACK BAY
BRONZE



TUDOR

وافي الغانم (مدير التسويق في شركة المجدوعي للسيارات):

أطلقنا مؤخراً طرازات ٢٠٢٣ الجديدة حيث تحظى العلامة بمختلف فئاتها إقبالاً واسعاً يفوق الطلب الموجود

تعتبر المجدوعي للسيارات من الشركات الرائدة في سوق المملكة العربية السعودية وتمثل العديد من العلامات التجارية العالمية ذات السمعة الطيبة والجودة العالية، وهي تسعى للاستفادة من أسواق جديدة والبحث عن فرص مع مجموعة واسعة من منتجات وخدمات السيارات، كما تمتلك الشركة فريق عمل محترف مؤهل لتقديم أفضل الخدمات التي ترضي العملاء وتوفير أفضل تجربة من خلال وحدات الأعمال المتنوعة التي تتمتع بالقيم الأساسية وهي الثقة والشفافية والرعاية والالتزام.

وفي حوار مع وافي عبدالخالق الغانم مدير التسويق في الشركة أفصح لمجلة «البيان الاقتصادية» أن حصول سيارة شانجان (CHANGAN) على جائزة BEST MEDIUM SUV COUPE يعود لجهود فريق العمل كما أنه يساعد في تعزيز ثقة العميل بالعلامة التجارية نتيجة منافستها لعلامات مرموقة على اكتساب الجائزة نظراً لجودة الطرازات الصينية وانتشارها في الأسواق العالمية، كما تطرق من ناحية أخرى إلى طرح فئات جديدة من علامة CHANGAN في السوق وهي تلقى رواجاً جيداً نتيجة إدخال خصائص جديدة تواكب التطور التكنولوجي مشيراً إلى أن الشركة لم تتأثر بأي عراقيل على مستوى استيراد السيارات بسبب اضطراب سلاسل التوريد بل بقيت محافظة على تلبية احتياجات السوق وتقديم أفضل الطرازات للمستهلكين، ويأتي الحرص على تحقيق مستويات جيدة من الأداء وحجم المبيعات، ثمرة تطبيق الاستراتيجية بشكل ممتاز مع الحرص أيضاً على الوصول إلى مركز مرموق في السوق إذ تحظى العلامة بإقبال لا مثيل له على الطرازات الجديدة ٢٠٢٣.



BEST MEDIUM SUV COUPE
CHANGAN UNI-K / ALMAJDOUIE

سيارة (CHANGAN) أفضل SUV COUPE متوسطة الحجم

■ حصدت المجدوعي للسيارات عبر سيارة CHANGAN على جائزة BEST MEDIUM SUV COUPE ماذا يعني لكم هذا التكريم؟

– تأتي هذه الجائزة تقديراً لجهود فريق العمل كما تساعد في تعزيز ثقة العميل بالعلامة نفسها انطلاقاً من النظرة السائدة حول السيارات الصينية. علماً بان وجود عدة منافسين من علامات تجارية مرموقة، وهذا يؤكد من جديد جودة الطرازات الصينية وانتشارها الواسع في الأسواق عالمياً.

تحصد جميع الطرازات إقبالاً واسعاً

■ حققت علامة CHANGAN على مستوى المملكة حصة سوقية وازنة، كيف تصفون الإقبال عليها؟

– نطرح فئات جديدة من علامة CHANGAN في السوق وتحصد جميع الطرازات إقبالاً واسعاً نظراً لتطور مستويات التصنيع وإدخال خصائص جديدة على مستوى الشكل الخارجي ومعايير السلامة والتصميم الداخلي الذي يواكب التطور التكنولوجي في عالم السيارات.



لا نواجه مشاكل على مستوى استيراد السيارات

■ هل تواجهون عراقيل على مستوى استيراد السيارات بسبب استمرار مشاكل سلاسل التوريد؟

– لا نواجه مشاكل على هذا الصعيد ونحاول وضع خطط استباقية للمحافظة على عملية الاستيراد وتلبية الاحتياجات المحلية للسوق وتزويد المستهلكين بأحدث الطرازات الموجودة.

المحافظة على المستويات نفسها من الأداء وحجم المبيعات

■ ما هي استراتيجية المجدوعي للسيارات التسويقية للعام ٢٠٢٣؟

– نحرص من خلال الاستراتيجية المحافظة على المستويات نفسها من الأداء وحجم المبيعات مع الحرص على انتشار أوسع لخدمة العملاء بشكل افضل. كما تسجل العلامة تفوّق في السوق ونحاول خدمة العملاء بأفضل السبل المتاحة عن طريق خطة توسع لشبكة شانجان حول المملكة عن طريق موزعين معتمدين. وقد أطلقنا مؤخراً طرازات ٢٠٢٣ الجديدة حيث تحظى العلامة بمختلف فئاتها إقبالاً واسعاً يفوق الطلب الموجود. ■



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



ماهر عكاوي

(مدير عام DONG FENG في شركة التوكيلات العالمية للسيارات):

تتميز DONG FENG بأدائها المثالي وأسعارها التنافسية

توفر شركة التوكيلات العالمية للسيارات خدمات فائقة الجودة للعملاء من خلال السعي المستمر للتميّز التشغيلي والشراكة الوثيقة مع مورديها، وتتيح الفروع الجديدة للشركة بالمملكة خدمة العملاء بشكل أفضل، كما أنها تضع معايير جديدة للخدمة، ما يواكب ارتفاع الطلب على كافة طرازاتنا ويحقق طموحات العملاء.

في حوارنا مع ماهر عكاوي مدير عام DONG FENG في شركة التوكيلات العالمية للسيارات قال إن حجم مبيعات السيارات ارتفع رغم معدلات التضخم حيث تبقى القدرة الشرائية في السعودية مرتفعة والمنافسة في السوق قوية مع وجود العلامات التجارية الصينية التي أثبتت مكانتها بين العلامات التجارية العملاقة، ومن أبرز مميزات السيارات الصينية أسعارها التنافسية وجودة تصنيعها بالإضافة إلى التقنيات الحديثة المتوافرة فيها. أما لناحية الخدمات التي تقدمها شركة التوكيلات العالمية فتوفر كفالة لمدة ٥ سنوات أو ١٥٠ ألف كلم، بالإضافة إلى أعمال الصيانة المختلفة. لذا، تحرص على تقديم الدعم لتنفيذ خدمة شاملة لسيارة العميل من خلال فنيين مدربين جيداً من خلال فروعنا الموزعة في ٥ مدن (الرياض – جدة – الدمام – المدينة المنورة وأبها بالإضافة الى توقيعنا اتفاقية مع شركة كراجي لخدمات السيارات السريعة من خلال ٢٥ موقع موزعة في أنحاء المملكة.

■ كيف تقوّمون قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية خلال عام ٢٠٢٢؟

– يشهد سوق السيارات انتعاشاً قوياً وتحسناً ملحوظاً مقارنة بالعام الماضي على الرغم من التحديات المستجدة المتعلقة بتعطل سلاسل التوريد ونقص الرقائق الالكترونية. كما تشير الإحصاءات إلى ارتفاع حجم المبيعات خلال العام الحالي رغم زيادة معدلات التضخم التي تنعكس بدورها على الأسعار.

في حين أنه رغم كل هذه المعوقات تبقى القدرة الشرائية مرتفعة في المملكة إلى جانب المنافسة القوية التي يشهدها السوق في ظل وجود ما يقرب من ٢١ علامة تجارية صينية باتت تستحوذ على حصة سوقية وازنة بين العلامات التجارية العملاقة.

أطلقنا علامة DONG FENG حديثاً في المملكة

■ متى أطلقتم DONG FENG داخل أسواق المملكة؟

– أطلقنا علامة DONG FENG حديثاً في المملكة العربية السعودية وتم افتتاح خمسة معارض على مستوى المملكة في كل من جدة، الرياض، الخبر، المدينة المنورة وأبها. بالإضافة إلى ذلك، تم إطلاق هذه العلامة بأحجام مختلفة منها DONG FENG A30 وDONG FENG A60 MAX كسيارات سيدان وDONG FENG AX7 Mach سيارة متعددة الأغراض (USV) حيث تلقى جميعها إقبالاً واسعاً. كما لدى شركة التوكيلات العالمية للسيارات خطط مستقبلية تتمثل في إطلاق ثلاثة طرازات جديدة متعددة الفئات والأحجام.

جودة تصنيع وأداء مثالي

■ ما هي أبرز مميزات وخصائص سيارات DONG FENG؟

– تتميز سيارات DONG FENG بجودة التصنيع وآخر الابتكارات التكنولوجية وأدائها المثالي وأسعارها التنافسية، ونسعى ضمن خطتنا خلال عام ٢٠٢٣ إلى طرح السيارات الهجينة في السعودية ونجري حالياً دراسة حول هذا الموضوع لتحديد المواصفات المطلوبة والمطابقة للسوق. بالإضافة إلى ذلك، من أبرز خصائص سيارات DONG FENG أنها تستهلك الوقود بمعدلات محدودة جداً بالرغم من أن القوة الحصانية فيها تعد من الأعلى ضمن فئتها في السوق، ونحن كشركة نقدم تسهيلات في عملية الإمتلاك من خلال شركة دار الائتمان السعودي للتمويل. حيث نتعاون معها وتقدم لنا الدعم المطلوب عبر أفضل الحلول المالية الممكنة لتتناسب مع حاجات العملاء.

وجدير بالذكر أن علامة دونغ فينغ الصينية تعود بدايتها إلى عام ١٩٦٩ في الصين، وتعد واحدة من أكبر اربع شركات سيارات في الصين من حيث حجم الإنتاج، وتحتل المركز الثاني في صناعة السيارات في الصين حيث تصنع مركبات تجارية وأخرى عسكرية، وتصدّر الشركة سياراتها إلى حوالى ٧٠ دولة حول العالم. تجاوز إنتاجها العام الماضي ٣,٥ مليون سيارة وتعمل على تصنيع فئات وطرازات متنوعة، كما لأغراض تجارية كالشاحنات متعددة الحمولات والأوزان وتعد هذه الطرازات من المنافسين الأقوياء لأهم العلامات التجارية حول العالم.

نملك البنية التحتية اللازمة والضرورية

■ هل تقدمون خدمات ما بعد البيع؟

– يوفر المصنع كفالة لمدة ٥ سنوات أو ١٥٠ ألف كيلومتر، كما أن شركة التوكيلات العالمية للسيارات تمتلك البنية التحتية اللازمة والضرورية لأعمال الصيانة في جميع المواقع الموجودة فيها داخل المملكة بما يضمن استمتاع العميل بسنوات عديدة وعدة آلاف من الكيلومترات من القيادة الخالية من المتاعب. لذا، نحرص على تقديم الدعم الكامل اللازم لتنفيذ خدمة شاملة لسيارة العميل من خلال فنيين مدربين تدريباً عالياً باستخدام أحدث معدات التشخيص والإصلاح مع الالتزام بقيمنا الأساسية المتمثلة بالجودة والكفاءة والابتكار. بالإضافة إلى ذلك، وقّعنا اتفاقية مع شركة كراجي لصيانة السيارات لتقديم خدمات ما بعد البيع لجميع عملاء دونغ فينغ في أكثر من ٢٥ فرعاً موزعة على مستوى المملكة.

لمسنا إقبالاً واسعاً

■ هل لمستم إقبالاً على سيارات DONG FENG؟

– منذ انطلاق شراكتنا مع دونغ فينغ، حققت الشركة نتائج إيجابية فاقت التوقعات، حيث اعتمدنا استراتيجية طموحة لتحقيق أفضل النتائج في عملية البيع وتقديم أفضل الخدمات بعد البيع، ولمسنا إقبالاً من قبل شرائح متعددة من العملاء سواء الأفراد أو الشركات. وتشمل خطتنا افتتاح مراكز متكاملة في مكة المكرمة وجازان والتوسع في عدة مدن مختلفة خلال العام ٢٠٢٣ ليصل العدد إلى ٧ مراكز تضم صالات العرض ومراكز صيانة وقطع الغيار. ■



GAC MOTOR

العلامة التجارية الصينية الأولى
الحائزة على جائزة جي دي باور

8

سنوات متتالية
(2013-2020)



JD Power جائزة رائدة في دراسة أراء المستهلكين بحيادية،
ومن أهم الجوائز العالمية التي تعبر بمصداقية عن الجودة.

800 7 52 52 52
www.gacmotorsaudi.com

الجميح للسيارات
الرياض – شرق طريق خريص، الدمام – طريق الملك فهد، جدة – كيلو 3، طريق المدينة

حسن الشمراني (الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للسيارات UMC):

واثقون من جودة سيارات جيتور ونتوقع أن تنافس بشكل قوي في سوق السيارات السعودي



تعد الشركة المتحدة للسيارات (UMC)، التي تأسست عام ١٩٩٩، واحدة من أبرز شركات السيارات في المملكة العربية السعودية. وتضم الشركة أكثر من ١١٠٠ من الموظفين المدربين تدريباً عالياً وذوي الخبرة مع تغطية كاملة للسوق ولديها مرافق متعددة تقدم خدمات في جميع المناطق ١٣ في المملكة العربية السعودية. واكتسبت UMC ثقة العملاء بفضل سمعتها الحسنة في سوق السيارات السعودي من خلال الجهود المستمرة التي تبذلها لتقديم خدمة شاملة ومتميزة، والتي تنعكس من خلال شعارها «متحدون لخدمتك بشكل أفضل».

وفي مقابلة مع حسن الشمراني، الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للسيارات UMC، مع «البيان الاقتصادية» قيّم حجم مبيعات شركة التوريدات الوطنية للسيارات (NMS) في السوق السعودي، وهي التي تعد إحدى شركات المجموعة المتحدة للسيارات والوكيل الجديد والحصري لعلامة جيتور للسيارات في المملكة بأكملها، منوّهاً بأبرز مميزاتها، مسلطاً الضوء على الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال العام ٢٠٢٣، مشيراً إلى إستراتيجية الشركة خلال الأعوام المقبلة، كاشفاً عن توقعاتهم لمبيعات عام ٢٠٢٣.

■ كيف تقيمون حجم مبيعات شركة التوريدات الوطنية للسيارات «جيتور» في السوق السعودي؟

– بلا شك أن الشركة خلال سنة ٢٠٢٢ حققت أرقام مبيعات ناجحة لعلامة جيتور مقارنة بمبيعات السنوات الماضية حيث أن نسبة المبيعات بشكل عام إرتفعت بعشرة أضعافها، كذلك شهدنا في سنة ٢٠٢٢ اقبالاً كبيراً على كافة طرازات جيتور، ونتوقع مبيعات أعلى وازدهار قوي للسوق في عام ٢٠٢٣ وسيكون عاماً مليئاً بالإنجازات بسبب وعي المجتمع في المملكة بعلامة جيتور ووكيلها شركة التوريدات الوطنية للسيارات.

سيارات فارهة بمواصفات عالية

■ ما المميز في شركة التوريدات الوطنية للسيارات «جيتور»؟

– تمتاز علامة جيتور بتقديم سيارات فارهة بمواصفات عالية فضلاً عن الفخامة والتكنولوجيا المتقدمة التي تنافس جميع السيارات الصينية الموجودة في السوق السعودي من ناحية الأسعار التي تقدمها شركة التوريدات الوطنية للسيارات GX، كما أن من المميزات التي تقدمها جيتور هي الضمانات على المحرك والسيارة من المصنع، حيث يغطي ضمان المحرك (١٠) سنوات أو مليون كلم وهو الضمان الوحيد من نوعه في السوق من المصنع، كذلك يغطي ضمان السيارة (٥) سنوات أو ١٥٠,٠٠٠ كلم، وتعد هذه الضمانات القوية علامة على ثقة المصنع بمنتجه.

كما تمتاز شركة التوريدات الوطنية للسيارات بأنها تقدم أسعاراً تنافسية في السوق السعودي حيث تناسب هذه الأسعار مختلف فئات المجتمع، بالإضافة إلى العروض التمويلية المميزة لمن يرغب في تملك سيارة جيتور بالتقسيط الميسر. وجدير ذكره بخدمات ما بعد البيع التي نقدمها لعملائنا حيث أننا نحرص على استمرار رضا العميل عند زيارتنا لأي خدمة يحتاجها بعد شراءه سيارة جيتور.

■ ما هي الطرازات الجديدة التي سيتم إطلاقها خلال العام ٢٠٢٣ ؟

– في سنة ٢٠٢٣ سيتم إطلاق سيارة داشينج (DASHING) ومن المتوقع تدشينها في الربع الأول من السنة، وهي سيارة من فئة SUV Crossover، وتتميز هذه السيارة بتصميم عصري وراق وألوان داخلية وخارجية جذابة. ومما يميز داخلية السيارة أن التحكم بخصائصها يكون عن طريق الشاشة الوسطية المثبتة والتي يبلغ حجمها ١٥,٦ انش مع الاستغناء عن الأزرار التقليدية. وتتميز خارجيتها بمقابض خارجية مخفية لتعطي طابع عصري. وتتمتع سيارات داشينج بضمانات قوية جداً من المصنع حيث يغطي ضمان السيارة (٦) سنوات غير محدودة الكيلومترات، مع تغطية ضمان المحرك عشر سنوات أو مليون كيلومتر.



متفائلون بمبيعات عام ٢٠٢٣

■ ما هي توقعاتكم لمبيعات عام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون بمبيعات عام ٢٠٢٣ حيث أن السوق سيتعافى بشكل كامل من تبعات جائحة «كورونا» مثل مشاكل التصنيع والتوريد حيث أن الصين أعلنت رفع الإجراءات الاحترازية بشكل كامل مطلع العام الحالي وهذا سينعكس بشكل إيجابي جداً على سوق السيارات الصينية حول العالم ومن ضمنها المملكة العربية السعودية، سواء على مستوى توفر السيارات أو توفر قطع الغيار. ومما لا شك فيه أن مشكلة توريد قطع الغيار هي من أهم المشاكل التي عانينا منها بعد جائحة كورونا وانتهاء هذه المشكلة سيدعم انتشار السيارات الصينية بشكل كبير، نحن في شركة التوريدات الوطنية للسيارات واثقون من جودة سيارات جيتور حيث أنها تلبي رغبات مختلف شرائح المجتمع السعودي ونتوقع أنها ستنافس بشكل قوي في سوق السيارات السعودي.

رضا العملاء وخدمتهم على أعلى مستوى

■ ما هي استراتيجيتكم للأعوام المقبلة؟

– لمواكبة التغيير في احتياجات العملاء والاستفادة من التطور التكنولوجي في سوق السيارات، وتماشياً مع الاستحداثات في الأسواق العالمية للسيارات، قامت شركة التوريدات الوطنية للسيارات بعمل خطة للتطوير على المدى البعيد وللسنوات المقبلة مبنية على أسس متعلقة برضا العملاء وخدماتهم على أعلى مستوى بالإضافة الى التركيز على خدمات ما بعد البيع من الصيانة وقطع الغيار، كذلك التركيز على تطوير الكوادر المحلية وهي الركيزة الأولى التي نحرص عليها حيث أننا على يقين أن التطور يأتي من داخل الشركة أولاً ومن ثم سينعكس هذا التطور على جميع المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة.

كذلك نحرص دائماً على متابعة التقرير الشهري الخاص بصافي نقاط الترويج MPS من أجل مراقبة مستوى أداء خدمة العملاء في جميع النقاط من مركز الاتصال والمبيعات وخدمات ما بعد البيع من أجل التأكد على رضا عملاءنا. كما أننا نعمل على انتشار أقوى للعلامة التجارية بتوفير مراكز تلبي متطلبات العملاء في مختلف المناطق إما عن طريق مراكزنا الرسمية أو عن طريق الموزعين المعتمدين لدينا لتغطية جميع مناطق المملكة.■

«لاند روفر ديفندر».. الفخامة والمغامرة في سيارة واحدة

تعتبر «لاند روفر ديفندر» واحدة من أكثر السيارات المفضلة، نظراً لأنها تتمتع بإطلالة خارجية تنتمي للفئة الرياضية متعددة الاستخدامات، إلى جانب تمتعها بالعديد من التجهيزات الداخلية والخارجية الكثيرة والمتميزة والفاخرة، إضافة إلى تقنيات الحماية والأمان العديدة.

وأثبتت تجربة قيادة السيارة أن الطراز الجديد من «لاند روفر ديفندر» يجسد بحق رؤية جديدة في عالم السيارات، وذلك بفضل تقنياتها الذكية الكثيرة وقدراتها المتعددة وأمانها التام لكل أفراد العائلة، لتشكل بحد ذاتها فئة فريدة من السيارات، كما تعد السيارة المخصصة لمن يعشقون المغامرة.

وعند النظر إلى السيارة من الخارج نجد الشكل العام المعروف لايزال في مجمله كما هو ولكن بحلة جديدة، فمظهرها يعكس قوتها، فيما يحقق تصميمها غايات محددة وتثير هندستها الحماسة، وقد أصبح بالإمكان تعديل مواصفات «ديفندر» كي تلائم العالم الخاص بكل من يملكها.



كما أن الشكل الخارجي الفريد لهذه السيارة يسهّل تمييزها على الفور، مع الأجزاء المعلقة الأمامية والخلفية الصغيرة التي توفر زاوية اقتراب وزاوية مغادرة ممتازتين، وقد أعاد مصممو «لاند روفر» تصور الملامح المعروفة لسيارة «ديفندر» بما يلائم القرن الواحد والعشرين. حيث جعلوها ذات ارتكاز عمودي مع نوافذ خفيفة في السقف، إضافة إلى الإبقاء على الباب الخلفي الذي يفتح جانبياً والعجلة الاحتياطية المعلقة خارج السيارة، والتي تجعل تمييز هذه السيارة عن سواها أكثر سهولة.

وتحترم السيارة ماضيها ولكنها غير مقيدة به، فقد أصبحت الآن تلائم العصر الجديد. فشخصيتها الفريدة تبرز عبر شكلها الخارجي المعروف ونسبها المثالية، والتي تجعلها مرغوبة جداً وذات قدرات كبيرة، لتكون سيارة دفع رباعي بمظهر قوي الحضور ذات تصميم وجودة هندسية مدعومان بالتزام لا يقبل بالمساومة.

أما من حيث المواصفات، فإننا نجد أنه تتوفر في السيارة طرز البنزين بمحرك رباعي الأسطوانات بقوة ٣٠٠ حصان، أو محرك أكثر قوة سداسي الأسطوانات بقوة ٤٠٠ حصان، والمزود بتقنية المركبات الهجينة الخفيفة ذات الكفاءة المرتفعة. كما يمكن للعملاء الاختيار بين محركي ديزل رباعيي الأسطوانات، بقوة ٢٠٠ حصان و٢٤٠ حصاناً، وكلاهما يتيحان استهلاكاً اقتصادياً للوقود يبلغ ٧,٦ لترات لكل ١٠٠ كيلومتر. وتدعم حلول الهندسة المبتكرة القيادة الفعالة، بما في ذلك أسفل جسم السيارة المستوي، والذي يحسّن أداء الديناميكية الهوائية ويحمي الأجزاء السفلية من السيارة.

وترتكز السيارة على قاعدة عجلات طولها ٣,٠٢٢ أمتار، مع نسبة طول كلي بلغت ٥,٠١٨ أمتار، وبعرض يبلغ ٢,٠٠٨ متر، و١,٩٦٥ متر للارتفاع، مع مساحة تخزين خلفية تتسع إلى ١٠٧٥ لتراً.

وحصلت السيارة على عدة تجهيزات داخلية ومنها شاشة عرض الوسائط المتعددة وأنظمة الملاحة، مع دعم للتطبيقات الحديثة مثل آبل كار بلاي وأندرويد أوتو، بالإضافة لمقود حركة متعدد الوظائف، ومكيف هواء، وزجاج كهربائي، ونظام صوتي وترفيهي مميز، بالإضافة إلى حساسات حركة، وكاميرا لدعم قائد المركبة، إلى جانب تقنيات الحماية والأمان.

وتتميز «لاند روفر ديفندر» بتقدم تكنولوجي هائل يليق بمتانتها المرتفعة، حيث يتم للمرة الأولى تقديم نظام «بيفي برو» المعلوماتي الجديد من «لاند روفر»، وقد أصبح الجيل الجديد من شاشة اللمس أكثر حدسيةً وأسهل استخداماً، مع الحاجة لعدد قليل من المدخلات لأداء المهام متكررة الاستخدام، فيما يضمن تصميمها القائم على التشغيل الدائم استجابات فورية تقريباً.

إضافة إلى ذلك، تنقل «ديفندر» البرامج المتصلة إلى مستوى جديد، وذلك من خلال ١٤ نموذجاً منفصلاً قادراً على استقبال التحديثات عن بعد، ومن خلال تحميل البيانات فيما ينام صاحب السيارة في المنزل أو في مواقع بعيدة، ستتابع ديفندر الجديدة تحسنها مع مرور الزمن، فالتحديثات الإلكترونية ستصل إلى المركبة على الفور، بدون أي تأخير أو حاجة لزيارة وكيل لاند روفر.

أركان NISSAN وINFINITI يحتفلون بالنجاحات المحققة









في لفتة مميزة مع بداية العام الحالي، إجتمع موظفو شركات نيسان الشرق الأوسط، إنفينيتي الشرق الأوسط، ونيسان أفريقيا والشرق الأوسط والهند وأوروبا وأوقيانوسيا AMIEO خلال أمسية طغت عليها أجواء من المرح، حيث كانت فرصة للاحتفال بالنجاحات المحققة خلال العام ٢٠٢٢ والتي أتت نتيجة العمل الجاد والدؤوب لفريق العمل، فضلاً عن تعميق أطر التواصل بين الجميع وتبادل الأفكار والمعلومات والرؤى الهادفة نحو تحقيق مزيد من الإنجازات والنجاحات خلال العام ٢٠٢٣. كما كانت فرصة لاستكشاف الطرازات الجديدة التي سيتم طرحها في الأسواق.

وبهذه المناسبة، عبّر رئيس «نيسان العربية السعودية» و«إنفينيتي الشرق الأوسط»، والمدير التنفيذي في «نيسان الشرق الأوسط» **تييري صبّاغ** عن سعادته برؤية جميع الموظفين يختبرون المجموعة الكاملة من المركبات من كلا العلامتين التجاريتين، مؤكداً أن كل النجاحات المحققة كانت بفضل مثابرتهم وجهودهم وتفانيهم وإصرارهم الدائم على النجاح.

إطلاق NISSAN X-TRAIL 2023 الفاخرة ومتعددة الاستخدامات







أطلقت شركة نيسان موتورز سيارة أكس–تريل ٢٠٢٣ NISSAN X-TRAIL 2023 الجديدة كليّاً في منطقة الشرق الأوسط، وذلك في إطار إستراتيجيتها التي تهدف إلى ترسيخ ريادتها لفئة السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات في المنطقة. وتمّ تصميم نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً كسيارة كروس أوفر عصرية فاخرة، حيث تؤكّد إلتزام العلامة التجارية بتقديم حلول تنقّل مبتكرة في المنطقة، وتوفّر للعملاء مرونة رائدة في فئتها ومستويات أمان متقدمة وقدرات معزّزة وتمتاز بتصميم لافت للهيكل الخارجي والمقصورة الداخلية.

واستهلّت فعالية الإطلاق التي أقيمت في مدينة الملك عبدالله الاقتصادية في المملكة العربية السعودية واستمرّت يومين بالكشف الرسمي عن أكس–تريل الجديدة كليّاً. وقد استضاف الفعالية **تييري صباغ**، رئيس نيسان العربية السعودية وإنفينيتي الشرق الأوسط، والمدير التنفيذي في نيسان الشرق الأوسط، و**أديب تقي الدين**، المدير التنفيذي لنيسان العربية السعودية. وخاض المشاركون في الفعالية رحلة حافلة بالمغامرات حيث توقفوا على طول الطريق لاكتشاف المزيد عن نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً. كما تسنّى لهم الاطلاع على كافة مزايا السيارة الجديدة التي تتحدى المألوف وترمز إلى التطوّر وحب الاستكشاف وحرية التعبير عن الذات. فهي مركبة رائدة في فئتها من نواحٍ عدّة، حيث يتميز الطراز الجديد كليّاً بأحدث تقنيات التنقل الذكي من نيسان بما في ذلك نظام ProPILOT Assist الذي يُدرج لأول مرة في مجموعة طرازات أكس–تريل ويوفّر إتصالاً معززاً من خلال شاشات المقصورة التي يبلغ قياسها مجتمعةً ٣٥,٤ بوصة.

وبهذه المناسبة صرّح **صبّاغ** قائلاً: «شكّلت أكس–تريل على مدى أكثر من عشرين عاماً جزءاً لا يتجزأ من مجموعة سياراتنا الرياضية متعددة الاستخدامات في المنطقة. فهي تواصل تلبية احتياجات العائلات وهواة المغامرات في كافة أنحاء الشرق الأوسط. ويرتكز تصميم نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً على فهم متعمّق لعملائنا. فهي واحدة من أكثر السيارات الرياضية متعددة الاستخدامات تقدماً من الناحية التكنولوجية حتى الآن، حيث تلبّي إحتياجات العملاء في هذه الفئة من السيارات متوسطّة الحجم وسريعة النموّ، تماشياً مع خطة التحوّل العالمية Nissan NEXT».

ومن جهته، قال **تقي الدين**: «يتجه قطاع السيارات في المملكة العربية السعودية نحو مستقبل زاهر، حيث سيشهد مزيداً من التطوير في إطار برنامج «رؤية ٢٠٣٠»، ونحن حاضرون هنا كشريك مساهم في هذا التحوّل المستمر في قطاع السيارات في المملكة. ويمثّل الإطلاق الإقليمي لسيارة نيسان أكس–تريل ٢٠٢٣ الجديدة كليّاً محطّة مهمة في مسيرة نيسان، حيث نؤكّد التزامنا تجاه منطقة الشرق الأوسط التي نواصل فيها طرح إبتكاراتنا المتميّزة خصوصاً أنها تُعتبر من المناطق الزاخرة بالفرص بالنسبة إلى نيسان».



يوسف بن ميسية

(رئيس الإتحاد العام العربي للتأمين ورئيس الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين):

ننظر بطريقة إيجابية نحو المستقبل ونتطلع بتفاؤل لصناعة التأمين في عالمنا العربي



وفي حوار خاص للمجلة مع يوسف بن ميسية رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين ورئيس الإتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين، قال إن هناك تحديات جيواستراتيجية وتحولات على عدة أصعدة تواجه الأسواق ولها انعكاسات سلبية عليها ولاسيّما على قطاع التأمين، لذا فالملتقيات مهمة لإيجاد الحلول المناسبة لهذه الأزمات والتخفيف من حدّتها. وفي سياق متصل نجري نقاشات لإنشاء مجمع عربي متخصص بالكوارث الطبيعية وتغيّر المناخ والاتحاد يسعى جاهداً لحث الشركات على المساهمة في إنشائه لمجابهة المخاطر القائمة، وعن مستقبل قطاع التأمين أوضح السيد يوسف بن ميسية أن هناك إيجابية في التعاطي وتفاؤلاً بتقدم وتطور هذه الصناعة في العالم العربي مشيراً إلى طموح الاتحاد بمزيد من الإنجازات لمجابهة الأزمات.

■ تواجه الأسواق العالمية مشاكل عديدة أبرزها التضخم تدني العملة في بعض الدول وتغير المناخ، برأيكم كيف يمكن لقطاع التأمين مواجهة هذه التحديات؟

– تمر الأسواق منذ فترة طويلة بمرحلة استثنائية شهدنا خلالها تحديات جيواستراتيجية إلى جانب العديد من التحولات على مستوى اضطرابات الأسواق المالية ومسألة تغير المناخ التي كان لها انعكاسات سلبية على اقتصادات الدول ومنها صناعة التأمين بصفة خاصة.

ومن هذا المنطلق، نحاول من خلال المشاركة في هذه الفعاليات التعاون فيما بيننا لإيجاد الحلول المناسبة لحل هذه الأزمات والتخفيف من وطأتها وتعزيز قدرة قطاع التأمين على التصدي لها، وذلك بهدف إيجاد أفضل البدائل.

لإنشاء مجمع عربي متخصص بالكوارث الطبيعية وتغير المناخ

■ بصفتكم رئيس الاتحاد العام العربي للتأمين، ما الدور الذي تقومون به لتعزيز التعاون ما بين شركات التأمين والاعادة العربية؟

– تدور في الأفق نقاشات لإنشاء مجمع عربي متخصص بالكوارث الطبيعية وتغير المناخ محاولين حث شركات التأمين العربية للمساهمة في إنشاء المجمع لمواجهة مثل هذه المخاطر.

توجد مطالب تشجع تأسيس شركة إعادة عربية لخدمة أسواق المنطقة

■ هناك مطالب بضرورة القيام بعمليات دمج بين شركات الإعادة العربية وفي الوقت نفسه نجد عمليات إطلاق لشركات إعادة تأمين جديدة، ما هو تعليقكم؟

– تختلف هذه المسألة بين تجربة وأخرى حيث لعبت العديد من شركات التأمين والإعادة في عالمنا العربي دوراً بارزاً في دعم هذه الصناعة وتطويرها. كما أنه توجد مطالب تشجع تأسيس شركة إعادة عربية لخدمة أسواق المنطقة.

نتطلع بتفاؤل لصناعة التأمين في عالمنا العربي

■ هل أنتم متفائلون لمستقبل قطاع التأمين؟

– ننظر بطريقة إيجابية نحو المستقبل، وعلى الرغم من التحديات والتحولات المحيطة بنا نتطلع بتفاؤل لصناعة التأمين في عالمنا العربي ونحن نطمح للمزيد من الإنجازات والتعاون معاً للتصدي للأزمات. ■

٥٪ نسبة نمو قطاع التأمين في الجزائر

سجل قطاع التأمينات في الجزائر خلال سنة ٢٠٢٢ نمواً بنسبة ٥٪ حسبما أفاد رئيس الاتحاد الجزائري لشركات التأمين وإعادة التأمين **يوسف بن ميسية**.

وأوضح السيد **بن ميسية** خلال جلسة استماع بالمجلس الشعبي الوطني أمام أعضاء لجنة النقل والمواصلات والاتصالات السلكية واللاسلكية أن قطاع التأمينات تمكن بعد التراجع الذي سجله في ٢٠٢٠ بسبب جائحة «كوفيد-١٩»، من تحقيق نمو في ٢٠٢١ بمعدل ٥٪.

وأشار أن التأمين على السيارات يشكل ٥٠٪ من نشاط التأمينات في الجزائر مقابل ١٠٪ للتأمين على الأشخاص، في حين يخص الباقي التأمين على الحرائق والممتلكات وغيرها.

وينشط في قطاع التأمينات ٢٥ مؤسسة منها مؤسستين دخلتا حيز الخدمة السنة الجارية، حسب السيد **بن ميسية** الذي أشار إلى أنه من بين هذه المؤسسات يوجد ١٢ مؤسسة تأمين تنشط في مجال التأمين على الأضرار وثمانية في مجال التأمين على الأشخاص إضافة إلى خمسة مؤسسات متخصصة منها مؤسستين جديدتين تنشطان في التأمين التكافلي.

وفي نفس السياق، اقترح السيد **بن ميسية** انشاء هيئة مستقلة لمرافقة قطاع التأمينات وتعزيز حماية مصالح المؤمّنين عليهم، داعياً من جهة أخرى إلى اتخاذ خطوات عملية لتعزيز ثقافة التأمين من أجل تعميم الحماية الشاملة للممتلكات والأشخاص.

وبخصوص عصرنة تسيير القطاع، ذكر بإنجاز أول عملية لرقمنة للتأمينات والتي خصت التعويض على حوادث المرور، حيث تم في أكتوبر الماضي إطلاق منصة خاصة لتسيير ملفات التأمينات في هذا المجال.

وأكد أن هذه المنصة تستعملها حالياً كل شركات التأمين لتسوية التعويضات عن حوادث المرور ما بين الشركات، مشيراً إلى أن ٤١ ألف ملف يدرس حالياً عبر هذه المنصة.



As pioneers in the insurance industry, the power of possibility propels us onward. We stay one step ahead to help move people forward—in capable, prepared, courageous, and confident ways. With expertise and empathy, we guide clients and partners over new ground, to reach a smarter, impactful, and inclusive tomorrow. A future we invest in, and that you can trust in.

Driving change forward

Munich RE

شكيب أبو زيد (الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين):

يحذوني تفاؤل كبير بمستقبل صناعة التأمين العربية

نظراً للإمكانات الاقتصادية الهائلة التي تزخر بها المنطقة



منذ تولي الأمين العام للاتحاد العام العربي للتأمين شكيب أبو زيد مهامه عمل مع فريقه لتحديث صورة الاتحاد وتغيير طريقة عمله بعدد من المبادرات مثل الرقمنة على مستوى الاتحاد والترويج لها على صعيد صناعة التأمين العربية.

وفي مجال إعادة التأمين، يعمل أبو زيد على تشجيع تبادل الأعمال بين الشركات والتعاون الوثيق، كما نشط خلال مسيرته المهنية في الترويج لصناعة التكافل وإعادة التكافل، وتطوير صناعة التأمين في المنطقة العربية لتصبح في طليعة القطاعات من أجل توسيع رقعة الشمول المالي وإرساء أسس الاستدامة.

ماذا جاء في حوار «البيان الاقتصادية» مع شكيب أبو زيد لعدد «البيان» السنوي الممتاز؟

■ بعد فترة على استلام مهامكم في الأمانة العامة للاتحاد العام العربي للتأمين، ما هي الإنجازات التي حققتموها لغاية اليوم وما هي المعوقات التي واجهتكم؟

– إن وظيفة الأمين العام ليست تشريف، بل هي تكليف بمهام واضحة يجب إنجازها في أحسن الظروف وقيادة فريق الأمانة العامة.

لقد مرت على فترة استلامي الأمانة العامة ثلاث سنوات ونصف تخللتها فترة «الكورونا» والإغلاق، لكن رُب ضارة نافعة. لقد استفدنا من فترة «الكورونا» لإعادة ترتيب البيت من الداخل وتغيير طرق عمل الاتحاد عبر:

– إرساء وتفعيل حوكمة حقيقية عن طريق لجان الاتحاد (اللجنة التنفيذية، لجنة التدقيق...) وإحداث نقلة نوعية في طريقة تسيير وعمل الاتحاد.

– وعلى المستوى الداخلي، تحديد أهداف واضحة للاتحاد والتركيز على إعطاء قيمة مضافة حقيقية للشركات الأعضاء وكل الفاعلين في الحقل التأميني العربي.

– بالنسبة لنا فإن إحداث نقلة نوعية في عمل الاتحاد تطلب تحديد أهداف وآليات (KPI's) لزيادة مردودية الاتحاد ومنتسبيه، لقد كان الاتحاد يعمل سابقاً ككيان هدفه الأول هو إنجاح المؤتمرات وزيادة المداخيل.

– عملنا على إنجاح المؤتمر ٣٣ في وهران، رغم ظروف «الكورونا» وصعوبة السفر، وكان التوفيق حليفنا بفعل جهود الإخوة في الجزائر وكافة الزملاء في الأمانة العامة.

– عملنا كذلك على جعل القيمة المضافة الحقيقية واضحة على أرض الواقع، وعلى سبيل المثال قمنا بإصدار ١٨٢ عدد من النشرة الإلكترونية التي تُرسل إلى ١٢,٣٠٠ شخص؛ كما قمنا خلال سنتين بتنظيم ١٢ ندوة عن بعد، وصل فيها عدد المشاركين إلى أرقام لم نكن لنحلم بها (٤٩٧ في ندوة انفجار بيروت)، وما لا يقل عن ٣٥٠ مشارك في الندوات الأخرى التي حاضر فيها أخصائيون عرب وأجانب من أعلى المستويات.

– كما شارك الاتحاد العربي كطرف منظم في مؤتمر العقبة ٢٠٢٢، ومؤتمرات شرم الشيخ ٢٠١٩، ٢٠٢١، ٢٠٢٢ ومؤتمر قرطاج في ٢٠٢٢، ونظمنا ندوات مع الاتحاد المصري في ٢٠٢٠، ٢٠٢١، ٢٠٢٢.

– وعرفت الندوات الثلاث التي نظمناها عن المعيار المحاسبي IFRS 17 نجاحاً فاق توقعاتنا، بحيث لم ينزل معدل الحضور عن ٣٠٠ شخص في كل ندوة.

– كما شارك الاتحاد كمتحدث في العديد من الملتقيات التأمينية إلى جانب الندوات والمؤتمرات، وقمنا بإصدار نسختين من دليل شركات التأمين العربية، لقد اجتهدنا حتى نقدم للباحث عن المعلومات كل ما يجب معرفته من قوائم مالية ومعلومات أساسية بشكل ورقي وكذلك Virtual، بحيث تكون المعلومات متوفرة في كل زمان ومكان.

– قمنا بخلق إدارة للمعلوماتية في الاتحاد وانتداب مهندسين (٢) وخلق غرفة للمعلوماتية واستعمال التخزين السحابي Cloud.

– تطوير البنية المعلوماتية للاتحاد مكننا من إنجاز مشروع استراتيجي وهو الربط الإلكتروني للبطاقة البرتقالية، هذا المشروع الذي كان على الورق منذ سنوات، وقمنا بتفعيله بفضل جهود لجنة السيارات وإختصاصي IT فيها وفريق عمل الاتحاد.

– كل هذا أدى إلى إعطاء صورة مختلفة عن الاتحاد للأعضاء وغير الأعضاء، كوننا أصبحنا مرئيين عن طريق إصداراتنا؛ والعمل الحقيقي على أرض الواقع حسّن من علاقتنا مع كل الأعضاء بدون إستثناء والذي

تُرجم فعلياً في نسب تسديد الإشتراكات والحضور الهائل في المؤتمرات والندوات والدعم الذي نلقاه من طرف مجلس الاتحاد الذي يُوجّه عمل الأمانة العامة ويمارس حقه في الرقابة على كل مباداراتها وأعمالها.

إنما ما اصطلح على تسميته «بضعف الوعي التأميني» وضرورة الرفع منه و....إلخ، حولناه من مجرد عبارة تكررت كثيراً في السابق إلى عمل على أرض الواقع، فبخلاف الندوات التي نظمناها، أعدنا صياغة محتوى وشكل مجلة الاتحاد لتكون وسيلة تجمع ما بين المحتوى الأكاديمي والمعلومات عن الأسواق، بحيث نخصص في كل عدد ملفاً خاصاً عن أحد الأسواق العربية نبرز فيه أرقام السوق وتاريخه وآليات العمل فيه، كما نقوم باستجواب المسؤولين عن السوق لإعطاء القراء أهم المعلومات التي يجب توفرها مما يعزز المعرفة وتبادل الأعمال بين الشركات.

كل هذا لم يكن ممكناً بدون الدعم القوي والتوجيه من طرف المجلس واللجنة التنفيذية اللذان كانوا واضحين عند استلامي بأنهم ينتظرون تغييراً جذرياً في عمل الاتحاد لإرساء معايير الشفافية والنجاعة.

كما أن الاتحاد يعمل اليوم كفريق متجانس وفعّال بفضل جهود كل منتسبي الأمانة العامة، وبدعم من المجلس اتُخِذَت مبادرات هدفها تحسين الوضع المادي للعاملين من أجل تحفيزهم.

ما أسردته اليوم ليس تفاخراً أو ما يسميه الفرنسيون «رمي ورد» بل هي إنجازات تحققت على أرض الواقع، لكنها ليست كافية لأن العمل لا ينتهي ولأن صناعة التأمين العربية واعدة لكنها تحتاج للمزيد من المبادرات.

وفي هذا الإطار قمنا بإعداد دراسة عن سيناريوهات تطور صناعة التأمين العربية خلال العشرية ٢٠٢٠-٢٠٣٠، خلصنا فيها إلى أن الصناعة محتاجة للنمو بنسبة ١٠٪ على الأقل مع وضع هدف لنسبة التأمين في الناتج القومي الخام: ٣٪ للأسواق التي تتجاوز فيها النسبة الحالية ١ أو ٢٪ أما بالنسبة للأسواق المتقدمة ٥٪.

بالنسبة للشق الثاني من السؤال لم نواجه صعوبات كبيرة، بل تحديات كان يجب علينا التعامل معها واعتبارها فرصاً لتغيير نمط عمل الاتحاد والارتقاء بأدائه.

على الشركات مواكبة التطورات الحاصلة السريعة

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– صناعة التأمين العربية جزء من الصناعة العالمية وبالتالي لابد لنا من مواجهة التحديات بشكل يحمي كل الشركات.

التضخم وارتفاع الفوائد، وحتى إن كان يشكل مشكلة، إلا أنه وجب علينا كشركات العمل على الترفيع من القيم المؤمن عليها، من جهة؛ وترشيد النفقات والتقليل من الخسائر، من جهة ثانية.

بالنسبة لمخاطر المناخ، قمنا بتنظيم ندوتين عن الكوارث الطبيعية والنمذجة Modelling، أثمرت عن المبادرة العربية للحد من أثار الكوارث الطبيعية والتي سنستمر في العمل عليها. الشركات العربية كلها مطالبة بالعمل بشكل جماعي وسريع من أجل إيجاد حلول لمواجهة الكوارث التي ستزداد وتيرتها مع التغيير المناخي.

بالنسبة للمعيار المحاسبي IFRS17، كما سبق وقلت نظمنا ٣ ندوات بالتعاون مع جمعية الإكتواريين الدولية SOA لتوعية المسؤولين والمدراء الماليين بضرورة الإسراع في التحضير للعمل بالمعيار قبل نهاية ٢٠٢٢.

التكنولوجيا ليست موضة عابرة، فالذكاء الاصطناعي يغزو العالم ولا يمكن لشركاتنا البقاء بدون مواكبة التطورات الحاصلة السريعة.

تغطيات الأخطار السيبرانية موجودة في الأسواق

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– بالنسبة للأخطار السيبرانية، تغطياتها موجودة في الأسواق منذ سنوات، هناك مشكلتين تواجه الأسواق الآن: الإقبال على التغطيات لا زال ضعيفاً من جهة، لأن المسؤولين عن إدارة المخاطر وإختصاصي المعلوماتية (IT) لا يدفعون باتجاه شراء التغطيات باستثناء المؤسسات الكبيرة (مصارف، شركات البترول، الطيران)، ومن جهة ثانية، أسعار التغطيات في ارتفاع مستمر بالنظر إلى تزايد وتيرة الهجمات وكلفتها. أمام هذا الوضع ما العمل؟ لو افترضنا جدلاً أن كل المؤسسات الكبيرة والمتوسطة اتجهت لشراء تغطيات إما بشكل إجباري – قانوني أو عن قناعة، فستكون لنا مجموعة لا بأس بها من الاخطار Pool، ما يسهل عملية التسعير وبطبيعة الحال Risks mitigation والتي ستنعكس إيجابياً على أسعار تغطيات هذه المخاطر.

مهام الاتحاد والتحديات لا زالت كبيرة

■ ما هي مشاريع الاتحاد المستقبلية؟

– تكلمنا عن الإنجازات، لكننا لازلنا في منتصف الطريق ومهام الاتحاد والتحديات لا زالت كبيرة.

١– إتمام منظومة البطاقة البرتقالية الإلكترونية، بالكامل في كافة البلدان المنضوية، أولى أولوياتنا.

٢– متابعة ما فعلناه في السنوات الأخيرة والبناء عليه من أجل إيصال المعلومات والمعارف الفنية إلى أكبر عدد من العاملين بقطاع التأمين.

٣– الاستمرار في العمل لإنجاح المبادرة العربية ضد الكوارث الطبيعية.

٤– العمل على تجميع الإكتواريين العرب في منظومة تحت راية الاتحاد العام العربي للتأمين.

٥– مع كل هذا نحن مستمرون في أداء مهامنا التي أنشىء من أجلها الاتحاد، وهي دعم كل أشكال التعاون بين الشركات العربية عبر تبادل الأعمال وإعادة التأمين والإستثمار المباشر.

٦– سنة ٢٠٢٣، ستكون سنة مهمة للتحضير للمؤتمر ٣٤ الذي ستحتضنه سلطنة عُمان في ٢٠٢٤؛ هذا المؤتمر مما لاشك فيه سيكون مهماً بالنظر إلى موقع السلطنة في منطقة الخليج والتي تمثل ثلثي أقساط التأمين العربية.

يحذوني تفاؤل كبير بمستقبل صناعة التأمين العربية، تفاؤلي سببه الإمكانيات الاقتصادية الهائلة التي تزخر بها المنطقة العربية، والأهم من هذا عامل الشباب وطموحات الشعوب إلى العيش الكريم، لذا وجب علينا كصناعة تأمين أن نكون في طليعة القطاعات من أجل توسيع رقعة الشمول المالي وإرساء أسس الاستدامة. إن تحقيق هذه الأهداف موكول لنا ولإرادتنا.

فلنكن في الموعد مع التاريخ. ■

Bernd Kohn

(Chief Executive Africa & Middle East - Munich Re)



Our commitment to the MENA region is unchanged and there are still huge underinsurance segments

Bernd Kohn, Chief Executive Africa & Middle East at Munich Re, has over 20 years of experience in the non-life and specialty re/insurance industry and a strong working knowledge of business development, special risk solutions and strategic planning. Al Bayan Magazine met Mr. Kohn and conducted an interview with him in which he shed lights on their strategy for the upcoming renewals and expressed his point of view regarding achieving growth in light of challenging markets. Kohn declared that cyber is a growing exposure.
Below is the Q&A.

We underwrite partners and not markets

• What will be your strategy for the upcoming renewals?
- Our commitment to the Mena region is unchanged, it has always been there. We have very long-standing partners where we enjoy interactions on all levels. These are more strategic partnerships and it is less of a transactional opportunistic approach that we take as we underwrite partners and not markets. For the coming renewals, our appetite remains largely unchanged but of course as an industry, we are very concerned about inflation which is a big topic. We are also aware that it is difficult to implement and to charge higher original premiums on the grounds especially in countries that are economically struggling at the moment. Nevertheless we all need to get prices and terms right to further be sustainable players in the industry. In addition climate change is a big challenge, we see a globally increasing frequency in climate and weather-related events like convective storms, heatwaves, flash flooding, etc... Also, the Mena region has seen several of these events over the years and we need to step up the game here in terms of exposure changes in our portfolios. As an industry we need to better understand the drivers and we all need to generate and share more risk information and data across the entire value chain.

• Do you think it has become difficult for companies to achieve growth in light of all these concerns?
- There are still huge underinsured segments. For example the small and medium enterprises do not buy sufficient protection to manage their risks. We also see this in personal lines where people hardly buy insurance, except for the compulsory products. In this context, a major opportunity for the industry is the transformation of distribution. Today´s inefficient structures can be transformed with increasing digitalization and direct models. I am sure that the industry will find ways to adapt these new technologies to improve the client experience and reduce costs. Further, the demand is very much shifting to the virtual world where supply chains need to be protected, cyber exposures need to be transferred. Also the investments in the renewables and alternative energy sources provide an opportunity. The Middle East could help Europe and the world to diversify the energy supply for example with Hydrogen production. We just recently heard from some of the big banks that they are shifting large chunks into the renewable sector and I think insurers have great relevant products to enable these investments possible.
Overall, I think that the increasing volatility and new exposures should not only be seen as a concern in the board rooms but it is also a big opportunity for our industry.

• How are you addressing cyber?
- Cyber is a massive opportunity for the insurance industry to stay relevant. However, as we deal with growing exposure we have to be really mindful of the potential accumulation scenarios. This is why we very carefully manage our capacity and put a very strong emphasize on risk data.

Beirut Port explosion has been a catastrophe from both humanitarian & economic perpectives

• Did you settle all the claims related to Beirut Port explosion although the official report hasn't been released yet?
- The event has been a catastrophe from a humanitarian and an economic perspective. The entire industry is trying hard to settle the claims as fast as possible. We are making progress but for all international players it is a challenge to balance swift commercial pragmatism with requirements from a compliance and fiduciary duties and make sure that everything is following the process. Overall I am optimistic that finally the insurance industry will contribute positively to the restoration despite the challenges.

premium

INTERNATIONAL REINSURANCE CONSULTANTS



We have the pleasure to cover your Pleasure Boat!

Contact us today
+961 1 489 555
info@premiumbroking.com

Pathways to the future for a unique region - the insurance industry in MENA-

by Ulrich Pasdika, Board Member - Gen Re



In a recent study, Gen Re compared the Arab insurance industry with two other major regions, Europe and Latin America. It found several similarities and striking differences that also point to the enormous potential of the MENA region.

The comparison in the chart below between insurance penetration and gross domestic product (GDP) per capita shows that while there is not a strong correlation, there is a positive one. The higher the GDP per capita, the higher the insurance penetration. In countries with a GDP per capita of at least $30,000, insurance penetration exceeds 6%, and in countries with a GDP of less than $10,000, penetration is 2% or less.

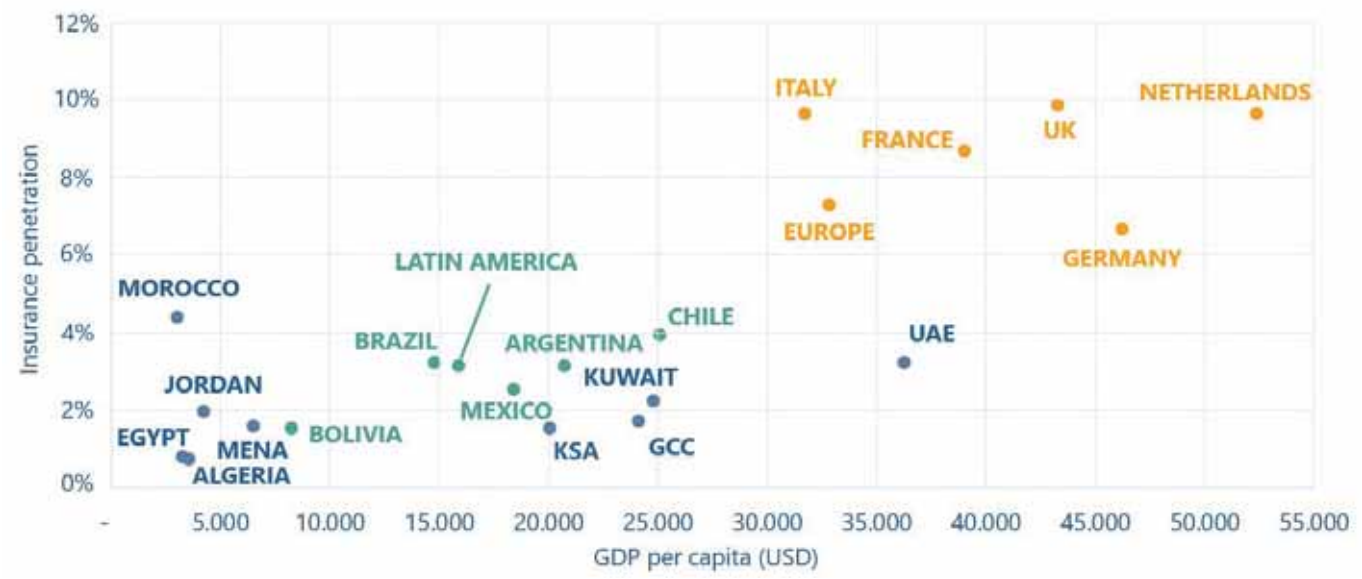


Chart showing GDP per capita in USD (horizontal axis) compared to insurance penetration (share of a country's GDP generated by insurance) in MENA, Europe and Latin America, based on Gen Re research

Strong outliers from these patterns are the UAE, with high income and low insurance penetration, and Morocco, with low income and high insurance penetration. For historical, cultural and other reasons, KSA is also somewhat of an exception with insurance penetration that does not seem high for a country with this GDP per capita – and this still low level of insurance penetration represents promising growth potential.

So, overall, it can be said that MENA does not follow the patterns of insurance penetration in other regions and that insurance penetration is rather independent of GDP and still quite low compared to other markets. One of the obvious reasons for this is the low share of life insurance business in the MENA region - while life insurance accounts for only 20% of total business in MENA, the corresponding shares in Europe and Latin America are 53% and 43%, respectively. If MENA had the same health and non-life premiums as today, but life premiums equal to 50% of total premiums, insurance penetration would be 2.4% - 60% higher than the current 1.5%!

While higher market concentration has sometimes been cited as a driver for further development of the MENA insurance region, an interesting finding of our study is that market concentration is consistent with that in other regions. The top 5 insurance companies have a combined market share of around 60% in many MENA markets - a level that is also common in Europe and Latin America.

The demographic development in the MENA region is exceptional. Unlike Europe and Latin America, the MENA countries will still be young in 30 years' time. The key 25-44 age group, where insurers generate most of their new business in personal lines, is expected to grow by 50% in MENA by 2050, while shrinking by 20% in Europe and remaining at current levels in Latin America.

The combination of the current low insurance penetration in many MENA countries and the growth in the number of young and middle-aged adults represents a huge potential rarely seen in other parts of the world. Evolving regulatory frameworks and professional standards as markets grow will help unlock this potential. If governments and the industry can find a way to improve financial inclusion for people on lower incomes, this would be an important driver of growth. Digitization is likely to be a key enabler of successful strategies to unlock this potential. Digitization will help improve outreach to new and existing customers, simplify onboarding, and provide meaningful services. Such a strategy could be combined with a banking partnership, especially to promote life insurance. As the MENA region is a unique but heterogeneous region, much can be adopted from other regions, but a targeted MENA approach and the approach of each MENA country is also needed to turn the potential into much more insurance business.



حماية من تحبهم، جيلاً بعد جيل

إرث غني في مجال التأمين منذ عام 1973.

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

ADNIC
شركة أبوظبي الوطنية للتأمين
ABU DHABI NATIONAL INSURANCE COMPANY

50 عاماً YEARS

تأمين تعتمد عليه للأفراد والشركات.

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

إيلـي بو شعيـا

(رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لشركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS):



نسعى للارتقاء بجودة الخدمات والمحافظة على النهج السائد في أسلوب عملنا

تميزت شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS باعتمادها استراتيجية واضحة في طريقة تعاطيها مع التحديات إيماناً منها بضرورة مواصلة تحقيق النجاحات والاستمرار في خدمة شركاء العمل.

في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» لعددنا السنوي الممتاز مع رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في الشركة إيلي بو شعيا رأى تعرض صناعة التأمين لعقبات كثيرة أدت إلى ارتفاعات في الأسعار، مؤكداً المضي قدماً في التكيف مع المتغيرات التي طرأت على القطاع بهدف الاستمرار في خدمة الأسواق التي توجد فيها.

وفي ما يتعلق بفرض شركات الإعادة العالمية شروطاً مشددة على الأخطار السيبرانية لفت بو شعيا إلى أنه في ظل غياب البيانات الكافية وارتفاع حجم التعويضات تتجه العديد من شركات الإعادة إلى التحفظ في اكتتاب هذا النوع من الأخطار، وإما تفرض شروطاً مشددة. وفي ما خص أبرز المستجدات أشار إلى استمرار الشركة بتسجيل أداءً جيداً واعتماد خطط عمل هادفة إيماناً منها بتحقيق المزيد من النجاحات.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– تعترض صناعة التأمين عقبات كثيرة في مقدمها ارتفاع مستويات التضخم عالمياً وتداعيات الحرب الروسية الأوكرانية التي أدت إلى ارتفاعات كبيرة في الأسعار، بالإضافة إلى تقلّب أسعار العملات وارتفاع معدلات الفائدة إلى جانب مجموعة من التحديات المالية والاقتصادية. وبالتالي، تستوجب كل هذه الأحداث العمل بجهد لفهم التقلبات والتعامل معها بغية إيجاد استراتيجيات حديثة وتحديد أولويات الاستثمار. وانطلاقاً من وجودنا الإقليمي وخبراتنا الطويلة في صناعة متغيرة باستمرار لمواكبة الأحداث العالمية نحاول التكيّف مع المتغيرات التي طرأت على أسواق التأمين مؤخراً بهدف اعتماد استراتيجية واضحة في طريقة تعاطينا مع التحديات إلا أنها لن تقف عائقاً في الوصول إلى أهدافنا والاستمرار في خدمة شركائنا في العمل انطلاقاً من سعينا المستمر للارتقاء بجودة الخدمات والمحافظة على النهج السائد في أسلوب عملنا محاولين التصدي للصعوبات التي تعترضنا باعتبارها متجددة باستمرار.

من الضروري وجود تغطية تأمينية تقلل من الخسائر

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– مع تزايد الهجمات الإلكترونية في الآونة الأخيرة أصبح من الضروري وجود تغطية تأمينية تقلل من الخسائر في حال حدوث أي عملية قرصنة نظراً للخسائر المادية الفادحة التي تتكبدها أي جهة أو شركة يتم اختراق بياناتها.

ويضاف إلى ذلك، لا يزال يمثل التأمين السيبراني تحدياً وفرصاً في آنٍ معاً لشركات التأمين والإعادة نظراً إلى حجم المخاطر التي ستتكبدها مختلف الاطراف إلا أنه لا مفر من حقيقة أن هذا يمثل خطراً سيواجهه كل فرد ومؤسسة في جميع أنحاء العالم.

ولكن في ظل غياب البيانات الكافية وارتفاع حجم التعويضات تتجه العديد من شركات الإعادة إلى التحفظ في اكتتاب هذا النوع من الأخطار وإما تفرض شروطاً مشددة.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– تسببت الكوارث الطبيعية بأضرار جسيمة وخسائر ضخمة بلغت مستويات غير مسبوقة ما انعكس سلباً على شركات الإعادة العالمية حيث واصلت خسائرها في الارتفاع ما يضع القطاع في وضعية صعبة، الأمر الذي دفع بالمعيدين إلى التشدّد في الشروط وزيادة أسعار بعض أنواع التأمين لتعويض جزء من هذه الخسائر وهذا بطبيعة الحال سينحسب على أسواق الشرق الأوسط وأفريقيا انطلاقاً من الارتباط والتكامل بين مختلف الأسواق العالمية حيث سيكون للانعكاسات امتداداً في مختلف دول العالم.

اعتماد خطة عمل هادفة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة LIBERTY SPECIALITY MARKETS؟

– تستمر الشركة في تسجيل أداءً جيداً واعتماد خطة عمل هادفة كوننا نتطلع لتحقيق المزيد من النجاحات. إلى جانب سعينا الدائم للمحافظة على ولائنا للمنطقة، ونسير بخطى ثابتة لتطبيق الاستراتيجية الموضوعة.■


SABB ساب
Takaful تكافل
ولاء Walaa
معاً أقوى .. معاً أبعد
ثاني عملية اندماج لشركة ولاء للتأمين
walaainsurance
walaa.com
8001199222

٢٠ عـامـاً على تـأسيـس IGI

واصف جبشه: IGI أول شركة تأمين وإعادة تأمين في الشرق الأوسط يتم ادراجها في بورصة نيويورك



كما جرت العادة في نهاية كل عام، يحرص رئيس مـجـلس الإدارة والـرئـيس الـتـنـفـيـذي لمجموعة آي جي آي IGI **واصف جبشه**، على تـوجـيـه كـلـمـة نـابـعـة من الـقـلـب لـفـريـق عـمـل المجموعة. وأبرز ما جاء في كلمته:

مـع اقـتـراب نـهـايـة الـعـام، أسـتـرجـع بـفـخـر وإعتزاز اللحظات الرائعة التي مررنا بها خلال عام ٢٠٢٢. لقد كان عاماً رائعاً بالنسبة إلى IGI لا سيما أننا احتفلنا خلاله بمرور ٢٠ عاماً على تأسيس المجموعة، والفضل يعود إلى جهود فريق العمل وتفانيه ومثابرته، إذ لولاه لم نكن لنـحـقـق نـتـائـج مـالـيـة إسـتـثـنـائـيـة خـلال الـعـام المنصرم. لقد سجلنا نتائج قياسية في عام ٢٠٢٢ عبر معظم الخطوط الرئيسية لدرجة أن نتائجنا المحققة تفوقت على الغالبية العظمى من أقراننا، وهذا شيء مدعاة فخر لنا جميعاً.

وكان أحد أبرز الأحداث التي قمت بها هذا العام هو رحلتي إلى مدينة نيويورك للمشاركة في حفل قرع الجرس الأيقوني في ناسداك. لقد خططنا للقيام بذلك منذ عامين عندما أصبحت IGI أول شركة تأمين وإعادة تأمين في الشرق الأوسط يتم إدراجها في البورصة، لكن القيود التي فرضتها جائحة "COVID-19" وعمليات الإغلاق عرقلت هذه الخطوة. ولا شك أن الوقوف على تلك المنصة مع العائلة والزملاء ما هو إلا خير تأكيد على العمل الجاد والمثابرة والتصميم على تحقيق الأهداف المنشودة طوال ٢٠ عاماً ولا أخفِ عليكم أنها كان لحظة مؤثرة جداً خصوصاً أنها كانت فرصة مهمة للاحتفال بإنجازات IGI أمام العالم أجمع.

وتابع السيد **جبشه** قائلاً: خلال عام ٢٠٢٢، أصبحنا شركة عالمية، حيث أنشأنا مكتباً في برمودا، ونحن بصدد الاستحواذ على وكالة إدارة عامة MGA في النرويج والتي ستكمل عملياتنا في أوروبا وستكون بمثابة منصتنا الإسكندنافية. كما تستمر خطوط أعمالنا ومكاتبنا في التوسع. وقمنا أيضاً ببعض التعيينات الإستراتيجية الجديدة لتسهيل عملية النمو في المستقبل.

ولطالما كانت مشاركتنا وانخراطنا مع مجتمعاتنا ثابتة منذ تأسيس المجموعة. وخلال عام ٢٠٢٢، واصلنا دعمنا للقضايا الخيرية وقمنا بمبادرات في قطاعات التعليم والعلوم والصحة والفنون، والفضل يعود إلى فريق العمل الرائع الذي يعمل دائماً بحماس لدعم القضايا الخيرية، انطلاقاً من هدفنا المتمثل في توفير راحة البال في أوقات عدم اليقين.

لقد شاركنا في العديد من المبادرات التي نعتز بها مثل أبحاث السرطان وتمكين المرأة، وأحدث هذه المبادرات كانت تلك التي تهدف إلى دعم الشباب وإلهامهم. واخترنا هذا العام دعم المشروع البارز «واحة الإبداع المقدسيّة»، وهي منظمة غير ربحية وغير حزبية ترعى التعليم وتشجع العلوم والتكنولوجيا والإبتكار بين شباب فلسطين. كما رعت IGI مختبر الكيمياء بقيمة ١٢٠ ألف دولار أميركي، والذي سيضم أطباء وممرضات فلسطينيين في المستقبل.

واستمرت موضوعات تمكين المرأة وتنمية الشباب على قائمة أولوياتنا حيث دعمنا مرة أخرى شراكة Dive In Festival مع أكاديمية طلاب جامعة هارفارد، حيث نقدم لأطفال موظفي IGI ١٠ منح دراسية لدورة ريادة الأعمال في الكلية الشهيرة. وهذا العام عقدنا October Fair لجمع الأموال لمرضى سرطان الثدي. ونحن ملتزمون أيضاً بمشروع هانا، وهو برنامج بحثي يعمل على تطوير علاجات محسّنة للمرضى الذين يعانون من الورم الأرومي الدبقي glioblastoma. كما نواصل دعم Haven House Children's Hospice في لندن، PalMusic UK، والعديد من المؤسسات الخيرية الأخرى في جميع أنحاء العالم.

وتستمر IGI في النمو حيث أضحت تضم أكثر من ٣٤٠ شخصاً عبر ٧ مكاتب، وقريباً سنفتتح مكتبنا الثامن. ومن المعروف أن كل تطوّر يتطلب نوعاً من التغيير والمرونة. وقد يكون من الصعب أحياناً التمسك بقيمنا خلال أوقات التغيير، لكننا رغم ذلك تمسكنا بها، وظللنا صادقين مع أنفسنا وعملائنا في كل خطواتنا وأفعالنا وقراراتنا.

وفي الختام، أتوجّه بالشكر لكل فرد في المجموعة على العمل المتميز والجهود المبذولة، وأنا ممتن لوجودكم، وأتطلع إلى مواصلة العمل معكم جميعاً في المستقبل.

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.

AM Best تصنف AFRICA RE عند درجة A (ممتاز)



جمال صقر

أكدت وكالة AM Best تصنيف القوة المالية للشركة الأفريقية لإعادة التأمين AFRICA RE عند درجة A (ممتاز) والتصنيف الإئتماني للمصدر طويل الأجل عند مستوى "a" (ممتاز) مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وتعكس هذه التصنيفات قوة الميزانية العمومية للشركة، والتي تعتبرها AM Best على أنها الأقوى، فضلاً عن أدائها التشغيلي القوي، والملف التجاري المناسب، وإدارة المخاطر المؤسسية المناسبة (ERM).

وتعتمد قوة الميزانية العمومية لشركة AFRICA RE على الرسملة المعدلة بحسب المخاطر عند أعلى مستوى، كما تم قياسها بواسطة نسبة كفاية رأس المال الخاصة بوكالة التصنيف (BCAR).



Dr. Corneille Karekezi

وتتمتع AFRICA RE بسجل حافل من الأداء العام القوي، حيث يتضح ذلك من خلال متوسط العائد على حقوق المساهمين (ROE) البالغ ٦,٦٪ خلال السنوات الخمس الماضية (٢٠١٧-٢٠٢١)..

وكانت قد حققت الشركة أداءاً قوياً في عمليات الإكتتاب على المدى الطويل، كما يتضح من متوسط النسب المجمعة البالغة ٩٣,٩٪ على مدار السنوات العشر الماضية (٢٠١٢-٢٠٢١).

جمال صقر (المدير الإقليمي لشركة AFRICA RE):

AFRICA RE ملتزمة في خدمة ودعم الأسواق التي تتعامل معها

■ كيف تصفون التداعيات السلبية الناجمة عن ارتفاع مستويات التضخم وتدني العملة على نشاط شركات الإعادة والسوق بصورة عامة؟

– ما تشهده الأسواق العالمية من اضطرابات وارتفاع معدلات التضخم سيترتب عنه تداعيات سلبية على مجمل القطاعات ومنها صناعة إعادة التأمين في ما يتعلق بالمطالبات في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الطبي، فضلاً عن وجود ارتفاعات ضخمة في حجم التعويضات. وبالتالي، لارتفاع معدلات التضخم تأثيرات سلبية أيضاً على معدلات الخسائر لشركات الإعادة في فرعي الطبي والمركبات وقد ينسحب على الفروع الأخرى أيضاً. كما أن للأزمة المالية العالمية تداعيات سلبية على الحركة الاقتصادية وما نجم عنها من تدني أسعار العملات في العديد من الأسواق مما يؤثر سلبا على الاقساط المحصلة بالعملة المحلية ويشكل ضغوطاً كبيرة على شركات الإعادة الموجودة في هذه الأسواق التي تعاني اضطرابات مالية حادة ما ينعكس على معدلات الربحية.

ويضاف إلى ذلك، حالة عدم اليقين في ما يتعلق بالأزمة الاقتصادية. والمزيد من التضخم يؤثر بدوره على أداء الشركات وقدرتها على الصمود مع تخوّف واستمرار هذه الاضطرابات لفترة طويلة. في حين أن الأزمات السياسية التي تعاني منها بعض الدول الأفريقية يؤثر بدوره على عملياتنا ولكننا لا نمتلك رفاهية الانسحاب من الأسواق الرئيسية كوننا نعد جزءاً من هذه الدول. ونحن ملتزمون في خدمة ودعم هذه الأسواق.

■ كيف تتمكنون من تحقيق النجاحات في ظل الأوضاع غير المستقرة على المستويات كافة؟

– يعود الاستقرار التي تتمتع به الشركة وقدرتها على تحقيق الإنجازات إلى علاقاتها القوية مع الشركات في الأسواق التي توجد فيها. ولكن المشكلة تكمن في التقلّبات المستمرة في أسعار العملات والتي تطغى على مستويات النمو المحققة، ورغم ذلك نحن ماضون في النمو والتقدم في الأسواق الرئيسية والمحافظة على علاقات قوية مع عملائنا من الشركات بهدف تقديم أفضل الخدمات ودعم الأسواق التي نوجد فيها مع انتظار تقلّص حدّة الأزمات وعودة التعافي للاقتصاد العالمي. آملين أن تحمل لنا المرحلة المقبلة المزيد من الاستقرار. ■

Dr. Corneille Karekezi

(Group Managing Director and CEO - Africa Re)

We are an industry known to absorb and adjust to challenges

Dr. Corneille Karekezi declared that there have been too many challenges since 2020 due to the Covid-19 pandemic but for insurers, the pandemic brought more opportunities than challenges, stating that the reinsurance demand grew and digitization has been accelerated, adding that the industry has also adjusted through a review of contract wordings and hardening of premium rates. "We are an industry known to absorb and adjust to challenges". On the other hand, Karekezi proclaimed that Africa Re has been in the business for over 45 years and this by itself is a huge achievement, noting that they write business in the local currencies and despite that the African currencies have had the worst performance in the past two decades as they witnessed significant devaluation across most markets; yet, their growth has been steady. "Our historical performance has been adjudged as one of the best in the world in our industry". He added that the Corporation has gone through different stages of growth from its turbulent beginnings under a difficult operating environment to a resilient market leader that is ranked among the leading global reinsurance groups, operating from over eight major cities with a blend of subsidiaries, regional offices, contact offices and underwriting representative offices, mentioning that they continue to fulfill their mission by creating local capacity, improving premium retention and investing on the continent.

He stated that Africa Re has established its biggest Retakaful subsidiary in Africa "Africa Retakaful Company" in 2010 to offer various retakaful products that are sharia compliant and essential for takaful companies to meet their business needs, noting that in 2026 Africa Re will be celebrating its 50th anniversary, expecting to have crossed the US$ 1 Billion mark in premium income by that time, assuring that they will continue to consolidate their presence in the African market, explore the opportunities in the Middle East and Asia and deploy the necessary resources to expand their product offerings as they expand their client base.

بـوبـيـان تـكـافـل
Boubyan Takaful

التأمين صار أسهل



حمّل التطبيق الآن

نعمل بإتقان

ياسر البحارنة (الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري TRUST RE):

نتائجنا فاقت التوقعات ونعمل على تذليل العقبات لاستعادة موقعنا الريادي في السوق



أكد الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست ري TRUST RE ياسر البحارنة في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مواكبة صناعة التأمين والإعادة في العالم للتحديات واستطاعت مواجهتها بالأساليب المناسبة، مشدداً على أهمية الاستفادة من الحلول المطروحة وتطويرها بما يتناسب مع الأسواق المحلية والإقليمية.

وانطلاقاً من تسديد شركات الإعادة العالمية لتعويضات ضخمة أضحت مجبرة على التشدّد في الشروط ورفع أسعارها بطريقة تخولها الاستمرار في دعم وبناء احتياطاتها وتوفير التغطيات دعماً للمجتمع والحركة الاقتصادية. لافتاً أن التطور المستمر والذكي في الأخطار السيبرانية يجعل من درء نتائجها السلبية مهمة صعبة على جميع من يعمل على محاربتها مشيراً إلى توفير شركات التأمين والإعادة التغطيات اللازمة للتقليص من حدة خسائر المؤسسات التي تتعرض لهجمات سيبرانية.

ومن جهة أخرى، أفاد ياسر البحارنة عن قطع شركة ترست ري شوطاً كبيراً في تجاوز الظروف المحيطة بها، حيث فاقت نتائج الشركة ما كان متوقعاً لسنة ٢٠٢٢ الأمر الذي يشكل حافزاً للاستقرار وتذليل العقبات لاستعادة المركز الذي تستحقه في السوق.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة؟

– لا شك أن التحديات كثيرة ومتنوعة، وبسبب تنوعها هذا لا يمكن أن نشمل ما هو المطلوب للتأقلم معها في سؤال واحد، أو أن تُلخص الإجابة لتشمل كل هذه التحديات. فحلول التأقلم مُختلفة، حيث أن مواجهة مشكلة التضخم تختلف عن مواجهة مشكلة المناخ على سبيل المثال، وكل واحدة منها تحتاج إلى ساعات عديدة من الدراسة والشرح. لكن نستطيع القول، إن صناعة التأمين وإعادة التأمين في العالم ككل لطالما واكبت التحديات واستطاعت مواجهتها بالأساليب المناسبة. أما شركاتنا المحلية والإقليمية التي تواجه ذات التحديات، لكن بنسب متفاوتة ومختلفة، فما عليها سوى البقاء على دراية تامة لما يستجد عالمياً وما يُطرح من حلول كي تتمكن من الاستفادة منها وتطويرها لتتناسب مع أسواقها المحلية أو الإقليمية، وأن تكون متطورة على المستوى التكنولوجي وهو الأهم كي تستطيع مجارات الركب العالمي.

وفرنا التغطيات اللازمة للتخفيف من خسائر المؤسسات التي تتعرض لهجمات سيبرانية

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– لا يكاد يمر يوم واحد دون الزيادة في هذه المخاطر ونستطيع القول إن تطور أساليبها الدائم والذكي يجعل من درء نتائجها السلبية مهمة صعبة على جميع من يعمل على محاربتها. وشركات التأمين وإعادة التأمين وفرت التغطيات اللازمة كي تخفف من خسائر المؤسسات التي تتعرض لهجمات سيبرانية. عليه، فلا بد لهذه الشركات من مواكبة ما يحدث من تطور في هذا الميدان وتعديل شروطها لتتماشى مع حجم المخاطر التي تقوم بتغطيتها وهذا أمر ينطبق على جميع المخاطر التي يمكن تغطيتها من خلال التأمين لكننا نتكلم هنا عن الفرع السيبراني من فروع التأمين ونلاحظ التشدد في شروطه لأنه يُعد من أحدث وأهم المخاطر التي تواجَه في يومنا هذا.

اختصاص شركات التأمين والهدف من وجودها هو التعويض عن المتضررين

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار «إيان»، ما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– إن شركات التأمين وإعادة التأمين مؤسسات تجارية لها مساهميها وبالتالي تسعى إلى الربحية كما تسعى أي مؤسسة تجارية أخرى. لكن اختصاصها والهدف من وجودها هو التعويض عن المتضررين في حال وقوع ضرر مؤمن عليه وفي حدود وشروط التغطية وهي بشكل عام تبني احتياطاتها لهذا الغرض. وعندما تتراكم التعويضات في فرع معين من فروع التأمين وتصل هذه التعويضات إلى مبالغ كبيرة تضطرها للجوء إلى احتياطاتها المتراكمة لدفع التعويضات، فلا بد لهذه الشركات من التشدد في شروطها ورفع أسعارها كي تتمكن من الاستمرار في دعم وبناء احتياطاتها وبالتالي الاستمرار في توفير التغطيات دعماً للمجتمع والحركة الاقتصادية. وهذا الأمر سواءً كان محلياً أو دولياً فإنه ينعكس على جميع شركات التأمين وإعادة التأمين لأن جميعها مرتبط بعلاقات إعادة خارجية.

نعمل بجد وبمسؤولية مهنية

■ ما هي المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة TRUST RE؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– لا نزال نعمل بجد وبمسؤولية مهنية بالرغم من الظروف المحيطة بنا والتي قطعنا شوطاً ملموساً في تجاوزها. حيث فاقت نتائجنا ما كان متوقعاً لسنة ٢٠٢٢ بالرغم من تلك الظروف، وبالتالي فإن ذلك يحفزنا على الاستمرار في تذليل العقبات لاستعادة المركز الذي نستحقه في السوق. ■



UCA
المتحدة للتأمين التعاوني
United Cooperative Assurance

تم إطلاق بوابة الأفراد الموحدة
وتتضمن العديد من الخدمات المتعلقة بوثائق التأمين

- طلب تسعيرة
- خدمات الوثيقة
- رفع مطالبة
- تقديم شكوى

www.uca.com.sa

اختيارك .. التزامنا
YOUR CHOICE .. OUR COMMITMENT

عبدالله بن سعيدي

رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة CCR - الجزائر):

على الشركات العربية التكاتف وتبادل المعلومات لتجاوز المخاطر المحيطة



تشارك شركة CCR – الجزائر في تنمية السوق الوطني من خلال ارتفاع قدرتها على الاحتفاظ، وترقية التعاون الدولي والإقليمي في مجال إعادة التأمين وتحقيق التوازن المالي، حيث سمح تعزيز القاعدة المالية للشركة بتطوير نشاطها على مختلف الأصعدة.

وبناءً على ما تقدم، كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حوار خاص مع عبدالله بن سعيدي رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة أكد أن التحديات المختلفة بدءاً من التضخم ومخاطر المناخ وصولاً إلى تغير رغبات العملاء، أثرت على قطاع التأمين في العالم أجمع ولا بد من اجتياز هذه المرحلة من خلال التكاتف والتعاون بين الشركات لإبعاد هذه المخاطر. وبالتالي، تصميم منتجات جديدة وتقديم خدمات أفضل تساهم في تحقيق رغبات العملاء وتلبي طموحاتهم. أما في مجال الرقمنة فلا شك يجب رفع درجة وعي الشركات للمخاطر السيبرانية وتغطيتها، رغم تراجع عروض سوق الإعادة وتشديد الشروط في هذا المجال. وفي سياق آخر، أوضح السيد عبدالله بن سعيدي أن ازدياد الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار إيان له تأثيرات كبيرة لناحية التشدد في الشروط وبالتالي يجب إعادة النظر في الأسعار. وأخيراً لفت إلى ما استجدّ على أوضاع الشركة مشيراً إلى أنها تمكنت خلال هذا العام من رفع رأسمالها، وهذه الزيادة تدعم القاعدة المالية للشركة وتعزز مكانتها بحيث أنها حافظت على تصنيفها +B، في الوقت الذي تراجعت فيه معظم تصنيفات باقي الشركات، كما أن CCR سجلت رقم أعمال قياسي فاق الـ ٢٠ مليار دينار جزائري في النصف الأول من عام ٢٠٢٢ وهي تطمح لمزيد من التقدم والنمو.

■■■ حافظت الشركة على تصنيف +B بالرغم من تراجع تصنيف عدد كبير من شركات الإعادة ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– لقد أثرت التحديات المذكورة على صناعة التأمين ليس فقط في العالم العربي، بل على الصعيد الدولي أيضاً خاصة خلال ٢٠٢٢ فبالإضافة لتلك المتعلقة بمخاطر المناخ والهجمات السيبرانية التي أصبحت معهودة، واجه العالم العربي التحديات الخاصة بالتغيرات السياسية والاقتصادية التي خلفت ركوداً اقتصادياً عالمياً وتضخماً بلغ أعلى المستويات.

وبالفعل تشكل هذه التحديات عائقاً أمام صناعة التأمين التي تسعى دوماً إلى دعم الاقتصاد ومساعدة الشركات على النمو وإذا تحدثنا عن واقع العالم العربي فلا خيار آخر أمام صناعة التأمين غير اجتياز هذه العقبات بالعمل في إطار مشترك ومتبادل لدراسة هذه المخاطر خاصة على مستوى المنطقة للوصول إلى تصميم منتجات وخدمات تلبي احتياجات العملاء.

تشكيل مجمعات

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– تؤدي رقمنة الاقتصاد إلى انتشار الهجمات الإلكترونية المكلفة بشكل متزايد، الأمر الذي يدعو سوق التأمين ضد المخاطر السيبرانية إلى وضع شروط تغطية والعمل على رفع وعي الشركات بالمخاطر السيبرانية من خلال استبيان تستخدمه شركات التأمين والإعادة، لتسهيل الوصول إلى تغطية هذه المخاطر.

كما لاحظنا في الآونة الأخيرة تراجع عروض سوق الإعادة العالمي وتشديد الشروط في هذا المجال فلم يعد الوضع الآن متاحاً للأسواق الداخلية إلا في تشكيل مجمعات إعادة تأمين Pool's Reinsurance لتوفير ما أمكن وما أتيح من عروض واستمرار العمل في الجهة المقابلة على تطوير نظم الوقاية للتقليل من هذه الأخطار قدر الإمكان وجعلها أكثر فأكثر تحت التحكم أو السيطرة.

تشدد في الشروط

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار «إيان»، ما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– فعلاً نشهد ارتفاع منحنى الأسعارمع التشدد في شروط التجديد كنتيجة مباشرة لازدياد الكوارث الطبيعية عامة وإعصار «إيان» ما هو إلا آخر مثال لهذه الكوارث، وتطبق هذه المراجعة للأسعارعلى جميع فروع التأمين، حيث يسعى من خلالها معيدو التأمين تقليص فاتورة الخسائر المسجلة جراء هذه الكوارث.

الحفاظ على مسار النمو

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– قامت شركتنا برفع رأس مالها بنهاية عام ٢٠٢٢ من ٢٥ مليار دينار جزائري بما يعادل تقريباً ١٨١ مليون دولار أميركي إلى ٣٠ مليار دينار جزائري أي تقريباً ٢١٧ مليون دولار أميركي، وهذه الزيادة من شأنها تدعيم القاعدة المالية للشركة من جهة، ومن جهة أخرى تقوية مكانتها الرائدة في السوق الوطني وتعزيز وجودها في الأسواق التي توجد فيها حالياً مع البحث عن فرص مربحة في أسواق جديدة. وعلى صعيد آخر، استطاعت شركتنا الحفاظ على تصنيفها الحالي +B في الوقت الذي تم تراجع تصنيف شركات عديدة في سوق إعادة التأمين حيث تم تأكيد تصنيف القوة المالية للشركة من طرف وكالة التصنيف الدولية AM Best، أما عن حجم أعمال الشركة، فقد سجلت رقم أعمال يفوق الـ ٢٠ مليار دج خلال السداسي الأول من العام الجاري وتهدف الشركة إلى الحفاظ على مسار نموها.■

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

رومل طباجة (الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE):

اقترحنا مجمعاً خاصاً للكوارث الطبيعية للتخفيف من الخسائر الاقتصادية



أوضح رومل طباجة الرئيس التنفيذي للشركة العمانية لإعادة التأمين ش.م.ع.ع «عمان ري» أن الحرب الروسية الأوكرانية كانت إحدى الاسباب الرئيسية لارتفاع معدلات التضخم بالإضافة إلى اضطراب سلاسل التوريد وكذلك ارتفاع أسعار النفط والغاز، كل ذلك انعكس أيضاً على صناعة التأمين. أما فيما يتعلق بإنجازات الشركة خلال العام ٢٠٢٢، فقد عملت على تعزيز دورها على مستوى المنطقة والتوسع نحو أسواق جديدة وكذلك الاكتتاب في خطوط تأمين جديدة، ومن المتوقع في العام ٢٠٢٣ الدخول في مرحلة نوعية من الاكتتاب وافتتاح مكتب جديد في السوق التونسي والذي سيكون بوابة لدخول الأسواق الأفريقية، مؤكداً أن عمليات الاندماج والاستحواذ تخلق كيانات تأمينية ضخمة ذات ملاءة عالية، ما يعزز من موقع السوق العماني للتعامل مع الظروف المحيطة.

■■■ حققنا معدلات ربحية متواصلة ونواصل توسعنا في المنطقة ■■■

■ بعد التعافي من جائحة «كورونا» ظهرت تحديات جديدة كان لها تداعيات سلبية على صناعة التأمين عالمياً وعربياً كيف تقوّمون هذه الآثار السلبية؟

– شكلت الحرب الروسية الأوكرانية نقطة تحول في الأسواق العالمية فقد أدت إلى ظهور مجموعة من التحديات والاضطرابات في شتى القطاعات ظهرت تأثيراتها على نمط العيش اليومي للمجتمعات، كما تعد الحرب السبب الرئيسي لارتفاع مستويات التضخم والمشاكل التي طالت سلاسل التوريد إلى جانب ارتفاع أسعار النفط والغاز ومعظم المواد الاستهلاكية. أما فيما يتعلق بصناعة التأمين، فقد كان لها نصيب الأسد في مجموعة التحديات القائمة بالإضافة إلى الكوارث الطبيعية، حيث أدت تأثيرات الحرب إلى زيادة أسعار تغطيات الإعادة وهذا ما نشهده في تجديد الاتفاقيات. وبالتالي، تعد هذه الزيادة ضمن إطار المنطق نظراً إلى أن عملية تحديد الأسعار يجب أن تأخذ بعين الاعتبار مستويات التضخم على الحوادث التي لم يتم تسديد المطالبات المتعلقة بها وتلك التي يمكن أن تحدث في المستقبل منها على سبيل المثال الحوادث المتعلقة بالسيارات حيث ارتفعت أسعار قطع الغيار بنسبة تتراوح بين ٢٠ و٣٠٪.

وبالتالي، من المتوقع أن تشهد التجديدات خلال العام ٢٠٢٣ المزيد من التشدّد.

مجمع خاص بتأمينات الكوارث الطبيعية

■ هل انتهيتم من تأسيس المجمع الخاص بالكوارث الطبيعية؟

– وضعنا النموذج الخاص بالمجمع لمعرفة طبيعة الأخطار التي قد نواجهها وتقدير تأثيراتها، الأمر الذي يعطينا صورة واضحة عن حجم الخسائر المحتملة، وبالتالي وضع التسعير المناسب لهذه المخاطر بحيث لا يشعر العملاء بزيادة كبيرة في الأقساط. ولا شك أن هذه العملية تستغرق بعض الوقت للخروج بأسعار مقبولة تلائم العملاء ولا تشكل عبئاً إضافياً عليهم. ويعد هذا المجمع حاجة ملحّة خصوصاً في ظل التحديات التي يواجهها العالم من الكوارث بسبب التغيرات المناخية المتزايدة بما يهدف إلى التخفيف من الخسائر الاقتصادية المتكبدة أثناء الكوارث الطبيعية. و سنبذل قصارى جهودنا مع كافة المعنيين لإنجاح المجمع الخاص بالتأمين ضد الكوارث الطبيعية بسلطنة عمان بما يضمن حماية جميع قطاعات المجتمع وبناء مستقبل أكثر إشراقاً ، خصوصاً بعدما لمسنا اهتماماً وتجاوباً وتعاوناً من قبل الهيئة الرقابية وشركات التأمين العمانية حول هذا المجمع، إذ إن هناك تخوفاً من الوصول إلى مرحلة لا تتوفر فيها تغطيات خاصة بالكوارث الطبيعية في سلطنة عُمان.

عمليات الاندماج مبادرة جيدة تهدف إلى تحسين وضع السوق

■ كيف تقيّمون عمليات الاندماج والاستحواذ التي شهدها السوق المحلي خلال الفترة الأخيرة؟

– بالتأكيد، إن لعمليات الاندماج والاستحواذ انعكاسات إيجابية على صناعة التأمين كونها تقلص من حدة المنافسة في عملية التسعير بين الشركات، كما أنها تخلق كيانات تأمينية كبيرة ذات ملاءة عالية.

خلق كيان إعادة عربي أكبر

■ برأيكم، ما هو المطلوب لتحسين وضع شركات الإعادة العربية؟

– تنقسم شركات الإعادة العربية إلى قسمين: شركات إعادة مملوكة من قبل الحكومات وهدفها التركيز على الأسواق المحلية وبالتالي لا يمكن التوقع منها أكثر من الدور الإستراتيجي الذي تقوم به وتقدمه. أما القسم الثاني فهو شركات الإعادة الخاصة التي أضحت اليوم تُعد على أصابع اليد الواحدة، وهذه الشركات من الصعوبة بمكان ضمها ضمن مجمع واحد نظراً لاختلاف رؤية وأهداف واستراتيجية وحجم كل منها. برأيي إن السوق قادر على استيعاب كيان إعادة تأمين عربي جديد وأكبر خصوصاً أن الفرص متاحة والأيام كفيلة بإثبات ما إذا كان هناك حاجة ملحّة لخلق مثل هذا الكيان من عدمه.

نحقق معدلات ربحية متواصلة عاماً بعد آخر

■ ما هي أبرز الإنجازات التي تحققت في الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

– من أهم الإنجازات بالنسبة لنا تحقيق معدلات ربحية متواصلة عاماً بعد آخر، إلى جانب زيادة في نمو حجم الأقساط المكتتبة بأكثر من ٣٠٪ خلال عام ٢٠٢٢، بالإضافة إلى تعزيز دور العمانية لإعادة التأمين على مستوى المنطقة والتوسع في أسواق جديدة فضلاً عن التحضير للاكتتاب في خطوط تأمين جديدة، علماً أن التوسع في دولة قطر عام ٢٠٢١ استحوذ على كل جهودنا حيث كان تركيزنا منصباً على إتمام هذا المشروع. وخلال عام ٢٠٢٣ ستدخل الشركة في مرحلة نوعية من الاكتتاب في خطوط تأمين جديدة وافتتاح فرع في السوق التونسي ولكننا في انتظار الحصول على الموافقة والتراخيص النهائية لممارسة أعمالنا. في حين أن لاختيار جمهورية تونس أبعاد مستقبلية حيث سيشكل هذا السوق بوابة لدخول الأسواق الأفريقية، فإن جمهورية تونس تحتضن العديد من الكوادر البشرية المتخصصة والمهارات والدقة في العمل ما يعزز من قدرتنا على التطور وخدمة الأسواق الأفريقية بحرفية عالية.■

المنارة الإسلامية للتأمين

AL MANARA ISLAMIC INSURANCE

عالم من الحماية



Tel: +962 6 565 6012 - Fax: +962 6 565 8482

www.almanarainsurance.com

Al Manara Insurance

Gerardo Garcia Gomez (Chairman Barents Re):

The insurance industry in MENA needs to add more value to businesses and individuals



Gerardo Garcia Gomez, Chairman of Barents Re, is a business professional with over 25 years of experience in insurance and reinsurance. He is also an international personality in the area of Finance. His vision of a greener, more equal and harmonious world has informed the trajectory of his career and his leadership philosophy. He was taught to transform challenge into opportunity and duty into destiny. His exemplary leadership and meticulous methodology has been a source of true inspiration for the dynamic team at Barents Re. Throughout his career, Mr. Gomez received many accolades among which are one of the most influential professionals in the Americas "Power 50", the reinsurer of the year, Top CEO and CEO of the year, and he 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. Al Bayan Magazine met Mr. Gomez on its special annual issue and below is the Q & A.

" Lebanon is not a land but a state of mind "

• What was the reason behind relocating your headquarters from Panama to the Cayman Islands?

- Basically, since most of own operations are in Europe and we have a big operations in London, we felt that we needed to move to an English speaking jurisdiction and to a commonwealth country. The legal principles in Cayman Islands are the same as in the UK and Cayman only have one double taxation treaty which is with the UK so since our operation is the biggest in the UK, we took the decision to move to the Cayman Islands.

• The insurance industry is facing many challenges such as inflation, high interest rates, the Russian-Ukrainian war, climate change, etc… What is required to overcome all these obstacles?

- The insurance industry in MENA needs to add more value to the businesses and individuals; thus, they have to move away from being commodity players especially that insurance companies in the Middle East basically underwrite in motor and property. They have to be specialized in certain lines such as political violence, terrorism, cyber security, etc… These types of covers need specialization inside the companies. This is where some of the companies should move in instead of competing just in the motor and property lines. We ourselves want to move in that direction and give support for some of the specialty lines that we have. As you know, we are one of the third largest markets in London for oil and gas and if the plans regarding oil and gas go forward as they are in Lebanon then the insurance sector in the country will benefit from that sector. We should all be part of whatever growth there is and share the risk as well. I think we need to structure a layer where all the insurance companies in Lebanon participate with their retention in order to create a pool, because this will benefit every company in the country. And if this pool makes money, a percentage of it should go into a fund and as a result benefit some type of covers.

• Many of the global reinsurers have begun to impose strict conditions on cyber insurance. What solutions are available for companies to insure this type of risk?

- Cyber security is a threat especially that many data breaches and cyberattacks have been encountered lately, and many companies have suffered a lot. Thus, companies need to invest a lot to protect their networks and systems before obtaining a cover against cyberattacks because if they are an easy target and anyone can hack them, then they can't have the same cover as someone who has all the firewalls in place. In MENA, we have witnessed so many of such attacks especially in the UAE.

• Global reinsurers have paid huge compensations due to natural catastrophes especially from Hurricane Ian. Do you think as a result of that we will witness higher prices and more strict conditions of some lines in the MENA similar to the rest of the world?

- What is affecting the pricing of reinsurance today is that we are in one of the hardest markets we have ever encountered in 50 years. The hardening of the cost of capacity is hitting everybody but in reality the prices in MENA were some of the lowest in the planet. No doubt that we are having some increases but if we compare them to Cat exposed areas such as the US and Caribbean, then we will notice the difference. I understand that people don't like increases in prices, but as interest rates increase worldwide and might hit in dollars 8.5 percent by the mid of this year and probably 9 to ten percent at the end of the year, this means that the price of capital, which drives reinsurance, is increasing. Therefore, it will have an effect in MENA but not so much for the Cat exposure because the region has low Cat exposure. Also, the volatility of returns in the region is hitting the reinsurance market, leading to putting a capacity for the price although it is not the highest.

• What are the latest achievements and developments of Barents Re?

- We have developed a strategy of vertical and sideways integration. We submitted an offer to buy CCR in France and we will be acquiring insurance operations in Italy and Spain which are considered among our biggest markets. We also own some of the most successful insurance companies in Latin America especially in Columbia where our company is considered the second largest in the market. We are not focusing on having increase in premium but rather insurance in the net return. Integration is the future for insurance, we are seeing in the US and some other countries that the commission base is reducing. This will also happen sooner or later in the Middle East where the huge amount of intermediaries and brokers will no longer be pivotal. Thus, for companies to survive, they need to reduce the cost base and at the same time to add value. I think we should witness more M&As because having that amount of insurance companies in such a small country like Lebanon for instance is irrational and doesn't make any sense. Lebanon should consolidate because this will make sense for the entire market and make more economies of scale for the insurance companies. The insurance penetration in MENA is low and this indicates that there is no value added into the chain. Based on our strategy as Barents Re, we want to be the reinsurer, risk advisor, and insurer because this creates enormous economies of scale for us as we will not have commissions between the layers.

• Any last message?

- We cannot add as there is no hope. So, to all Lebanese, keep in mind that your country is not a land but a state of mind, and there is always room for improvement and progress.

CHANGING HOW YOU THINK INSURANCE

نُغير فكرتك عن التأمين

www.sarwa.insurance



SARWA INSURANCE

Head Office:
15 Kasr El Nile St., Downtown, Cairo
Tel: 02-25758300 & 02-25740455

Central Cairo:
14 Talaat Harb St., Downtown, Cairo
Tel: 02-25764486

East Cairo:
38 Beirut St.
Heliopolis, Cairo
Tel: 02-24518658

Giza:
18 Mossdak St.
Dokki, Giza
Tel: 02-237608621

Alexandria:
9 Al Farouk Omer Yousef St. Wabour El Maya,
Alexandria
Tel: 03-4268105

Port Saied:
8 Gomhoria St.,
Port Saied
Tel: 066-3268143

Tanta:
Staduim Tower,
Geish St., Tanta
Tel: 040-3576327

شركة ثروة للتأمين شركة مصرية خاضعة لأحكام القانون رقم ١٠ لسنة ١٩٨١ و تعديلاته و حاصلة على ترخيص رقم ٤٠ من الهيئة العامة للرقابة المالية

Sarwa Insurance is an Egyptian company registered and Licensed under law 10 by the FRA license 40

حسين ملوك (المدير العام لشركة ARAB RE):

حافظت الشركة على مستوى عالٍ من الربحية والمردود الجيد لمساهميها رغم كافة المصاعب



رأى المدير العام لشركة إعادة التأمين العربية ARAB RE حسين ملوك أن للتضخم تداعيات سلبية على قطاع التأمين مع انخفاض القوة الشرائية للعملاء، مشدداً على ضرورة بذل قطاع التأمين جهوداً كبيرة لخلق الوعي التأميني بين العملاء وإبراز أهمية شراء التغطيات كإحدى الأدوات المهمة للحماية الاجتماعية والاقتصادية. وفي ما يتعلق بالتغير المناخي لفت السيد ملوك انه يشكل التحدي الأبرز لشركات التأمين وكذلك الإعادة التي عانت نتيجة هذه الأخطار في العديد من الأسواق. مضيفاً ان استخدام التكنولوجيا بالطريقة الصحيحة يلعب دوراً بارزاً في دعم وتطوير قطاع التأمين. وعلى الرغم من سوء الأوضاع السياسية والاقتصادية والمالية التي يعاني منها لبنان حافظت الشركة على تأدية دورها في توفير الدعم وتقديم الخدمات لعملائها مشيراً إلى استمرار تحديث برامج الحاسب الآلي والاستثمار بوسائل الاتصال الحديثة وتنمية الجهاز البشري وتأهيله للتعاطي مع المعايير المحاسبية الجديدة بكفاءة وفاعلية.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– لمواجهة التحديات آنفة الذكر هناك العديد من الاجراءات الواجب اتباعها للتخفيف من حدة وتأثير هذه المتغيرات على شركات التأمين بل وجعلها فرصاً مناسبة للولوج إلى مستويات أعلى في أعمالها.

ولنبدأ بأهم المتغيرات:

للتضخم تداعيات سلبية على قطاع التأمين منها انخفاض القوة الشرائية للعملاء، مما يؤثر سلباً على الإقبال على شراء الأدوات التأمينية الشخصية خصوصاً تأمينات الحياة وكذلك تراجع القروض الشخصية وبالتالي وثائق مخاطر الائتمان بالإضافة إلى التأثير الكبير على كلفة تسديد المطالبات نتيجة الارتفاع الكبير في أسعار السلع. كذلك إحداث فجوات تأمينية بين القيمة الفعلية للأخطار المؤمنة والقيمة الدفترية، وهذا الأمر يتطلب جهوداً كبيرة من قبل قطاع التأمين لخلق الوعي التأميني بين العملاء وإبراز أهمية شراء التغطيات التأمينية المطلوبة كإحدى الأدوات المهمة للحماية الاجتماعية والاقتصادية.

تشكل التغيرات المناخية القلق الحقيقي لشركات التأمين حيث عانت الشركات من خسائر الأخطار الطبيعية في العديد من الأسواق وخصوصاً العالمية حيث بلغ إجمالي خسائر الكوارث الطبيعية حوالى ٢٢٠ مليار دولار أميركي عام ٢٠٢٢ وفق دراسة أعدتها شركة ميونيخ ري ويعود للإعصار «إيان» وحده حوالى ٦٥ مليار دولار أميركي وهذه الخسائر دفعت شركات التأمين لرفع أسعارها وخصوصاً المخاطر الطبيعية والتي تتأثر بشكل كبير بالتغيرات المناخية وذلك لتقليص حجم خسائرها. بالإضافة إلى التشدد في صياغة السياسة الاكتتابية التي بدورها تنعكس على تحمل المخاطر (Risk Appetite).

أما بخصوص التكنولوجيا فهي ان استخدمت واستعملت بطريقة صحيحة فهي تلعب دوراً كبيراً في دعم وتطوير قطاع التأمين وخصوصاً التأمين الطبي والرعاية الصحية وهذا يساعد على خفض أسعار التأمين والوصول إلى السعر العادل للوثائق، فضلاً عن أن وسائل التكنولوجيا تساعد بسرعة إنهاء التعويضات بما يدعم ثقة المؤمّنين بقطاع التأمين، بالاضافة إلى تخفيض التكلفة على الشركات.

على كل الأحوال فإن شركات التأمين مطالبة بشكل عام بابتكار الحلول التي تتماشى مع التطورات العالمية في صناعة التأمين لكي تتمكن من النجاح والاستمرارية على المدى الطويل.

تقييم احتمالية المخاطر الإجمالية

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السبيرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– تحتاج شركات التأمين التي تسعى إلى تطوير منتجات التأمين السيبراني إلى تقييم احتمالية المخاطر الإجمالية وسيناريوهات التراكم التي يمكن تأمينها من أسواقها وفقاً للقوانين المعتمدة وإيجاد معيدي إعادة تأمين متمرسين يتمتعون برغبة في اكتتاب هذه المخاطر دعماً لهذه الشركات. يجب أن تكون شركة إعادة التأمين على استعداد لمساعدة الشركات في توفير الحماية المبتكرة والمستدامة للمؤمّن عليهم الذين يقترحون بالتالي أغطية مناسبة ضمن هيكل اتفاقية محدد يكون مناسباً لكلا الطرفين (شركة التأمين / شركة إعادة التأمين).

ارتفاع في الأسعار وتشدد في الشروط

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار «إيان»، ما دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بعد وقوع الكوارث الطبيعية في جميع أنحاء العالم ولا سيما إعصار «إيان» الذي كان من الفئات المدمرة للغاية والأكثر دموية التي ضربت ولاية فلوريدا، حيث بلغت الخسائر التأمينية لهذا الإعصار حوالى ٦٥ مليار دولار أميركي. وقد لاحظنا زيادة كبيرة Rate on Line في حوالى ٤٠٪ في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالإضافة إلى تشدد في شروط الاكتتاب المتعلقة بشكل أساسي ببرامج CAT XOL بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر فرض أولويات (احتفاظ) أعلى، واستبعاد المخاطر من صنع الإنسان التي تتحول إلى مخاطر محددة، وتقليل الطاقة الاكتتابية.

من الجانب الاختياري، لقد شهدنا أيضاً بعض الزيادة في الأسعار أكثر صرامة وبشكل أساسي التي تحتاج إلى طاقة اكتتابية عالية من شركات إعادة التأمين العالمية.

حافظت ARAB RE على مستوى عالٍ من الربحية والمردود الجيد لمساهميها

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ARAB RE؟

– عانت شركة إعادة التأمين العربية خلال الثلاث سنوات الماضية صعوبات وتحديات عدة بسبب سوء الأوضاع السياسية والاقتصادية والمالية والنقدية والصحية والاجتماعية التي يعاني منها لبنان حيث مقر الشركة، ما انعكس سلباً على درجة تصنيفها إلا أنها حافظت على تأدية الدور الذي أنشئت من أجله وفي مقدمة هذا الدور توفير الدعم وتقديم الخدمات لعملائها بشكل متميز.

كذلك حافظت الشركة على مستوى عالٍ من الربحية والمردود الجيد لمساهميها رغم كافة المصاعب الآنفة الذكر.

كذلك ما زالت الشركة مستمرة في تحديث برامج الحاسب الآلي فيها والاستثمار بوسائل الاتصال الحديثة وتنمية الجهاز البشري وتأهيله للتعاطي مع المعايير المحاسبية الجديدة بكفاءة وتحديث أنظمتها وفاعليتها في إدارة الأخطار والوفاء بالتزاماتها. ■


الحمراء للتأمين
Hamraa Insurance
تأكد أننا نهتم بك
شريك التأمين الموثوق
لأكثر من 1300 شركة
ومؤسسة في العراق
بغـــداد - عرصات الهندية - فرع افران الطاحونة / البصـــــرة - مناوي باشا - عمارة مطعم ناندوز / أربيـــــل - القرية الايطالية
6867 / 07700170016 / 07821322111
alhamraains.com



محمد الطبطبائي (رئيس العمليات لشركة KUWAIT RE):

من واجبنا ومسؤوليتنا كشركات في المنطقة العربية دعم ومساندة بعضنا البعض

تطمح الإعادة الكويتية KUWAIT RE لأن تكون شركة إعادة التأمين المفضلة إقليمياً كما أنها تعمل على تطبيق استراتيجيتها للحفاظ على مصلحة المساهمين من خلال تحسين جودة عقود إعادة التأمين وإيرادات التشغيل وتسعى جاهدة إلى تعزيز إدارة المخاطر المؤسسية والاستثمار في الرأسمال البشري وهو المورد الأكثر حيوية في الكويت.

محمد الطبطبائي رئيس العمليات للشركة أوضح في مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التحديات ما تزال تؤثر سلباً على قطاع التأمين والتي نتجت عنها ضغوط لناحية ارتفاع أسعار التأمين، كل ذلك جعل الأسواق العالمية تعيد النظر في عمليات التسعير بناءً على ارتفاع معدلات التضخم.

ودعا الطبطبائي من جانب آخر إلى دعم القطاع التأميني من خلال تضامن شركات الإعادة مع بعضها البعض والتنافس بطريقة صحية، وعدم الدخول في صراعات وحرب أسعار بهدف الحصول على حصة سوقية أكبر لما لذلك من تأثير على الأداء بشكل عام. كما أشار إلى إتباع KUWAIT RE خطة منطقية في تنفيذ استراتيجيتها تقضي بوضع أهداف قابلة للتحقق وغايات عقلانية ما يجعل نتائجها جيدة ويمكّنها من الحصول على تصنيفات عالمية. وأخيراً تطرق الطبطبائي إلى تطلعات الشركة نحو مسيرة نجاح مستدامة للسنوات المقبلة.

■■■ المسيرة الطويلة الزاخرة وتاريخنا العريق يفرضان علينا عبئاً مضاعفاً لنكون على قدر المسؤولية والثقة دائماً ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة أبرزها التضخم، التكنولوجيا، تطبيق المعايير المحاسبية والكثير غيرها ما المطلوب برأيكم لتخطي هذه الأزمات والتأقلم معها؟

– كان العام ٢٠٢٢ مليئاً بالتحديات والمشاكل حيث عانت خلاله شركات التأمين وما تزال، ومن المتوقع أن يستمر هذا الوضع خلال السنوات القادمة نتيجة ارتفاع شبح التضخم الذي يواجه الاقتصاد العالمي. وبالتالي، لن يبقى قطاع التأمين بمنأى عن كل هذه الأحداث. وإذا تحدثنا عن الأسواق العربية تحديداً فقد شهدت منافسة شرسة في السنوات السابقة نتجت عنها ضغوط على اسعار التأمين. لذلك على شركات التأمين العربية دور لتلعبه خلال هذه المرحلة لتدارك كل هذه الأحداث والتعاون وتصوغ في ما بينها سياسة تحدد من خلالها أسعاراً فنية تتناسب وحجم الأخطار الموجودة.

ومن الجدير ذكره أن جميع الأسواق العالمية تفاعلت مع مسألة التضخم وبدأت بإعادة النظر في عمليات التسعير بما يتناسب مع الأوضاع الراهنة ونحن كشركة إعادة تأمين نواجه معضلة تتمثل في ارتفاع تكاليف التأمين على محفظتنا، ما يضع علينا الكثير من الضغوط وهذا ما دفعنا إلى التشدّد في الشروط ورفع الأسعار. وبالتالي، من المتوقع استمرار الأوضاع على ما هي عليه خلال السنوات المقبلة لحين عودة الأمور إلى وضعها شبه الطبيعي. علماً أن لارتفاع معدلات التضخم تداعيات سلبية على قضايا أخرى والتي تتمثل في ارتفاع أسعار قطع الغيار والأجور وغيره. لذلك نجد أن الجميع أمام تحديات صعبة من شركات ومؤمّنين ويجب مواجهتها بطريقة حذرة.

نجحنا في تحقيق النمو المنشود

■ احتفلت الشركة مؤخراً باليوبيل الذهبي تتويجاً لمسيرة مهنية مليئة بالإنجازات، ما تعليقكم على ذلك؟

– تأسست الشركة لخدمة منطقة الخليج والشرق الأوسط وشمال أفريقيا حيث نجحت في تأدية هذا الدور منذ بداية عملها إلى أن توسعت في الأسواق الآسيوية وشبه القارة الهندية حتى عام ٢٠٠٦، عندما قررنا افتتاح فرع لنا في كوالالمبور لخدمة الأسواق الآسيوية بطريقة مركزة أكثر ونجحنا في تحقيق النمو المنشود جغرافياً وعلى صعيد حجم الأقساط المكتتبة. ونحن مستمرون بمواصلة هذا الأداء المتميز علماً أنه في عام ٢٠٠٠ كانت شركة إعادة التأمين الكويتية محط أنظار TRANS RE الشركة العالمية التي استثمرت في الإعادة الكويتية. وبالتالي، شكّل هذا الاستثمار فترة نمو وازدهار للشركة في المنطقتين العربية والأفريقية.

وخلال الفترة الأخيرة، ركزنا على المنطقة الأفريقية بمختلف أسواقها بعد أن كنا قد توسعنا في تركيا وروسيا وأوروبا الشرقية انطلاقاً من حرصنا على التوسع في العديد من البقع الجغرافية بطريقة تدريجية ومدروسة.

نعمل وفق خطة مدروسة

■ كانت وما زالت العديد من شركات الإعادة العربية تعاني من تحديات يأتي في طليعتها افتقارها للتصنيف الائتماني من قبل الوكالات العالمية وعدم امتلاكها الملاءة المالية الوازنة. ما تعليقكم وما الذي يميزكم كشركة عن مثيلاتكم؟

– لا شك أن هناك بعض الشركات العربية التي تفضل التعامل مع شركات الإعادة العالمية انطلاقاً من امتلاك هذه الشركات لتصنيفات ائتمانية أو بسبب العلاقات الوثيقة وطويلة الأمد التي تجمعها بها. لكن مع هذا، أظن أن من واجبنا ومسؤوليتنا كشركات في المنطقة العربية دعم ومساندة بعضنا البعض لأن الأمر في النهاية سيصب في مصلحة القطاع وسيعود بالفائدة على الأطراف كافة. ولا يخفى على أحد أن قطاع الإعادة في المنطقة العربية واجه بعض الإخفاقات والتحديات، لذا لا بد من دعم هذا القطاع لضمان إعادة نموه وتقدمه وذلك لا يتحقق سوى من خلال التعاون وتبادل الخبرات بين جميع شركات الإعادة والتنافس في ما بينها بطريقة صحية تخدم الصناعة بدلاً من الدخول في صراعات وحرب أسعار بهدف الحصول على حصة سوقية أكبر. بالنسبة إلينا كشركة KUWAIT RE، نحن حذرون في خطواتنا وتعاملاتنا في الأسواق ونعمل وفق خطة مدروسة. ولذلك لا نضع لأنفسنا أهدافاً كبيرة وغايات غير واقعية أوغير عقلانية. والحمدلله عبر اتباع هذه الإستراتيجية، تمكنا من تحقيق نتائج مربحة ومن الحصول على تصنيفات عالمية مع حرصنا على ضخ المزيد من الرساميل في الشركة كل فترة من خلال الأرباح المحتفَظة.

كتابة فصل جديد من النجاح

■ ما هي تطلعات كويت ري للمرحلة المقبلة؟

– نتطلع إلى كتابة فصل جديد من النجاح للخمسين سنة المقبلة بإتباع النهج نفسه مما قد ينعكس بدوره إيجابياً على أداء شركات التأمين والإعادة، خصوصاً أن المسيرة الطويلة الزاخرة التي نتحلى بها وتاريخنا العريق يفرضان علينا عبئاً مضاعفاً لنكون على قدر المسؤولية والثقة دائماً. ■



شركة القافلة للتأمين
Qafela Insurance Co

شركة القافلة للتأمين

معاً أنت دائماً في أمان

لإستعلاماتكم و إستفساراتكم يرجى الإتصال
على الأرقام التالية

0917560666

0927560666

أشـرف العزونـي

(الرئيس التنفيذي لشركة RGA RE في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا):

احتفلنا بمرور عشر سنوات تكلّلت بالنجاح والتألّق



RGA RE هي واحدة من أكبر شركات إعادة التأمين على الحياة والصحة، تدعم العملاء والشركاء في جميع أنحاء العالم من خلال الأساليب المبتكرة والحلول المتخصصة. ولمعلومات أكثر حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أشرف العزوني رئيسها التنفيذي في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا فأثنى على المرحلة الإيجابية التي تمر بها صناعة التأمين وبخاصة بعد التعافي من جائحة «كورونا»، إلا أن التضخم والحرب الروسية الأوكرانية ضغطت بشكل كبير على سوق التأمين إلا أن منطقتنا شهدت نمواً ملحوظاً خاصة بسبب ارتفاع أسعار النفط والغاز ما دفع معظم القطاعات الاقتصادية قُدُماً.

وتكمن أهداف الشركة في إطلاق الحماية المالية لمختلف شرائح المجتمع. وفي ما خص النظرة على أداء الشركة خلال هذا العام أردف العزوني أنها حققت نتائج إيجابية وهي تُعد الأفضل منذ عدة أعوام وكانت قد اتخذت خطوات استباقية تحضُّراً لأي نوع من الأزمات ما جعلها تتخطى الجائحة وتأثير الحرب الأخيرة على اقتصادات الدول جميعاً.

■ تعاني الأسواق العالمية من تحديات كثيرة أبرزها التضخم تغير المناخ، الأمن السيبراني والكثير غيرها، كيف تصفون تداعياتها على صناعة التأمين؟

– دخلت صناعة التأمين مرحلة إيجابية بعد التعافي من جائحة «كورونا»، إلا أن الأحداث الأخيرة كالحرب الروسية – الأوكرانية وتداعيات ارتفاع مستويات التضخم شكلت ضغوطاً كبيرة على سوق التأمين على الرغم من النمو الاقتصادي الإيجابي لدول المنطقة على عكس الدول الأوروبية التي تعاني من ركود اقتصادي نتج عن ارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم بوتيرة غير مسبوقة.

ويضاف إلى ذلك، سجلت صناعة التأمين في المنطقة معدلات نمو جيدة تعود إلى الاستقرار النقدي وارتفاع أسعار النفط والغاز مما شكل قوة دفع لمختلف القطاعات الاقتصادية في دول مجلس التعاون الخليجي وكان له إنعكاس إيجابي ضخم.

خطوات جدية أتاحت نمو فرع تأمينات الحياة

■ برأيكم ما هي الأسواق التي تتحلى بالنضج الكافي في ما يتعلق بالتأمين على الحياة؟

– يلعب السوق الإماراتي دوراً بارزاً في هذا المجال حيث نشهد تقدماً واضحاً خلال السنوات الأخيرة نتيجة اتخاذ خطوات جدية والعمل على تعديل بعض القوانين والأنظمة التي تتيح تقدم هذا النوع من التأمينات، ونتطلع بنظرة إيجابية على تطور فرع التأمين على الحياة في الإمارات على المدى المنظور. وجدير بالذكر أن المملكة العربية السعودية تمضي قدماً في هذا الجانب أيضاً، انطلاقاً من الترابط الوثيق ما بين تأمين الرهن العقاري والتأمين على الحياة الذي ازداد في الآونة الأخيرة، وهذا دليل واضح على زيادة الطلب على تأمينات الحياة. في حين أن السوق المصري أيضاً يسير بخطى ثابتة وصحيحة في هذا الفرع بالإضافة إلى أسواق أخرى عديدة.

سجلت الشركة نتائج إيجابية تعد الأفضل منذ فترة طويلة

■ هل أنتم راضون عن أداء الشركة والنتائج المحققة؟

– على الرغم من التحديات والأزمات التي انعكست على نشاطنا، سجلت الشركة نتائج إيجابية خلال الربع الثاني والثالث من العام ٢٠٢٢ تعد الأفضل منذ فترة طويلة.

أما بالنسبة للمطالبات المتعلقة بجائحة «كورونا» بلغت قيمتها ما يزيد عن ٢,٥ مليار دولار حتى هذه اللحظة، ورغم التداعيات السلبية لتلك الأزمة خرجت الشركة أقوى مما كانت عليه في السابق نتيجة الملاءة المالية القوية وإدارة المخاطر بالطريقة الصحيحة، إلى جانب اتباع خطوات استباقية تحضيراً لمثل هذه الأزمات المفاجئة، وقد نجحت الشركة في تخطي الأزمة المرتبطة بالجائحة وبقي التأثير السلبي أقل من المتوقع.

مع الإشارة إلى أن أحد أهدافنا الاستراتيجية هو تأمين الحماية لمختلف شرائح المجتمع FINANCIAL PROTECTION.

حققنا الكثير من الأهداف والخطط خلال فترة زمنية قصيرة

■ هل بدأتم تطبيق الاستراتيجية الجديدة وما هي خططكم للأعوام القادمة؟

– بدأنا العمل على خطة استراتيجية لمدة ٥ أعوام أوائل العام ٢٠٢٢، ستشهد خلالها الشركة العديد من التدابير على مستوى طرح الخدمات في السوق وتسويقها للمتعاملين معنا، بهدف اعتماد أسلوب فريد يميزنا عن الشركات الأخرى في السوق وتحديداً في المجال الصحي، إلى جانب العمل على تنويع محفظة أعمالنا وإدخال منتجات جديدة. وجدير بالذكر، ان مكتبنا احتفل بمرور عشر سنوات تكللت بالنجاح والتألق وحققنا خلالها العديد من الإنجازات والأداء المتميز وتمكنا من تحقيق الكثير من الأهداف والخطط خلال فترة زمنية قصيرة، آملين المزيد من النجاحات والتقدم في المستقبل. ■

TALA
ASSURANCES

TALA تأمين لايف الجزائر

شركة متخصصة في التأمين على الأشخاص

مؤمنك مدى الحياة

حياة

إحتياط

صحة



الإحتياط

الحوادث

السفر و المساعدة

الإقتراض

الصحة

123، طريق مفتاح
المكان الجميل
واد السمار، الجزائر

+ 213 (023) 92 69 89
+ 213 (023) 92 69 71
+ 213 (023) 92 67 11

www.tala.dz
TALA Assurances
contact@tala.dz



طارق حسين (المدير التنفيذي للإكتتاب CUO في شركة MENA RE):

يجب تضافر الجهود لمواكبة التحديات القائمة

منذ تأسيسها حرصت شركة MENA RE المملوكة من قبل مجموعة الدوحة للتأمين (DIG) والتي تتمتع بتصنيف -A ممتاز من قبل وكالة S&P، على توفير أفضل الخدمات لشركائها في العمل، بفضل فريق إستثنائي يتمتع بالخبرة القوية في أسواق آسيا وأفريقيا وتركيا. ومن خلال الإستثمار الإستراتيجي في عمليات النمو عبر الأسواق الرئيسية في المنطقة، سعت الشركة جاهدة إلى تعزيز موقعها وبناء سمعة جيدة في سوق إعادة التأمين الإقليمي، متسلّحة بالمرونة والشفافية وأخلاقيات العمل مما ساعدها على التأقلم مع ظروف السوق المتغيرة والحفاظ على عروض منتجاتها ذات الصلة بإحتياجات العملاء.

وفي حديث لـ«البيان الإقتصادية» مع طارق حسين، المدير التنفيذي للإكتتاب في الشركة، نبّه من آثار التضخم، لافتاً إلى ضرورة تطبيق سلسلة من الإجراءات بما يضمن رفع القدرة التنافسية لشركات التأمين والإعادة الإقليمية على حد سواء. كما اشار السيد طارق حسين إلى الحلول المتاحة أمام الشركات الراغبة بتوفير تغطيات ضد المخاطر السيبرانية، مذكراً إلى أن منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بدأت تشهد إرتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين وتشدداً في الشروط، مسلّطاً الضوء على آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة وخططها المستقبلية.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، تغيّر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغيّر المستمر في رغبات العملاء...ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطّيها؟

– يتوجب على سوق التأمين العربي التنبّه لآثار التضخم، مما يحتم على الشركات رفع تعرفات الوثائق والإتفاقيات، خاصة أن قيمة المطالبات سوف ترتفع في ظل إرتفاع أسعار المواد الخام وتكاليف العمالة والخدمات بصورة ملحوظة.

وبالنسبة إلى التغير المناخي، يجب تضافر الجهود داخل القطاع والتعاون بشكل جماعي لخفض مستويات ثاني أكسيد الكربون ومحاولة تحفيز العملاء على التحرك نحو تقليل إنبعاثات غازات الإحتباس الحراري في الصناعة عبر إستخدام المواد بشكل أكثر كفاءة، وإعادة إستخدام المنتجات وإعادة تدويرها وتقليل النفايات. وبالإضافة إلى ذلك، لا بدّ من توخي الحذر الشديد من آثار تغير المناخ على المخاطر الإقليمية ومخاطر الفيضانات التي يبدو أننا سنشهدها كل عام، مما يؤدي إلى مطالبات كبيرة لشركات التأمين والإعادة على حد سواء. وعلاوة على ذلك، من المهم تحديد أسعار مناسبة لفرعي التأمين على الممتلكات والهندسي ضد الكوارث الطبيعية لمراعاة المخاطر المتزايدة التي يجلبها تغيّر المناخ، ولضمان الإستدامة الإقليمية لشركات التأمين وعملائها على حد سواء، ولتجنب المنافسة الشديدة التي ستخلق حالة من عدم الإرتياح بين شركات التأمين والإعادة.

وفي ما يتعلق بالمعايير المحاسبية والتقارير الداخلية، تعد جزءاً مهماً لجميع المؤسسات المالية، وبالتالي يعد الإحتفاظ بالذمم المدينة receivables عند الحد الأدنى من الأمور الجوهرية للسوق، مما يضمن السمعة الطيبة لصناعة التأمين العربية مع الوسطاء ومعيدي التأمين العالميين على حد سواء.

ومن جانب آخر، يجب الحفاظ على عمليات الإستثمار والنمو في الأنظمة التكنولوجية والرقمية داخل شركات التأمين العربية لضمان مستقبلها وإستمراريتها، لا سيما من ناحية أتمتة عملياتها، ودمج الذكاء الإصطناعي في عمليات الإكتتاب الخاصة بها. وسيضمن ذلك أن تكون السوق جاهزة عندما تبدأ أسواق التأمين العالمية في دمج الذكاء الإصطناعي في ممارسات الإكتتاب الخاصة بها، وسيؤدي ذلك إلى رفع القدرة التنافسية لشركات التأمين والإعادة الإقليمية على حد سواء، وإظهار تقدمها.

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– عادة لا يكون لمزودي خدمات التأمين السيبراني أي مشكلة في توفير تغطية كبيرة لجميع الشركات في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لكنهم بدلاً من ذلك يفرضون شروطاً وأحكاماً صارمة في حالة عدم وجود العديد من ضوابط آمان داخل الشركات، خصوصاً أنهم على دراية تامة بالمخاطر المتزايدة للهجمات الإلكترونية على الشركات في المنطقة. وقد سمعنا عن العديد من الهجمات على الكثير من الشركات والكيانات الكبيرة التي إستهدفتها عصابات جرائم الإنترنت للحصول على أموال منها وهو ما يُعرف بهجمات طلب الفدية. لذا، يعد تحسين ضوابط تكنولوجيا المعلومات الداخلية والإلتزام بالمعايير السيبرانية العالمية أمراً جوهرياً للشركات في المنطقة قبل شرائها للتأمين ضد المخاطر السيبرانية، والتي ستعمل كدرجة ثانية من الحماية بالنسبة إليها بعد الإمتثال للمتطلبات التنظيمية من أجل حماية بياناتها الحسّاسة من المخاطر السيبرانية المحتملة.

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جرّاء الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار »إيان«، دعاها إلى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد إرتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين أو تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بالتأكيد، نشعر بأن الأقساط المتزايدة والشروط والأحكام الأكثر صرامة التي نتجت عن شركات الإعادة العالمية أدت إلى زيادة كبيرة في أسعار الإتفاقيات لشركات التأمين الإقليمية، وكذلك العملاء الإقليميين الراغبين في تجديد وثائق التأمين على الممتلكات الخاصة بهم. وفي المقام الأول، ستؤثر هذه الزيادات في الأسعار على منتجات التأمين المعرضة لمخاطر الكوارث الطبيعية، وسيؤدي ذلك إلى تغيير المشهد العام لفرعي التأمين على الممتلكات والهندسي في جميع أنحاء المنطقة، مع التركيز بشكل خاص على البلدان الأكثر عرضة لتغيّر المناخ ولأحداث الكوارث الطبيعية مثل الفيضانات والبَرَد والعواصف الممطرة. وقد يتعدى هذا إلى فرع التأمين ضد الحوادث، ويزيد من تسعير المخاطر المهنية، حيث يمكن أن يكشف تغيّر المناخ عن الأبنية المهملة غير الممتثلة لقواعد البناء ومعايير الحماية، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة في حجم المطالبات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع MENA RE؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– سنركز على الإستفادة من الفرص المتاحة المثيرة للإهتمام التي ستنشأ قريباً من جرّاء التطورات التكنولوجية التي قد يقدمها الذكاء الإصطناعي، بالإضافة إلى تعزيز الإنضباط في عمليات الإكتتاب لدينا لضمان عوائد مستقبلية مستدامة. كما سنعمل عن كثب مع شركائنا للمساهمة في نجاح الرؤى الإقليمية لقطر والمملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة، إلى جانب الإستمرار في بناء إسم MENA RE وتعزيز موقعها كشركة إعادة تأمين إقليمية بارزة للسنوات المقبلة.■

شـركـــة ظـفـــار للتـــأمـــيـــن ش.م.ع.ع
DHOFAR INSURANCE COMPANY (S.A.O.G)

التأمين البحري

تقدم شركة ظفار للتأمين مجموعة واسعة من التغطيات ضد المخاطر البحرية التي من الممكن أن تتعرض لها المركبات البحرية مثل القوارب واليخوت، ولدينا خبراء محترفون يتمتعون بالكفاءة في توفير تغطيات واسعة وبأسعار تنافسية. التأمين البحري يحتوي على تغطية أساسية تشمل الشحن والتأمين على جسم السفينة والمعدات، حيث تمتلك شركة ظفار للتأمين خبرة ما يقارب أكثر من 25 سنة في الأسواق البحرية في جميع أنحاء العالم.

#كن_سالما_مع_ظفار_للتأمين





عماد عبد الخالق

(الرئيس التنفيذي للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS):

حصولنا على تصنيف (B++) جيد يعكس المركز المالي القوي للصندوق وجودة الأداء التشغيلي

يهدف الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS إلى حماية مصالح أسواق التأمين العربية في تأمين أخطار الحرب والاضطرابات الأهلية ويطمح إلى توسيع نطاق تغطياته، وللصندوق شخصية اعتبارية وذمة مالية مستقلة موثقة بالوسائل القانونية. وتقوم اللجنة الفنية للصندوق بتحديد أسعار تأمين أخطار الحروب وفقاً للأسس الفنية المعتمدة دولياً.

عماد عبد الخالق الرئيس التنفيذي للصندوق، صاحب الخبرة الطويلة الذي حمل على عاتقه إدارة وتطوير الصندوق في شتى المجالات، أشار في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» إن أبرز مهماته تتمثل في إحداث نقلة نوعية وتغييرات جذرية في عدة نواحٍ من العمل وفق خطة محددة الأهداف، ومن أبرز الأعمال القيام بعملية إعادة هيكلة الصندوق التي تهدف الى رفع شأن الصندوق مما أدى إلى الحصول على تصنيف (B++) جيد من وكالة التصنيف الدولية AM BEST، وتصنيف آخر استثماري طويل الأجل عند مستوى (bbb+) جيد، ويفخر الصندوق بهذه التصنيفات لما لها من أهمية في تعزيز آفاق العمل كما في النية توسيع التغطيات بعد الحصول على الموافقات الأصوليه.

ومن ناحية التحديات المرتبطة بالأزمات فقد حافظ الصندوق على معدلات ربحية جيدة فاقت النتائج المحققة في العام الماضي، وأورد عبد الخالق أن تجديدات إعادة التأمين التي سيشهدها سيكون لها آثار جانبية منها ارتفاع الأسعار وتشدّد في الشروط بالإضافة إلى وجود العراقيل والمشاكل الناتجة عن الحرب الروسية الأوكرانية وفقاً للشروط والإستثناءات الدولية.

أما بالنسبة للمشاريع المستقبلية فتتمثل وفق رؤية عبد الخالق بالتحضير لإطلاق موقع إلكتروني متطور خاص بالصندوق إضافة إلى بدء العمل على نظام جديد لتكنولوجيا المعلومات ما يساهم في توفير البيانات بشكل أفضل وتعزيز علاقات الأعضاء مع الشركاء.

■ ما هي الاستراتيجية التي ستعتمدونها كرئيس تنفيذي للصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب؟

– يختص الصندوق في تأمين أخطار الحرب والاضطرابات الأهلية، اذ يضم ١٨٩ عضواً تحت مظلته منذ أن تم تأسيسه عام ١٩٧٩. كما تتمثل أبرز مهماتي في إحداث نقلة نوعية وتغييرات جذرية على جوانب العمل كافة وذلك من خلال لجنة فنية ضمت مجموعة من الرواد ورؤساء شركات مرموقين من بينهم **أشرف بسيسو** رئيس اللجنة الفنية، **بسام حسين** ، **بسام جلميران**، **فاتح بكداش** ، **لمياء بن محمود**، **طارق الصحاف**، **سلطان الخمشي**، **محمد مظهر حمادة** و**نبيل حجار** والكثير غيرهم.

وبدأنا العمل كفريق واحد متكامل وتم وضع خطة عمل محددة الأهداف حيث قمنا بعملية إعادة هيكلة وتمكنا من الحصول على تصنيف ائتماني من وكالة التصنيف الدولية (B++ AM BEST) وتصنيف ائتماني للمصدر طويل الأجل عند مستوى (bbb+) ونحن بدورنا فخورون بهذا التصنيف لما له من أهمية في تعزيز آفاق العمل وتحقيق نقلة نوعية في الخدمات التي نقدمها، ويعكس المركز المالي القوي للصندوق وجودة الأداء التشغيلي.

من المؤمل اتخاذ اللجنة الفنية قراراً بتوسيع نطاق التأمينات لتشمل برامج الإختطاف وطلب الفدية وإلغاء الفعاليات بسبب اندلاع الحروب وغيرها.

■ ظهرت مؤخراً مجموعة من التحديات المرتبطة بالحرب الروسية الأوكرانية، التضخم، ارتفاع الأسعار، كيف تصفون تداعياتها على نشاطكم؟

– تأثرت أعمالنا نتيجة هذه الأحداث مع ظهور العديد من الاستثناءات والقيود على عدد من التغطيات بسبب الحرب الدائرة بين الدولتين، وهذا بدوره انعكس سلباً على حجم الأقساط المكتتبة إلا أننا تمكنا من المحافظة على معدلات ربحية جيدة وأفضل من تلك المحققة خلال العام الماضي.

ومع اقتراب موسم التجديدات نحن في صدد الانتهاء من توقيع العقود التي ستشهد ارتفاعاً في الأسعار والشروط التي ستصبح أكثر تشدداً، بالإضافة إلى مجموعة من الاستثناءات والبنود المدرجة وبالتالي، نحن مجبرون على التعايش مع هذه المستجدات. كما نواجه صعوبة في تجديد الاتفاقات المتعلقة بالعنف السياسي، والكثير من المشاكل والعراقيل بسبب الحرب وما نتج عنها من تحديات ستؤثر على صناعة التأمين والإعادة وتفرض شروطاً أكثر تعقيداً وارتفاعاً كبيراً في أسعار التغطيات وبالتالي، التداعيات السلبية الناجمة عن فرع التأمين على الطيران التي عانى منها الصندوق خلال الفترة الماضية أصبحت في لائحة الاستثناءات من بنود الوثائق بحيث أنه إلى حد الآن لم يتمكن سوق لويدز من تحديد حجم الخسائر في ظل وجود ٥٨٠ طائرة متوقفة في روسيا منذ اندلاع الحرب.

وانطلاقاً من مجموعة التحديات القائمة يأتي تصنيف شركة AM BEST ليؤكد استقرار أعمال الصندوق وخبرته المتمكنة في إدارة المخاطر المؤسسية ومختلف أنواع التأمين الأخرى. كما يعكس المكانة القوية على صعيد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويسهم في تنويع خدماتنا المقدمة لشركات التأمين والإعادة في المنطقة ما يضعنا في طليعة مقدمي خدمات إعادة التأمين.

■ هل تتوقعون استمرار التحديات المستجدة خلال عام ٢٠٢٣؟

– في حال استمرت الحرب بين روسيا وأوكرانيا لنهاية عام ٢٠٢٣ دون إيجاد أي حلول في القريب العاجل سيكون العام المقبل أسوأ مما نحن عليه اليوم من تحديات وأزمات في حين أن لارتفاع الفوائد ومستويات التضخم انعكاسات سلبية على المنطقة العربية، كما ستخلق تحديات في مجمل الأسواق العالمية نتيجة الارتفاعات الكبيرة في أسعار التغطيات والتي تشكل المخرج الوحيد لشركات الإعادة لتعويض خسائرها.

التحضير لإطلاق الموقع إلكتروني الخاص بالصندوق بحلته الجديدة

■ ما هي ابرز خططكم المستقبلية؟

– تتمثل أبرز المشاريع المستقبلية بالتحضير لإطلاق موقع إلكتروني خاص بالصندوق بحلة متطورة مع نهاية شهر يناير والهدف منه التعريف بتاريخ وإنجازات الصندوق والشركات الأعضاء والمهام التي يقوم بها، إلى جانب تحديد الشروط للانضمام مع إتاحة الفرصة للاطلاع على النتائج والتقارير السنوية.



كما بدأنا العمل على نظام جديد لتكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع "SAP" ما يساعدنا في توفير البيانات بشكل أفضل وإطلاق التقارير وتعزيز علاقاتنا مع شركائنا بناءً على نظام معلوماتي متطور وأتمتة جميع العمليات. ■

Jamil Elbahou (CEO & Chief Underwriting Officer – ConnectUW)

Responding to the global challenges requires conducting a review of underwriting wordings & tightening coverage to ensure it's suitable for purpose



Jamil Elbahou, CEO & Chief Underwriting Officer at London-based MGA and Lloyd's coverholder Connect Underwriting, has always believed that as a successful professional, it is not enough to rise to the top but it is more important to keep in mind that staying there requires ruthless savvy. In his interview with Al Bayan Magazine on the occasion of its annual publication, Elbahou sheds light on the procedures that should be taken to overcome the big challenges facing the insurance industry in the Arab world, stating that cyber extortion is a very complex area and requires specialist underwriting, declaring that the upward pressure on pricing will start to filter through the local insurance markets, and mentioning the latest achievements and developments of ConnectUW. Following is the Q & A.

• The insurance industry in the Arab world is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: inflation, climate change, the application of accounting standards, technology and the constant change in customers' needs... What is required to adapt to and overcome the mentioned challenges?

- The challenges currently facing the Arab world are mirrored in are no different to those effecting every other territory across the globe. The economic recession, geo-political turmoil, emerging from a global pandemic and climate change are all having a major impact on our insurance markets. If you add in the evolving demands of the client, regulatory and technology changes and the insurance market will be facing some difficult times ahead. The market needs to respond to these challenges by conducting a review of underwriting wordings and tightening coverage to ensure it is suitable for purpose. Risk modelling will also play an important part in managing change. For example, climate change is fast outpacing the more traditional models, so it is likely that 2023 could see emerging technologies and parametric systems influencing models and how the way risks are underwritten.

Cyber continues to be an evolving class of business

• Most of the global reinsurance companies and insurance pools have begun to impose strict conditions on cyber risks. What solutions are available to companies wishing to insure this type of risk?

- Cyber continues to be an evolving class of business and the degree of exposure to insurers still remains to be seen. Cyber extortion is a very complex area, heavily influenced by both developments in technology and social media, which requires specialist underwriting. In the London Market insurers are being extremely careful with their allocation of capital, tightening coverage and reducing their level of participation on the large global risks. We do write a limited amount of cyber business, but we are very cautious in our risk selection and we will continue watching the development of this class closely in 2023.

Rates are taking an upward turn

• Global reinsurance companies have settled huge compensations due to natural catastrophes & most lately "IAN". 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?

- This year we have seen a whole series of natural catastrophes, which are set to hit the market amounting to 10s of billions in USD insured losses. Some of these claims will not be resolved for years to come, so at the moment the market is just working with estimates. Hurricane Ian is likely to have caused somewhere in the region of USD35 billion to USD55 billion of insured claims, making it one of the costliest natural catastrophe events ever. Here in London, we are certainly seeing rates across the majority of classes taking an upward turn and there are very few, if any discounts being offered at renewal. There is no doubt that this upward pressure on pricing will start to filter through to the local insurance markets.

Introducing Pixel Re

• What are the latest achievements and developments of your company?

- We finished up 2022 with an exciting announcement, introducing new Lloyd's and London-market sourced capacity to the market - which has been very well received. Connect Underwriting now also underwrites on behalf of Pixel Re, a newly launched, dedicated monoline reinsurance vehicle for large multi-national property and downstream energy risks on an excess-of-loss basis. With regard to our plans for 2023, our strategy remains unchanged. With our additional capacity, we will continue to grow our book with a careful and considered approach to underwriting, whilst adding additional capacities to our offering where we see demand in the territories in which we specialise.

CONNECT UNDERWRITING

نبيل حجار

(المدير العام للصندوق الأفرو-آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة):

حقق الصندوق حجم أعمال فاق التوقعات



يتمتع الصندوق الأفرو–آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR OIL AND ENERGY INSURANCE SYNDICATE بمحفظة أعمال أساسية ومهمة جداً تؤمن له القدرة على الوصول إلى أسواق تأمين النفط والطاقة في أفريقيا وآسيا، وهو يحافظ على التصنيف بدرجة +B جيد والذي يعد إنجازاً في ظل ما تمر به أسواق الإعادة من صعوبات. وكعادتنا في كل عام قبل اصدار العدد السنوي الممتاز كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاء مع نبيل حجار العضو المنتدب والمدير العام للصندوق، أوضح الآثار السلبية لانتشار الجائحة وبالتالي إجراءات الإغلاق التي زادت نسبة التضخم في الوقت الذي يجب أن تستعد فيه أسواق التأمين والإعادة لمواجهة هذه التحديات وتوفير تغطيات مناسبة لهذه الأخطار وضمن شروط معينة، علاوة على ما خلّفته الحرب الروسية – الأوكرانية من مشاكل وأزمات ولا سيما تعطّل سلاسل التوريد وانعدام الأمن الغذائي لعدد كبير من الدول، إضافة إلى توقف حركة النقل البحري وارتفاع أسعار الشحن، كل ذلك انعكس سلباً على صناعة التأمين ما أجبر شركات التأمين والإعادة على تحمّل هذه المخاطر لقاء قسط معين يناسب حجم الخطر، لهذا ارتفعت أسعار التأمين البحري على السفن التي تشحن البضائع والحبوب في مناطق ذات مخاطر عالية جداً، وأضاف حجار أنه لابد من فرض شروط أكثر تشدداً في ظل المخاطر المرتفعة بحيث أن الشركات تعمد إلى استخدام احتياطاتها عند وقوع خطر معين. كما لفت حجار من جهة أخرى إلى تحقيق الصندوق لمجموعة من الإنجازات فاقت التوقعات لهذا العام مع الأمل في الوصول إلى مستويات أفضل من ناحية التصنيف.

... نعمل على رفع تصنيفنا الحالي الجيد +B ...

■ يواجه الاقتصاد العالمي تحديات كثيرة منها التغير المناخي، التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، الأمن السيبراني والكثير غيرها. كيف تقرأون انعكاساتها على أسواق المنطقة؟

– كان لإجراءات الإغلاق المتكررة لاحتواء الوباء تداعيات اقتصادية طالت مختلف الأسواق، كما أن السيولة التي ضختها الحكومات خلال الأزمة فاقمت من مستويات التضخم. إلا أن أسواق التأمين والإعادة كانت على استعداد لمواجهة كل هذه التحديات المستجدة، حيث قامت بتوفير مجموعة من التغطيات لهذه الأخطار منها على سبيل المثال تغطيات خاصة بالقطاع الزراعي الذي يتأثر بالتغير المناخي إنما ضمن شروط معينة نظراً لكونها مخاطر ضخمة.

وفي ما يتعلق بالحرب الروسية – الأوكرانية، نتج عنها تحديات ومشاكل تضاف للأزمات الأخرى التي تعانيها الاقتصادات العالمية والتي أدت إلى تعطل سلاسل التوريد وانعدام الأمن الغذائي لعدد كبير من الدول وتحديداً النامية منها. في حين أن المشاكل التي رافقت عمليات شحن البضائع وتوقف حركة السفن في الموانئ بسبب الحرب نجم عنه ارتفاعات كبيرة في الأسعار. وأن زيادة أسعار الشحن والتكاليف المتزايدة ستضع مزيداً من الضغط على الدول المستوردة والمستهلكين، وهذا بدوره يؤثر سلباً على العجلة الاقتصادية لمجموعة من الدول.

وبالتالي، باعتبار صناعة التأمين ركيزة الاقتصاد ستتأثر هي الأخيرة بالأحداث العالمية والحرب الدائرة بين الدولتين، حيث تقوم شركات التأمين والإعادة بتحمل هذه المخاطر لقاء قسط معين بعد دراسة تحدد خلالها عملية التسعير التي تتناسب مع حجم الخطر. ومن هنا ارتفعت أسعار التأمين البحري على السفن التي تقوم بشحن البضائع والحبوب في مناطق صنفت عالية المخاطر.

عند وقوع خطر معين تعمد الشركات إلى استخدام احتياطاتها

■ في رأيكم هل تكبد شركات الإعادة خسائر ضخمة بسبب الكوارث الطبيعية دفعها للتشدد في الشروط ورفع أسعارها؟

– بالتأكيد، إلى جانب عملية التسعير تعمد شركات الإعادة إلى فرض شروط أكثر تشدداً نتيجة المخاطر المرتفعة. بحيث أنه عند وقوع خطر معين تعمد الشركات إلى استخدام احتياطاتها لتسديد المطالبات ما يؤدي إلى تراجع حجم الاحتياطي. ومن هنا تلجأ إلى زيادة الأسعار وزيادة الشروط بهدف إعادة بناء احتياطاتها بطريقة تخولها الاستعداد المسبق لأي خطر مفاجئ.

نعمل على ترقية التصنيف إلى مستويات أعلى

■ ما هي أهم الإنجازات التي قام بها الصندوق الأفرو–آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة خلال عام ٢٠٢٢؟

– حقق الصندوق مجموعة من الإنجازات حيث فاق حجم الأعمال المحقق التوقعات وكان لتسديدنا نسب كبيرة من المطالبات بإجراءات سريعة أثر إيجابي كبير على أعمالنا وثقة إضافية من الأعضاء. كما نعمل على رفع التصنيف إلى مستويات أعلى من التصنيف الحالي +B جيد من قبل وكالة التصنيف الدولية AM BEST. وبالتأكيد سيعزز رفع التصنيف إلى حدود أعلى نشاط الصندوق ويزيد من قدراته في توفير طاقة اكتتابية للشركات المتعاملين معنا.

دور متكامل لشركات إعادة التأمين

■ هل تواجهون منافسة قوية ضمن نطاق عملكم؟

– لا مكان للمنافسة في مجال عملنا بحيث أن شركات الإعادة تلعب دوراً متكاملاً في ما بينها لاكتتاب المخاطر على عكس شركات التأمين التي تنافس بعضها البعض استناداً إلى عملية التسعير والشروط والبنود التي تضعها كل منها.

وعلى الرغم من المنافسة الموجودة إلا أنها تبقى صحية وتأتي لخدمة الأسواق التي نخدمها كمعيدين إقليميين ونسعى باستمرار للمحافظة على أسواقنا وتوفير تغطيات تحاكي احتياجاتها. ■

ابدأ عامك بأمان
مع شركة الكويت للتأمين



الكـويت للتأمـين
KUWAIT INSURANCE
SINCE 1960

1884433 92211000

نجيب بحوث (رئيس مجلس إدارة شركة ACE GALLAGHER HOLDING WLL):

تعد «آيس» أولى الشركات العاملة في مجال التأمين في المملكة وشراكتنا مع جالاجر ما هو إلا نتاج لنجاحنا



تعد شركة آيس ACE رائدة صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية، حازت على ولاء عملائها واحترامهم من خلال تقديم أفضل الخدمات والحلول لأكثر من ٧٠ عاماً.

نجيب بحوث الرئيس التنفيذي لشركة MIG القابضة، حاصل على زمالة «معهد التأمين القانوني البريطاني»، شغل منصب الرئيس التنفيذي لشركة آيس في السعودية ولديه خبرة تزيد عن ٤٠ عاماً في مجال التأمين، حقق مجموعة واسعة من الانجازات أينما حل أهلته في تمكين الشركات التي قادها لتحقيق نقلة نوعية وهذا ما نلمسه حالياً من جراء شراكة آيس مع ثالث أكبر وسيط تأمين وإعادة تأمين في العالم. وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع نجيب بحوث أكد أن التحالف مع أحد أكبر وسطاء التأمين على مستوى العالم GALLAGHER هو قيمة مضافة على إنجازات الشركة وتطورها واتساعها في منطقة الشرق الأوسط، والعكس أيضاً صحيح لأن شركة GALLAGHER تستهدف أسواقاً جديدة وتحاول التوسع محلياً، ومَن أفضل من شركة ACE لتحقيق هذه الأهداف إنطلاقاً من الحرفية في التعامل وتقديم الخدمات والنجاح المحقق محلياً وإقليمياً؟!

وفي معرض حديثه عن المحطات الإيجابية التي مرت بها الشركة أشاد بحوث بالمسيرة الناجحة للشركة بفضل دعم فريق العمل. وفي سياق آخر قال إن ارتفاع معدلات التضخم انعكس إيجاباً على قطاع التأمين من خلال العوائد المحققة من إجمالي الأقساط المكتتبة إلا أنه على المدى الطويل قد تكون له انعكاسات سلبية. وأخيراً أوضح بحوث أن قطاع التأمين في المملكة يشهد نقطة تحول إذ إن اقتصاد المملكة هو من أقوى الاقتصادات في المنطقة كما أن القطاع يحظى بدعم من الدولة والمنظمين الذين يسعون إلى تطوير السوق إضافة إلى ما يشهده هذا الأخير من نقلة نوعية وعمليات توسع واستحواذ لتكوين كيانات ضخمة ذات الملاءة المالية العالية والقدرة على المنافسة.

■■■ تعد المملكة من الأقوى اقتصادياً ومالياً على مستوى المنطقة إلى جانب وجود جهود كبيرة من جانب الدولة والمنظمين على تطوير السوق وإحداث نقلة نوعية في صناعة التأمين ■■■

■ كيف تقومون مسيرة النجاح التي أوصلت ACE للتحالف مع أحد أكبر وسيط تأمين على مستوى العالم؟

– تأسست الشركة عام ١٩٥٢ في المملكة العربية السعودية وهي إحدى شركات مجموعة «إيس القابضة» وتعد أولى الشركات العاملة في مجال التأمين في المملكة. وفي السبعينيات عقدنا شراكة مع شركة SEDGWICK ثالث أكبر وسيط تأمين في العالم، إلا أنه بعد استحواذ شركة MARSH عليها عدنا للعمل بمفردنا. وبالتالي، للوصول إلى مراكز متقدمة من النمو والتطور على صعيد المنطقة كان لا بد لنا من التحالف مع كيان قوي مثل GALLAGHER التي تجمعنا معها رؤى وأهداف مشتركة. في حين أنه خلال تلك الفترة قامت GALLAGHER بالاستحواذ على WILLIS RE التي تعد ثالث أكبر شركة إعادة في العالم ما أتاح لنا فرصة الحصول على جزء من أعمالها على مستوى منطقة الشرق الأوسط.

وبالتالي، تكمن أهمية الاندماج ما بين ACE وGALLAGHER أن الأخيرة تستهدف التوسع نحو أسواق جديدة من خلال التعاون مع شريك محلي حيث وجدت أن الشراكة مع ACE تحقق لها الأهداف التي تطمح إليها انطلاقاً من طريقة العمل والحرفية في تقديم الخدمات والنجاحات التي حققتها الشركة على المستويين المحلي والاقليمي.

حققنا الكثير من الانجازات

■ ما هي أبرز المحطات الإيجابية والسلبية التي مررتم بها طوال هذه السنوات؟

– لم أواجه أي صعوبات تذكر منذ انضمامي إلى شركة ACE، بل كانت مسيرة ناجحة تمكنا خلالها من تحقيق الكثير من الانجازات، ومن خلال تكافل فريق العمل نجحنا في تطوير الشركة ومضاعفة حجمها عما كانت عليه في بداياتها، إلى أن توصلنا لاتفاق مع أكبر وسيط في العالم.

■ كيف تصفون الانعكاس السلبي لارتفاع معدلات التضخم على صناعة التأمين في المنطقة والعالم؟

– ارتفاع معدلات التضخم يعود بالمنفعة على قطاع التأمين انطلاقاً من زيادة قيمة الأصول المؤمن عليها، ما ينعكس إيجاباً على العوائد المحققة من إجمالي الأقساط المكتتبة. إنما على المدى الطويل ارتفاع مستويات التضخم سينعكس سلباً على شركات التأمين ويقلص من حجم عوائدها ومستويات الربحية.

يشهد قطاع التأمين في السعودية نقطة تحول كبيرة

■ كيف تقومون مسيرة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– يشهد قطاع التأمين في السعودية نقطة تحول كبيرة منذ إطلاق قانون التأمين الجديد في العام ٢٠٠٩. وبالتالي تعد المملكة من الأقوى اقتصادياً ومالياً على مستوى المنطقة، إلى جانب وجود جهود كبيرة من جانب الدولة والمنظمين على تطوير السوق وإحداث نقلة نوعية في صناعة التأمين. كما يشهد السوق مؤخراً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ فضلاً عن توسع الكثير من الشركات المحلية نحو أسواق مجاورة بعد تقوية ملاءتها المالية وهذه تعد خطوة مهمة. ■

Thomas J. Gallagher (CEO Gallagher Global Brokerage):

Entering into a partnership with ACE is a tremendous opportunity for both of us



During his more than 40+ year career, Tom Gallagher, CEO of Gallagher Global Brokerage, had the opportunity to spend many years working directly in the brokerage field, supporting a team of incredible people who constantly strive to provide the best insurance and risk management services to their clients. While Gallagher has grown to a Fortune 500 company in his time, Tom is proud of what's stayed the same since his grandfather founded Gallagher in 1927. "Believing in The Gallagher Way" and being committed as an organization to practice empathy, integrity and compassion, has kept them on the Ethisphere Institute's World's Most Ethical Companies list for eleven consecutive years.

At Gallagher Global Brokerage, they help people face their future with confidence, providing the insurance and risk management products that keep themselves, their businesses and their communities protected from insurable risks of loss. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Tom talked about the reason behind entering into a merger with ACE and evaluated the insurance industry in Saudi Arabia. He further shed light on the challenges facing the world today, declaring how to overcome them. Following is an extract from the interview.

> **" Insurance is a very unique industry where we have the opportunity to partner with our clients to solve their problems "**

• What was the reason behind the merger between ACE and Gallagher?

- Tonight is a perfect example. We are here this evening to celebrate our partner's 70th anniversary, and we see a broker that has been committed to the industry for a very long time. We see them as we see ourselves, a multigenerational business focusing on taking care of their clients and their team. Over the years, a number of our team have had the opportunity to get to know ACE from many years of working as partners, or in support of them in the London market. They shared with me what a tremendous organization this is, and what an incredible opportunity it would be to become their partner.

If you think about Saudi Arabia's plan for 2030 and the economic investment happening throughout the Middle East, we are very confident of our future together and it is the time for Gallagher to have a presence here.

• How do you evaluate the insurance industry in Saudi Arabia?

- I am very impressed with what is happening in Saudi Arabia and the level of professionalism the insurance companies have, as well as their commitment to the clients. Our grandfather started the business 95 years ago and he had one client, one employee and one insurance company. We've built our company based upon keeping our clients satisfied, making certain that our team stays alongside of us and that we still partner with, respect and value our insurance companies. It is fabulous to see that Mr. Nagib Bahous and the entire team have done a great job in building their enterprise the same way.

• The insurance industry nowadays is facing big challenges such as the Russian-Ukrainian war, inflation, climate change, the constant change in customers' desires, etc… What is required to adapt to and overcome these challenges?

- Insurance is a very unique industry where we have the opportunity to partner with our clients to solve their problems, and all our clients are affected differently by the challenges the world is facing. As we look to the war in Ukraine, we have to be aware of how that is impacting our clients and what can we do to ensure they are being taken care of.

When it comes to inflation, we have to work with our clients and our insurers to establish proper values of the insurance for their properties, as the cost of construction is growing rapidly. And finally, when you think about all the different dynamics of our world today it is the technical expertise we bring to our clients and our prospects around the world that makes a difference.

• Do you think the terms and conditions of the upcoming renewals will be tough?

- Between the Monte Carlo Rendezvous and the CIAB conference in Colorado, there was a significant change in the market because of Hurricane Ian. The industry's initial estimates suggest there will be between 45 and 60 billion dollars' worth of insured losses as a result of the hurricane. Coming out of Monte Carlo, our reinsurance team said the year end will be very logical in terms of insurance pricing, if you have good experience, you will have fair pricing. Ian losses may change this. Our team is saying renewals will be late and there is a lot of work between now and then to get them put in place. We won't know the full impact of the hurricane until late into the renewal season.

Amr Sartawi

(CEO MENA & Turkey Aon Reinsurance Solutions):

Uncertainty is the main problem facing the insurance industry

Aon is in the business of better decisions. It provides its clients in over 120 countries and sovereignties with advice and solutions that give them the clarity and confidence to make better decisions to protect and grow their business; thus, carving out a solid reputation for being one of the most successful and profitable global players for many years. Amr Sartawi, CEO MENA & Turkey at Aon Reinsurance Solutions, has over 17 years of experience in the industry. As a leader, he has played a pivotal role in the growth and development of Aon. With his strong leadership, expertise and ability to dissipate complex problems and align the organization's strategy with keen mind, Mr. Sartawi helped Aon continue to demonstrate the scalability of its business and opportunities in the local, regional, and international markets. His never-ending drive to get things done in time regardless of effort and cost, has made Aon a more client-focused company, and thus rendering him a true leader and innovator and a pioneer in his field. Al Bayan Magazine met Mr. Sartawi on the occasion of its annual publication and following is the interview conducted.



" Brokers differentiate themselves in times of turbulence and difficulty "

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, climate change, the Russian-Ukrainian war, etc… affecting the insurance industry?

- The challenge is neither the inflation nor the inflation volume but the main challenge is the uncertainty. If the industry had known how much the inflation volume will be in the coming years, it would have been able to price for it and then inflation will not be a problem. Each country has its own problems and the inflation that the world is witnessing is very challenging. Countries have no idea how to deal with it and whether it is going to slow the economy or fuel it further. At the same time, we are encountering high interest rates so the main problem lies in pricing for uncertainty. This is where the role of brokers comes. We try to bridge the gap and clarify. The 2023 renewals were very tough in terms of prices and conditions. This year we have seen programs worldwide that had to retain more and with this retention companies had to pay two to three times the price and get a restricted cover. We have never seen this before. This indicates that we are passing through a period of uncertainty and hardening market. Investors in the industry whether insurance or reinsurance need higher returns especially that they are putting their money at risk or else it will not work out given the increase in interest rates. Higher returns can only be achieved through higher pricing. The problem is how much higher the price needs to go in light of the inflation and economic uncertainty. Some analysts say that in the upcoming period we will witness recession, others say that we will have a depression, whereas some assure that in the world's largest economy (the USA) we have a very strong job market which means people still have money so even if interest rates were increased, demand will persist and so will inflation. If that is true, then we will have a stagflation and that is extremely challenging.

Everybody is still interested in the MENA region

• In your opinion, how do reinsurers look at the market in the region?

With respect to the GCC market, there is still abundance of capacity and thus a lot of people are interested in this market because it is very low in Cat risks so it is a diversification market for reinsurers especially with the growth this region is witnessing. Nevertheless, we are suffering similar challenges to what Europe and the US are suffering; yet to a much lesser degree. MENA in general is still very interesting to Reinsurers but in particular The Gulf as it has an advantage of the pegged currency, so at least that element of uncertainty is gone. It has to only focus on inflation, there is nothing else to worry from. In other countries where, the currencies are not pegged to the dollar or a basket of currencies, the uncertainty in currency devaluation adds to the challenge of inflation. This year, it was really difficult to find reinsurance capacity for peak CAT countries given all the challenges as well as the hard market.

Saudi Arabia has been fantastic

• What were the latest realizations of Aon during 2022?

- 2022 was a very good year especially that it was the first year of our new Saudi operation. Our presence in Saudi Arabia has been fantastic and excellent, we have substantially expanded our client base.

We are doubling the team size this year in the Kingdom with the aim to fuel our growth plans as well as better serve our existing and future clients. Overall, we are very satisfied from our presence in Saudi Arabia.

We have the tools

• What are your expectations for 2023?

- We've already started the year very well. We had a very strong January renewal season and we did excellent growth. We did benefit from the price increases but most of our growth was from new business. The time when the market is turbulent and difficult is when brokers differentiate themselves. It is very easy to win business when the market is soft, but when it is hard and the prices are going up, this is when clients will see the difference between brokers. We, as Aon, have the people, the tools and the Cat modeling software's and we use them for the benefit of our clients and moving forward such tools will become a must to serve clients in these turbulent times.


الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.
نضمن
تأمينك
+974 4428 2222
@qgirco
Info@qgirco.com
www.qgirco.com

The role of insurance in risk management – by Zainab Khatib, Lockton



Many organizations look at cyberattacks as an "if" proposition, which means something that may never happen. While that is possible, given the prevalence of attacks today, the wiser approach is to accept that organizations will suffer a cyber event eventually. It's just a question of when. Therefore, the focus internally should not be on whether an organization will be victim, but how it will react to an event when it occurs, and thus implementing sound risk management practices, including considering purchasing cyber insurance.

In its new report, Zainab Khatib, Vice President Cyber & Technology Practice at Lockton MENA, looks at key questions organizations should be asking in managing cyber risk, the role of insurance, including the access to valuable pre- and post-loss services it can provide, and how coverage under various policies may apply.

According to Khatib, to determine whether you bear risk, and thus a responsibility to address this risk, a few questions should be answered. For example: Do we have data that could be breached or computer systems that could be attacked? And would a breach or attack have a material financial impact on our organization?

Even when organizations feel that they are adequately prepared to take on a large cyber exposure, the prevalence of zero-day vulnerabilities directly highlights points in time when organizations have exposed vulnerabilities. A zero-day vulnerability refers to a vulnerability in software that threat actors discover before it becomes known to software developers, creating a race between such actors attempting to exploit the vulnerability and vendors developing a patch to fix it. A gap thus unintentionally surfaces in an organization's cybersecurity posture. Thus, even organizations with stellar controls can be at risk while they try to catch up with the new risks affecting them.

Khatib stated that cyber incidents are not well understood by many people who haven't been through them, noting that people often don't understand what will be required to respond to an event and what costs a victimized organization will face, assuring that even a simple data breach can be extremely expensive. IBM's Cost of a Data Breach Report 2022 notes that the average cost of a data breach can range from $2.07 million to $10.10 million, depending on the industry vertical. NetDiligence's 2022 Claims Report, however, highlights that crisis services can range from $110,000 to $4.1 million, while legal and regulatory costs can range from $82,000 to $3.1 million.

The report shows that some exposures aren't obvious, but can be quite costly. A good example of this is business interruption loss, which consists of the profits a company would have earned if a cyber event had not taken place and certain extra
expenses were not incurred because of the event. Every business, regardless of its size, can fall victim to business interruption risk. Fortunately, business interruption loss can be covered under a cyber policy. Because organizations cannot foresee cyber events, they have a responsibility to implement sound risk management practices, with insurance potentially being a key factor in that strategy.

Risk management carries intangible benefit: trustworthiness and brand credibility. Organizations often rely on their reputation for success and brand value now increasingly comes from customers' trust that you can carry out your services securely, and that they won't be jeopardized because of your cybersecurity vulnerabilities. In this regard, having an overall risk management approach to cyber risk can create a business opportunity and support a convenient and secure end-to-end customer experience. Employees charged with maintaining an organization's cybersecurity often want management to approve additional investments in technology and technology services to harden IT systems, to monitor potential threats and to respond to threats when they are detected. It is still common to hear arguments that money spent for cyber insurance would be better spent on upgrading cybersecurity. Cyber insurers' insistence that basic controls be implemented before coverage is even quoted reinforces this notion.

This argument ignores two essential facts, however. First, cyber risk management is a journey, not a destination. It isn't a matter of putting state-of-the-art controls in place and then being confident that the problem is solved. Threat actors will always find new ways to attack their victims, so continual investment in cybersecurity controls is necessary. That investment must be made thoughtfully by well-informed management so that the organization avoids paying for duplicative and redundant tools and services. The second essential fact is that if investing in cybersecurity controls will not reduce cyber risks to the point that their financial consequences are negligible, then organizations need to consider how they will pay for those consequences.

While some organizations choose to self-insure, it is often less expensive for an organization to buy a cyber insurance policy than to draw on one of its credit facilities when an incident occurs. Any allocation of capital in security controls must be an efficient use of resources and be the result of an informed risk decision to strengthen a firm's security posture. Reallocating expenditure away from cyber insurance to investment in security controls therefore requires careful consideration. The major financial benefit of purchasing insurance is that it acts as a financial safety net for those risks that are not terminated as well as those that are treated or tolerated. Losses resulting from these risks often cannot be predicted, and hence an insurance policy bridges the gap between handling known and unknown financial ramifications of cyber risks. The CEO and other executive leaders must be advised as to which risks are residual. In doing so, they can gain an understanding around how much risk they are continuing to carry by not securing sufficient cyber coverage. Once senior executives understand that cybersecurity is not something that is solved by IT or security professionals, but something that is continually assessed, monitored and managed throughout the organization, they will better understand that even the most sophisticated of firms will at times be playing catch-up to malicious actors or evolving exposures. Having an insurance policy can provide comfort to executives that, even if an unforeseen circumstance does materialize, the company has access to specialists to help right away, with additional balance sheet cushioning.


BE DIFFERENT
BE SPECIAL
دائما كن متميزاً
الأهلية للتأمين
AL AHLEIA INSURANCE
alahleia.com
1888 444
@ahleiainsurance



جورج قبّان (الرئيس التنفيذي لشركة UIB/DIFC):

نتوقع تحقيق أرقاماً قياسية لناحية العوائد والأقساط ستتجاوز المليار جنيه استرليني

تلتزم شركة UIB بالتميز في خدمتها للعملاء لضمان الحفاظ على أعلى المعايير لتلبية متطلباتهم، كما أنها فريدة في تحويل الأفكار إلى حلول مبتكرة وذات صلة باحتياجات العملاء فيستفيدون من خبرتها في التعامل مع المخاطر المعقدة على مستوى الصناعة.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» جورج قبان الرئيس التنفيذي للشركة في مركز دبي المالي العالمي فأوضح أن التحديات المتلاحقة تقف عائقاً أمام تقدم وتطور الشركات وهذا ما يؤثر سلباً على اقتصادات الدول فتقوم البنوك المركزية برفع معدلات الفوائد لكبح نسب ارتفاع التضخم والمشكلات الأخرى منها المخاطر السيبرانية والتغير المناخي، وانعكاس هذا الأمر على قطاع التأمين له تأثيرات سلبية وأخرى إيجابية.

ومن ناحية امكانية تشدّد شركات إعادة التأمين في الشروط والزيادة في الأسعار أكد قبّان أنها تكبدت خسائر بسبب الكوارث الطبيعية لذلك هي تعمل على المحافظة على التوازن في الأسعار خلال موسم التجديدات أو رفعها بشكل معقول إضافة إلى حصول تغييرات طفيفة لناحية الخدمات. وفي سياق آخر تطرق جورج قبّان إلى نسب العوائد التي اكتسبتها الشركة وما حققته من نتائج فأكد أنها تخطت التوقعات كما تتطلع الشركة إلى مزيد من التوسع في عدة دول.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– أولاً في ما يتعلق بارتفاع معدلات التضخم تحاول البنوك المركزية بالأدوات المتاحة لها رفع أسعار الفائدة بهدف تقليص حجم الكتلة النقدية وكبح نسب التضخم المرتفعة والتي تعود أسبابها إلى تراجع العرض الناجم عن الحرب الروسية الأوكرانية، وتعرض العديد من دول العالم إما للجفاف بسبب درجات الحرارة المرتفعة أو لكوارث طبيعية وفياضانات ما انعكس سلباً على الإنتاج.

وقد اعتمدت العديد من البنوك المركزية نهجاً مشابهاً واتخذت قراراً برفع الفوائد إلا أن لهذه الخطوة تداعيات كارثية على اقتصادات الدول ولن تؤتي ثمارها في التخفيف من حدة التضخم، في حين أن عدة دول ستدخل مرحلة ركود طويل الأمد، وبالتالي موضوع رفع الفوائد من شأنه مضاعفة الأزمات والضغط على الأسعار صعوداً.

أما في ما خص انعكاس رفع الفوائد على قطاع التأمين هناك مجموعة من التأثيرات السلبية ومنها الإيجابية، فعند التطرق لتوجه البنوك المركزية لرفع الفوائد يكون بهدف السيطرة على معدلات التضخم المرتفعة، لكن الواقع مختلف تماماً نظراً إلى أن كلفة الاستدانة في مسار تصاعدي، ما ينعكس سلباً على الراغبين في الإقتراض. وبحسب وجهة نظري المتواضعة يكمن الحلّ الأمثل في زيادة العرض بدلاً من الطلب أو خلق نوع من التوازن بين الإثنين.

ومن ناحية أخرى، ما نشهده من ارتفاعات مستمرة في الفوائد له تأثير على فرع التأمين على المركبات انطلاقاً من زيادة أسعار قطع الغيار ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف تصليح الأعطال ما ينتج عنه خلل بين الأقساط المدفوعة والتكلفة الفعلية. إلا أن لارتفاع الفوائد جانب إيجابي يتمثل في ارتفاع العائد على الاستثمار إنما بنسب متفاوتة، كون صناعة التأمين تحتاج لتوافر سيولة كافية لدفع التعويضات ضمن الفترة المحددة. ولكن في نهاية المطاف سيكون للارتفاعات المستمرة في أسعار الفوائد تأثيرات سلبية على مجمل القطاعات الاقتصادية وسيكون أحد الأسباب المدمرة للثروات.

تسعى شركات الإعادة المحافظة على الأسعار نفسها خلال موسم التجديدات

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع اسعارها في معظم انحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض انواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– لا شك أن جميع شركات الإعادة من دون استثناء تأثرت بشكل ملحوظ من تداعيات الكوارث الطبيعية وكان آخرها إعصار إيان لدرجة أن غالبية شركات الإعادة في أوروبا تكبدت خسائر طائلة، كما أن التغيّر المناخي بدأت تظهر تأثيراته بشكل واضح حيث تتزايد الحوادث الناجمة عن الفيضانات والسيول وما إلى هنالك، الأمر الذي بات يشكل عبئاً إضافياً على الشركات، فضلاً عن التضخم والتحديات الأخرى التي يواجهها العالم بأسره خلال الفترة الحالية. لذا، في ظل هذه الظروف تسعى شركات الإعادة جاهدة إلى محاولة الحفاظ، بأدنى المستويات، على الأسعار نفسها خلال موسم التجديدات أو رفع الأسعار ولكن بطريقة معقولة ومنطقية. وباعتقادي، سنشهد زيادات في الأسعار وتشدداً في الشروط بدرجة ستشكل مفاجأة غير متوقعة للعديد من شركات التأمين في المنطقة التي كانت تأمل بعد اجتماعات ملتقى شرم الشيخ وبادن – بادن عدم حصول أي تغييرات خلال موسم التجديدات أو أن تكون هذه التغييرات طفيفة ومحدودة.

UIB ثالث أكبر وسيط في السوق الكوري

نتوقع أن تحقق المجموعة أرقاماً قياسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة UIB؟ وكيف تتوقعون أن تكون نتائجكم خلال العام ٢٠٢٣؟

– نتوقع أن تحقق المجموعة أرقاماً قياسية من ناحية العوائد التي قد تتخطى حاجز السبعين مليون جنيه استرليني في حين ستتجاوز أقساطنا المليار جنيه استرليني. ونتطلع إلى التوسع في بعض الدول لا سيّما ميامي التي باتت تشكل مركزاً أساسياً لأميركا اللاتينية التي نمتلك فيها حصة سوقية وازنة وخصوصاً في كولومبيا حيث حققت المجموعة نتائج إيجابية. كما لدى المجموعة خطط للتوسع في فيتنام انطلاقاً من أن جزءاً منها مملوك من قبل اليابانيين، وفرع الشركة في كوريا بات يحقق نتائج ممتازة لدرجة أن شركتنا هناك أصبحت تعتبر ثالث أكبر شركة في السوق الكوري. بالإضافة إلى ذلك، ستتركز جهودنا خلال الفترة المقبلة على السوق السعودي تمهيداً لزيادة حصتنا في «يو أي بي» السعودية والاستحواذ على حصة سوقية جيدة ضمن استراتيجية تتلاءم مع مبادئ الحوكمة. ■



We're here

To make insurance more human.

GIG

مجموعة الخليج للتأمين

GULF INSURANCE GROUP

www.gulfinsgroup.com

The key difficulty in handling Cyber reinsurance is how to quantify the catastrophe potential. Without sophisticated modeling, attracting capacity may prove difficult. Reinsurers will want to impose event limits, at the time insurers are not comfortable enough with the identification of risk quantum which would need to be transferred.

The Cyber insurance market, now estimated at 12 bn, has a tremendous potential for growth with projections reaching 30 bn within 5 years. Reinsurance market landscape shows new entry of capacity both conventional and ILS but overall capacity remains restricted, in relation to potential demand.

Nasco has designed in cooperation with one of the major Reinsurers an electronic underwriting platform to distribute and manage Cyber insurance to SMEs in the Mena region. The product is a modular package made accessible thanks to simple underwriting requirements and affordable prices. We are also offering our clients personal cyber products designed to be embedded within other policies. Again this is supported by a flexible architecture in the way to customize the plans based on covers needed. Latter include extortion, bullying, identity theft, online retail and fund transfer fraud, in addition to online purchase protection.

Positive pricing momentum

• Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes & most lately "IAN". 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?

- Hurricane Ian insurance loss is expected to be in region of 60 Bn , against an economic loss of 100 billion. This is the second largest Cat loss, since Hurricane Katrina in 2005 . Munich re estimated proportion has reached 1.6 Bn against 1.3 for Swiss re. Hannover and Scor have incurred respectively 400 and 279 Million.

Following many years of decline in prices, this renewal season witnessed reinsurers sending strong signals of a positive pricing momentum. it is anticipated this hardening cycle will last until pricing adequacy is reached . Whilst this is a trend across all lines of business, specialty areas tend to attract the most significant level of adjustment. Pressure on retro terms is the most noticeable with substantial increase in attachment point and signicant hike up in rates.

Re Mena region, Underwriters are focusing on treaty structure review to secure better alignment of interests. There is a move as well in the direction of tightening event limits to reduce Cat aggregates. Uwers are also seeking increased prices in particular for Property Cat xl programs and higher margins in general in attempt to achieve targeted ROE. The Lebanese experience namely the Beirut Blast have pushed reinsurers to cap reinsurance recovery for any conflagration in the same way as for Natural perils. In few countries we see also a resistance to include SRCC under Property treaties.

Better understanding of clients' needs and securing stronger penetration of our Markets.

• What are the latest achievements and developments of your company?

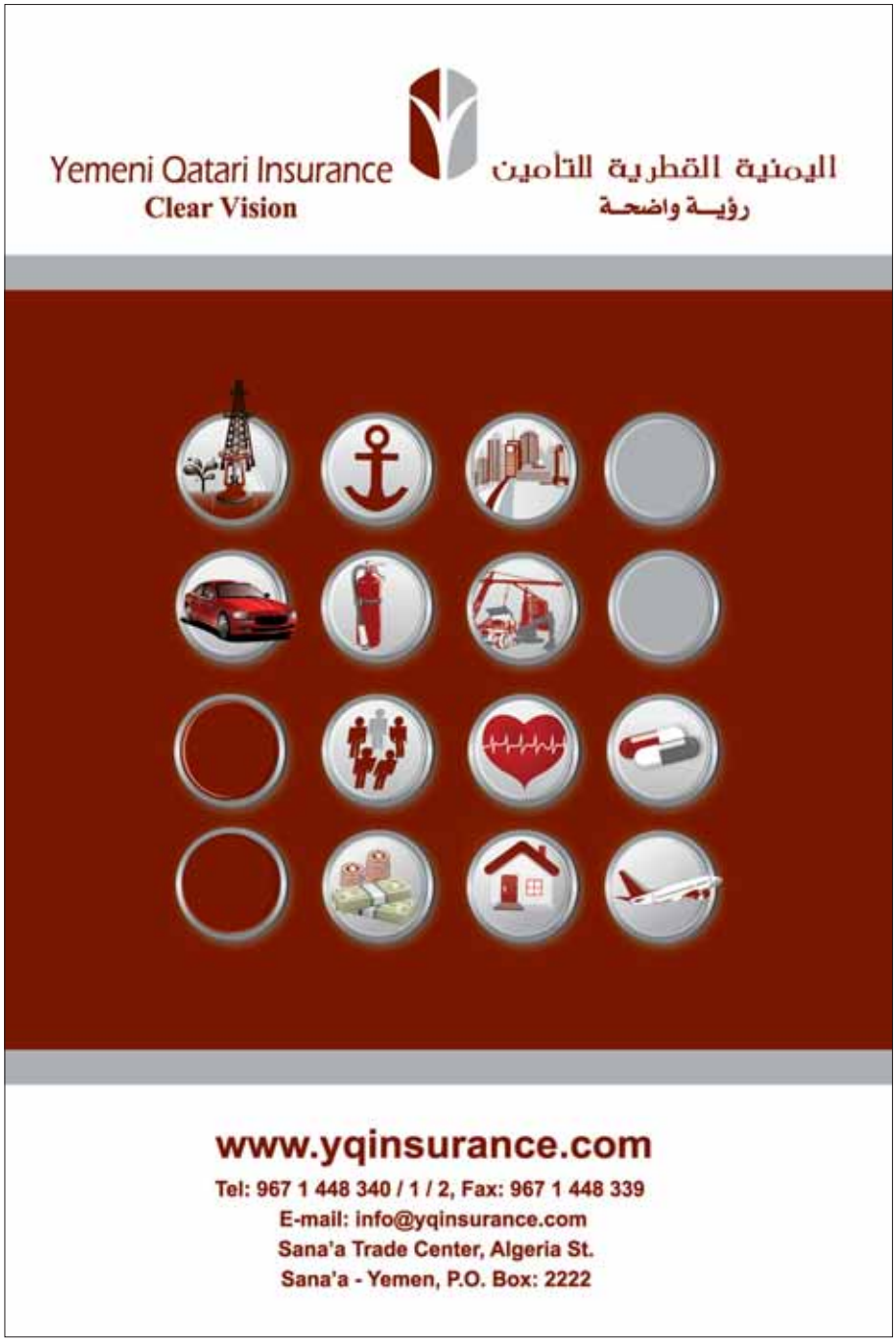
-During 2023, Nasco Re will continue to privilege geographical proximity with the view of gaining better understanding of clients' needs and securing stronger penetration of our Markets.

On the expansion plan, we shall strengthen further our operations in Egypt, Pakistan and the Indian sub continent. We shall also explore new opportunities in sub Saharan Africa, following the kick off of Nasco BTB in Kenya.

We recognize clients expect Nasco to deliver not only reinsurance capacity but every service or advice needed to contribute to higher growth and profitability. Nasco re will deploy every effort to provide clients with innovative solutions aimed at designing new products, reducing operating costs and enhancing efficiency of distribution channels.

Our commitment to honor promptly valid claims remains also at the heart of our day to day concerns in providing the finest service to our clients.We are also dedicating an increased attention to ESG to move towards higher sustainability.

Nasco re results for 2022 are anticipated to meet our profit target despite the challenges,and thus reflecting the continued trust and confidence of our client base and reinsurance providers.



Joe Azar (CEO of Nasco Re)

Nasco Re will deploy every effort to provide clients with innovative solutions and finest services



Providing a better customer satisfaction and responding to clients' needs have always been the main mission of Nasco Re since its inception. Throughout the years, Nasco Re remained focused on maintaining the strongest presence and the finest service to all its clients. It is constantly striving to provide innovative and cost effective solutions based on its deep understanding of the clients' needs and strategic partnerships with capacity providers, keeping in mind that it is important to bridge and reconcile every gap between insurers and reinsurers. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine conducted an interview with Joe Azar, CEO of Nasco Re, who talked about the Arab industry challenges, stating that premium levels of cyber insurance continue to rise sharply as a result of the increase in frequency and severity of losses, noting that the renewal season witnessed reinsurers sending strong signals of a positive pricing momentum, shedding light on Nacso's achievements and plans.
Following is the Q & A.

• The insurance industry in the Arab world is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: inflation, climate change, the application of accounting standards, technology and the constant change in customers' needs... What is required to adapt to and overcome the mentioned challenges?

1.1 Inflation

- The number one challenge facing the global industry is Inflation. This will have incontestably an impact on the claim experience across all lines and in particular non life long tail business. Insurers will be called to conduct a regular review of sums insured and constant monitoring of pricing to avoid erosion of margins. Whilst it is crucial to keep an eye on the rising claims cost, we should bear in mind that investment returns will go up, considering the increase in interest rates.

1.2 Climate change

Regarding Climate change, the recent global weather patterns have led to a substantial increase in natural disaster claims, hurting the insurance industry. It is now established that Arab countries are becoming increasingly vulnerable to floods and tropical storms. Flash floods in the GCC and tropical cyclones in Oman are now more frequent than ever, and respective cost could explode, considering the rapid urbanization and economic development. We should not also ignore many of our cities are also exposed to seismic risk.

Considering the possible escalation in exposure, as a result of rising temperatures, regulators in the Mena region should be pushing insurers to reshape their business model and integrate climate considerations in their uwing processes. Insurers may also encourage mitigation by adjusting premiums to "green" behaviors. In order to improve resilience in confronting Nat cat perils, we need to reduce uncertainty by using robust cat models. Maintaining reliable data re geo coding per risk together with sum insured, occupation and type of construction is crucial to reach aggregates per exposure zone and quantify potential of a cat Loss.

The GAIF initiative to create new Nat Cat Pools in the region deserves our full support.

1.3 IFRS 17

IFRS 17 is definitely a complex accounting standard introducing significant changes in disclosure requirements and financial reporting. This transition has proved to be challenging considering the serious planning and implication needed from staff involved in Data processing, IT, and compliance in addition to the finance Team. It is also necessary to ensure a solid ERM is being properly maintained. To reduce disruption risk, a dedicated multi disciplinary project Team is very often entrusted the implementation with the support of external consultants. In many instances, over reliance on third party experts would translate in the risk of lacking in house expertise, unless we privilege training and education .

The level of preparation of Mena insurers to the full IFRS adoption tends to be more satisfactory for insurers operating in Markets with strong regulatory authorities. Largest insurers across the Mena have also completed successfully this project.

Adopting IFRS entails no doubt in higher transparency to Policyholders and shareholders, but carries also pressure on operating costs.

1.4 Technology

Since the pandemic period, our industry has witnessed a deep transformation encouraged by the new landscape of insuretechs. The trend of digital communication and on line sales is here to stay and develop. Insurers are pushing customer centricity and privileging differentiation vide innovation, modular and cost effective products. This aims at enhancing customer engagement, satisfaction and loyalty.

A successful Journey implies a personalized approach to each individual client and an intimate knowledge of their preferences. By capturing, segmenting and managing such data, we arrive to faster identification of prospects and more efficient support of distribution channels.

In view customer acquisition tends to represent a costly process , the retention of the book, at least the profitable segments, should remain a key objective. This implies frequent interaction, optimized premium levels, and accelerated claims' settlement. To achieve all these measures and maintain profitability, we would need to control cost . For the purpose of conducting successfully this strategy, the attraction and development of talent continues to be the best recipe!

Nasco designed an electronic underwriting platform to distribute and manage Cyber insurance to SMEs

• Most of the global reinsurance companies and insurance pools have begun to impose strict conditions on cyber risks. What solutions are available to companies wishing to insure this type of risk?

Premium levels of Cyber insurance continue to rise sharply as a result of the increase in frequency and severity of losses. Improving Cyber security remains crucial to encourage insurers demonstrating higher risk appetite.

Many Uwers are now tweaking policies in the way to limit exposure notably in respect of ransomware demands. Others are moving towards limiting the systemic risk by excluding the State backed attacks. Cover on claims made basis , in the way to shorten the tail is also a new trend gaining ground.

The vulnerability to Cyber criminality facilitated by remote work is becoming high enough and tends to target not only large Companies but also SMEs. Critical infrastructure are now deemed to be rather uninsurable.

زهير العطعوط (رئيس شركة أبكس لوساطة التأمين وإعادة التأمين APEX):

ستواجه شركات التأمين العاملة في المنطقة تحديات عديدة



أشار رئيس شركة أبكس لوساطة التأمين وإعادة التأمين APEX زهير العطعوط في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن العام الحالي من السنوات الصعبة والمليئة بالتحديات نظراً لارتفاع الإنفاق والانعكاسات السلبية للضغوط التضخمية على مجمل الأعمال، لافتاً إلى تراجع القدرات الاستيعابية على مستوى المنطقة نتيجة انسحاب عدد كبير من كبرى شركات الإعادة العالمية. ومن هنا رأى أن عملية البحث عن معيدين مصنفين جيد وما فوق يتطلب الكثير من الجهد.

وتزامناً مع ارتفاع مخاطر الأمن السيبراني والتهديدات الإلكترونية أكد العطعوط ارتفاع الطلب على هذا النوع من التغطيات ولكن لا تزال نسب الوعي متدنية في المنطقة العربية حول أهمية التأمين على هذا النوع من المخاطر، وفي الوقت نفسه الإجراءات التي تتطلبها هذه التغطية تفوق قدرة شركات التأمين على التقيد بها في ظل نقص الكوادر المتخصصة. مشدداً على أنهم من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية إنما يجب العمل على تسويقها بشكل أكبر مع استمرار نقص الوعي بين العملاء حول البنود والحدود التي تتضمنها الوثيقة.

كما أشار إلى نجاح الشركة في التصدي للتحديات القائمة والاستمرار في خططها التوسعية في أكثر من دولة.

■ تعاني الأسواق العالمية من تحديات وأزمات اقتصادية كالحرب الروسية – الأوكرانية، الضغوط التضخمية، تغير المناخ كيف تتأقلمون معها وكيف يمكن تخطيها؟

– نحرص خلال هذه الفترة على اعتماد سياسة انتقائية ودراسة كل خطوة نقوم بها نتيجة التأثيرات السلبية لارتفاع مستويات التضخم وعدم قدرة المداخيل على تغطية التكاليف المرتفعة والزيادة في الرواتب نتيجة التضخم الحاصل وخصوصاً في البلدان التي نقدم فيها خدماتنا حيث بمعظمها دول مستوردة.

ويضاف الى ذلك، نواجه مشكلة تدني سعر صرف العملة في العديد من الأسواق التي نوجد فيها وهذا ينتج عنه مشكلة في تحويل الأموال لشركات الإعادة.

أما على مستوى قضية تغير المناخ، معظم الأسواق في منطقتنا العربية لا تمتلك الجهوزية الكافية لطرح تغطيات ضد تغير المناخ والكوارث الطبيعية. ولكننا في صدد العمل على طرح تغطيات لمثل هذا النوع من الأخطار إلا أننا نواجه مشكلة نقص الكوادر البشرية المتخصصة على مستوى الأسواق التي نكون فيها ما يدفعنا لاستقطاب أصحاب اختصاص من الخارج.

ويضاف إلى ذلك، تواجه المنطقة أزمة اقتصادية إلى جانب الارتفاع الكبير في معدلات التضخم وأسعار الفائدة في حين أن العدد الأكبر من المشروعات متوقفة باستثناء بعض البلدان.

■ هل تتوقعون المزيد من التشدد في الشروط وزيادة أسعار بعض فروع التأمين؟

– تشهد عملية تجديد الاتفاقيات هذا العام ارتفاعاً كبيراً في أسعار مختلف خطوط التأمين ناهيك عن مجموعة من الأزمات الاقتصادية والتضخم المتسارع بوتيرة غير مسبوقة، إلى جانب تراجع القدرات الاستيعابية على مستوى المنطقة نتيجة انسحاب عدد كبير من شركات الإعادة الكبرى.

ومن جهة أخرى ستواجه شركات التأمين العاملة في المنطقة تحديات عديدة نتيجة فرض المعيدين شروطاً معينة للعمل الأمر الذي سيزيد سوق الإعادة صعوبة ومن المتوقع استمرار هذا النهج خلال السنوات الثلاث المقبلة.

> **”نحرص على توظيف كوادر بشرية متخصصة في مجالها لتعزيز دور الشركة الإقليمي“**

نُعد من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية

■ انطلاقاً من ارتفاع مخاطر الأمن السيبراني والتهديدات الإلكترونية، كيف تتعاملون مع هذا النوع من التغطيات؟

– ازداد الطلب على هذا النوع من التغطيات تزامناً مع ارتفاع التهديدات الإلكترونية، ولكن ما تزال نسب الوعي متدنية في منطقتنا العربية حول أهمية التأمين على هذا النوع من المخاطر. وفي الوقت نفسه، الإجراءات التي تتطلبها هذه التغطية تفوق قدرة شركات التأمين على التقيد بها في ظل نقص الكوادر المتخصصة والوعي التكنولوجي الكافي. وبالتالي، يتطلب من الشركات قبل التهافت لشراء هذه التغطية أن تستثمر في أنظمة الحماية والبرامج المتقدمة تجنباً للتعرّض لأي عملية قرصنة غير متوقعة وتوفير حماية لبياناتها قبل التوجه نحو شركة التأمين لشراء التغطية. وبالنسبة إلينا نُعد من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية ولكن يجب العمل على زيادة الوعي والتسويق بشكل أكبر لهذه الوثائق انطلاقاً من غياب الوعي بين العملاء حول حدود التغطية والبنود التي تتضمنها. واللافت خلال المرحلة الماضية الارتفاع غير المسبوق في عدد الهجمات وعمليات القرصنة التي طالت عدداً كبيراً من الشركات في قطاعات مختلفة. ومن هنا نتعاون مع عدد من المعيدين حول مجموعة من التغطيات على مستوى المنطقة.

نحقق أداءً متميزاً

■ كيف تقوّمون أداء شركة أبكس خلال العام ٢٠٢٢ وما هي خططكم المستقبلية؟

– يعد العام الحالي من السنوات الصعبة والمليئة بالتحديات نظراً لارتفاع الإنفاق والانعكاسات السلبية للضغوط التضخمية، إلى جانب مواجهة صعوبة في إيجاد شركات الإعادة المصنفة جيد وما فوق للتعامل معها كوننا في نهاية المطاف نحرص على الاحتفاظ بسمعتنا الحسنة في تعاملاتنا مع عملائنا وتسديد المستحقات المتوجبة علينا. وعلى الرغم من هذه التحديات تحقق الشركة أداءً متميزاً. وافتتحنا مؤخراً فرعاً في مركز دبي المالي العالمي، إلى جانب افتتاح مكتب لنا في لبنان لإدارة أعمالنا بالإضافة إلى مكاتبنا المنتشرة في القارة الآسيوية والأفريقية. ■


تأمين
رعاية
تأمين تكافلي اجتماعي
لتغطية علاج السرطان
الإسم: متاح للجميع
العمر: كافة الأعمار
الجنسية: جميع الجنسيات
بإشتراكك تساهم في علاج مريض سرطان
ابتداء من
21 KD
سنوياً
تآزر
شركاء في حمايتك
معاً بثقة
1837837

حامد مبروك

(الرئيس التنفيذي لشركة ويليس تاورز واتسون WILLIS TOWERS WATSON - مصر الكويت والسودان):



تمنح التحديات نوعاً من الازدهار لصناعة التأمين لذا فإن الصناعة مزدهرة بسبب التحديات

تعتبر شركة ويليس تاورز واتسون WILLIS TOWERS WATSON إحدى الشركات الرائدة ضمن وساطة التأمين العالمية، من خلال شركاتها التابعة فهي تقدم وتطوّر التأمين المهني وإدارة المخاطر والاستشارات في الموارد البشرية والخدمات الاكتوارية للشركات والهيئات والمؤسسات العامة في جميع أنحاء العالم، وويليس لها أكثر من ٤٠٠ مكتباً في نحو ١٢٠ دولة، ويتكون فريقها من ١٧٠٠ موظف يخدمون عملاء في جميع أجزاء العالم.

ولمتابعة أوضاع الشركة والسياسة المتبعة من قبلها قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد حامد مبروك الرئيس التنفيذي في مصر، الكويت والسودان فأشار إلى الازدهار الذي حققه قطاع التأمين جراء التحديات التي شكلت إضافة للصناعة وللمؤمنين على حد سواء، مضيفاً أن نسب الاختراق التأميني في السوق المصري أقل بكثير من باقي الأسواق العربية وذلك لقدرته على استيعاب شركات جديدة، وبخاصة أن ٧٠٪ من الإمكانات ما زالت غير مستغلة، أما في ما يتعلق بعمليات الاندماج والاستحواذ فيكون لها نصيب في السوق المصري لما ينعكس إيجاباً على كيانات جديدة تكون ذات ملاءة مالية عالية تواكب المستجدات وقادرة على الاستمرار في السوق.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– تمنح التحديات نوعاً من الازدهار لصناعة التأمين، لذا فإن الصناعة مزدهرة بسبب هذه التحديات. فالتضخم والمخاطر السيبرانية خلقا منتجات تأمينية جديدة شكلت إضافة للصناعة والمؤمنين على حد سواء. من هنا، يمكن عزو حالة الازدهار التي يشهدها قطاع التأمين خلال الفترة الأخيرة إلى كل هذه التحديات. وفي ما يتعلق بالتضخم، فإنه أثار تساؤلات حول ما إذا كان المؤمن عليهم يحصلون على التغطية المناسبة والصحيحة وجعلتهم يعيدون النظر في المخاطر المؤمن عليها ونوعية المخاطر التي يتم تحويلها. لذا، إن كل هذه التحديات انعكست بشكل إيجابي على صناعة التأمين.

تُعد نسب الاختراق التأميني في السوق المصري الأضعف

■ كيف تفسرون ظاهرة دخول وتأسيس شركات جديدة في السوق المصري في الوقت الذي تشهد فيه الأسواق الأخرى عمليات اندماج واستحواذ؟

– مقارنة مع الأسواق العربية الأخرى، تعد نسب الاختراق التأميني في السوق المصري الأضعف. وبالتالي، هناك حاجة إلى المزيد من شركات التأمين، والسوق قادر على استيعاب شركات جديدة شريطة أن تشكل قيمة مضافة وألاّ يكون هدفها فقط الاستحواذ على حصة سوقية. ولا شك أن الأوضاع الاقتصادية المتردية في العديد من الدول العربية المجاورة دفعت الكثير من الشركات إلى التوسع في السوق المصري، وبرأيي السوق قادر على استيعاب هذه الأعداد الكبيرة خصوصاً أن ٧٠٪ من الإمكانات في الصناعة غير مستغلة بعد بالشكل المطلوب. وفي ما يتعلق بعمليات الاندماج والاستحواذ، بالتأكيد سنشهد مثل هذه العمليات في السوق المصري في المستقبل القريب على غرار الأسواق الأخرى خصوصاً أن المنظمين أيقنوا أهميتها بهدف خلق كيانات تأمينية ذات ملاءة مالية ضخمة قادرة على مواكبة المتغيرات كافة ومواجهة كل التحديات والاستمرار بخطى ثابتة. ■



جورج زينه

(رئيس ومدير عام شركة GRS):

تغير المناخ أضحى واقعاً ملموساً لا يمكن تجاهله في عمليات الاكتتاب

حققت شركة GRS منذ تأسيسها إنجازات مرموقة، الأمر الذي جعلها من شركات الوساطة ذات السمعة الحسنة. وتتميّز الشركة بمعرفة خاصة بطبيعة الأخطار في المنطقة وأسلوب وثقافة إدارة الأعمال فيها.

في حديث لرئيس ومدير عام الشركة السيد جورج زينه مع «البيان الاقتصادية» لعددها الممتاز، أكّد أن الخسائر الكبرى التي تكبّدتها شركات التأمين وإعادة التأمين مؤخراً كانت نتيجة تغيّر المناخ الذي أسفر عن العديد من الكوارث الطبيعية في الكثير من البلدان، متوقعاً زيادة في الأسعار وتشدّداً في الشروط خلال موسم التجديدات، لافتاً إلى أن زيادة الطلب على وثائق التأمين ضد المخاطر السيبرانية جرّاء العديد من الاعتداءات والاختراقات الإلكترونية، منوّهاً بقدرة GRS على الصمود والاستمرار في أعمالها بالرغم من الأوضاع المضطربة التي شهدها السوق اللبناني والمنطقة، متطلّعاً إلى التوسّع مستقبلاً في دول عدة وإطلاق منتجات وحلول جديدة.

■■■ نتطلع إلى عودة الأمور إلى الاستقرار والنهوض الاقتصادي في المنطقة ■■■

■ كيف تقيّمون واقع قطاع التأمين في ظل التحديات التي يواجهها العالم أجمع المتمثلة بالتضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، تغير المناخ، إلخ...؟

– أظن أن الخسائر الكبرى التي تكبدتها شركات التأمين وإعادة التأمين مؤخراً كانت نتيجة تغير المناخ الأمر الذي أسفر عن العديد من الكوارث الطبيعية في الكثير من البلدان. لذا، وضعت الشركات هذا الموضوع على قائمة جدول أعمالها وبدأت توليه أهمية كبرى، والدليل انعقاد قمة المناخ COP 27 مؤخراً في شرم الشيخ للوقوف على الأسباب الرئيسية التي أدت إلى تغير المناخ والخروج بتوصيات تهدف إلى إيجاد حلول لهذه المشكلة العالمية. ونتيجة هذه التحديات مجتمعة، كان هناك خيارات عدة أمام شركات الإعادة تتمثل إما برفع الأسعار والتشدد في الشروط أو عدم الاكتتاب في مجالات تأمين معينة أو مطالبة الحكومات بإيجاد حلول والمساهمة في تقديم المساعدات في حال حدوث كوارث طبيعية. وباعتقادي، لا يوجد حل جذري وسريع لهذه التحديات، لكن شركات التأمين تبذل قصارى جهودها لابتكار منتجات تتلاءم مع الأوضاع الراهنة وتتناسب مع احتياجات ومتطلبات العملاء، ولهذا نجد أن العديد من التغطيات باتت تتضمن بنوداً جديدة لم يسبق أن طرحتها الشركات ضمن مستنداتها.

أضاف السيد **زينة**: وبالنسبة للمنطقة، مما لا شك فيه أننا نشهد زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط خلال موسم التجديدات لا سيما أن العديد من الدول العربية تعرّضت لفيضانات كبرى مثل سلطنة عُمان ومدينة جدة وإمارة الشارقة فضلاً عن تساقط البَرَد على مناطق في جنوبي الكويت في ظاهرة نادرة لم تشهدها الدولة الخليجية منذ نحو عقدين، ومن المتوقع تكرار هذه الظاهرة خلال السنوات المقبلة بسبب التغيرات المناخية التي يشهدها العالم. وبالتالي إن تغير المناخ أضحى واقعاً ملموساً لا يمكن تجاهله في عمليات الاكتتاب.

على الشركات تعزيز نظام الحماية الخاص بها

■ هل لمستم إقبالاً على شراء وثائق التأمين ضد المخاطر السيبرانية في ظل زيادة الهجمات والاعتداءات الإلكترونية في الآونة الأخيرة؟

– تُعد وثائق التأمين ضد المخاطر السيبرانية من المنتجات الجديدة التي بدأت تطلقها الشركات نتيجة الطلب المتزايد عليها في ظل العديد من الاختراقات والاعتداءات الإلكترونية التي تعرّض لها العديد من الأفراد والشركات. ولكن في ما يتعلق بالأسواق العربية، نفتقر إلى الخبرة الكافية في هذا المجال كونه يُعد من الأخطار الجديدة لدرجة أن شركات التأمين المباشرة في الدول الأوروبية المتقدمة في طور بناء نظامها الداخلي من أجل توفير تغطيات في هذا المجال تتلاءم مع حجم المطالبات ومتطلبات العملاء المتغيرة باستمرار خصوصاً أن الهجمات الإلكترونية تزداد بوتيرة متسارعة. واللافت أن هناك العديد من شركات التأمين والإعادة التي سارعت إلى الاكتتاب في هذا المجال لكنها سرعان ما تراجعت بعد أن تكبدت خسائر طائلة نتيجة حجم المطالبات المرتفع، ومنها من وضع استثناءات معينة مقابل الاكتتاب فيه. وبرأيي، يجب على كل المؤسسات تعزيز نظام الحماية الخاص بها واتخاذ التدابير الاحترازية الضرورية لتجنب أي هجمات مختلفة قد لا تُحمد عقباها.

تمكّنا من الصمود والاستمرار في أعمالنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم خلال عام ٢٠٢٢؟

– لا شك أن الشركة واجهت العديد من التقلبات خلال السنوات الثلاث الأخيرة جرّاء الأوضاع غير المستقرة التي شهدها السوق اللبناني يأتي في طليعتها الأزمة المالية وحادثة انفجار مرفأ بيروت، ولكن رغم كل هذه الظروف غير المؤاتية لتطوير أنشطتنا تمكّنا من الصمود والاستمرار في أعمالنا، خصوصاً أن السوق اللبناني يحاول جاهداً التأقلم مع الأوضاع الراهنة. لكن لا يخفى على أحد أن الإقبال على شراء الوثائق التأمينية تراجع في ظل عدم تقاضي شريحة كبيرة من المواطنين رواتبهم بالدولار النقدي، الأمر الذي انعكس على حجم أقساط العديد من شركات التأمين. لكن نأمل أن يتمكن الناس من استرجاع ولو قسماً من ودائعهم في البنوك خلال المرحلة المقبلة.

نتطلع للتوسع في عدة دول

■ ما هي خطط GRS المستقبلية؟

– يتركز نشاطنا في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لكن نتطلع مستقبلاً إلى التوسع أكثر في دول عدة وتطوير منتجاتنا وحلولنا وذلك منوط بالتأكيد باستقرار الأوضاع السياسية والاقتصادية على حدّ سواء ليس في لبنان فحسب بل في باقي الدول المجاورة. ■



فادي شرقاوي

(الرئيس التنفيذي لشركة PLATINUM):

تتطلع الشركة باستمرار لتحقيق أهداف توسعية

شركة PLATINUM تعمل في وساطة إعادة التأمين كما أنها تلعب دوراً استشارياً لزبائنها حيث تقدم لهم النصيحة في الأمور التأمينية من ناحية إدارة المخاطر وغيرها.

وبناءً على ما تقدم كان لمجلة «البيان الاقتصادية» حوار مع فادي شرقاوي الرئيس التنفيذي للشركة تحدث فيه عن الانعكاسات السلبية للكوارث الطبيعية والأعاصير وتأثيرها على قطاع التأمين ما أجبر شركات الإعادة على التشدد في الشروط ورفع أسعارها لتعويض الخسائر، لافتاً إلى أنه يؤيد التواصل المباشر مع العملاء على الرغم من التطور الحاصل والتحول الرقمي. ومن ناحية أخرى لفت شرقاوي إلى أهداف الشركة التوسعية التي ترمي الى تلبية طلبات اكبر عدد من الزبائن في لبنان والخارج، وأشار إلى أنها ضمن هذا الاطار سوف تتعاون مع شركة ARC Reinsurance Brokers SAL التي تم تأسيسها لهذه الغاية بالاضافة الى مجموعة أخرى من الشركات لتنفيذ عمليات في مناطق جغرافية مختلفة.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– يواجه العالم مجموعة من المشاكل والأزمات إلى جانب الانعكاسات السلبية للكوارث الطبيعية والأعاصير التي ضربت العديد من الدول حول العالم، وبالتالي لكل هذه الأحداث تداعيات كبيرة على صناعة التأمين والإعادة. ونتيجة تكبّد شركات الإعادة مبالغ طائلة مدفوعة بتأثيرات الكوارث الطبيعية باتت مجبرة على رفع أسعارها والتشدّد في الشروط بهدف تعويض هذه الخسائر، في حين أن ظاهرة التغير المناخي ساهمت في زيادة حجم التعويضات التي تتكبدها شركات التأمين والإعادة أيضاً.

ومن جهة أخرى، على الرغم من أهمية التحول الرقمي ودوره في دفع تطور صناعة التأمين، إلا أننا نؤيد التواصل المباشر مع شركائنا وتوطيد علاقات التعاون التي تسمح لشركات وساطة التأمين والإعادة بإعادة التموضع واستعادة دورها.

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– شهد التأمين السيبراني طوال السنوات الماضية طفرة غير مسبوقة حيث كانت تتوفر قدرات استيعابية هائلة لهذا النوع من الأخطار لحين مواجهة السوق العالمي تعويضات ضخمة في الدول المتقدمة مثل القارة الأوروبية والولايات المتحدة الأميركية، وهذا ما دفع بالعديد من شركات الإعادة إلى التشدّد في الشروط أو التوقف عن الاكتتاب وهذا نتج عنه تقلص القدرات الاستيعابية من جهة وارتفاع الأسعار من جهة أخرى.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تتطلع الشركة باستمرار لتحقيق أهداف توسعية والتي كان آخرها افتتاح فرع في مركز دبي المالي العالمي، ونحن في المراحل النهائية للحصول على التراخيص المطلوبة لمزاولة عملنا في السوق الإماراتي، وجدير ذكره، سنعمل على التعاون مع شركة ARC Reinsurance Brokers SAL التي تم تأسيسها لتقوم مع مجموعة من الشركات بتنفيذ عمليات في مناطق جغرافية مختلفة. علماً أن الأوضاع الصعبة التي يعيشها لبنان تفرض علينا إيجاد خيارات أخرى، لذلك، وجدنا أن الإمارات تشكل بوابة لتطوير أعمالنا وتعزيز وجودنا على المستوى الإقليمي والعالمي. ■

REST ASSURED
BE **INSURED**!





www.asiainsurance.net

care@asiainsurance.net

آسیا للتأمین | Asiainsurance | ئاسیا بۆ تەئمین

ISO 9001:2015

منير خرما (الرئيس التنفيذي لمجموعة غلوب مد GlobeMed):

نفتخر بخدمة محافظ تأمينية يتخطى عدد مُنتسبيها ٢٥ مليون و٢٥٠ الف مؤمّن عليه



إن انتشار شركات مجموعة غلوب مد GlobeMed في مختلف دول الشرق الأوسط وأفريقيا جعلها رائدة في مجال تقديم الرعاية الصحية في إطار برامج متنوعة وهي تحافظ على ريادتها كونها الضابط والمرجع في إدارة تقديمات الرعاية الصحية.

منير خرما الرئيس التنفيذي للمجموعة أوضح في مقابلة مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن الأزمات المتتالية التي تعصف بالعالم أجمع والعالم العربي على وجه الخصوص خلّفت حالة عدم استقرار في الأسواق ودفعت بالاقتصاد نحو الهاوية. لذا، لجأت بعض شركات التأمين إلى خيار الاندماج لتحقيق ملاءة مالية جيدة تجعلها قادرة على الاستمرار في تقديم خدماتها الصحية. وأكد خرما من جهة أخرى أن عمليات الدمج تساعد شركات الـTPA الصغيرة على الاستفادة من خبرة الشركات الكبيرة كذلك الاستحواذ على تقنيات جديدة تواكب التطور وتشكل طريقاً سهلاً للوصول إلى العملاء. وفي سياق آخر أورد خرما أن التحديات التي تواجه قطاع التأمين الصحي تتمثل في سرية المعلومات الشخصية والطبية والأمن السيبراني، وسرعة الاستجابة للتطورات المتلاحقة، لذا وفرت الشركة تطبيق غلوبمدفت GlobeMed FIT للهواتف الذكية الذي يخول المستخدم إتمام كافة المطالبات وإدارة تأمينه الصحي بشكل كامل.

وأشار السيد خرما إلى أن أحد ابتكارات المجموعة هو طرح نظام جديد يسمى GENIX يجسّد رؤية مستقبلية في قطاع التأمين الصحي.

ومن ناحية آخر مستجدات الشركة، نوّه السيد منير خرما بالنتائج المميزة المحققة على صعيد الابتكار والتوسع في نماذج الأعمال والخدمات التي تقدمها للهيئات الضامنة والمؤمّنين لديها. وأخيراً أفاد عن طرح خدمات جديدة للرعاية الصحية عن بُعد (TELEHEALTH) إضافة إلى إنشاء شركة (M SHIELD) المتخصصة في مجال خدمة برامج التأمين متناهي الصغر MICRO INSURANCE بالمشاركة مع مجموعة زين للاتصالات.

■ كيف تقوّمون واقع التأمين الصحيّ في المنطقة في ظل التضخم والتقلّبات الإقتصاديّة؟

– تحيط بعالمنا اليوم العديد من الأزمات التي تلقي بظلالها على الاقتصاد العالمي مثل تداعيات أزمة «كوفيد–١٩» والحرب على أوكرانيا وما تبعها من اضطرابات في سلاسل الإمداد العالمية وارتفاع أسعار الطاقة والسلع وغيرها. فجميع هذه الأزمات خلقت حالة من عدم الاستقرار أو وضوح الرؤية في الأسواق أدت بشكل مباشر إلى تباطؤ نمو الاقتصاد العالمي وارتفاع معدل التضخم.

بالطبع لم تكن أسواق التأمين الصحي في دول المنطقة بمنأى عن تأثيرات هذا الإنكماش والتباطؤ في النمو الاقتصادي العالمي. وقد نتج عن ذلك لجوء بعض شركات التأمين لخيار الاندماج حفاظاً على ملاءة مالية تمنحها القدرة على الاستمرار في تقديم خدمات التأمين الصحي للمستفيدين. من جهة أخرى لمسنا مزيداً من التنويع في المنتجات التأمينية بما يطال مختلف شرائح المجتمع كالتأمين متناهي الصغر Micro insurance وغيرها.

وفي معرض الحديث عن واقع التأمين الصحي في العالم العربي، لا بدّ من تسليط الضوء على أهمية الخطوات التي تم اتخاذها في العديد من أسواق التأمين العربية لا سيما الخليجية منها لدعم الأنشطة التأمينية التي تشكّل ركناً أساسياً من أركان الاقتصاد الصحي، ومنها:

أ – جهود السلطات المسؤولة عن التنظيم والرقابة على قطاع التأمين، بهدف دعم أنشطة القطاع من خلال تبني القوانين التنظيميّة مثل قوانين حماية البيانات، والمعاملات الإلكترونية، والقيام بعمليات التنظيم والرقابة الكفيلة بالتطوير المستمر للقطاع بما يعزز أنشطته.

ب – مكننة الخدمات والحلول لمواكبة أحدث المستجدات والتطورات التقنيّة في تقديم الخدمات التأمينية وتوفير أدوات تسهّل حصول المستفيدين من منافع التأمين على خدمات الرعاية الصحية.

ج – تبني استراتيجيّات وطنية لتطوير قطاع التأمين الصحي مثلاً ما نشهده في المغرب العربي.

د – تعزيز الجهود الرامية نحو رفع الوعي التأميني، والاستفادة من فرص تعزيز التعاون الإقليمي من خلال التواصل بين مختلف الهيئات الناظمة للقطاع في مختلف الأسواق العربية.

الدمج مهم لضمان الكتلة الحرجة (Critical Mass)

■ هل تعتبر أنّ عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– لا شك أنّ عمليات الدمج والاستحواذ مهمة في الأسواق التي كثر فيها عدد شركات الـTPA. وبذلك ضمانة الكتلة الحرجة (Critical Mass) المطلوبة أيّ المحفظة التأمينية ذات الحجم الوافي لدعم المصاريف المتعلقة بالخدمات المطلوبة بهدف توزيع عنصر المخاطر على عدد أكبر من المؤمنين.

أشدّد في هذا الصدّد على أنّ الدمج بالنسبة لشركات الـTPA الصغيرة يساعدها على الاستفادة من الخبرة السوقية للشركات الكبيرة والتدفق النقدي والموارد، إضافة إلى الاستحواذ على تقنيات جديدة مثل أنظمة حديثة لإدارة مطالبات التأمين وغيرها من تطبيقات الأجهزة المحمولة Mobile Applications، لتحسين القدرات الداخلية والوصول إلى العملاء بشكل أسهل وأسرع.

التحلي بالمرونة لمواجهة التحديات

■ **ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟**

– يواجه قطاع التأمين الصحي في مختلف الأسواق جُملة من التحدّيات التي تفرض التحلّي بالمرونة والديناميكيّة اللازمة لمواجهتها. أولاً تشكل سريّة المعلومات الشخصية والطبية والأمن السيبراني تحدياً بارزاً مع التحوّل الرقمي وتسارعه بصورة مهولة في أعقاب جائحة «كورونا». وكانت غلوب مد سبّاقة في هذا الإطار من خلال بناء استراتيجية صلبة لتعزيز أمن المعلومات بما يتماشى ومتطلبات الامتثال التنظيمي التي تواظب غلوب مد على مواكبتها وتطبيقها في مختلف جوانب عملها. وتباعاً نوظف أحدث السُبل لحوكمة المعلومات (Information Governance & Security) بهدف الحدّ من خطر التعرض للهجمات الإلكترونية (Cyber Attacks). كما بادرنا للاستناد إلى التقنيات السحابية (Cloud Technologies) لتعزيز إجراءات إدارة استمرارية العمل (Business Continuity) لدى مختلف شركات المجموعة. ونوظف فريقاً مختصاً في هذا الإطار لتوفير الرقابة المستمرة والتدريب المستمر على تطبيق واستخدام أحدث التقنيات بما يتلاءم والأوضاع المستجدة والخدمات المطلوبة.

أما التحدي الثاني فيكمن في مواكبة الشركات لأحدث التقنيات المستخدمة. وقد برهنت رؤيتنا الاستباقية عن مدى جدواها ونجاحها خلال أزمة «كورونا» وما تلاها من تداعيات اقتصادية وغيرها. وفي الإطار عينه، واظبنا على مسيرتنا الريادية من خلال ابتكار الأنظمة المتطورة التي تُسهّل عمل مختلف الأطراف المعنيّة بالتأمين الصحي من هيئات ضامنة ومقدّمي خدمات الرعاية الصحية وبالتالي توفّر تجربة متميّزة للمؤمّنين.

في طليعة ابتكاراتنا سنباشر بطرح نظامنا الجديد Genix الذي يجسّد رؤية مستقبليّة في قطاع التأمين الصحي. وهو نظام متكامل تماماً لخدمة كافة الجهات المعنية من الهيئات الضامنة (من القطاع الخاص والبرامج الاجتماعية) ومقدّمي خدمات الرعاية الصحية من عيادات، وصيدليات، ومختبرات، ومستشفيات وما إلى ذلك. ويشتمل النظام على منصة خدمات CareGate المخصّصة لمقدّمي خدمات الرعاية الصحية وتضم ٣ بوابات إلكترونية رئيسية:

أ – بوابة مخصّصة للأطباء توفر خدمة الوصفات الطبية الإلكترونية (E-prescription) المدعومة بخدمات الترميز بما يضمن جودة البيانات في الوصفات الطبية والبيانات «من المصدر» من خلال نظام غلوب مد الصحي الخبير ARC الذي يضم ملايين القواعد الطبية المختلفة والترميزية والقواعد المرتبطة بالأدوية والفحوصات الطبية وعلاج الأسنان.

ب – بوابة مُخصّصة للمستخدمين لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحية وذلك لمعالجة الوصفات الطبية الإلكترونية أو الورقية بكلّ سهولة وانسيابية.

ج – تطبيق (Provider Support Desk) لتسريع تسوية طلبات الموافقة المسبقة خاصةً غير المُمكننة المُرسلة من مقدّمي الخدمات. كما يوفّر التطبيق إمكانية الدردشة (Chatting) التي تتيح للمستخدمين لدى مقدّمي خدمات الرعاية الصحية إمكانية التواصل مباشرة مع فريق العمل في مركز دعم مقدّمي خدمات الرعاية الصحية في غلوب مد.

وقد تم تطوير النظام استناداً إلى معرفة غلوب مد على مدى ٣٢ عاماً من الخبرة الميدانية في ١٢ بلداً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما كفاءات فريق عملها من متخصصين وخبراء في مختلف المجالات ومنها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، والطب، والصيدلة، وطب الأسنان، والعلوم الاكتوارية وغيرها.

وبالعودة إلى التحديات، يكمن التحدّي الثالث في سرعة الاستجابة للتطورات المتلاحقة وأية أوضاع مستجدة، كما رأينا خلال جائحة «كورونا»، وذلك بهدف توفير الخدمات بصورة متواصلة ومرنة ومستمرة للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمّنين لدى هذه الهيئات فضلاً عن تأمين النمو المستدام لأعمال الشركة. وفي هذا الصدد، نسعى باستمرار لتوفير خدمات تكنولوجية توفر للمؤمّنين تجربة تأمينية سهلة تلّبي احتياجاتهم مثلاً تطبيق غلوبمد فت GlobeMed FIT للهواتف الذكية الذي يتيح للمستخدم إدارة تأمينه الصحي بما يشمل تقديم مطالبات إعادة التسديد، ومطالبات الأدوية المزمنة، وطلبات الموافقة المسبقة وصولاً إلى الاطلاع على منافع وثيقة تأمينه الشخصية وتحديد أقرب مقدمي خدمات الرعاية الصحية وغيرها من المزايا.

عام حافل بالمستجدات على كافة الأصعدة

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة غلوب مد؟**

– فضلاً عن الآنف ذكره، كان عاماً حافلاً بالمستجدات إن على صعيد النتائج أو على صعيد الابتكار والتوسع في نماذج أعمالنا والخدمات التي نقدّمها للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا والمؤمّنين لديهم.

نفتخر اليوم بخدمة محافظ تأمينية يتخطى عدد مُنتسبيها ٢٥ مليون و٢٥٠ الف مؤمّن عليه من خلال شركاتنا. وهذا يعكس ثقة الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا من القطاعين العام والخاص، الذين نشكرهم على دعمهم المستمر لنا. في الواقع نشعر بالفخر والمسؤولية في آنٍ معاً لمواصلة مسيرتنا الريادية وتعزيز التزامنا الإستراتيجي الذي يدفعنا لتوفير خدمات وحلولاً تواكب أحدث التطورات التكنولوجية. وقد بلغت قيمة المطالبات السنويّة التي تُديرها غلوب مد مبلغ ٣ مليارات دولار أميركي، رقم هائل يعكس مدى نمو أعمالنا في مختلف الأسواق التي نخدمها، وذلك رغم تداعيات أزمة «كورونا» التي كان تأثيرها محدوداً على فعاليتنا ووسائل عملنا الرقمية التي سهّلت مواصلة خدمة المؤمّنين دون انقطاع.

فضلاً عن اعتمادنا على الربط بين مختلف البلدان التي نعمل فيها عبر خدماتنا الآلية عبر الحدود (Automated Cross Border Services)، وهي منصة خدمات فريدة من نوعها تسهّل الحصول على خدمات الرعاية الصحية للمؤمّنين لدى مقدّمي خدمات ضمن شبكتنا الطبية في مختلف الأسواق التي نعمل فيها.

تطرح غلوب مد خدماتها الجديدة للرعاية الصحيّة عن بُعد (Telehealth) بداية في الكويت وقطر مع المباشرة في طرحها تدريجياً في مختلف الأسواق الأخرى التي نخدم فيها المؤمّنين. وهي منصة خدمات متكاملة توفّر للأطباء والمرضى منصة متطورة وآمنة لإجراء الاستشارات الطبيّة عبر تقنية الفيديو في أي وقت ومكان. بإمكان المرضى حجز مواعيدهم وإجراء الاستشارات الطبية عن بُعد مع أطباء بارزين من مختلف الاختصاصات، والحصول على الوصفات الطبية الإلكترونيّة ليتم صرفها لدى مقدمي خدمات رعاية صحية من اختيارهم. كما تتيح للطبيب الاطلاع على سجل علاجات المريض ومتابعة حالته وإصدار الوصفات الطبية الإلكترونيّة بكلّ سهولة عبر منصة CareGate الإلكترونية المتصلة بخدماتنا للرعاية الصحية عن بعد.

وكذلك تم إنشاء شركة Mshield المتخصّصة في مجال خدمة برامج التأمين متناهي الصغر Micro Insurance حيث نتشارك مع مجموعة زين للاتصالات لاستخدام شبكتها لتسويق وبيع هذه البوالص بداية في السوق العراقي مع العمل على التوسع إلى أسواق أخرى في القريب العاجل.

كما نحن مستمرون في استراتيجيتنا التوسعيّة إلى أسواق جديدة ونستعد للدخول إلى السودان بعد استتباب الأوضاع في هذا البلد الشقيق، لتقديم خدماتنا وحلولنا وأنظمتنا المصممة لخدمة الهيئات الضامنة من القطاعين العام والخاص.

ختاماً، عاد الاستقرار إلى الأسواق وعليه فإن التأمين الصحي سيعاود نشاطه، بإذن الله، بخطوات كبيرة إلى الأمام. ■



جورج عبد المسيح (مدير عام Best Assistance):

نعمل على استثمار العولمة في شقها الإيجابي للمزيد من التميّز والارتقاء بالخدمات

رأى مدير عام شركةBest Assistance السيد جورج عبد المسيح في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الأزمة الاقتصادية لا تزال ترخي بظلالها على أكثر من صعيد وأدت إلى إغلاق العديد من المؤسسات بسبب عدم قدرتها على البقاء، لافتاً إلى صمود قطاع التأمين رغم التحديات التي يواجهها لا سيما انفجار المرفأ الذي رتب الكثيرمن الخسائر عليه.

ومن جهة أخرى، أكد أن الهروب المستمر لرأس المال البشري في لبنان سيفاقم إنهيار الاقتصاد المنهك ويعيق تطور شركات الرعاية الصحية التي تحتاج إلى أكاديميين ذوي خبرة بكافة أوجه التقديمات الصحية. مشيراً إلى أنه بفضل تسارع التطور التكنولوجي تسعى الشركة إلى استثمار العولمة في شقها الإيجابي من خلال البحث عن أسلوب تنافسي قائم على التميز لتحسين نوعية الخدمات وتطوير الاطار العلمي، كاشفاً عن استمرار الشركة بتسجيل معدلات نمو جيدة على مختلف الأصعدة رغم ضبابية الأوضاع الاقتصادية المالية والنقدية في لبنان، ما يتيح لها توسيع مروحة الاستشارات وتقديم خدمات تتوافق ومتطلبات الشركاء في ظل أعداد الملفات الاستشفائية التي تسلمتها من لاعبين بارزين في السوق المحلي والإقليمي.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في المنطقة في ظل التضخم والتقلبات الاقتصادية؟

– لم ينجُ القطاع الصحي في لبنان من تداعيات الازمة الاقتصادية والمالية التي بدأت في العام ٢٠١٩ والتي لا تزال ترخي بمفاعيلها على أكثر من صعيد ومرفق محلي، فقد شهدت الساحة اللبنانية على انهيار وإغلاق عدد كبير من الشركات والمؤسسات لعدم قدرتها على الصمود أمام ارتفاع التكاليف وانهيار العملة الوطنية.

لكن الى جانب كل الازمات، تمكن قطاع التأمين من الصمود رغم كل المعوقات والتحديات التي واجهته ويواجهها، ولا سيما اثر انفجار المرفأ في الرابع من آب/ أغسطس ٢٠٢٠ الذي رتّب الكثير من الخسائر عليه،

فضلاً إلى ذلك تتربع مسألة انهيار سعر الصرف المستمر أمام الدولار على قائمة المخاوف من تنامي المخاطر سنة بعد سنة، إذ تتسع دائرة القطاعات التي تتشظى جراء الأزمتين الاقتصادية والمالية، وخاصة بسبب حجز الأموال في المصارف والقيود على التحويلات وانهيار القدرة الشرائية للمواطنين.

الدمج يساعد المؤسسات على تحقيق أهداف النمو والربحية

■ هل تعتبر عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– في بعض الأحيان لا تملك الشركة (أي شركة كانت) فرصة للتطور وزيادة نموها إلا عبر الحصول على حصة سوقية من منافس آخر. وفي معظمها الآخر تتم مسألة الاندماج أو الاستحواذ عند الوصول إلى نقطة تدهور أوضاع الشركة، فيصبح عندها الخيار الأوحد هو الدمج لاستعادة دينامية الشركة ودورة أعمالها.

وفي كلتا الحالتين لا بدّ للطرفين من تقريب وجهات النظر، التحلي بالفكر السليم والتروّي قبل الإقدام على أي خطوة، فالدمج يساعد المؤسسات على تحقيق أهداف النمو والربحية في صناعة التأمين، فهي إحدى الإستراتيجيات التي توسع بها الشركات أسواقها، نشاطاتها ومنتجاتها لزيادة إيراداتها وأرباحها، إذ يعتبر الدمج مفيداً للقطاع بقدر ما تقدمه كل شركة لتدعيم هذه العملية، ووفقاً لتلك التقديمات وما اذا كانت متناسبة.

وتجدر الإشارة إلى أن محدودية السوق تؤثر على طبيعة عمل الـTPA، فمن الملاحظ أن المنافسة العالية تقود شركات الـTPA إلى تخفيض أسعارها من جهة فيتدنى مستوى الخدمات المقدمة من جهة أخرى.

بيد أنه من الواضح أن الهيئات الضامنة (شركات التأمين، صناديق التعاضد والبرامج الممولة ذاتياً التابعة لهيئات أو مؤسسات تجارية أو غير تجارية) هي من يتأثر بشكل مباشر في هذه الحالة؛ كل ذلك في ظلّ عدم وجود شفافية لدى الكثير من هذه المؤسسات.

فعلى شركات الـ TPA في السوق الحالي العودة إلى أصول عملها وأسباب وجودها ألا وهي مراقبة مطالبات الطبابة وإدارة التعامل مع مقدمي الخدمات فقط لا غير.

أزمة ارتفاع سعر صرف الدولار مقابل الليرة اللبنانية

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– تتربع أزمة ارتفاع سعر صرف الدولار مقابل الليرة اللبنانية في مقدمة التحديات الجاثمة بثقلها بعدما وصلت الازمة الى مستويات غير مسبوقة منذ سنوات كثيرة.

فمعضلة هجرة الأدمغة التي عايَشها لبنان منذ القدم، أصبحت قدَراً لا مفرّ منه اليوم اذ تشكل تحد كبير لمعظم الشركات وخصوصاً الـTPA، فهروب رأس المال البشري المستمر سيؤدي إلى تفاقم انهيار الاقتصاد المنهك بالفعل ويعيق انتعاشه، فشركات الـTPA مثلاً بحاجة لأخصائيين وأكاديميين ذوي خبرة متينة بكافة أوجه التقديمات الصحية.

اضافة إلى ذلك تشكل البيئة العالمية المترابطة والمتغيرة والتقدم التكنولوجي صعوبات وتحديات للـTPA إذ يشكل قطاع المعلوماتية تحّد كبير يوجب على شركة الـTPA الإستثمار بكثافة في هذا القطاع إن من ناحية الموارد البشرية أو التطويرية.

وفي الختام لا بد من الإشارة إلى أن شركات الـTPA تسعى جاهدة لتقديم الخدمات المميزة لزبائنها على الرغم من التحديات التي تواجهها بفعل تسارع التطور الإلكتروني. فالعولمة سيف ذو حادين يرخي بظلاله على القطاعات الاقتصادية والاجتماعية كافة، ونحن نسعى إلى إستثمار حدّها الإيجابي من خلال البحث عن أسلوب تنافسي قائم على التمايز يهدف بالدرجة الأولى إلى تحسين نوعية الخدمات وتطوير الاطار العلمي.

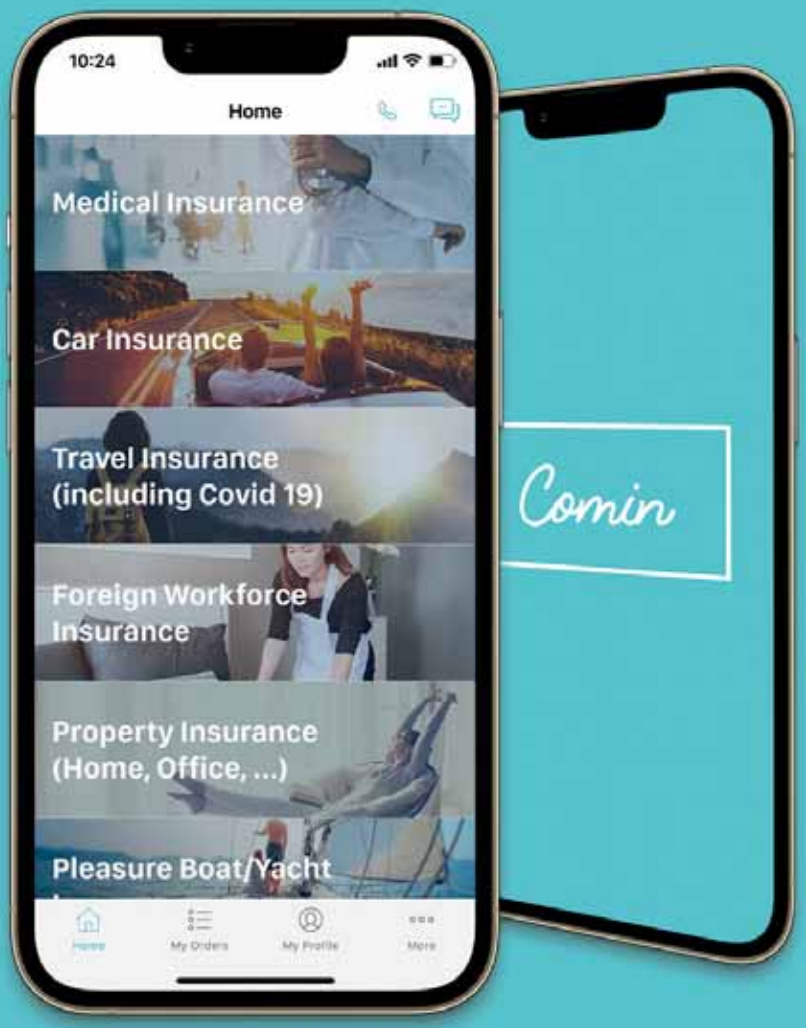
توسيع قاعدة العملاء

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة BEST ASSISTANCE؟

– توسيع قاعدة عملائنا في الداخل والخارج من أبرز اهدافنا المستدامة على صعيدي فريق العمل والانتشار الجغرافي، كما تفعيل وتحديث برامج المعلوماتية والأنظمة الإلكترونية ، والاستثمار في الكوادر البشرية بما يضمن نجاح إستراتيجيتنا في إتمام سير العمل وديموميته، مع التركيز على وجوب الحفاظ على مستوى رفيع من الخدمات مع ارتفاع أعداد الملفات الاستشفائية التي تسلمتها الشركة وتتسلمها من لاعبين بارزين في السوق المحلية والإقليمية.

فعلى الرغم من ضبابية الاوضاع الاقتصادية، المالية والنقدية في لبنان وغياب الحلول على المستوى الرسمي، إلا أن بست أسيستانس تستمر في تسجيل معدلات نموّ جيدة على مختلف الأصعدة تتيح لها توسيع مروحة الاستشارات وتقديم خدمات تتوافق تماماً ومتطلبات الشركاء وبالتالي تحقيق أفضل النتائج.■

Comin



All your corporate insurance needs in one app at the best prices!

www.comin.insure

COMMERCIAL INSURANCE

Available on the App Store

GET IT ON Google Play

EXPLORE IT ON AppGallery

طارق الخواجه المدير العام وأحمد نصرالله رئيس قسم التوزيع والتسويق (شركة سوان إنترناشونال أسيستانس SWAN INTERNATIONAL ASSISTANCE):

التعامل مع معيدين عالميين يعزز ثقة ورضا عملائنا

تعد سوان انترناشونال أسيستانس من الشركات الرائدة في مجالها وتقدم خدمات متكاملة لعملائها من خلال توظيف كوادر بشرية محترفة يعزز من ثقة المتعاملين معها. وبفضل خبراتها وأدائها المتميز نجحت في التعامل مع كبرى شركات الإعادة العالمية وطرح تغطيات تحاكي متطلبات المجتمعات التي توجد فيها.

وفي مقابلة مع كل من المدير العام طارق الخواجه ورئيس قسم التوزيع والتسويق في الشركة أحمد نصرالله الذي أشار إلى حرصها على تحقيق التوازن بين عملياتها الاكتتابية وأسعارها وعلاقاتها مع شركائها في السوق، فضلاً عن السعي المستمر لأن يكون للشركة حضور على المستوى العالمي وبناء شبكة من العلاقات واستقطاب عملاء جدد.

ومن جهة أخرى، لفت طارق الخواجه إلى أن الشركة حافظت على استقرار عملياتها في مجال التأمين على السفر بفضل زيادة الوعي. كما أشار إلى توجه الشركة في التوسع نحو أسواق شرق آسيا ودول وسط أفريقيا فضلاً عن التميّز في الحلول والمنتجات.



من اليسار: طارق الخواجه و أحمد نصرالله

■ تواجه صناعة التأمين تحديات كثيرة ومستجدة، كيف تمكنت الشركات من التصدي للأزمات والتكيف معها؟

– دخلت الأسواق العالمية مرحلة جديدة حملت معها العديد من التحديات منذ انتشار جائحة «كوفيد–١٩» وصولاً إلى ارتفاع معدلات التضخم والآثار السلبية الناجمة عن الغزو الروسي لأوكرانيا. وبالنسبة إلينا كشركة متخصصة في مجال التأمين على السفر حافظنا على استقرار عملياتنا نتيجة ارتفاع الوعي حول أهمية شراء تغطية التأمين على السفر خصوصاً بعد انتشار الجائحة.

موجودون في ٣٠ دولة

■ هل لديكم النية لتوسيع نطاق وجودكم على مستوى دول الخليج؟

– بدأت نشأة الشركة في لبنان حيث كانت تمثل ذراع قطاع التجزئة للمجموعة، وبعدها توسعنا نحو مملكة البحرين. والآن بات للشركة وجود في ٣٠ دولة وتوفر خدماتها لما يقرب من مئة شركة تأمين. كما أن الشركة الآن في صدد العمل على تطبيق استراتيجية توسعية وتم الانتهاء من جميع التراخيص المطلوبة لافتتاح مكتب تمثيلي في جاكرتا–اندونيسيا ولمسنا اهتمام كبير من الجهات المعنية لإتمام هذه الخطوة كما كانت لنا مشاركة في ملتقى اندونيسيا للتأمين، ويمكن وصف هذه التجربة بالمميزة وذات قيمة مضافة لعملنا حيث تمكنا من توقيع اتفاقيات مع عدد من الشركات المحلية. ومن هنا قررنا المضي قدماً بهذه الخطوة والعمل على توظيف كوادر بشرية محلية لاتمام مختلف الأعمال في خدمة العملاء. ويضاف إلى ذلك، وصلنا إلى المراحل النهائية المتعلقة بالتراخيص المطلوبة لإدارة عمليات التأمين والإعادة في مركز دبي المالي العالمي. وبالتالي، تعمل الشركة وفق قرارات وتوجهات واضحة والمتمثلة في التوجه نحو أسواق شرق آسيا مثل اندونيسيا، تايلاند، الفليبين، كما تربطنا علاقات قوية وطويلة الأمد مع شركائنا في تايوان وسنغافورة، ويتم التداول لافتتاح مكتب تمثيلي في ماليزيا. ولكننا الآن في صدد انتظار الحصول على موافقة مركز دبي المالي العالمي كي نبدأ إدارة عمليات الإعادة وسنتمكن من خلال وجودنا في السوق الإماراتي خدمة الأسواق المستهدفة في قارة آسيا. وانطلاقاً من وجودنا القوي في القارة الأفريقية وتحديداً في شمال القارة والدول العربية الأفريقية لدينا النية لتعزيز وجودنا في دول وسط أفريقيا.

> **”موجودون في ٣٠ دولة ونوفر خدماتنا لمئة شركة تأمين“**

نقدم خدمات متكاملة ONE-STOP SHOP

■ ما الذي يميز SWAN عن مثيلاتها من الشركات؟

– تقدم سوان إنترناشيونال أسيستانس خدمات متكاملة ONE-STOP SHOP، كما أنها لا تتعامل سوى مع شركات إعادة حاصلة على تصنيفات ائتمانية من فئة أ. لأن التعامل مع معيدين عالميين من الفئة الأولى يعزز ثقة ورضا عملائنا كما أن خدمات المساعدة تعد من الركائز الأساسية في نشاط الشركة من النواحي كافة، خصوصاً أن مثل هذه الخدمات منتشرة بشكل كبير في الدول المتطورة، كما أنها تشهد نمواً في منطقتنا العربية بالإضافة إلى ذلك، تمتلك الشركة كوادر بشرية محترفة ذات خبرة كبيرة، كما أنها تحرص على تحقيق التوازن المطلوب بين عملياتها الاكتتابية وأسعارها، علاقاتها مع شركائها في السوق ومتطلبات واحتياجات العملاء. وجدير بالذكر أن تأسيس شركة سوان تزامنت مع تفشي جائحة «كوفيد–١٩» خلال عام ٢٠٢٠، وطُلب منا حينها توفير تغطية خاصة ضد الجائحة مع العلم أنها كانت المرة الأولى في تاريخ قطاع التأمين التي تم فيها ابتكار مثل هذه التغطية، إلا أننا بكل تواضع بفضل خبراتنا الكبرى، استطعنا التفاوض مع معيدي التأمين وأطلقنا منتجاً تأمينياً خاصاً بـ«كورونا»، وبالتالي كنا الشركة الأولى في العالم التي تبتكر تغطية ضد جائحة «كوفيد–١٩» وهذا يدل على حرصنا على مواكبة متطلبات واحتياجات السوق بما يضمن محافظة شركائنا وشركات التأمين التي نتعامل معها على قدراتهم التنافسية في السوق. كما أننا نمتلك شركة خاصة في تكنولوجيا المعلومات SWAN PRO تقدم حلولاً في مجال التأمين على السفر خصوصاً ومتطلبات التأمين الأخرى عموماً، وهذا يأتي ضمن إطار مواكبتنا لعمليات التحول الرقمي انطلاقاً من حرصنا على تلبية احتياجات العملاء بأقصى سرعة وأثبتت SWAN PRO موقعها كواجهة برمجة تطبيقات API فعالة ومميزة.

نسعى إلى حضور عالمي

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟ هل من استراتيجية معينة ستتبعونها؟

– نسعى خلال عام ٢٠٢٣ أن يكون للشركة حضور على المستوى العالمي من خلال الحرص على المشاركة في جميع المؤتمرات، لا سيما تلك التي تعقد في الشرق الأقصى. بالإضافة إلى ذلك، نتطلع إلى افتتاح فروع في أسواق متعددة خصوصاً أننا نمتلك كل الموارد الضرورية التي تساعدنا في ذلك وطرح منتجات جديدة. ■

George Al Bitar (CEO – Premium Group)

Premium Group is always evolving and growing in every aspects of the way



Since its establishment, Premium Group's main mission has been to offer superior services to its clients on all lines of business, as well as positioning itself as a unique personal reinsurance solution provider. With his worldwide experience, as well as his knowledge, expertise and devotion to his work, along with his professional teamwork and willingness to meet and satisfy the needs of the customers, in addition to building trust with clientele, George Al Bitar, CEO of Premium Group, has been able to strengthen the Group's position in the region, and to drive its ambitious expansion and modernization strategy. On the occasion of its annual publication, Al Bayan Magazine met Mr. Al Bitar and following is the interview conducted.

• **The insurance industry in the Arab world is facing big challenges that can be enumerated, the most important of which are: inflation, climate change, the application of accounting standards, technology and the constant change in customers' needs... What is required to adapt to and overcome the mentioned challenges?**

- The Market is definitely changing in view of inflation, technology, climate change and war in Ukraine,.. and in our opinion, there is an opportunity in every challenge. These days are definitely challenging and we need to adapt in every way possible for the demand required by the above factors and therefore, required by our clients.

• **Most of the global reinsurance companies and insurance pools have begun to impose strict conditions on cyber risks. What solutions are available to companies wishing to insure this type of risk?**

- Cyber risks has now lower appetite than before to Reinsurers, depending on the nature of the business and the occupation, especially for financial institutions. However, our Company has solutions for this line of business for all occupations depending on their Cyber protection implemented.

• **Global reinsurance companies have settled huge compensation due to natural catastrophes & most lately "IAN". 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 seeing an increasing and hardening of prices on the Treaty side especially for the Retro programs and the CAT programs. Nevertheless, on the Facultative side especially on large business, prices and terms seems to be mildly stable except for Political Violence, where price have been substantially changed depending on the territory, nature of the business and occupation.

• **What are the latest achievements and developments of your company?**

- Premium Group is always evolving and growing in every aspects of the way and we are currently setting a footprint on the Treaty side services business in the region for the upcoming years and we are confident of our success on the Treaty side after having a reputable footprint on the Facultative services side in the past 10 years.

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 -

سعر صرف العملة
وانعكاسها على أقساط التأمين

بقلم عبد الخالق رؤوف خليل (الأمين العام السابق للإتحاد العام العربي للتأمين)



لا شك أن استمرار ارتفاع سعر الدولار يثير قلق العالم حيث حقق الدولار صعوداً كبيراً مقابل العملات الأخرى في وقت قصير نسبياً، ولجأ إليه المستثمرون باعتباره الملاذ الآمن وسط مخاوف من حدوث ركود. فكما شاهدنا بنهايات العام الماضي ٢٠٢٢ مفارقات تاريخية غير مسبوقة تمثلت في تساوي قيمة الدولار الأميركي مع الجنيه الاسترليني لأول مرة في التاريخ وذلك كنتيجة لارتفاع سعر الدولار. وقد اقترن انخفاض قيمة الجنيه الاسترليني مع انخفاض مماثل في قيمة اليورو الذي تساوى تقريباً مع الدولار لأول مرة منذ عشرين عاماً جراء انخفاض العملة الأوروبية الموحدة و ذلك جاء على وقع أزمة الطاقة مع استمرار الحرب بين روسيا وأوكرانيا.

ولم يقتصر الأمر على الجنيه الاسترليني واليورو بعدما تعرضت عملات رئيسية أخرى لانتكاسات، إذ انخفض الين الياباني بنسبة ٢٠ ٪ تقريباً مقابل الدولار ليصل إلى أدنى مستوياته منذ عام ١٩٩٨، فيما تراجعت عملة الهند «الروبية» إلى مستوى قياسي بعد أن بلغ سعر الروبية ٨٠ روبية للدولار الواحد للمرة الأولى خاصة مع انسحاب المستثمرين من الأصول الخطرة في الأسواق الناشئة.

لكن ما هي أسباب صعود قيمة الدولار؟

من الأسباب الرئيسية لارتفاع قيمة سعر الدولار هو السمعة الجيدة التي يحظى بها كملاذ آمن في أوقات الأزمات الاقتصادي. كما أن ارتفاع نسبة التضخم في منطقة اليورو بسبب ارتفاع أسعار الطاقة والغذاء قد أجبرت المصارف المركزية على وضع قيود على الانفاق، كما أن الدولار يعد العملة الأقل عرضة للمخاطر العالمية التي قد تتعرض لها العملات الأخرى حالياً.

ومن شأن صعود قيمة سعر الدولار أن يلقي بظلاله الثقيلة على إقتصاديات العالم بما فيها من مؤسسات وشركات وكذلك دخول الأفراد ..... إلخ.

وهنا لن يكون قطاع التأمين بالوطن العربي بمنأى عن ما يحدث حيث سيؤثر ذلك تأثيراً بالغاً على كافة المعاملات المالية بشركات التأمين، فحتما سيؤدي ذلك الى ارتفاع قيمة الأصول والممتلكات المؤمّن عليها ما يستدعي بالضرورة إلى إعادة تقييم العملاء لتلك الأصول تجنباً لتطبيق شرط النسبية المنصوص عليه في وثائق التأمين مما سيترتب عليه ارتفاع قيم مبالغ التأمين وبالتالي قيمة أقساط التأمين وسينتج عن ذلك ارتفاع فائض النشاط التأميني.

فشرط النسبية ينص على أنه إذا كانت قيمة الممتلكات المؤمّن عليها مجتمعة عند حدوث ضرر تفوق قيمة المبلغ المؤمّن به عندها يعتبر المؤمّن له بمثابة المؤمّن لذاته بالنسبة للفرق بين القيمتين ويتحمل تبعاً لذلك نصيبه النسبي من الخسارة، فالتغيرات الأخيرة في تسعير العملات ستؤدي الى زيادة تسعير التغطية لبعض الفروع التأمينية نتيجة ارتفاع المصروفات الإدارية التي تتحملها الشركات فضلا عن ارتفاع تكلفة التعويض ذاته حال تحقق الخطر.

متطلبات التغيير

بقلم وليد الجشي (رئيس مجموعة المعاينون العرب ALA)



في هذا العدد السنوي لمجلة «البيان الاقتصادية» المتميزة، أجد مناسبة لأشارك بدراسة متواضعة لتقييم احدى أهم الأنشطة الاقتصادية وتحديداً صناعة التأمين في المنطقة العربية وما تواجهه من تحديات تستدعي عملية إدارة التغيير بكل شفافية لأهمية ما تسعى إليه من خدمات اقتصادية ومالية تجاه كافة الأنشطة التي يشتمل عليها الاقتصاد الوطني لكل بلد مع مراعاة أنها تخترق الحدود الجغرافية وتوفر بعض الأمان وإن لم نقل كل الأمان في مواجهة احتمالات تحقق الخطر للأنشطة المالية والصناعية والعمرانية وبالتأكيد الأنشطة الفردية المتعلقة بالإنسان، لذا نرى أنه في الوقت الذي نشهد نمواً في حجم الأقساط هناك نمواً بعدد شركات التأمين في كل بلد وعدد الوسطاء والخبراء وإلى حد كبير عدم اقتدار هذه الشركات على الاحتفاظ بنسب معقولة من التغطية التأمينية وللأسف تتسرب الأقساط الى معيدي التأمين وهو ما يفقد الشركات القدرة على اتخاذ القرار عند حصول واقعة تتطلب جبر الضرر.

سيهدف مقالي هنا الى إلقاء الضوء على متطلبات التغيير الإيجابي على مستوى الشركات من جهة ومستوى الرقابة الرسمية التي يشوبها بعض الإخلال ونحن من حيث المبدأ نتفق أن العملية التأمينية التي تتناول كل الأنشطة التي تسهم في الدخل القومي الى حد ما ولكن للأسف ما نجده في بعض الأسواق العربية لا يتيح لهذه الصناعة أن تلعب دورها المأمول بسبب التدهور السياسي وعدم تطوير قدراتها المالية والفنية للتعامل مع آليات التغير المناخي والتكنولوجي ومجريات نمو الأعمال لأسباب متعددة أولها ضعف الرقابة والتوجهات الحكومية لتنظيم أعمالها إضافة الى عدم القدرة حتى الآن على سد الثغرة بين النظرية والتطبيق بل وللأسف الاعتماد على الاكتتاب النظري دون مراعاة تحليل الخطر وتوجيه المؤمن لهم أو من يمثلهم الى مصادر الالتزام وأحكام الوثائق وتداعياً الإنصاف فإن ما يشهده السوق العربي السعودي والأردني والمصري على سبيل المثال هو توجه ايجابي لتفعيل الرقابة والسلوك المناسب لأعمال التأمين وهذا ينطبق على الوسطاء والخبراء على حد سواء.

بصفتنا خبراء تسوية نعمل على تطبيق النظرية نجد ضرورة الإلتفات الى ما يلي:

– ان عدد الشركات المتنامي هو أحد اشكاليات الصناعة.

– عدم القدرة على الاحتفاظ بنسب ملائمة بدلاً من الاعتماد كلياً على الإعادة والخضوع لبنود السيطرة على ادارة المطالبات أو التعاون في ادارتها يجعل جبر الضرر متعثراً.

– ان التفاوت الكبير بين النظرية التي تعكس وثائق التأمين ونصوصها المنسوخة أو المعتمدة خارجية لا تؤدي بوضوح الى توافق متكامل بين المؤمن له وشركة التأمين عند التطبيق والأمثلة على ذلك كثيرة، وما واجهه الكثير من هذه الاشكاليات خلال أزمة الـ «كورونا» في مختلف بلاد العالم وان كان المجال لا يتيح التوسع في هذا المجال.

– ان جميع مؤتمراتنا وندواتنا على المستوى العربي تتناول النظريات ونظراً للإختلاف اللغوي والثقافي بين موظفي التأمين أو من يعمل في هذا المجال فإننا نجد من الضروري أن تفعل الإتحادات وجمعيات التأمين في كل بلد مناهج خاصة لإثراء المعرفة على أرض الواقع علماً بأن شهادات التأمين الصادرة عن كل المعاهد المعتمدة يثري النظرية ولكنها لا تؤدي الى مسار تطبيقي فعال.

– ان نسبة الاحتفاظ من قبل شركات التأمين العربية في أكثر الأقطار تعتبر واهية نسبياً والحل الأمثل هو تشكيل مجمعات من الشركات الوطنية والإقليمية لتغطية الأخطار الصغيرة و المتوسطة دون الحاجة الى تسريب نسبة كبيرة من الأقساط وهو ما يتيح اتخاذ القرار وجبر الضرر بدرجة عالية تتوافق مع نبل الصناعة.

– مع مراعاة الظروف الحالية للكثير من البلدان ابتداءً من لبنان وسوريا والسودان وليبيا والى حد ما العراق، فإن الأسواق الأخرى الأكثر استقراراً ونمواً تمدنا بالأمل وكل ما يتطلبه الأمر هو الالتزام بالأنظمة والقوانين الحاكمة وتفعيل المبادرات الجماعية لتأهيل مواطنين وهو مسار نلتزم به شأننا شأنهم في هذه المرحلة. وفي مجال الإعادة إن شركات الإعادة العربية تلعب دوراً حيوياً ومهماً لكن رغم تعددها ليس لديها الإقتدار لكي تمارس آلية قيادة التغطية التأمينية لأنه في واقع الأمر أصبحت متطلبات التأمين ذات صلة بمشاريع وأخطار كبيرة ومبالغ التغطيات تفرض المشاركة من قبل عدة شركات إعادة.

– ان واحدة من المشكلات الحالية التي تستدعي اهتماماً تتعلق بانخفاض قيمة العملة مما يؤثر على كفاية مبلغ التأمين وسبل التعويض اذا تحقق خطر ما عند تفاوت سعر الصرف أو انخفاض العملة الوطنية كما يحدث الآن في مواجهة العملات الأجنبية في مصر ولبنان وليبيا والعراق وربما دول أخرى.

– أجدها مناسبة لأدعو شركات التأمين مجتمعة عربياً أو قطرياً للتعاون في بحث مشترك لقواعد الاكتتاب وتحليل الخطر وتأهيل الموظفين وإيلاء التوطين اهتماماً، وكذلك أن تصدر جهات الرقابة التوجهات والأنظمة والقرارات ذات الصلة كما نشهد الآن في المملكة العربية السعودية والأردن ومصر ولربما في دول أخرى.

إننا في مجموعة المعاينون العرب مستمرون في التوسع الجغرافي خارج حدود المنطقة العربية وتبني كوكبة من الجيل الجديد ليزاولوا العمل تأمينياً لدينا أو لدى شركات التأمين لتحقيق الهدف المشترك ونتطلع الى استقرار سياسي ونمو اقتصادي في دولنا، كما نتطلع الى حصول اندماجات بين الشركات سواء المكتتبة أو المعيدة. ■

ALA
المعاينون العرب
Arab Loss Adjusters

www.arablossadjusters.com

فريد صابر (نائب الرئيس التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين GIG)

GIG الشركة الأولى من حيث التوسع الجغرافي والربحية والتصنيف



تعتبر مجموعة الخليج للتأمين GIG من أكبر مجموعات التأمين والأكثر تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وهي حاصلة على عدة جوائز تميّز من جهات عديدة.

فريد صابر نائب الرئيس التنفيذي للمجموعة أفادنا بأن التحديات المختلفة أثرت سلباً على صناعة التأمين خلال ٢٠٢٢، أما مجموعة الخليج للتأمين فقد تمكنت من التصدي لهذه الأزمات والصمود في وجه المخاطر المختلفة ما أثمر حصولها على تصنيفات ممتازة من اهم وكالات التصنيف، وأعرب السيد صابر ان المجموعة تطمح من خلال رؤيتها الشاملة للمستقبل إلى خلق قيمة مضافة في الصناعة، كذلك تعمل على تحسين جودة الخدمات ومواكبة عمليات التحول الرقمي وبالتالي عقد شراكات فعالة.

ولفت السيد صابر أن الشركة تضع دائماً استراتيجية طويلة الأمد تمتد على مدار ٥ سنوات ما يمنحها رؤية وخريطة طريق واضحة المعالم رغم العقبات. وفيما خص النتائج المحققة أورد أن المجموعة ما زالت محافظة على مركزها ضمن قائمة أفضل ٥ شركات في السوق التأميني وقد تكون الشركة الأولى لناحية التموضع الجغرافي والخطوط التأمينية التي تكتتب بها.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق معايير الـIFRS17 المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– ظهرت العديد من العوامل السلبية المؤثرة على قطاع التأمين خلال العام ٢٠٢٢ على رأسها الحرب الروسية – الأوكرانية وما نتج عنها من تداعيات سلبية على توجهات شركات الإعادة العالمية، إلى جانب تفاقم شبح التضخم التي تعد جزءاً منه الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا فضلاً عن عوامل عدة مرتبطة بتباطؤ عدد من الاقتصادات العالمية ونقص السلع الاستهلاكية الناجمة عن تعطل سلاسل التوريد، والعدد الهائل للكوارث الطبيعية والأعاصير التي ضربت الولايات المتحدة وعدداً من دول المنطقة كما شكل التحدي الأبرز المعيار المحاسبي الجديد "IFRS17" حيث تعجز العديد من الشركات على تطبيقه في الوقت الراهن. ناهيك عن التبدل الواضح في توجه كبرى شركات الإعادة العالمية وتعديل طريقة عملها واستراتيجيتها المستقبلية من حيث التشدّد في الشروط واتخاذ قرار بتقليص عدد الشركات المتعاونة معها واعتماد معيار الربحية والأداء المتميز في تعاملاتها مع شركات التأمين بما يحقق لها عوائد مربحة في ظل تفاقم حدة الأزمات.

وفي خضم كل هذه الصراعات نجحت مجموعة الخليج للتأمين بالتصدي للأزمات والصمود ما عكس الأداء المتميز والإدارة الصحية للمخاطر وهذا أثمر حصولنا على تصنيفات ممتازة مع نظرة مستقبلية إيجابية من قبل وكالة ستاندرد أند بورز و"A.M.BEST" وموديز ما يعكس القوة والملاءة المالية للمجموعة.

وانطلاقاً من أهداف المجموعة بالتوسع إقليمياً وتعزيز وجودها وقاعدة عملائها، استحوذنا على ١٠٠٪ من أسهم شركة AXA في منطقة الخليج حيث ساهمت هذه الخطوة في تطوير نشاط الشركة ليشمل مختلف أسواق الخليج ومناطق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. حيث باتت تتركز أبرز أهداف المجموعة وخطتها الاستراتيجية في الحفاظ على موقعها الريادي بين أفضل خمس شركات في كل من هذه الأسواق. وبالتالي، بعد إتمام صفقة الاستحواذ انصبّ تركيزنا على تحسين علاقاتنا وموقعنا مع شركات الإعادة والوسطاء الإقليميين كي نكون الشريك الأفضل لخدمتها على صعيد أسواق المنطقة، بالإضافة إلى تحسين العلاقات مع هيئات الرقابة في مختلف الأسواق التي نتواجد فيها كما أضحت المجموعة من المؤثرين في تعديل وتطوير القوانين انطلاقاً من أن العديد من الرؤساء التنفيذيين في المجموعة هم أعضاء فاعلون في اتحادات تأمين عدة في المنطقة ما يجعلهم مساهمون في تحسين التشريعات بما يصب في مصلحة القطاع ككل وأسواق التأمين التي لدينا وجود فيها.

خلق قيمة مضافة في الصناعة والارتقاء بها

■ ما هي رؤية مجموعة الخليج للتأمين التي تطمحون إلى تحقيقها؟

– أظن أنه ما زال أمامنا مرحلة طويلة لخلق ثقافة تأمينية مبنية على أرض صلبة خصوصاً أن نسب الاختراق التأميني في منطقة الشرق الأوسط لا تتعدى ٢٪ في حين أنها تصل إلى ٨٪ في الأسواق المتقدمة، من هنا، يتمثل هدفنا في التركيز على أسواق المنطقة ولا سيّما خطوط الأفراد والقنوات الرقمية من أجل زيادة الوعي التأميني والوصول إلى أكبر شريحة ممكنة من الناس، وبالتالي خلق قيمة مضافة في الصناعة والارتقاء بها في محاولة للوصول إلى مصاف الدول المتقدمة. لذا، ركزنا خلال الفترة الأخيرة على التأمين متناهي الصغر في مصر واستطعنا ولله الحمد استقطاب حوالي مليون عميل فيه. كما نتطلع إلى تحسين جودة الخدمات المقدمة وابتكار منتجات جديدة ومواكبة عمليات التحول الرقمي بما يتلاءم مع متطلبات واحتياجات العملاء ويضمن بالتالي زيادة نسب الاختراق التأميني. بالإضافة إلى ذلك، نحرص من خلال استراتيجيتنا على عقد شراكات فعّالة والتركيز على فرع التأمين عبر المصارف وما يعرف بـEMBEDDED PRODUCTS حيث يكون التأمين جزءاً من حزمة معينة.

رؤية واضحة

■ هل أنتم راضون عن النتائج المحققة؟

– نحرص كمجموعة على دعم كل شركة من شركاتنا من خلال نظام لامركزي بهدف تطويرها وتعزيزها منح كل شركة المساحة الكافية والحرية لإدارة أعمالها بالطريقة المناسبة خصوصاً أن كل شركة لديها مجلس إدارة خاص يضم فريق عمل متمكناً ومحترفاً. كما أننا نضع دائماً استراتيجية تمتد على مدار خمس سنوات وبذلك نكون مستعدين لأي حدث قد يحصل بما لا يؤثر على أنشطتنا وسير أعمالنا. لذا، بالإجمال نحن راضون جداً عن أدائنا والنتائج المحققة حيث حققنا مجموع نسب مجمعة يصل إلى ٩٣٪ وتجاوزت أقساطنا المكتتبة ٢,٦ مليار، وهذا يعد إنجازاً في قطاع التأمين بالرغم من كل الأوضاع الراهنة خصوصاً بالنسبة إلى مجموعة مثل الخليج للتأمين التي يشكل التأمين الطبي جزءاً لا بأس به من حجم أعمالها. ومن ناحية موقعنا، ما زلنا محافظين على مركزنا ضمن قائمة أفضل ٥ شركات في السوق التأميني، من حيث ربحيتها وحجمها والتصنيفات الائتمانية الحاصلة عليها. ■

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

سامي شريف (الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين):

إتخذ البنك المركزي الكويتي سلسلة من الاجراءات لكبح إرتفاع معدلات التضخم



الكويت للتأمين هي شركة التأمين الأولى في الكويت ودول مجلس التعاون الخليجي، تتمتع برأسمال قوي يجعلها توفّر كافة الخدمات التأمينية تحت إشراف فريق من الخبراء المحترفين بالاضافة إلى منتجات جديدة ومبتكرة في التأمين على الحياة.

وضمن مقابلة مع سامي شريف الرئيس التنفيذي للشركة، أكد لمجلة «البيان الاقتصادية» أن أسواق المنطقة العربية تعاني من معدلات التضخم المرتفعة ومنها السوق الكويتي، وأن ارتفاع أسعار النفط والغاز هو من أحد الأسباب أيضاً. أما بالنسبة للكويت فيُعد دخلاً إضافياً لموازنة الدولة، وللتخفيف من الآثار السلبية على السوق المحلي إتخذ البنك المركزي الكويتي مجموعة اجراءات منها رفع أسعار الفوائد من ١,٥٪ إلى ٤٪. من جهة أخرى، اعتبر السيد شريف ان شركات إعادة التأمين التي تسعى للبقاء ستحمّل شركات التأمين حصة أعلى من المخاطر المكتتبة في ظل التضخم القائم، فبالنسبة لشركة الكويت للتأمين فإنها ستحافظ على علاقاتها مع شركات الإعادة بما يصب في مصلحتها ويثبت وجودها في السوق، مضيفاً في إطار التوسع نحو أسواق جديدة يأتي السوق المصري في الأولوية ويمكن الانطلاق منه نحو الأسواق الأخرى في العالم، وتجدر الإشارة أخيراً أن الشركة حققت نمواً مرتفعاً في حجم الأقساط المكتتبة فبلغت ٥٠ مليون دينار هذا العام كذلك الأرباح زادت بنسبة ١٠٠٪.

جميع المؤشرات المالية لشركة الكويت للتأمين ايجابية

■ **يشكل التضخم مصدر قلق كبير في الوقت الحاضر، كيف يؤثر على أسواق التأمين والإعادة؟**

– تعاني معظم أسواق المنطقة من ارتفاع معدلات التضخم ومنها دولة الكويت حيث بدأ المواطنون يشعرون بهذا الارتفاع لكن تبقى ضمن معدلات محدودة نسبياً مقارنة بالدول الأخرى. في حين أن ارتفاع أسعار النفط والغاز يشكل أحد أسباب زيادة معدلات التضخم ولكن بالنسبة للكويت يُعد دخلاً إضافياً لموازنة الدولة. ومن جهة أخرى، تفادياً لمزيد من الانعكاسات السلبية على السوق المحلي إتخذ البنك المركزي الكويتي سلسلة من الاجراءات من بينها رفع أسعار الفوائد من ١,٥ إلى حدود ٤ في المئة الذي يعد من العلاجات لكبح إرتفاع معدلات التضخم.

■ **كيف تصفون التداعيات السلبية للحرب الروسية – الأوكرانية على صناعة التأمين عالمياً؟**

– ألقى الغزو الروسي لأوكرانيا بظلاله على مختلف القطاعات الاقتصادية والمالية في معظم دول العالم والتي كان أبرزها تباطؤ سلاسل الامداد التي انعكست بدورها على فرع التأمين البحري في السوق الكويتي.

الكويت للتأمين من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية

■ **تشكل المخاطر السيبرانية مصدر قلق كبير بحيث لا توجد قدرة إستيعابية كافية في السوق العالمي لاحتوائه، كيف يمكن لشركات التأمين معالجة هذه المشكلة؟**

– تعد الكويت للتأمين من أوائل الشركات التي قدمت التغطية ضد المخاطر السيبرانية بالتعاون مع شركات إعادة كبرى وكان أبرز عملائنا من المؤسسات المالية الكبرى وقطاع البنوك ومن ثم انتقلنا للتعاون مع قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم. ولكن بعد مرور فترة على طرح هذه التغطية في الكويت لمسنا تراجعاً في حجم الطلب على الرغم من تعرّض العديد من المؤسسات والأفراد لعمليات قرصنة، إلا أننا نجهل إلى حد الآن الأسباب وراء تراجع الإقبال ولكن تشير الإحصاءات التي قمنا بها أن الأمر مرتبط بالمنتج نفسه حيث أن إجراءات الاكتتاب معقدة وطويلة.

التضخم يتصدر العناوين الرئيسية

■ **كيف تصفون توجهات الأسواق في ظل التحديات التي تواجهها صناعة التأمين عالمياً؟**

– تصدرت مسألة التضخم العناوين الرئيسية للاجتماعات التي عقدت على هامش الملتقى وانعكاسها على نسب الاحتفاظ لدى شركات الإعادة، بحيث أن الشركات التي تسعى للبقاء في المنطقة ستعمد إلى تحميل شركات التأمين حصة أعلى من المخاطر المكتتبة. ولكن بالنسبة إلينا من المهم المحافظة على علاقات قوية مع شركات الإعادة بحيث أنه ليس من مصلحة أحد أن يتقلّص عدد هذه الشركات في المنطقة.

مستمرون في تنفيذ خطة التوسع

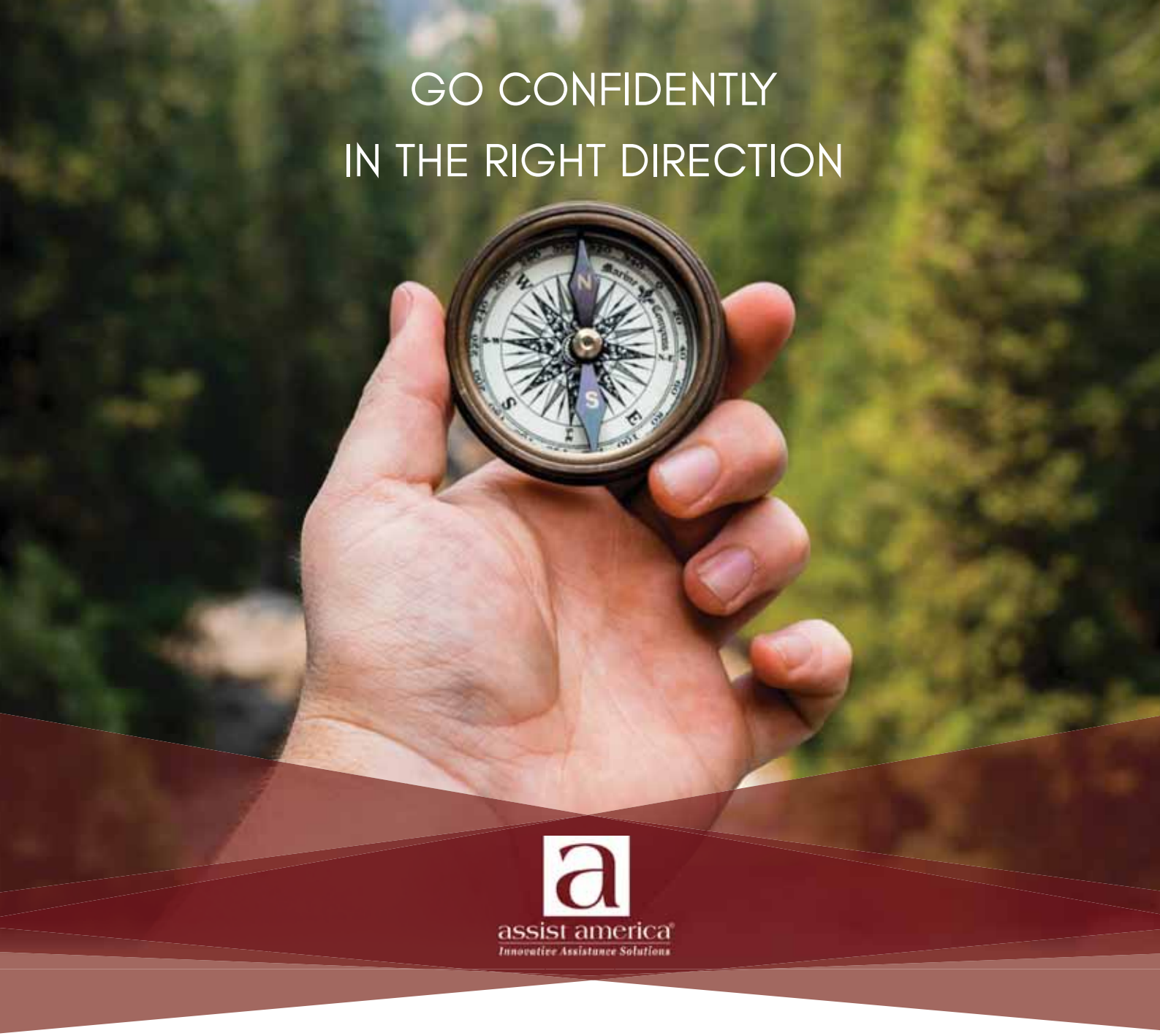
■ **ما هي آخر المستجدات التي شهدتها خطة التوسع التي أعلنت عنها الكويت للتأمين؟**

– نحن مستمرون في تنفيذ هذه الخطة والتوسع نحو السوق المصري، إلا أن إجراءات الحصول على التراخيص المطلوبة تستغرق بعض الوقت نظراً لتعامل المعنيين بحذر شديد إنطلاقاً من دخول عدد كبير من الشركات في الآونة الأخيرة. في حين تتضمن الخطة التوسعية العديد من دول المنطقة ولكننا حرصنا على أن يكون السوق المصري في المقدمة باعتباره من الأسواق الصاعدة والواعدة ويضم العديد من الخبرات والكفاءات ويمكننا الانطلاق منه للتوسع نحو الأسواق الأخرى.

الأرباح الصافية المحققة ارتفعت بنسب تزيد عن ١٠٠٪

■ **كيف تقومون النتائج المحققة خلال العام ٢٠٢٢؟**

– سجلت شركة الكويت للتأمين نمواً مرتفعاً في حجم الأقساط المكتتبة، بحيث أنه منذ خمس سنوات بلغ حجم الأقساط حدود ٣٧ مليون دينار كويتي ومن المتوقع إرتفاع هذه الأرقام لتبلغ ٥٠ مليون دينار في العام ٢٠٢٢. وفي ما يتعلق بالأرباح الصافية المحققة فقد إرتفعت بنسب تزيد عن مئة في المئة وهذا مؤشر إيجابي جداً.■



TRAVEL WITH TRUST

Assist America is the leading provider of emergency travel services in the Middle East

More companies are choosing Assist America to augment their benefits packages than ever before. With our extensive global network and over three decades of experience, Assist America is the best service provider to trust with your travel assistance needs.

CONTACT US TODAY

jbreiss@assistamerica.com | +961 70 868 648

ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859



يوسف السعد

(عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين):

نجحت وحدة تنظيم التأمين في وضع السوق على الطريق الصحيح

أكد عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين يوسف السعد خلال حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» متانة قطاع التأمين في العالم العربي رغم مروره بالعديد من الأزمات خلال الأعوام الماضية لافتاً إلى أنه لتخطي التحديات يجب على الشركات الحفاظ على ملاءتها المالية وتفعيل دور إدارة المخاطر، كما الاستثمار في البنية التحتية الرقمية مشيراً إلى تقديم الشركة منتجات جديدة في التأمين السيبراني للاستجابة لمطالب الشركات والحكومات للدفاع عن أمن معلوماتها ضد الهجمات.

وقد أثنى يوسف السعد، الذي له اسهامات حقيقية في الشركة منذ استلامه لإدارتها، على الدور الرائد لوحدة تنظيم التأمين الذي تميز بالمرونة في التعاطي مع الشركات وتسوية أوضاعها. مشيراً إلى أن الشركة ستعمل على تحقيق خطط مستقبلية كالتوسع الإقليمي وتنويع المحفظة التأمينية إلى جانب تعزيز ملاءتها المالية والأهم تطبيق المعيار المحاسبي الجديد والاستفادة من جوانبه الإيجابية لمصلحة العملاء وتدعيم المركز المالي للشركة.

▪▪▪ تدفع التقنيات الحديثة قطاع التأمين نحو نهج استراتيجي مستدام ▪▪▪

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها (التضخم- مخاطر المناخ- تطبيق المعايير المحاسبية- التكنولوجيا والتغيير المستمر في رغبات العملاء). ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– قطاع التأمين من ضمن أهم انشطة الخدمات المالية والتي تدعم الناتج المحلي الإجمالي للدول كما انه يسهم في إدارة الأخطار للحكومات والأفراد مايجعله واحداً من ابرز أدوات الإستقرار ولازال يؤكد قطاع التأمين في العالم العربي رغم مروره بالعديد من الأزمات خلال الأعوام الماضية بدءاً من عام ٢٠٠٨ ومرورا بأزمة «كوفيد-١٩» انه حائط صد لذلك فإن الملاءة المالية لشركات التأمين يجب ان تكون متينة وقوية ولتخطي تلك التحديات يجب على الشركات الحفاظ على ملائتها المالية ودعم رساميلها وتفعيل دور إدارة المخاطر والإستمرار بالإستثمار في البنية التحتية والتكنولوجيا مع ضرورة السعي نحو زيادة الوعي التأميني بين العملاء وإبراز أهمية وثائق التأمين في وقت الأزمات كأحدى اليات الحماية الإجتماعية.

وضع إطار قانوني لعقد التأمين السيبراني في التشريعات

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطاء السيبرانية ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– نعم بدأت شركات اعادة التأمين العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً على الأخطار السيبرانية وكما تعلمون فإن الشركات التجارية والنفطية والحكومات تواجه تحديات كبيرة في الحفاظ على سياسة الخصوصية وحماية البيانات وأمن المعلومات وإدارتها لهذه التهديدات، بدأنا في تقديم منتجات جديدة في التأمين السيبراني أو ما يطلق عليه بالتأمين الإلكتروني ويمثل هذا التأمين استجابة لمطالب الشركات والحكومات والمجتمعات للدفاع عن خصوصيتها ومعلوماتها والتخفيف من الاضرار الناتجة عن الهجمات الإلكترونية لحماية البيانات وإنتهاك الخصوصية ونرى انه في السنوات القادمة سيزيد الطلب على التأمين السيبراني في ظل التحول الرقمي العالمي ونرى انه لا بد من ضرورة وضع إطار قانوني لعقد التأمين السيبراني في التشريعات.

■ كيف تقوّمون أداء وحدة تنظيم التأمين ودورها البارز في تنظيم قطاع التأمين في الكويت؟

– من أبرز التحديات التي رافقت قطاع التأمين منذ سنوات عديدة هي عدم وجود هيئة فاعلة تعمل على تنظيم عمل الشركات باعتباره من القطاعات الحيوية في الدولة. إلا أنه بعد فترة من الدور الرائد لوحدة تنظيم التأمين بدأنا نلحظ تحسن واضح في أنشطة السوق بما يتسم بالشفافية والتوافق مع أفضل الممارسات العالمية ولكن جدير ذكره، أنها لا تزال في بداية عملها وتحتاج للوقت لإحداث نقلة نوعية للسوق وطريقة عمل الشركات علماً أنها تميزت بالمرونة في تعاطيها مع الشركات لتسوية أوضاعها والانتقال من سوق تطغى عليه الأزمات إلى سوق منظم وفاعل. وبالتالي، نتمنى على الشركات الأخرى الزميلة عدم إصدار الأحكام المسبقة بالهيئة كونها لا تزال في مراحلها الأولى علماً أن هذه الأخيرة أصدرت مجموعة من القرارات والتشريعات التي ساهمت في تطوير السوق وتقليص المنافسة، فضلاً عن تنظيم العلاقة ما بين شركات التأمين وحملة الوثائق، بالإضافة إلى أنها تلعب دوراً فاعلاً في زيادة الوعي بين المواطنين بهدف رفع معدلات الاختراق التأميني التي لا تزال متدنية نسبياً وهذا الدور المتميز يعزز ثقتنا بالمهام التي تقوم بها وحدة تنظيم التأمين وقد نجحت في وضع السوق على الطريق الصحيح بهدف الوصول في المستقبل إلى سوق أكثر تنظيماً وفعالية في خدمة المجتمع.

تطوير النظم الداخلية وخدمات ومنتجات قطاع التأمين نحو نهج استراتيجي مستدام

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– الفرص التي تتيحها التقنيات الحديثة ليس فقط في تسهيل الوصول للخدمات التأمينية بل أيضاً في تطوير النظم الداخلية وخدمات ومنتجات قطاع التأمين نحو نهج استراتيجي مستدام يهدف إلى الحد من المخاطر وتطوير حلول مبتكرة وتحسين أداء الأعمال وخلق منتجات جديدة والمساهمة في الإستدامة البيئية والاجتماعية والإقتصادية حيث تصبح جميع أنشطة قطاع التأمين مستدامة كما يتعين العمل بطريقة تطلعية ومسؤولة من تحديد وتقييم وإدارة ومراقبة المخاطر والفرص المتاحة المرتبطة بالجوانب البيئية والإجتماعية ومسائل الحوكمة، وفي مجال التأمين تتوافر اماكن كثيرة لزيادة مساهمة التأمين وبالتحديد في مجال التأمين المستدام بما يساهم في تعزيز الإستقرار المالي وتعبئة المدخرات وتنميتها لتمويل التنمية المستدامة إضافة إلى ما يمكن تحقيقه في توفير الحماية للافراد والممتلكات في ظل التحول الرقمي.

إجراءات استباقية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– دائماً ما تسعى الشركة لوضع إجراءات استباقية لحماية أعمالها وتجنب الخسائر المستقبلية كما تخطط الشركة بعد انتهاء وباء «كوفيد-١٩» على التوسع إقليمياً كما تعمل الشركة دائماً وبصفة مستمرة على توسيع وتنويع محفظتها التأمينية وإختيار الأخطار الجيدة والبعد عن الأخطار الروتينية حتى وان كان ذلك يؤثر على اجمالي الأقساط كما تعمل الشركة على زيادة ملاءتها المالية وتسعى للتنوع في الاستثمارات سواء بتنويع ادوات الاستثمار أو أماكن الإستثمار مع اختيار الاستثمارات الجيدة، كما تسعى الشركة مع بدء تطبيق المعيار المحاسبي الجديد والاستفادة من جميع الجوانب الإيجابية في هذا المعيار في مصلحة العمل والعملاء والمركز المالي للشركة. ■

MENA RE

Specialty Lines Reinsurer
Based at DIFC, Dubai

MENA RE Underwriters Ltd
Regulated by the DFSA
Office 210-212, Gate Village 8,
Dubai International Financial Centre
Tel: +971 4 519 4888
www.menare.ae



قتيبة النصف (عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي) ومحمود صالح سليمان (مساعد الرئيس التنفيذي)

(شركة بيتك تكافل KFH TAKAFUL):

نحن ماضون بخطوات ثابتة محققين نتائج إيجابية ونطمح إلى الأفضل باستمرار



قتيبة النصف



محمود صالح

تؤمن شركة بيتك للتأمين التكافلي (بيتك تكافل KFH TAKAFUL بأن المحافظة على القوى البشرية وتطويرها هي الأساس لبناء حصة سوقية تتناسب مع رؤية الشركة وكذلك أساس لتطوير المنتجات والخدمات التأمينية لتكون ذات معايير عالية، كما تقوم بدعم استحداث أفضل الحلول التأمينية لتلبية احتياجات وتطلعات العملاء ما يؤدي إلى التوسع نحو أسواق جديدة محلياً وإقليمياً.

وللمزيد قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» كلاً من السيدين قتيبة النصف عضو مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة، محمود صالح مساعد الرئيس التنفيذي اللذين أفصحا عن الإنجازات المهمة المحققة في قطاع التأمين في الكويت ما انعكس إيجاباً على أوضاع الشركات وأدى إلى تعزيز وجودها في السوق، ثم أكدا أن الإجراءات المتخذة لتنظيم السوق الكويتي أتت متأخرة إلا أنها طوّرته إلى مستويات أعلى، وبالنسبة للشركة فقد كانت من أوائل الشركات التي طالبت بالعمل وفق التشريعات الجديدة كونها أكثر صرامة وتحمي حقوق حملة الوثائق كما تطوّر صناعة التأمين في الدولة وحماية الاقتصاد القومي، وأضافا أن KFH TAKAFUL تمتلك ملاءة مالية قوية وسمعة حسنة في السوق الكويتي والخليجي ولديها بصمتها الخاصة التي تجعلها مميزة عن مثيلاتها كونها رائدة التأمين التكافلي وأكبر شركة تأمين تكافلي في السوق. وفي سياق آخر تحدثا عن التأثيرات السلبية للتحديات العالمية الموجودة وأوضحا أن الشركة تحاول التعاون مع العملاء للوصول إلى حلول مناسبة ترضي جميع الأطراف، ومن جهة ثانية لا بدّ للشركات من تقييم بعض وثائق التأمين لمواجهة التضخم القائم، أما في ما يختص بمسألة التغير المناخي فتقوم الشركة بزيادة محفظة التأمين على المركبات الهجينة حفاظاً على بيئة نظيفة خالية من السموم والأخطار، ولناحية الشركة فهي تحقق نتائج إيجابية بخطوات ثابتة وتطمح لمزيد من التطور والنمو وبالتالي نجاحات باهرة في المستقبل.

■ كيف تقومون التطورات التي شهدها قطاع التأمين في الكويت خلال المرحلة الماضية؟

– حققت وحدة التأمين في الكويت مؤخراً إنجازات مهمة ساهمت في تنظيم السوق بطريقة أفضل، الأمر الذي انعكس إيجاباً على الشركات التي تمتلك احتياطيات ضخمة حيث تمكنت من تعزيز وجودها في السوق، على عكس الشركات التي لا تمتلك ملاءة مالية كافية بحيث ستتأثر بهذه الإجراءات بطريقة سلبية.

وبحسب وجهة نظرنا، بدأ السوق يدخل مرحلة جديدة أكثر تنظيماً من السابق الأمر الذي يدعم الشركات ويحسّن من أدائها. في حين أتت هذه الإجراءات متأخرة إلا أنها طورت السوق إلى مستويات أعلى، حيث كانت هناك مطالب منذ سنوات عديدة لإدخال هذه التعديلات التي تصب في مصلحة الشركات ذات الملاءة المالية القوية وحملة الوثائق في آنٍ معاً. وبالنسبة إلينا في شركة «بيتك تكافل» نعد من أوائل الشركات التي طالبت بالعمل وفق تشريعات جديدة أكثر صرامة لحماية حملة الوثائق وتطوير صناعة التأمين في الكويت، وكان هناك تعاون وثيق مع هيئة التأمين لتنفيذ الإصلاحات بما يصب في مصلحة الجميع.

لدينا بصمة خاصة تميّزنا عن مثيلاتنا

■ هل تؤيدون حدوث عمليات دمج بين شركات التأمين في الكويت؟

– نحن وإن كنا نؤيد عمليات الدمج إلا اننا لا نبحث حالياً عن فرص للاندماج أو الاستحواذ مع شركة أخرى في السوق انطلاقاً من موقعنا القوي وسمعتنا الحسنة ولدينا بصمة خاصة تميّزنا عن مثيلاتنا.

نحاول التعاون مع العملاء للوصول إلى حلول مناسبة

■ كيف تقومون تأثير التحديات العالمية المتمثلة في تغير المناخ، التضخم، الأمن السيبراني على صناعة التأمين في الكويت والمنطقة؟

– بدأ التأثير السلبي لهذه التحديات يظهر بشكل واضح على المستوى المحلي والمنطقة ككل، ومن الملاحظ أيضاً عدم قدرة المواطنين على التأقلم السريع مع هذه المتغيرات التي ظهرت بشكل مفاجئ في ظل اتساع دائرة التضخم وغلاء الأسعار، إلا أننا نحاول بصورة تدريجية التعاون مع العملاء للوصول إلى حلول مناسبة لمختلف الأطراف.

ويضاف إلى ذلك، نتيجة الأزمات والتحديات العالمية بدأت شركات الإعادة تشديد الشروط وزيادة أسعارها كي تتمكن من الاستمرار في ظل الأوضاع غير المستقرة والخسائر الضخمة التي تكبدتها.

ومن جهة أخرى، بعد مرحلة انتشار الجائحة واشتداد حدة الأزمة المالية العالمية بات من الضروري إعادة تقييم بعض البوالص بهدف مواجهة موجة التضخم القائمة.

وفي ما يتعلق بموضوع تغير المناخ، نولي أهمية كبرى لهذه المسألة وتحديداً في مجال تأمين المركبات حيث نعمل على زيادة محفظة التأمين على المركبات الهجينة وذلك حفاظاً على البيئة والمساهمة في مفهوم الاستدامة.

■ كلمة أخيرة؟

– شركات الإعادة العالمية على دراية بواقع سوق التأمين في الكويت ويمكنها تحديد الشركات التي تعاني من مشاكل مالية وصعوبة في اكتتاب المخاطر، وبالنسبة إلينا نحن ماضون بخطوات ثابتة محققين نتائج إيجابية ونطمح إلى الأفضل باستمرار والمزيد من النجاحات في المستقبل. ■

بيتك للتأمين التكافلي

جائزة أفضل شركة تأمين تكافلي
لعام 2022



حمل تطبيق بيتك

KFH Takaful

معنى جديد للتكافل

(+965) 1803030

@kfhtakaful

عمرو صالح خِيوة (نائب رئيس مجلس الادارة والرئيس التنفيذي لشركة برقان تكافل - الكويت):

حققت وحدة تنظيم التأمين تغيراً جذرياً في السوق



تميزت برقان تكافل بتوفيرها منتجات متنوعة وخدمات متميزة تلبي كافة احتياجات عملاءها، وتكرس فريقاً من أفضل الكفاءات المتمرسة لخدمة الافراد والشركات ما جعلها الاختيار الامثل للعملاء وعزز من تفوقها في قطاع التأمين التكافلي بدولة الكويت.

نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة السيد عمرو صالح خِيوة أشار إلى تحقيق الجهات الرقابية في دولة الكويت متمثلة في وحدة تنظيم التأمين النجاح في المهام الموكلة إليها حيث حققت تغيراً جذرياً في سوق التأمين الكويتي من خلال إصدارها لمجموعة من القرارات والتعاميم. لافتاً إلى خيارات عمليات الدمج والاستحواذ قد تطرح على الساحة لتكون المساهم الأبرز في تصحيح وتنظيم السوق فضلاً عن تكوين كيانات ضخمة تملك القدرة على خدمة صناعة التأمين .

وفي معرض حديثه مع« البيان الاقتصادية» نوّه السيد عمرو صالح خِيوة، الذي له إسهامات حقيقية في مسيرة الشركة، بأن الشركة واجهت تحديات السوق في عام ٢٠٢٢ والالتزام وتطبيق قرارات ومتطلبات الجهات الرقابية الأمر الذي مكنها من المضي قدماً والانطلاق بزخم في السوق ودعم خطواتها في الاستحواذ على حصة سوقية وازنة وتقديم تغطيات تأمينية للعديد من المشاريع الكبرى في الدولة. مشيراً إلى استثمار الشركة في أنظمتها الرقمية والبدء في تفعيلها مما يتيح للعملاء شراء الوثائق إلكترونياً، إلى جانب توفيرها منتجات تأمينية ضد المخاطر السيبرانية بعد ارتفاع الطلب على هذا النوع من التأمينات مشيراً إلى رفع شركات الإعادة لأسعارها والتشدد في الشروط وأضاف أن سوق الاعاده بصفة عامة تأخذ هذا الاتجاه نتيجة الخسائر الطائلة التي تكبدتها مؤخراً بسبب الكوارث الطبيعية. لافتاً إلى تطلع الشركة للحصول على تصنيف ائتماني.

■ كيف تقوّمون واقع الصناعة التأمينية في الكويت بعد التطورات الأخيرة التي شهدها القطاع وأهميته في دعم الاقتصاد؟

– يعد القطاع التأميني ثاني أكبر قطاع بعد البنوك، إلا أنه طوال السنوات الماضية استمر بالعمل وفق قانون قديم لم يتم تعديله. وخلال عام ٢٠١٩ أصدرت الحكومة قراراً يقضي بتعديل القانون بما يتماشى مع التطورات العالمية كما تضمن العمل على إنشاء وحدة تنظيم التأمين مستقلة تماماً عن أي جهة رقابية وتتبع لوزارة التجارة من النواحي الإدارية.

وقد نجحت الوحدة في المهام الموكلة اليها وحققت تغيراً جذرياً في سوق التأمين الكويتي مع تحديد نشاط كل جهة وإصدار مجموعة من التعليمات على رأسها ضرورة وجود مدققي حسابات شركات التأمين معتمدين من الوحدة واعتماد البيانات من قبل خبير اكتواري. بالإضافة إلى إصدار لائحة يحدد من خلالها الشركات التي يمكن التعامل معها من عدمها ويتم تحديثها بشكل دوري. كما قامت وحدة تنظيم التأمين باعتماد معايير محددة من النواحي الفنية والمالية ضمن لائحة تنفيذية، ومعظم شركات التأمين العاملة حالياً في السوق تمكنت من تسوية أوضاعها وفق المعايير الموضوعة لتمنح ترخيص لمدة ثلاث سنوات.

العمل على تفعيل عمليات الدمج

■ تشهد المنطقة العربية العديد من عمليات الدمج والاستحواذ في أسواق التأمين، كيف تصفون توجه الشركات في الكويت؟

– شهد السوق منذ فترة عمليات استحواذ منها على سبيل المثال استحواذ الخليج للتأمين على حصة الأغلبية في الشركة الخليجية للتأمين التكافلي. وبالتالي، لا بد من تفعيل مثل هذه العمليات بهدف تصحيح وتنظيم السوق والمحافظة على سمعته وتكوين كيانات ضخمة تملك القدرة على خدمة الصناعة.

نحن في طور تطوير أنظمتنا الرقمية وتفعيلها

■ أين أنتم من عمليات التحول الرقمي؟

– نحن في طور تطوير أنظمتنا الرقمية وتفعيلها بالشكل المطلوب بحيث يستطيع العملاء شراء بعض من أنواع الوثائق إلكترونياً، مع العلم أن في ما يخص التأمين على السفر والمنازل أضحت الوثائق تباع عبر الإنترنت بنسبة ١٠٠٪. وجدير ذكره أننا بدأنا توفير منتجات تأمينية ضد المخاطر السيبرانية خصوصاً أن الطلب ازداد على هذا النوع من التأمين بشكل كبير خلال الفترة الأخيرة.

■ نعمل على تطوير أنظمتنا الرقمية وتفعيلها بما يتماشى مع التطور العالمي

■ هل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط من قبل شركات الإعادة خلال موسم التجديدات؟

– بلا شك، رفعت شركات الإعادة أسعارها وتشددت أكثر في الشروط نتيجة الخسائر الطائلة التي تكبدتها مؤخراً بسبب الكوارث الطبيعية، وقد لمسنا ذلك في أكثر من خط تأميني مثل التأمين السيبراني وتأمين مسؤلية المديرين والموظفين.

الالتزام بالقرارات الصادرة عن وحدة تنظيم التأمين

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة برقان تكافل – الكويت خلال الفترة الأخيرة؟

– حرصنا على الالتزام بالقرارات الصادرة عن وحدة تنظيم التأمين، وهذا ساعدنا على المضي قدماً في الطريق الصحيح والانطلاق بزخم في السوق، الأمر الذي أكسبنا ثقة العملاء ومكّننا من الاستحواذ على حصة سوقية وازنة وتوفير تغطيات تأمينية للعديد من المشاريع الكبيرة في الدولة وتوسيع قاعدة استثماراتنا، فضلاً عن استقطاب كوادر بشرية متخصصة ومحترفة.

نسعى لتحقيق خطتنا

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– وضعنا خطة عمل تمتد على مدار خمس سنوات وسنسعى جاهدين إلى تحقيقها، مع حرصنا دائماً على تقديم منتجات جديدة والتركيز أكثر على تأمينات الأفراد ما يساعدنا على زيادة نسب الاختراق التأميني، كما نتطلع إلى الحصول على تصنيف ائتماني خصوصاً أنه أصبح مسألة إلزامية مفروضة على جميع الشركات من قبل الوحدة بهدف تنظيم السوق وتعزيز موقعه أكثر. وتفعيل دورنا الاجتماعي لزيادة الوعي التأميني للجمهور واستقطاب وتدريب الكوادر الوطنية للعمل في القطاع.■

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

فواز المزروعي (الرئيس التنفيذي لشركة وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ):

التأمين يعتبر أساس في أوقات الأزمات



تمارس شركة وثاق للتأمين التكافلي WETHAQ أعمالها وفقاً لنظام التأمين التكافلي حيث تعمل تحت مظلة هيئة رقابة شرعية تراجع كافة أنشطة الشركة من حيث الاكتتاب وقبول الأعمال واستثمار أموالها، ويُعتبر المشتركون في ظل هذا النظام شركاء في صندوق التكافل.

وفي حوار خاص مع السيد فواز المزروعي الرئيس التنفيذي للشركة شرح لمجلة «البيان الاقتصادية» أن وحدة تنظيم التأمين بذلت جهوداً كبيرة لتنمية أنشطته وتطوير ادواته. وفي سياق آخر شدّد المزروعي على أهمية زيادة الوعي والثقافة التأمينية لدى الناس وتشجيعهم على شراء الوثائق التأمينية نظراً لأهميتها في ظل ما يتعرض له المجتمع من تحديات تؤثر على قدرتهم الشرائية.

أما بالنسبة لعمليات الدمج والاستحواذ أقر السيد المزروعي أن الإقبال المتزايد من قبل الناس على التغطيات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية كان الدافع للقيام بمثل هذه العمليات، لذا كانت شركات التأمين تلجأ إلى شركة تكافلية تندمج معها لتنوّع محفظتها وترفع حجم أعمالها. وفي ما يتعلق بالتحول الرقمي واكبت شركة وثاق هذه العملية بتعزيز أنظمتها الداخلية وبتسويق وبيع الوثائق إلكترونياً وقد زاد نشاطها بعد جائحة «كورونا» وبخاصة بعد أن أصبح الناس يدركون أهمية التغطية التأمينية. وتطرق الرئيس التنفيذي لشركة وثاق إلى أن علاقات وثاق مع شركات الإعادة العالمية جيدة، وفيما خص التوقعات للعام الجديد يتطلع المزروعي بتفاؤل مع نظرة مستقبلية إيجابية.

■ كيف تقوّمون وضع قطاع التأمين في الكويت خلال عام ٢٠٢٢؟

– لاشك أنه بعد بدء وحدة الإشراف على التأمين تنظيم أنشطة سوق التأمين والرقابة عليه بما يتسم بالعدالة والشفافية والتنافسية بدأنا نلمس فرقاً كبيراً نظراً للجهود التي تبذلها لتنمية أنشطة التأمين وتطوير أدواته بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية وتوفير الحماية للمتعاملين فيه، مع العلم أنه كان هناك بعض المتطلبات المادية والإدارية التي فرضتها على الشركات في البداية وكان من الصعب عليها تطبيقها بسهولة لكننا لمسنا كل الدعم منها الأمر الذي ساهم في تنفيذ قراراتها وتنظيم السوق وتعزيز موقع الشركات بما يضمن نموها وتقدمها واستمراريتها.

التأمين يعتبر أساس في أوقات الأزمات

■ يمرّ العالم بظروف استثنائية مثل التضخم وارتفاع أسعار الفائدة، كيف تقرأون انعكاس هذه التحديات على قطاع التأمين بشكل عام؟

– بالتأكيد إن مثل هذه التحديات تؤثر على القطاع إذ في ظل التضخم وغلاء المعيشة يتقلص حجم القدرة الشرائية لدى الناس، وبالتالي لا يحرصون على شراء التغطيات التأمينية خصوصاً أنهم يعتبرون التأمين من المكملات ولكن في الحقيقة إن شراء التأمين يعتبر أساس في أوقات الأزمات نظراً لأنه يضمن حماية الأفراد من أي مخاطر محتملة. من هنا، لا بد من زيادة الوعي والثقافة التأمينية لدى الناس وحثهم على شراء الوثائق التأمينية واطلاعهم على دور التأمين المهم والفعّال في شتى نواحي حياتهم.

الهدف من الاندماج هو تنويع محفظة الشركة

■ ما رأيكم بموضوع الاندماج والاستحواذ الذي بدأنا نشهده بين شركات التأمين؟

– برأيي، إن الدخول في مثل هذه العمليات كان سببه الإقبال الكبير من قبل الناس على شراء التغطيات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، والمعروف أن أي شركة تأمين تقليدية كبرى لا يمكنها بموجب القانون القيام بمهام تلك التكافلية. لذا، كانت تلجأ إلى أي شركة تكافلية ناشئة أو صغيرة الحجم والدخول في عملية إندماج معها بهدف تنويع محفظتها وبالتالي زيادة حجم أعمالها من خلال استقطاب الشريحة من الناس الراغبة في شراء التأمين التكافلي. كما أن إنشاء البنوك لشركات تأمين خاصة بها وتسويقها لما يعرف بوثائق التأمين عبر المصارف أثّر على نشاط العديد من شركات التأمين وقلّص حجم أعمالها، الأمر الذي كان يدفعها إلى الدخول في عملية دمج بهدف تعزيز موقعها وضمان نموها واستمراريتها.

لم نلمس زيادة كبيرة في الأسعار

■ هل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط من قبل شركات الإعادة خلال موسم التجديدات؟

– علاقاتنا جيدة مع العديد من شركات الإعادة العالمية وتمتد على مدار سنوات طويلة، ولم نلمس زيادة كبيرة في الأسعار خلال تجديدات العام إلا أنها أضحت أكثر تشدداً في الشروط وتطرح علينا العديد من الأسئلة قبل الموافقة على أي طلب نظراً للخسائر الكبرى التي تكبدتها خلال الفترة الماضية جراء الكوارث الطبيعية.

لمسنا فرقاً كبيراً بعد استلام وحدة تنظيم التأمين لنشاطها

مواكبة عملية التحول الرقمي

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها شركة وثاق بعد استلامكم زمام الأمور فيها؟

– عملنا على مواكبة عملية التحول الرقمي من خلال تعزيز أنظمتنا الداخلية والبدء بتسويق وبيع الوثائق إلكترونياً، كما ازداد نشاطنا لا سيما بعد جائحة «كوفيد-١٩» خصوصاً أن الناس بدأوا يعوا أهمية الحصول على تغطية تأمينية لا سيما في فرعي التأمين على الممتلكات والصحي.

تعيين قضاة متخصصين

■ ما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نتطلع للعام الجديد بإيجابية وتفاؤل لكن لدينا مطلباً كنا قد رفعناه لوحدة الإشراف على التأمين هو تعيين قضاة متخصصين وعلى دراية بقطاع التأمين حتى يستطيعوا التعامل مع القضايا التي ترفع على شركات التأمين إذ أحياناً تكون المطالبات مبالغ فيها بدرجة غير منطقية لا يتصورها عقل ولا تستند على معطيات ملموسة. ■

Our Call Center Is At Your Service 24/7

GlobeMed
Kuwait



GlobeMed Kuwait call center is available 24/7 at +965 22 910 910.

Our multilingual and well-trained agents are dedicated to offer you hassle-free service experience and to answer all your queries in a timely and professional manner.

Download GlobeMed Fit

Taking Care of Healthcare

مشاري النشيط

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة وربة للتأمين وإعادة التأمين):

بات السوق أكثر تنظيماً بعد إنشاء وحدة التأمين



تعد وربة للتأمين وإعادة التأمين WARBA INSURANCE من الشركات الوطنية الرائدة في السوق الكويتي. وفي حوار أجرته «البيان الاقتصادية» مع نائب الرئيس التنفيذي للشركة السيد مشاري النشيط أوضح فيه قيام الشركة بتقديم تغطيات إعادة التأمين الذي يعد من الخطط الاستراتيجية للتوسع وهذا مبنياً على دراسات إلى جانب الاستعانة بخبرات وكفاءات لتطوير هذا القسم من أجل توفير خدمات مميزة. لافتاً إلى العمل وفق رؤية واضحة المعالم تعود على الشركة بنتائج إيجابية.

ومن جهة أخرى، لفت السيد النشيط، وهو من القيادات الكفوءة في العالم العربي، أن التضخم يشكل المعضلة الأساسية والحدث الأبرز في قطاعي التأمين والإعادة. مضيفاً إلى وجود تحولات كبيرة في الشروط وارتفاع في الأسعار نتيجة عوامل خارجية عدة على رأسها الكوارث الطبيعية التي دفعت بالمعيدين العالميين للتشدد في الشروط على المستويين الإقليمي والعالمي. مؤكداً أن سوق التأمين بات أكثر تنظيماً بعد إنشاء وحدة التأمين وممارستها لنشاطها حيث أطلقت مجموعة من القرارات الهادفة.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي مجموعة من التحديات على رأسها التضخم، مخاطر المناخ، التكنولوجيا برأيكم ما المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– لم يواجه السوق المحلي صعوبات كبيرة على مستوى ارتفاع الأسعار بسبب الضغوط التضخمية إلا أن ذلك انعكس سلباً على اتفاقيات الإعادة خلال موسم التجديدات نظراً للمتغيرات الكثيرة التي شهدها السوق العالمي خلال الفترة الماضية، حيث يشكل التضخم المعضلة الأساسية والحدث الأبرز في قطاعي التأمين والإعادة. حيث لمسنا تحولات كبيرة في الشروط وارتفاع الأسعار وذلك نتيجة عوامل خارجية عديدة على رأسها الكوارث الطبيعية التي شهدها العديد من دول العالم وهذا دفع بشركات الإعادة العالمية للتشدد في الشروط على المستويين الإقليمي والعالمي. ولكن على صعيد الأداء الداخلي للشركة استمرت بالنهج نفسه المتبع مع العملاء وبالتالي لم نعمد إلى زيادة أسعار البوالص كما هو السائد عالمياً نظراً إلى أنه من الصعب في السوق الكويتي زيادة الأسعار على المؤمّنين الذين لا يكبدون الشركة أي خسائر مادية بل تتم عملية الزيادة على الأسباب الفنية المتعلقة بمعدلات الخسارة وحجم المطالبات لكل عميل على حدة دون اعتماد مبدأ الزيادة الشاملة على مجمل المحفظة.

ويضاف إلى ذلك، في السابق كانت وزارة التجارة تشرف على قطاع التأمين في الكويت أما الآن اصبح يندرج تحت مظلة وحدة تنظيم التأمين التي تعمل على تنظيم السوق بشكل أفضل من خلال تطبيق وتفعيل بعض القرارات التي تساعد في تطوير القطاع وتقليص عدد الشركات التي تعاني من ضعف في الملاءة المالية، وهذا من شأنه زيادة الفرص والامكانات في رفع حجم الاقساط المكتتبة مقارنة بالسابق انطلاقاً من عدم اعتماد هذه الشركات معايير فنية في عملية التسعير كونها تفتقد للخبرات الكافية، والآن مع تقليص عدد الشركات التي لا تمتلك الكفاءة المطلوبة إنتقل عدد كبير من المشروعات التي كانت تؤمن بطريقة غير فنية إلى شركات تأمين تمتلك قدر كبير من القدرات الفنية والطرق الصحيحة لعملية التسعير، وفق أسس ومعايير محددة بالتعاون مع شركات إعادة عالمية كبرى.

خططنا الاستراتيجية تتضمن توظيف الكفاءات لتقديم تغطيات إعادة التأمين وفق دراسات محددة

بات سوق التأمين أكثر تنظيماً

■ إذاً لمستم تطوراً أكبر في قطاع التأمين الكويتي بعد إنشاء وحدة تنظيم التأمين؟

– من الواضح بات سوق التأمين أكثر تنظيماً بعد إنشاء الوحدة وممارستها لنشاطها حيث أطلقت مجموعة من الاقتراحات الهادفة التي تسير على قدمٍ وساق بما يتلاءم مع وضع السوق أبرزها وثيقة التأمين ضد الغير على المركبات وتعديل أسعار البوالص بطريقة عادلة نظراً للخسائر الكبيرة في السوق الكويتي الناجمة عن فرع التأمين على المركبات، وذلك لعدم تعديل الأسعار منذ سنوات طويلة، وبالتالي تعمد معظم الشركات الكبرى إلى الابتعاد عن الاكتتاب بهذا الفرع نتيجة الخسارة التي يلحقها بالمحفظة.

نعمل وفق رؤية واضحة تعود علينا بنتائج إيجابية

■ كيف تقوّمون أداء الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

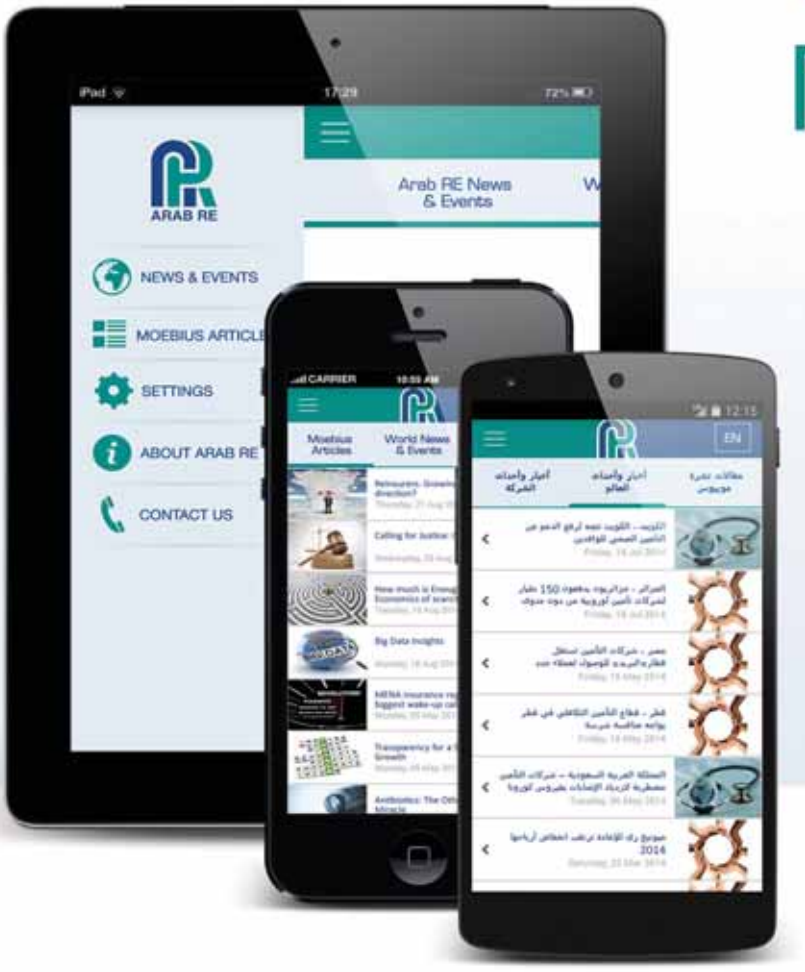
– سجلت الشركة ارتفاعاً في حجم الاقساط المكتتبة من ٣٦ مليون دينار إلى ٤١ مليون دينار بزيادة نسبتها ١٤٪، وهذا الارتفاع رافقه زيادة في الأرباح وسيتم قريباً الإعلان عن ميزانية الشركة. بالإضافة إلى ذلك بدأنا بتقديم تغطيات إعادة تأمين وهذا يعد من الخطط الاستراتيجية للتوسع بعد تقييم الأسواق التي نطمح للتوسع إليها وهذا سيكون مبنياً على مخطط واضح الأهداف ووفق دراسات محددة، بالإضافة إلى الاستعانة بخبرات وكفاءات وتوفير خدمات مميزة، فضلاً عن العمل وفق رؤية واضحة تعود علينا بنتائج إيجابية.■

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



إبراهيم عبدالله الخُزام

(الرئيس التنفيذي لشركة بوبيان تكافل Boubyan Takaful):

تطورات مرنة وديناميكية شهدتها الشركة رغم التحديات التي يشهدها السوق

حافظت شركة بوبيان للتأمين التكافلي على مكانتها المميزة في السوق الكويتي من خلال طرح مجموعة متكاملة من الخدمات والبرامج لاستهداف الشركات والأفراد، معتمدة على معايير عالمية لخدمة العملاء من خلال أحدث أساليب التكنولوجيا مع الحفاظ على خصوصية كل عميل.

وفي مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للشركة إبراهيم عبدالله الخُزام تطرق خلالها إلى الدور الكبير الذي تلعبه وحدة التأمين في تنظيم السوق ومراقبة عمل الشركات وحثها على تطبيق أعلى المعايير الدولية، مشيراً إلى ضرورة تعاون قطاع التأمين في الكويت مع مختلف الشركات بهدف تطوير السوق وإطلاق منتجات أكثر ابتكاراً فضلاً عن دورها الاساسي في رفع الوعي داخل المجتمع الكويتي، منوهاً بالأداء الإيجابي للشركة خلال عام ٢٠٢٢ وإطلاقها مجموعة من المبادرات والاتفاقيات والخدمات المميزة التي ضمنت حفاظها على قاعدة عملائها واستقطاب عملاء جدد، مع التركيز الكبير على عملية التحول الرقمي انطلاقاً من إيمانها بأنها السبيل الوحيد لنمو الشركة وضمان تقدمها واستمراريتها.

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين في دولة الكويت بعد إنشاء وحدة تنظيم التأمين؟

– تعد صناعة التأمين في الكويت من القطاعات القديمة في الدولة، إلا أنها لم تنجح في التقدم والازدهار طوال السنوات الماضية وذلك نتيجة دخول شركات لا تمتلك الملاءة المالية الكافية وتفتقد للمصداقية في التعامل مع العملاء وتسديد المطالبات المتوجبة عليها. ودون أدنى شك ساهم إنشاء وحدة التأمين في تنظيم السوق بشكل كبير وضبط عمل الشركات من خلال مراقبة عملها وطريقة تعاملها مع العملاء. بالإضافة إلى إصدار العديد من القرارات المهمة ودفع الشركات لتطبيق المعايير المحاسبية الدولية كالمعيار المحاسبي الجديد "IFRS17".

ونحن بدورنا نريد أن نثمن الجهود التي يقوم بها القائمين على الوحدة التي خلقت نقلة نوعية غير مسبوقة في السوق. وبالتالي، نؤيد وندعم كل الخطوات التي تقوم بها كوننا نؤمن بأهمية الالتزام بالمعايير وضرورة العمل تحت رقابة جهة فاعلة تتمثل أولوياتها بتطوير السوق من خلال مجموعة من الشركات ذات الملاءة المالية والحرفية المطلقة في العمل كما هو الحال في شركة بوبيان تكافل العاملة تحت مظلة مجموعة بنك بوبيان وتتوفر لدينا جميع المقومات المالية مع الالتزام المطلق بالنظم والتشريعات.

وبالتالي، يحتاج قطاع التأمين إلى التعاون الوثيق بين مختلف الشركات بهدف العمل على تطوير السوق وإطلاق منتجات جديدة ومبتكرة فضلاً عن لعب دور أساسي في رفع الوعي داخل المجتمع الكويتي، بالإضافة إلى تغيير نظرة المجتمع والمواطنين حول التأمين والشركات كونهم يمتلكون مفهوم خاطئ بأن الشركات تأخذ أموالهم دون الحصول على حقهم عند حدوث أي خطر. لذلك، نحن نراهن على وعي العميل وتوجهه نحو الشركات ذات المصداقية والقدرة على خدمته وتلبية احتياجاته.

كنا السبّاقين على مستوى دولة الكويت في إطلاق أول برنامج من نوعه يكافئ السائقين الملتزمين

■ كيف كانت نتائجكم خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي أبرز المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة بوبيان تكافل؟

– بالاجمال يمكن القول ان عام ٢٠٢٢ كان جيداً على الشركة سواء من خلال المبادرات التي اتخذتها والاتفاقيات التي عقدتها او المنتجات والخدمات المميزة التي اطلقتها، ما ضمن حفاظنا على قاعدة عملائنا واستقطاب عملاء جدد، بالإضافة إلى النتائج التي فاقت التوقعات.

من ناحية أخرى، ركزنا على عملية التحول الرقمي انطلاقاً من إيماننا بأنها الأساس خلال المرحلة المقبلة لنمو الشركات وضمان تقدمها واستمراريتها. وما يؤكد حرصنا على متابعة التطور الرقمي في قطاع التأمين حضور مؤتمرين خلال العام لتسليط الضوء على هذا المجال. وفي هذا الاطار، كنّا أول شركة تأمين وطنية في الكويت تطلق خدمة بطاقة التأمين الصحي الرقمية التي تتيح للعملاء استخدام بطاقة التأمين الخاصة بهم عن طريق تطبيق بوبيان تكافل والاستغناء عن البطاقات التقليدية. كما كنا السبّاقين على مستوى دولة الكويت في إطلاق أول برنامج من نوعه يكافئ السائقين الملتزمين بجوائز وهدايا ومزايا عديدة يحمل اسم بوبيان درايف Drive Boubyan إنطلاقاً من حرصنا على المساهمة في الحفاظ على سلامة وأمان الجميع، لا سيما مع ارتفاع عدد الحوادث اليومية خلال القيادة في السنوات الأخيرة وارتفاع أعداد الضحايا. وأبرز ما يميز البرنامج ضمن تطبيقنا للهواتف الذكية أنه مفتوح للمشاركة من قبل الجميع سواء كانوا عملاء للشركة او غيرهم، لأن الهدف هو تعميم الفائدة وأن يحصل الجميع على فرصة للمشاركة في البرنامج، بما يحقق السلامة والأمان على الطرقات. إن فكرة البرنامج تعتمد على متابعة سلوك السائقين رقمياً، مع منحهم فرصة الحصول على مكافآت أسبوعية وخصومات من خلال كسب نقاط بناءً عند تطبيق عادات القيادة السليمة للمشارك. وتعتمد فكرة البرنامج على خاصية الاستشعار في الجهاز المحمول لقياس الأداء في القيادة، وبعد كل رحلة قيادة يتم تحليلها وتحليل النتائج المرتبطة بها، بما في ذلك التسارع، المكابح، الانعطاف، السرعة واستخدام الهاتف المحمول أثناء القيادة. ويتم تحديد درجة المشارك الاجمالية، وتكون جميع الدرجات من صفر إلى عشر، حيث يتم تسجيل درجات كل رحلة على حدة، وبعد ذلك يتم تجميع النقاط، ومن ثم إعطاء السائق المكافأة التي يستحقها، مع منحه خيارات مختلفة تتعلق بهدايا وخصومات وغيرها.

بالإضافة إلى ذلك، وقّعنا اتفاقية شراكة مهمة مع منصة O7 Therapy للصحة النفسية لتعزيز التوعية بأهمية الصحة النفسية في ظل التحديات والمشكلات العصرية اليومية وضغوطات الحياة المختلفة التي بات الكثيرون يعانون منها في الفترة الأخيرة. والمعروف ان ثروتنا البشرية هي أغلى ما نملك في بلادنا ومجتمعاتنا وهي محور التطور والارتقاء وزيادة الإنتاج، وحفاظاً على هذه الطاقة الهائلة، فقد وضعت الشركة برنامج الاهتمام بالصحة النفسية على قائمة أهدافها الإستراتيجية، وكللت جهودها وطاقتها لاتمام هذا التعاون مع منصة "O7" مع الحفاظ على خصوصية العملاء.

خدمة عملائنا بأفضل صورة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– وفقاً للميزانية الموضوعة، نحن متفائلون بأننا سنتمكن من تحقيق نتائج جيدة خلال العام ٢٠٢٣ لا سيما أن هدفنا كان خلال عام ٢٠٢٢ تحقيق حجم أقساط يبلغ ٢١ مليون دينار، إلا أننا ولله الحمد حققنا ما يعادل ٢٥ مليون دينار. وخلال العام الحالي، نتطلع إلى تحقيق أقساط بمعدل ٢٦ مليون دينار لاسيما أننا نجحنا في استقطاب عملاء جدد، كما أننا نركز على قطاع التجزئة وفي صدد إطلاق منصة رقمية إنطلاقاً من حرصنا على مواكبة عملية التحول الرقمي لضمان تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء على أكمل وجه وبأسرع وقت ممكن، هذا بالاضافة إلى العمل جنباً إلى جنب مع بنك بوبيان الذي ننضوي تحت مظلته بهدف خدمة عملائه بأفضل صورة من خلال التأمين، فضلاً عن تعيين كوادر بشرية متخصصة ومحترمة إيماناً منا بأنهم الأصول الأهم لريادة أي شركة. من هنا يمكن القول إن بوبيان تكافل تطورت بشكل لافت وظلت مرنة وديناميكية على الرغم من ظروف السوق الصعبة، إنطلاقاً من فهمها العميق لمتطلبات السوق التأميني في الكويت وإلتزامها الثابت بالجودة من خلال تقديم خدمات متميزة لعملائها من الأفراد والشركات. ■



C&G

COMMERCIAL & GENERAL S.A.L

REINSURANCE BROKERS

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – www.candgre.com – E-mail: candgre@candgre.com

سامر الحمرا (الرئيس التنفيذي لشركة تآزر T'AZUR):

شعـارنـا: مسانـدة العمـلاء فـي مواجهـة أي خطر قد يتعرضون له (معـاً بثقـة)



لعبت شركة تآزر T'azur منذ تأسيسها دوراً رائداً في بناء نفسها كمجموعة تكافلية إقليمية. ومن خلال النمو الذاتي وعملياتها الإستراتيجية، بنت الشركة لنفسها أبعاداً فريدة في السوق، ما جعل من إسمها مرادفاً للريادة في مجال التكافل والإبداع وخدمة العملاء.

في مقابلة مع سامر الحمرا، الرئيس التنفيذي لشركة تآزر – الكويت، بمناسبة العدد السنوي الممتاز لـ«البيان الاقتصادية»، قيّم قطاع التأمين في السوق الكويتي، مشيراً إلى أبرز التحديات، مبدياً رأيه بعمليات الدمج والاستحواذ التي شهدتها أسواق عدة، لافتاً إلى المنافسة في عملية التسعير بين شركات التأمين، مسلّطاً الضوء على آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة تآزر – الكويت.

■ كيف تقوّمون قطاع التأمين في السوق الكويتي؟

– لا شك أن التحديات التي لطالما عانى منها القطاع ما زالت موجودة لكن في ظل إنشاء وحدة تنظيم التأمين، من المتوقع أن تتحسن الأمور وتسير في طريقها الصحيح بما يخدم القطاع ويعزز موقعه ويعود بالفائدة على الشركات خصوصاً أن السوق كانت بأمس الحاجة إلى مثل هذه الوحدة لتتجاوز العقبات والثغرات التي كانت تواجهها. والحمدلله بدأت الخطوات المتبعة من قبل الوحدة تظهر جليّة وتبشّر بالخير لا سيما أن العراقيل التي تواجهها شركات التأمين لا يستهان بها نظراً لحجمها الكبير، وبالتالي وجود وحدة تنظيم ورقابة، ستنظم السوق أكثر وتضمن حصول حملة الوثائق على كامل حقوقهم ومطالبهم.

على شركات التأمين أن تكون على أتم الاستعداد للتأقلم مع الواقع الجديد

■ ما هي أبرز التحديات التي ما زلتم تواجهونها؟

– تتمثل أهم التحديات بمدى قدرة شركات التأمين على تطبيق «المعيار ١٧»، فضلاً عن استعدادها للالتزام بكل الشروط المفروضة من قبل وحدة تنظيم التأمين خصوصاً أن عملية الخروج من دائرة الفوضى التي كانت سائدة إلى التقيّد بأحكام معينة ليست بالأمر السهل. من هنا، لا بد لشركات التأمين أن تكون على أتم الاستعداد للتأقلم مع الواقع الجديد الذي سيضمن خروجها من النفق المظلم نحو بر الأمان.

الاندماجات ضرورية من أجل تنظيم السوق أكثر

■ كيف تقوّمون عمليات الاندماج والاستحواذ التي شهدناها مؤخراً بين العديد من الشركات في أسواق متعددة ومنها السوق الكويتي؟ وبرأيكم، هل كان من المفترض التوجه نحو مثل هذه العمليات بدلاً من إقفال بعض الشركات وإيقافها عن ممارسة نشاطها؟

– برأيي، إن عملية إقفال بعض الشركات لم تأتِ من فراغ بل وفق معطيات معينة ومعلومات دقيقة متوافرة لدى جهة رقابية استندت عليها، وبناءً على ذلك اتخذت قرارها بإيقاف هذه الشركات عن ممارسة نشاطها. ولا شك أن عمليات الاندماج التي شهدناها أتت لصالح السوق ونأمل أن نشهد على المزيد منها نظراً للعدد الهائل من الشركات في سوق متوسط الحجم وبالتالي لا يستوعب هذا الكم الكبير منها. لذا، إن مثل هذه الاندماجات ضرورية من أجل تنظيم السوق أكثر وخلق كيانات تأمينية قوية وذات ملاءة مالية وازنة.

عامل المنافسة في الأسعار موجود

■ هل ما زلتم تشهدون منافسة في عملية التسعير بين الشركات؟

– ما برح عامل المنافسة في الأسعار موجوداً خصوصاً أن كل شركة لديها شركة إعادة معينة تتعامل معها، وكما هو معروف أن شركات الإعادة العالمية تكبّدت خسائر طائلة خلال الفترة الأخيرة من جراء تداعيات جائحة «كوفيد–١٩» والتضخم وأحداث الكوارث الطبيعية، الأمر الذي دفعها إلى زيادة الأسعار والتشدد أكثر في الشروط. لذا، بطبيعة الحال، أدى ذلك إلى قيام شركات التأمين برفع أسعارها.

نشر الثقافة التأمينية على أوسع نطاق

■ برأيكم، كيف يمكن زيادة نسب الاختراق التأميني في الأسواق العربية؟

– لا بدّ من زيادة الوعي لدى الناس حول أهمية التأمين ونشر الثقافة التأمينية على أوسع نطاق. ولا شك أن نسب الاختراق التأميني في تزايد خصوصاً في ظل ارتفاع الحاجة إلى التغطية التأمينية حيث بات يعتبرها الكثيرين أساساً في حياتهم اليومية وإحدى الأدوات المهمة لمطلق أي شركة من أجل حماية أصولها. لذا، من المتوقع أن نشهد زيادة أكبر في حجم الأقساط خلال السنوات المقبلة.

الخروج من تداعيات جائحة «كوفيد–١٩»

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة تآزر؟

– كان عام ٢٠٢٢ بمثابة مرحلة الخروج من تداعيات جائحة «كوفيد–١٩» بالنسبة إلى شركة تآزر، والحمدلله استطعنا الحفاظ على مصداقيتنا في السوق وعلى ثقة ورضا عملائنا، فضلاً عن قدرتنا على تغطية كافة الأخطار التي واجهها الناس خلال الفترة الماضية. كما حققنا زيادة بنسبة ٢٤٪ في حجم الانتاج، فضلاً عن زيادة في هامش الربح بنسبة لا تقل عن ١٧٪ والفضل في ذلك يعود إلى سياسة الاكتتاب التي اتبعناها خلال العام ٢٠٢١ وجهوزية الشركة لمواجهة جميع أنواع المخاطر المحتملة. ونركّز خلال الفترة الحالية على الأعمال متوسطة وصغيرة الحجم دعما للمشاريع الصغيرة أكثر من المشروعات الكبيرة.

تحقيق كل الأهداف المنشودة

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– نعمل لتحقيق الأهداف المنشودة خلال عام ٢٠٢٣، مع التركيز أكثر على قاعدة عملائنا والمحافظة على مصداقية الشركة والتزامها بالشعار الذي لطالما اعتمدته وآمنت به منذ البداية وهو مساندة العملاء في مواجهة أي خطر قد يتعرضون له (معاً بثقة).■

Africa Re

Africa Retakaful
الشركة الإفريقية لإعادة التكافل

Africa Re DIFC
Regulated by DFSA

- 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



محمد رشدان

(المدير العام لشركة زمزم للتأمين التكافلي- الكويت):

البقاء للأفضل والأقوى

أشار محمد رشدان مدير عام شركة زمزم للتأمين التكافلي خلال لقاءه مع مجلة «البيان الاقتصادية» أن الشركة حافظت على موقعها وملاءتها المالية رغم الاضطرابات الحاصلة في قطاع التأمين، مشيراً أن ما قامت به وحدة تنظيم التأمين سيشكل ثورة في صناعة التأمين في دولة الكويت.

وفي سياق آخر شدّد رشدان على أهمية الدخول في عملية التحول الرقمي لمواكبة المستجدات لما للتقنيات الحديثة من فائدة وتطوير لأعمالها. أما بالنسبة للحصول على تصنيف ائتماني فقال إن الشركة تطمح لذلك ما يساعد في تقوية ملاءتها المالية ويعزز وجودها في السوق، لافتاً إلى رضاه عمّا حققته الشركة من نتائج وما تم إنجازه حتى اليوم معتبراً أنها البداية وهناك طموحات كثيرة سننجزها في المستقبل، وتطرق رشدان، الذي يتمتع بخبرة طويلة في قطاع التأمين، إلى العلاقات الجيدة التي تجمع شركة زمزم مع شركات الإعادة في ظل ما شهدته الأوضاع الحالية من رفع أسعار وتشدّد في الشروط.

■■■ ستتمكن الشركة من تعزيز موقعها واكتساب حصة سوقية وازنة انطلاقاً من الملاءة المالية القوية ■■■

■ ما الذي يميز زمزم للتأمين التكافلي عن مثيلاتها وما هي أبرز التطورات التي شهدتها الشركة منذ تسلمكم المنصب؟

– بدأت الشركة عملها عام ٢٠١٨ ويبلغ رأسمالها المدفوع حالياً عشرة ملايين دينار وقد تم رسم خطة استراتيجية لها إلا أن جائحة «كورونا» حالت دون امكانية الوصول إلى جميع الأهداف الموضوعة.

إلا أنه رغم جميع الأحداث والتطورات العالمية استطاعت الشركة الحفاظ على موقعها واستقرارها المالي والالتزام بمتطلبات وحدة تنظيم التأمين.

يذكر أن إنشاء وحدة تنظيم التأمين والاجراءات والتعديلات والمتطلبات التي قامت بها ساهم إلى حدٍ كبير في تنظيم سوق التأمين الكويتي بالإضافة إلى قيامها بإدخال نظم جديدة على مستوى سياسات الاكتتاب والحوكمة وعمليات غسل الأموال، فضلاً عن إجراء تعديلات جوهرية على صعيد إدارة الأصول وأموال المساهمين وغيرها. إلى جانب التعديل الأكبر الذي قامت به وحدة تنظيم التأمين والمتعلق بتطبيق معيار "IFRS17" والذي سيشكل ثورة في صناعة التأمين على مستوى دولة الكويت حيث من المتوقع أن يحدث نقلة نوعية للسوق، وذلك بعد أن واجهت العديد من الشركات في السابق أزمات متتالية فالبعض منها تعثر نتيجة الأزمة الاقتصادية وتبعات «كورونا» ومنها من توجه نحو الاندماج مع شركات أخرى والجزء الآخر لم تتمكن من الاستمرار واضطرت إلى الخروج من السوق. ودخل السوق الآن مرحلة جديدة نحو المزيد من التصحيح وذلك بفضل تطبيق القرارات والامتثال للقوانين الصادرة من جانب الهيئة رغم صعوبة الالتزام بها من بعض شركات التأمين ولكنها في نهاية المطاف ستنعكس ايجاباً على مجمل القطاع ونحو المزيد من التقدم والتطور. كما أنه من المتوقع أن نشهد انسحاب لعدد من شركات التأمين من السوق الكويتي، نتيجة الاجراءات التي فرضتها وحدة التأمين والتي سيكون لها نتائج سريعة تحدد من خلالها البقاء للأفضل والأقوى.

اعتمدنا سياسة متحفظة في الاكتتاب

■ ما هي الاستراتيجية التي تعتمدونها في الشركة لضمان استمرارية عملكم؟

– باعتبارنا شركة حديثة التأسيس اعتمدنا منذ البداية سياسة متحفظة في الاكتتاب تجنباً لتكبد الخسائر لحين تحسين وتنظيم السوق، وبالتالي نعد من أكثر الشركات استفادة من التعديلات والاجراءات الأخيرة، وانطلاقاً من الملاءة المالية القوية ستتمكن الشركة من تعزيز موقعها واكتساب حصة سوقية وازنة بعد عملية التنظيم التي شهدها سوق التأمين مؤخراً.

كما سندخل في عملية التحول الرقمي لمواكبة المتغيرات المستجدة انطلاقاً من أهمية التقنيات الحديثة في تحديث الإطار التشغيلي.

نطمح للحصول على تصنيف ائتماني

■ هل تتطلعون للحصول على تصنيف ائتماني من وكالة تصنيف دولية؟

– بدأنا العمل على هذا الموضوع إلا أنه يتطلب بعض الوقت للوصول إلى الإجراءات النهائية ولكننا بالتأكيد نطمح للحصول على تصنيف ما يساهم في تقوية الملاءة المالية وتعزيز وجودنا في السوق المحلي والقدرة على المنافسة، إلى جانب الاستحواذ على حصة وازنة من حجم السوق من خلال استقطاب عملاء جدد والارتقاء بالخدمات المقدمة.

أما الموضوع الثاني الذي سنعمل عليه هو أن نصبح شركة مدرجة في البورصة خصوصاً أن وحدة الإشراف على التأمين قدمت عدة مقترحات من ضمنها أن تكون الشركة المرخصة مدرجة ما يساعد في تحسين وتعزيز الملاءة المالية للشركات لا سيّما في ظل تطبيق المعيار ١٧، وبالتالي تنظيم قطاع التأمين.

تمكنا من تجديد اتفاقات الإعادة بشكل مريح

■ كيف تقوّمون علاقتكم مع شركات الإعادة العربية والعالمية؟ وهل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط خلال موسم التجديدات؟

– السياسة التي اتبعتها بعض الشركات العاملة أدى إلى زعزعة ثقة شركات الإعادة بالسوق ومنها من انسحب والأخرى تشددت في شروطها ورفعت أسعارها. بالنسبة لشركة زمزم تربطها علاقات جيدة مع شركات الإعادة وتمكنا من تجديد اتفاقات الإعادة بشكل مريح.

راضون جداً عن النتائج المحققة

■ كيف تقوّمون النتائج المحققة منذ تأسيس الشركة؟

– نحن راضون جداً عن النتائج المحققة وكل ما أنجزناه لغاية اليوم، ونعتبر أننا ما زلنا في بداية الطريق وأمامنا أهداف وطموحات عديدة سنثابر جاهدين على تحقيقها. ■

شهادة على القيادة الديناميكية والتوجه الاستراتيجي
٨ جوائز مرموقة لمجموعة الخليج للتأمين خلال ٢٠٢٢


خالد السنعوسي

أعلنت مجموعة الخليج للتأمين GIG، الشركة الرائدة في قطاع خدمات التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، عن فوزها بالعديد من الجوائز الدولية العالمية خلال عام ٢٠٢٢. تعكس الجوائز التزام GIG وتركيزها على قيمها الأساسية، وبناء علاقات طويلة الأمد وذات جودة عالية ومكافأة قائمة على الاحترام المتبادل.

فقد تم تكريم GIG بثماني جوائز مرموقة:

- مجموعة التأمين الأكثر تنوعاً في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من International Business Award.
- جائزة أفضل علامة تجارية في التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من Global Banking & Finance Award.
- مجموعة التأمين الأكثر استدامة ٢٠٢٢ من جائزة World Business Outlook Award.
- أفضل شركة علاقات مستثمرين (تأمين) – الكويت ٢٠٢٢ من The Global Economics Awards.
- أفضل مجموعة تأمين في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من مجلة World Economic Magazine Award.
- أفضل شركة تأمين عام في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ٢٠٢٢ من مجلة World Economic Magazine Award.
- العلامة التجارية للعام ٢٠٢٢–٢٣ من World Branding Awards.
- العلامة التجارية الأكثر شهرة في مجال التأمين بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا من Global Brands Magazine.

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 لتكوين 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.

وذكر السيد **خالد السنعوسي**، المدير التنفيذي لمجموعة الخليج للتأمين: «إنه لمن دواعي سرورنا أن نفوز بهذه الجوائز المهمة. وعلى اعتبار أننا من أكبر مجموعات التأمين وأكثرها تنوعاً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، 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 تمهد 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».

عبدالله الأحمد رئيساً تنفيذياً لـ«الكويتية القطرية للتأمين»


عبدالله الأحمد


سالم المناعي

أعلنت مجموعة قطر للتأمين قرار تعيين **عبدالله عبداللطيف الأحمد** رئيساً تنفيذياً للشركة الكويتية القطرية للتأمين التابعة لها. ويمتلك **عبدالله الأحمد** ١١ سنة من الخبرة في مجال التأمين، حيث شغل سابقاً منصب مدير إدارة التأمين الاختياري لمنطقة الشرق الأوسط، وآسيا وأفريقيا، ورابطة دول الكومنولث، ومنطقة وسط وشرق أوروبا بشركة إعادة التأمين الكويتية KUWAIT RE، كما شغل منصب رئيس لجنة تطوير قطاع التأمين في الاتحاد الكويتي للتأمين بالكويت منذ ٣ سنوات. وقال **سالم المناعي**، الرئيس التنفيذي لمجموعة قطر للتأمين: «أرحب بالنيابة عن مجلس إدارة مجموعة قطر للتأمين بالسيد **عبدالله** في منصبه الجديد كرئيس تنفيذي لشركة KQIC، حيث يتمتع بخبرة واسعة في سوق التأمين الكويتي، بالإضافة إلى المهارات المناسبة التي تؤهله لقيادة الشركة بنجاح نحو تحقيق أهداف النمو الاستراتيجية وزيادة القيمة لمساهميها». وأُسست KQIC في عام ٢٠٠٤. وأُسست شركة قطر للتأمين عام ١٩٦٤ كأول شركة تأمين وطنية في دولة قطر، وأصبحت اليوم رائدة في قطاع التأمين بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. كما أن الشركة مُدرجة في بورصة قطر بقيمة سوقية إجمالية تفوق ٦,٥ مليارات ريال قطري. وتوجت الشركة بجائزة أفضل شركة تأمين رقمية في الشرق الأوسط، ضمن جوائز مجلة «غلوبال بانكينغ آند فاينانس ريفيو» لسنة ٢٠٢٢.

عبدالله الخليفي مديراً لفرع «البحرينية الكويتية للتأمين» بالكويت



أعلنت الشركة البحرينية الكويتية للتأمين عن تعيين **عبدالله الخليفي** مديراً عاماً لفرع الشركة بدولة الكويت، وذلك خلفاً لـ**عبدالله ربيعة**.

أحمد إدريس

(الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC):

الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية تمثل خط الدفاع الأول



تتمتع شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC بخبرة طويلة في تقديم خدمات التأمين وإعادة التأمين للأفراد والشركات والقطاع العام وتحرص على تلبية متطلبات عملائها عبر تقديم حلول قيّمة ومبتكرة إقليمية وعالمية في التأمين والإعادة. ونجحت الشركة طوال مسيرتها بالوفاء بالتزاماتها انطلاقاً من خبرتها وميزانيتها القوية وتميزها التشغيلي.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي للشركة أحمد إدريس، وهو أحد أفضل خبراء التأمين في المنطقة، شدّد على أن الاستثمار الكافي في الموارد المؤهلة والتدريب والتكنولوجيا من العوامل الأساسية لمواجهة التحديات التي تواجهها صناعة التأمين. لافتاً إلى أن الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية تمثل خط الدفاع الأول للشركات كما تشكل أيضاً عاملاً أساسياً لتقليص الكلفة .

وفي ما يتعلق بالإنجازات المحققة، لفت السيد إدريس إلى حصد الشركة مجموعة من الألقاب والجوائز التي كان آخرها فوزها بلقب «شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢». فضلاً عن التصنيفات الائتمانية التي تؤكد متانة الشركة وأداءها المتميّز.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– المطلوب دائماً لمواجهة التحديات هو الاستثمار الكافي في الموارد البشرية المؤهلة والتدريب والتكنولوجيا ومن ثم وضع الاستراتيجيات الواضحة والخطط لمواجهة هذه التحديات.

الاستثمار في الأنظمة التكنولوجية الحمائية

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

٢– الشروط المتشدّده ناشئة عن الخسائر المتكبّدة من قبل شركات التأمين وإعادة التأمين. الحلول الضرورية في الأساس هي الإستثمار في الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية ويأتي بعد ذلك شراء التغطية التأمينية.

الأنظمة التكنولوجية الحمائية من الأخطار السيبرانية تمثل خط الدفاع الأول من جهة ومن جهة ثانية تؤخذ في الاعتبار من قبل شركة التأمين كعامل مؤدي لتخفيض كلفة التأمين.

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– نعم، في مجال التأمينات الفردية وللشركات الصغيرة حيث تخدم الحلول التقنية احتياجات هذا القطاع.

فازت أبوظبي الوطنية للتأمين بلقب «شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢»

شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ADNIC؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– في ما يتعلق بمستجدات الشركة فقد فازت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين مؤخراً بلقب «شركة التأمين العام الأفضل لعام ٢٠٢٢» في المنطقة من قبل Middle East Insurance Industry Awards، بالإضافة إلى ثلاثة جوائز أخرى حصل عليها مركز الاتصال الهاتفي في الشركة خلال حفل جوائز INSIGHTS Middle East Call Centre & CX Awards لعام ٢٠٢٢. أكدت أيضاً الوكالة الدولية للتصنيف الائتماني المتخصصة في قطاع التأمين «إيه إم بست»، التصنيف الائتماني لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين عند مستوى A (ممتاز)، والتصنيف الائتماني للمصدر طويل الأجل بتقييم «a» (ممتاز)، وبنظرة مستقبلية مستقرة. كما قامت وكالة التصنيف الائتماني «ستاندرد آند بورز» بتصنيف الشركة عند مستوى A بنظرة مستقبلية مستقرة.

وبالنسبة لخططنا المستقبلية سوف تواصل الشركة توسيع أعمالها على مستوى الدولة وخارجها، إلى جانب مواصلة الاستثمار في الحلول التقنية والتكنولوجية.■

Life & Health Reinsurance Solutions Tailored to You



Do you have the right resources and expertise to achieve your goals?

Whether you're developing a new business strategy or looking for assistance managing an in-force block, we can help.

Gen Re offers reinsurance solutions, risk management support, and competitive market and consumer insights to achieve your risk management objectives and corporate goals.

Gen Re®

A Berkshire Hathaway Company

genre.com

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

© General Reinsurance AG (DIFC Branch)
Regulated by DFSA

عبد المطلب مصطفى الجعيدي

(الرئيس التنفيذي لشركة الاتحاد للتأمين الإمارات - UNION):

حققنا نتائج إيجابية وتحديداً في فرع التأمين الطبي ونُعد من الشركات القليلة التي تجني أرباحاً من هذا الفرع



تمتاز شركة الاتحاد للتأمين UNION بخبرة واحترافية فريقها المتخصص، وهي تقدم مجموعة متكاملة من تغطيات التأمين، كما أنها ملتزمة بتحقيق أعلى معايير الخدمة.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع عبد المطلب مصطفى الجعيدي الرئيس التنفيذي للشركة أفاد أن حالة التضخم التي نشهدها حاليا في العالم العربي هي حالة عالمية وقد لجأت البنوك المركزية الخليجية إلى رفع أسعار الفوائد مما يؤدي الي تقليل الاقتراض ومن ثم الاستهلاك الأمر الذي يبطء من حدة التضخم.

ولفت الجعيدي إلى أن الشركة حافظت على مستويات ربحية قريبة من تلك المحققة في العام الماضي متمنياً أن تلعب شركات التأمين الكبرى دوراً مهماً في تفعيل السوق مثنياً على دور هيئات الرقابة في تنظيم عمل الشركات.

... الشركات التي اتخذت قرار رفع الاسعار كانت سابقاً تتنافس فيما بينها ...

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات وأزمات متعددة أبرزها التضخم، ارتفاع أسعار الفوائد، تغير المناخ والكثير غيرها، في رأيكم كيف لصناعة التأمين مواجهتها والتغلب عليها؟

– توجهت معظم البنوك المركزية، بعد قرار البنك الفيدرالي الاميركي، إلى رفع أسعار الفوائد لتحد من الاستهلاك في سعي منها الى كبح معدلات التضخم مما يلقى بظلاله على كافة القطاعات. لكننا في الخليج فأننا نبقى بمنأى عن كل هذه الأزمات ونستمر في دعم الأفراد والمجتمعات نظراً للمستوى الفني القوي الذي يتمتع به القطاع. وهذا أمر يؤكده أيضاً تعديل إيه إم بست للنظرة المستقبلية للاسواق الخليجية من سلبية الي مستقرة بعدما اثبتت قدرتها على الصمود أثناء فترة الجائحة وعودتها للنمو في عام ٢٠٢١.

أما في الامارات بشكل خاص ومع تحقيق دبي لنمو يبلغ ٤,٦٪ وبسبب المنظومة الجديدة الخاصة بالتسهيلات والتأشيرات لاجتذاب المزيد من المستثمرين الى دولة الامارت والتأمين الخاص بالتعطل عن العمل ومع التصريحات بأن التأمين الصحي قد يصبح إلزامي لكافة العاملين في الدولة العام القادم فأننا نتوقع ان يستمر قطاع التأمين في الامارت في احتلال مكان الريادة في الدول العربية وان يشهد زيادة في حجم مساهمته في اقتصاد الدولة.

تقع على عاتق جهات معينة مهمة إصدار القرارات

■ اتفقت مجموعة من شركات التأمين في دولة الإمارات على رفع أسعار وثائق اللتأمين على المركبات، إلى أي مدى ستحقق هذه الخطوة النجاح المطلوب، وهل ستنضم شركات أخرى للعمل بهذا القرار؟

– يتولى البنك المركزي مسؤولية الإشراف وتنظيم عمل الشركات وإصدار القرارات والتعليمات الهادفة إلى تحسين السوق، ومن هنا تقع على عاتق جهات معينة مهمة إصدار القرارات. علماً أن هذه الشركات التي اتخذت قرار رفع التسعيرة كانت سابقاً تتنافس فيما بينها الأمر الذي أدى إلى حرب أسعار شرسة عانى منها السوق لفترة طويلة. وبعض هذه الشركات تكبدت خسائر ضخمة وتأثرت نتائجها بسبب المضاربة والأسعار المنخفضة وأصبح يتوجب عليها القيام بعملية تصحيح، والمضي قدماً بهذه الخطوة يتطلب تعاوناً مع البنك المركزي ورفع مذكرة قانونية لاتخاذ القرار المناسب والعمل على تعديل الأسعار. لكن يجدر الاشارة الى ان البنك المركزي قد افصح انه لا يوجد زيادة في الأسعار ولكن تصحيح لها حيث وصلت الاقساط في هذه الشركات إلى أقل من الحد الأدنى المسموح به وبالتالي كان لابد من رفعها ولكنها مازالت في الحدود المسوح بها من قبل البنك المركزي.

نحقق نتائج إيجابية وتحديداً في فرع التأمين الطبي

■ تكبدت العديد من شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ما دفعها إلى زيادة أسعارها، كيف تقومون موسم التجديدات لهذا العام؟

– مع اقتراب كل موسم لتجديد الاتفاقيات يزداد الحديث عن شروط قاسية وزيادة في الأسعار نتيجة لارتفاع تكلفة المطالبات. وفي ما يتعلق بعلاقتنا مع المعيدين تعد شركة ميونخ ري الوحيدة التي التزمت بخط معين وتقدم لنا الدعم في ما يتعلق بالتأمين الهندسي. بالإضافة إلى الدعم من شركات الإعادة الأخرى لثقتهم بكيفية إدارتنا للأعمال.

وفي ما يتعلق بأداء شركة الاتحاد للتأمين نحقق نتائج إيجابية وتحديداً في فرع التأمين الطبي حيث نعد من الشركات القليلة في السوق التي تجني أرباحاً من هذا الفرع، بعد أن كانت العديد من الشركات تتكبد خسائر في التأمين الطبي بسبب المضاربة السعرية.

يجب زيادة الوعي حول أهمية التغطية التأمينية ضد المخاطر السيبرانية

■ كيف تقومون الإقبال على التأمين السيبراني في دولة الإمارات وهل تجدون التغطيات المناسبة؟

– عقدنا العديد من الندوات وورش العمل حول التأمين السيبراني، إلا أننا لم نلحظ اهتماماً كبيراً من الناس فضلاً عن أن حجم الإقبال لا يزال محدوداً نسبياً، على الرغم من المخاطر الكارثية الناجمة عن عمليات الاختراق وسرقة البيانات التي تزداد مؤخراً وخصوصاً في دولة الإمارات التي تسعى للتحول الرقمي الشامل ما يعرّض الشركات والمؤسسات لخطر التهديد الإلكتروني. ومن هنا يجب العمل على زيادة الوعي المجتمعي حول أهمية التغطية التأمينية ضد مخاطر الهجمات السيبرانية. ونحن متعاقدون مع كبار معيدي التأمين في العالم لتقديم خدمة الحماية من المخاطر السيبرانية لعملائنا.

شهدنا تحسناً واضحاً في معدلات الربحية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة الاتحاد للتأمين وما هي خططكم المستقبلية؟

– في ظل التحديات القائمة حافظت شركة الاتحاد للتأمين على المستويات نفسها مقارنة بالعام الماضي، كما شهدنا تحسناً واضحاً في معدلات الربحية. كما نأمل تذليل العقبات التي تواجهها صناعة التأمين في السوق، ما ينعكس إيجاباً على جميع العاملين وتحقيق الفائدة المرجوة.

ونتمنى على الشركات الكبرى أن تلعب دوراً إيجابياً في ضبط السوق فضلاً عن تعزيز دور هيئات الرقابة في توجيه الشركات وتنظيم عملها وضبط الأسعار. ■

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

بسام أديب جيلميران

(الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة الوطنية للتأمين):

أداء الوثبة الوطنية مستقر و٧٠٪ من العمليات تدار عن طريق التكنولوجيا



تعمل شركة الوثبة الوطنية للتأمين على تزويد الناس بشبكة الأمان التي يحتاجون إليها للنمو والازدهار. فهي تحمي مصالح عملائها باستخدام أفضل الممارسات الدولية والبقاء على اطلاع بالتغييرات التي تحدث في هذا القطاع، والتكيف مع التحديات الجديدة بطرق تحقق قيمة أكبر للعملاء.

وفي مقابلة خاصة مع بسام أديب جيلميران الرئيس التنفيذي للشركة أفصح لمجلة «البيان الاقتصادية» عن «الورقة البيضاء» التي تهدف إلى الاصلاح الشامل للأوضاع الاقتصادية في العراق.

وعن الحرب الروسية – الأوكرانية قال إن لها تأثيرات كبيرة على الأسواق العالمية، لكن تمكنت معظم القطاعات الاقتصادية من التأقلم مع تلك المتغيرات، ولكن ظهرت تحديات أخرى منها ارتفاع معدلات التضخم، وفي سياق مختلف أشار جيلميران أن شركة الوثبة الوطنية للتأمين تعتمد على التقدم التكنولوجي وتتبنى تقنية البلوك تشين وأداؤها مستقر مع توقعات بالاستمرار بنفس المستوى خلال المرحلة القادمة.

ماذا جاء في حديثنا الشيّق مع صديق البيان بسام جيلميران؟

■ هل تمكنتم من إحراز تقدم ملموس في عمل الهيئة المكلفة بتطوير وتنظيم سوق التأمين في العراق بصفتكم عضواً فيها؟

– أطلق مجلس الوزراء العراقي ما يعرف بـ «الورقة البيضاء» التي تهدف إلى تطوير القطاعات الاقتصادية في العراق وهي بمثابة خارطة طريق شاملة لمعالجة التحديات الخطيرة وما خلّفته الأزمات التي مر بها الاقتصاد، وانبثق عنها لجان متعددة لكل منها تخصص معين ومن ضمنها قطاع التأمين الذي احتل حيزاً كبيراً من مشروع «الورقة البيضاء» نظراً لمدى حاجته إلى التطوير. وقد تم تكليفي من جانب المعنيين كمستشار استراتيجي لقطاع التأمين، وخلال العامين الماضيين أطلقنا لجاناً متخصصة في جوانب مختلفة في صناعة التأمين منها المسائل القانونية، حصر التأمين داخل الدولة، دور الجهات الرقابية، إلى جانب تفعيل عمل ديوان التأمين لقيادة القطاع فضلاً عن النظر بموضوع الأتمتة والاستثمار في الجوانب التكنولوجية. وبالتالي، قامت هذه اللجان بلعب دورها على أكمل وجه وقدمت تقريراً كاملاً إلى مكتب وزير المالية المسؤول عن تطبيق أهداف «الورقة البيضاء». وبالتالي، تتطلب هذه المرحلة تفعيل وتطبيق كل هذه المقترحات التي تساهم في نهوض القطاع ووضعه على السكة الصحيحة، بحيث يحتاج سوق التأمين في العراق لمجموعة من التدابير على رأسها التدريب والتأهيل والتطور التكنولوجي.

وبعد مرحلة وضع المقترحات والرؤى يجب أن تبدأ عملية التطبيق، فتشرف الآن الأستاذة **إسراء صالح داوود** المؤتمنة على إدارة ديوان التأمين العراقي وعملية تطوير القطاع وتأهيله وهي قامت بدور فعّال في هذا الخصوص. والان وعلى الرغم من انتهاء الدور الذي كلفت به بهذا الخصوص الا انني وضعت نفسي تحت التصرف متى ما اقتضت الحاجة.

استطاعت مجمل القطاعات الاقتصادية التكيف مع المتغيرات

■ تعاني الاقتصادات العالمية من تحديات كثيرة أبرزها التغير المناخي، الحرب الروسية – الأوكرانية، التضخم. كيف يمكن لصناعة التأمين التكيف مع هذه الأزمات؟

– عصفت الحرب الروسية – الأوكرانية بالأسواق المالية العالمية، إلا أنها تمكنت من التأقلم واستيعاب الصدمات على الرغم من استمرار القتال بين الدولتين، آملين انتهاء هذا الصراع بأقرب وقت تجنباً للمعاناة البشرية. وفي ظل كل هذه الاضطرابات استطاعت مجمل القطاعات الاقتصادية التكيف مع المتغيرات الجديدة التي فرضتها الحرب بين الدولتين، إلا أنه توجد تحديات أخرى لها تداعيات خطيرة على الأسواق العالمية منها ارتفاع معدلات التضخم التي دفعت بالبنوك المركزية إلى رفع الفوائد بوتيرة غير مسبوقة ومن المتوقع الاستمرار في هذا النهج مع بداية العام المقبل حتى تصل الأسواق لمرحلة من الاستقرار، وبالتالي لهذه القرارات تداعيات عكسية على النشاط الاقتصادي العالمي.

ومن جهة أخرى، على الرغم من التباين الحاصل في نسب التضخم عالمياً إلا أنها تقلص القدرة الشرائية للأفراد مما سوف يكون له تداعيات سلبية على النشاط الاقتصادي العالمي.

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية، مع اقتراب موسم التجديدات، كيف تصفون الشروط والأسعار التي سيطلبها المعيدون؟

– من المتوقع بحسب المؤشرات توجه شركات الإعادة العالمية إلى المزيد من التشدد خصوصاً في الأسواق التي تعتبر نتائجها غير مشجعة والتشدّد سيختلف بين سوق وآخر.

ترفع شركة الوثبة الوطنية للتأمين راية التقدم التكنولوجي

■ ما هي الخطوات التي تقومون بها في مجال التحول الرقمي وكيف تتمكنون من حماية أنظمة الشركة في ظل تزايد عمليات القرصنة؟

– تشهد المنطقة ازدياداً واضحاً في عمليات القرصنة تطال مختلف القطاعات ولكن بالنسبة إلينا في شركة الوثبة الوطنية للتأمين نرفع راية التقدم التكنولوجي كونه يصب في مصلحة الشركة والقطاع ككل الذي شهد مؤخراً نقلة نوعية في هذا الجانب.

وبالتالي، ما يصل إلى حدود ٧٠٪ من العمليات الإدارية والاكتتابية في الوثبة تدار عن طريق التكنولوجيا، بالإضافة إلى تبني تقنية البلوك تشين دون الحاجة إلى التدخل البشري، فضلاً عن أن عملية الاكتتاب الخاصة بفرع التأمين على المركبات وإدارة المطالبات تتم إلكترونياً.

تحقق الشركة أداءً مستقراً

■ كيف تقوّمون نتائج الوثبة الوطنية للتأمين للعام ٢٠٢٢، وما هي أبرز الخطط المستقبلية؟

– تحقق الشركة أداءً مستقراً وسيستمر مع نهاية العام الحالي، بالإضافة إلى أهمية النتائج الاستثمارية في دعم موقع الشركة وأدائها، ومن المتوقع وجود مساهمة إيجابية في نتائج الشركة. ومما لا شك فيه شهدت المنطقة خلال المرحلة الماضية منافسة حادة على مستوى بعض خطوط التأمين الأساسية لشركات التأمين، إلا أنه من المتوقع اعتماد توجه مختلف حيث بدأت الشركات بإعطاء أهمية لموضوع كفاية رأس المال والملاءة المالية إلى جانب الاختيار الصحيح للأعمال المكتتبة، حيث من المتوقع حصول تصاعد إيجابي في نتائج الشركات. ■

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***



عبدالله النعيمي

(الرئيس التنفيذي لشركة دبي الوطنية للتأمين DNI):

تعتبر سياسة الاكتتاب الحكيمة وتقييم المخاطر والتصنيف الفني عوامل أساسية لتحقيق النمو والربحية والاستدامة

حافظت شركة دبي الوطنية للتأمين DNI على موقع مميز في السوق الإماراتي بدعم من فريق عمل محترف من ذوي الخبرة، كما نجحت في تعزيز ثقة المتعاملين معها من خلال طرحها حلول تأمينية مبتكرة، ترتكز على التقنيات الرقمية الأمر الذي عزز من قدرتها على الارتقاء بخدماتها وتلبية متطلبات العملاء المتغيرة باستمرار.

وفي ظل التحديات المستجدة التي تواجهها صناعة التأمين في العالم العربي أكد عبدالله النعيمي الرئيس التنفيذي للشركة أن سياسة الاكتتاب الحكيمة وتقييم المخاطر والتصنيف الفني هي عوامل أساسية لتحقيق النمو والربحية والاستدامة التجارية لقطاع التأمين. وفي ما يتعلق بالمخاطر السيبرانية، أشار أن هذا الخط في مرحلة التطور ويشهد مخاطر عالية مشدداً على ضرورة وجود تدابير رقابية على مستوى الأمان قبل منح التغطية الخاصة بالمخاطر السيبرانية لأي جهة.

وانطلاقاً من أهمية التقنيات المالية الحديثة في إطلاق برامج تأمينية مبتكرة لفت النعيمي أنها جعلت القطاع أكثر تفاعلاً كما ساهمت في تقييم وتصنيف المخاطر التي كانت تتم بشكل يدوي، فضلاً عن الارتقاء بالخدمات المقدمة للعميل.

وفي معرض حديثه، سلّط الضوء على أبرز الخطط المستقبلية المتمثلة في إطلاق خدمات تحاكي شرائح متنوعة من القطاعات والأفراد، كما حازت على تصنيف ممتاز يعكس قوة الشركة المالية وقدرتها التشغيلية.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء. ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– منتجات التأمين تحتاج لتقييم جيد للمخاطر وتسعير مناسب، شأنها في ذلك شأن أي قطاع آخر. وتعتبر سياسة الاكتتاب الحكيمة وتقييم المخاطر والتصنيف الفني عوامل أساسية لتحقيق النمو والربحية والاستدامة التجارية لقطاع التأمين.

نعمل على تصميم منتجات مضمونة تحاكي تطلعات المتعاملين معنا من أفراد وشركات

التأمين السيبراني لا يزال في مرحلة التطور

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– إن شركات إعادة التأمين التي توفر تغطية للمخاطر السيبرانية قليلة وأسعارها مرتفعة للغاية. وهذا الخط من المنتجات لا يزال في مرحلة التطور ويشهد مخاطر عالية. وينبغي أن تكون هناك تدابير للرقابة على مستوى الأمان في تقنيات المعلومات، على أن يتم تنفيذ تلك التدابير قبل منح التغطية الخاصة بالمخاطر السيبرانية. ونحن نقوم بتصميم منتجات مضمونة مسبقاً وتخضع للرقابة والتي من شأنها أن تخدم شرائح معينة من الشركات الصغيرة والمتوسطة عن طريق حمايتهم من الخسائر الناجمة عن الجرائم الإلكترونية.

التقنيات الحديثة دور مهم في توزيع وتيسير الأعمال

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– لقد ساعدتنا التقنيات الحديثة في توزيع وتيسير الأعمال عن طريق توفير تحليلات للبيانات من خلال المحاكاة والطرق التنبؤية التي تساعد على إجراء المقارنات. وهذا جعل قطاع التأمين أكثر تفاعلاً، كما ساعد في تقييم وتصنيف المخاطر التي كانت تتم بشكل يدوي لفترة طويلة. لقد ساعدتنا التكنولوجيا في توزيع وخدمة وتنمية منتجات التأمين.

تصنيف A- (ممتاز) من «إيه إم بيست»

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– قامت إيه ام بيست مؤخراً بمنح شركة دبي الوطنية للتأمين تصنيف A- (ممتاز) والذي يعتبر شهادة على قوتنا المالية وقدراتنا التشغيلية. لدينا أيضاً العديد من الخطط لخدمة شرائح متنوعة من القطاعات والأفراد. وسوف نُبقي جميع الأطراف المعنية بالسوق على اطلاع بمستجدات هذا الأمر. ■



Andrew Smith (CEO Yas Takaful):

2023 will be a challenging year and further consolidation is needed in the local market

For over 13 years, Yas Takaful has been powering dreams, reviving futures and celebrating life. It has placed its customers at the fore front from the very start, with protection at the core of its business. The company is dedicated to the continuous improvement and enhancement of its Takaful product offering and technology advancement.

Andrew Smith, CEO of Yas Takaful, is an experienced senior executive and qualified board director with a wealth of insurance and takaful experience, and a verteran with over 20 years working across the Middle East. Smith is also committed to driving governance and compliance excellence within organisations. Throughout his career, he has delivered growth strategies and implemented governance structures to support business visions going forward. He has been integral to numerous culture change and transformation opportunities within the organizations he has worked with. Smith applies an analytical view to current structures, highlighting areas for potential improvement and making suggestions at all levels of operation to ensure necessary changes are made to deliver a positive impact. As a leader he has become known for his creative and innovative outlook, inspiring others with his determination to deliver results. Al Bayan Magazine met Smith and conducted the following interview.

• How do you evaluate the insurance sector in light of all challenges facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc…?

- I think 2023 will be a very challenging year and as global economies continue slowing down, I don't expect to see any menagingful recovery before 2024 and into 2025. The solution for the next two years is to try to manage company costs and to grow revenue carefully, keeping in mind the need for stronger technical pricing and improved risk selection. We have a further challenge next year with the introduction of IFRS 17. We will continue to face a number of demands placed on companies for the next two years but by 2025 we should start to see improved business opportunities. The region is slightly protective from the current global positions, but I do envisage a slow down in the insurance premium gowth and reinsurers appetite will become more cautious as they will not invest in the business as they have done in the past, especially in light of increased uncertainly. Therefore, as we come out of 2024 and into 2025, we will start to see recovery of the economies globally.

• How do you evaluate the industry in UAE during 2022?

- If we look at the absolute numbers for Q3 2022, we continue to see a growth in premium overall in UAE and GCC, but at the same time we see an increase in combined loss ratios and costs, as well as a drop in investments income and a very significant drop in net profit. Therefore, the challenge going forward into 2023 will be focusing on how to maintain a profitable insurance book of business and how to write more technically priced solutions.

• What is your point of view regarding the mergers and acquisitions that we have witnessed in the local market?

- 2022 saw a number of new mergers and acquisitions which I believe is a good start for the market. I have been talking for long time about having too many insurers and brokers in the market, so consolidation will allow for improved market conditions. We are seeing quite a lot more M & A's in the Takaful sector rather than in conventional, which I think will lead to a stronger takaful market. I believe there are more M & A's to come during 2023 and 2024 as companies continue to face a highly competitive market. As companies face new and existing challenges in 2023, more companies will come together which will be better for the industry in the long term.

• What are the latest realizations of Yas Takaful?

- I joined Yas Takaful during a transitional stage of new shareholders and buyers. We have been able to trade through that reasonably well and successfully while at the same time stablaise the business during a number of tumeultuous years. So far, we are looking positive on the results for 2022 and like all companies, there are challenges that we face in terms of changing regulations, competition, continuing downward pressure on pricing and as a result technical pricing seems to be difficult to achieve these days. Therefore, we have to look at our niche offering and segments where we can provide a stronger platform for improving the financial performance of the company.

• What will be your strategy for 2023?

- It will be to explore more direct business opportunities, work more closely with certain brokers, be less open to many activities, looking at some of the better lines of business where profits are a little bit more protected and technical pricing is a little stronger, work with less distribution partners but more successfully and keep control on cost, as well as bringing more digital and technology based solutions & products.

دبي الوطنية للتأمين تعلن عن شراكة جديدة مع منصة «تكلم» للرعاية النفسية

عقدت شركة دبي الوطنية للتأمين، شراكة مع «تكلم» وهي منصة رقمية للرعاية النفسية حائزة على جوائز وتقدم للأفراد استشارات عبر الإنترنت على يد نُخبة من أخصائيي الرعاية النفسية بالإضافة إلى مجموعة من الأدوات والحلول المُيسرة كجزء من باقة دبي الوطنية للتأمين.

صرح السيد **عبد الله النعيمي**، الرئيس التنفيذي لشركة دبي الوطنية للتأمين، قائلاً «إنه من دواعي سرورنا أن ندخل في شراكة مع «تكلم»، وهي شركة إماراتية تأسست كجزء من منظومة Hub71، حيث تأتي هذه الشراكة في إطار التزام دبي الوطنية للتأمين بالتعاون مع المؤسسات المبتكرة والرائدة التي تساعد عملائنا على الاستفادة من أدوات تدعم صحتهم النفسية. ومنصة «تكلم» هي شريك استراتيجي لنا ولديها التزام بتيسير خدمات الرعاية النفسية. ويستطيع عملاؤنا الاستفادة من شبكة الاستشاريين بمنصة «تكلم» ومجموعة من الأدوات المتطورة التي تدعم رؤيتنا حول توفير الدعم الشمولي لعملائنا».



عبد الله النعيمي وخولة الحماد

بموجب الاتفاقية الجديدة، يستطيع العملاء الجدد لدى دبي الوطنية للتأمين وكذلك العملاء الحاليين عند التجديد استخدام تطبيق «تكلم» المتطور. يستطيع العملاء إضافة باقة «تكلم» إلى وثيقتهم لكي يستفيدوا من الخدمات التي تقدمها المنصة. ستقوم «تكلم» بتسجيل عملاء دبي الوطنية للتأمين لديها وبالتالي يمكنهم اختيار استشاري مختص مناسب لهم من حيث اللغة والتخصص والموعد المناسب وذلك من بين شبكة كبيرة من الأخصائيين المؤهلين. وتعكس هذه الشراكة جهود دبي الوطنية للتأمين الرامية إلى الترويج لأهمية الرعاية النفسية وضرورة دعم الأفراد الذين يعانون من التوتر أو الاكتئاب أو بحاجة لاستشارات احترافية.

غسان وازن (الرئيس التنفيذي لشركة MSH في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا):

نتائجنا ممتازة ونعمل على ابتكار منتجات جديدة والتوسع الجغرافي في أسواق أخرى



تتمثل رؤية MSH في خلق عالم يحظى فيه الجميع بفرصة التمتع بحياة صحية جيدة. وعند لقائنا مع غسان وازن الرئيس التنفيذي للشركة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا أفادنا بأن مشكلة التضخم أثرت بشكل كبير على معظم القطاعات ففي الإمارات مثلاً زادت تكاليف الاستشفاء بنسبة ١١٪، ما جعل شركات التأمين ترفع أسعارها وهذا الأمر سينعكس على حملة الوثائق إذ سيضطرون إلى دفع مبالغ إضافية على التغطيات التأمينية إلا أنه بالمقابل لجأت بعض الشركات إلى خفض أسعارها نتيجة للمنافسة الحادة ما خلق نوعاً من التوازن، وعن MSH قال أنها تقوم بمساعدة الشركات المتعاملة معها على تصميم منتجات تأمينية مبتكرة ذات منافع تتلاءم مع تطلعات العملاء.

وتركز الشركة حالياً على موضوع التطبيب عن بُعد نتيجة عدم رغبة البعض في الذهاب إلى المستشفيات. ولمواجهة الهجمات الإلكترونية اتبعت الشركة سياسة حفظ البيانات والمعلومات داخل الشركة عبر الخوادم وأنظمة تكنولوجيا المعلومات الموجودة فيها تفادياً لتسريب أي معلومات أو تناقلها مع شركات أخرى، مشيراً من ناحية أخرى إلى أن قوة (MSH) تكمن في شبكة العلاقات العالمية التي تمتلكها وتجعلها قادرة على تلبية احتياجات العملاء.

■ كيف تقومون قطاع التأمين الصحي في ظل التحديات التي يشهدها العالم وعلى رأسها التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، تغيّر المناخ، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ....؟

– لا شك أن التضخم أثّر على جميع القطاعات والتأمين أحد هذه القطاعات. ففي الإمارات على سبيل المثال أدى التضخم إلى زيادة الفاتورة الاستشفائية وتكاليف العلاج بنسبة ١١٪. وبالتالي، هذه المسألة دفعت شركات التأمين إلى زيادة أسعارها الأمر الذي سينعكس بطريقة سلبية على حملة الوثائق حيث سيضطرون إلى دفع مبالغ إضافية مقابل التغطية التأمينية. وفي المقابل، في ظل المنافسة المحتدمة في السوق، قد تلجأ بعض الشركات إلى خفض أسعارها بهدف الحصول على حصة سوقية أكبر واستقطاب المزيد من العملاء وهذا خلق نوعاً من التوازن.

الطلب على التأمين الصحي ازداد وبدأ يشهد إقبالا

■ هل انخفض الطلب على وثائق التأمين الصحي في ظل التحديات الراهنة؟

– لم يقل الطلب على التأمين الصحي لكن هناك بعض الشركات لجأت إلى تقليص حجم المنافع التي تتضمنها الوثيقة جراء الأوضاع المضطربة التي أثرت عليها وانعكست سلباً على نشاطها. لكن بالإجمال إن الطلب على التأمين الصحي ازداد وبدأ يشهد إقبالاً لا سيما بعد جائحة «كوفيد–١٩» حيث أصبح الناس حريصين على شراء مثل هذه الوثائق.

مساعدة الشركات على تصميم منتجات تأمينية مبتكرة

■ ما هي المنتجات التي تتميز بها شركة MSH والتي لا تتوافر لدى شركات أخرى؟

– يرتكز نشاطنا في الإمارات العربية المتحدة على إدارة النفقات الطبية إلى جانب مساعدة الشركات المتعاملة معنا على تصميم منتجات تأمينية مبتكرة ذات منافع عديدة تتلاءم مع احتياجات ومتطلبات العملاء انطلاقاً من الخبرة التي نتمتع بها في أسواق عدة لا سيما الصين، فرنسا وكندا.

وأشار السيد **وازن** إلى أنه خلال عامي ٢٠٢٠ و٢٠٢١، انخفض حجم المطالبات نتيجة تراجع الطلب على الاستشفاء من قبل العديد من العملاء بسبب تداعيات الجائحة. لكن حالياً، بدأنا نشهد ارتفاعاً في حجم المطالبات لكن ليس بالوتيرة نفسها التي كانت سائدة قبل «كوفيد–١٩» ونحن نركز حالياً على موضوع التطبيب عن بُعد انطلاقاً من رغبة البعض في عدم الذهاب إلى المستشفيات تفادياً لالتقاط أي عدوى، وبالتالي نوفر هذه الخدمة إلى جميع الشركات التي نتعامل معها بحيث يستفيد منها الأفراد المؤمنون.

جميع خوادمنا وأنظمة تكنولوجيا المعلومات موجودة داخل الشركة

■ كيف تحصّنون أنفسكم من الهجمات الإلكترونية في ظل الوتيرة المتسارعة التي تشهدها عمليات التحول الرقمي عالمياً؟

– تفرض سلطة دبي للخدمات المالية علينا وجوب حفظ البيانات والمعلومات وعدم تناقلها ومشاركتها مع شركات في الخارج، لذا جميع خوادمنا وأنظمة تكنولوجيا المعلومات موجودة داخل الشركة ويشرف عليها فريق متخصص للتأكد من عدم تسريب أي معلومات خاصة بالعملاء.

تكمن قوتنا في شبكة العلاقات العالمية التي نمتلكها

■ برأيكم، هل تحتاج شركات الرعاية الصحية إلى الدخول في عمليات اندماج واستحواذ؟

– تكمن المشكلة في وجود حوالى ٤ شركات رعاية صحية ضخمة مسيطرة وتستحوذ بنسبة كبيرة على السوق قد تصل إلى حوالى ٨٠٪، وهذا الموضوع بطبيعة الحال يؤثر بشكل سلبي على الشركات الأصغر حجماً ويحد من نشاطها وحجم أعمالها. بالنسبة إلينا، نعمل بطريقة مختلفة وتكمن قوتنا في شبكة العلاقات العالمية التي نمتلكها بحيث نتيح المجال لشركات التأمين في السوق للاستفادة من شبكة علاقاتنا وبالتالي ابتكار منتجات قادرة على تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء.

نتائجنا ممتازة بطريقة فاقت توقعاتنا

■ كيف تقومون نتائجكم خلال عام ٢٠٢٢؟

– بذلنا جهوداً كبيرة خلال عام ٢٠٢٢ بهدف الحفاظ على شركات التأمين، شركاء الأعمال، والعملاء الذين نتعامل معهم، والحمدلله نتائجنا ممتازة بطريقة فاقت توقعاتنا. وهذا يحتم علينا الحفاظ على المستويات نفسها خلال العام ٢٠٢٣ من خلال المثابرة ومضاعفة جهودنا. ونعمل على ابتكار منتجات جديدة بالتعاون مع شركات التأمين، فضلاً عن التعاون مع شركات أخرى لم يسبق أن عملنا معها من أجل توسيع قاعدة أعمالنا، إلى جانب التوسع الجغرافي في أسواق جديدة. ■



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

Jason Light (CEO Emirates Insurance Company): Motor insurance will always be the cornerstone of any insurance company in any country

One of the pioneering insurance companies in the region, Emirates Insurance Company was established in 1982. The company opened its doors with only a handful of staff from its only branch in Abu Dhabi. After 30 years of dedication, outstanding service and commitment to all its stakeholders, Emirates Insurance Company, a semi government company, now operates from 30 offices across the country and employs over 250 staff. Jason Light, CEO of Emirates Insurance Company, has more than 30 years' experience within the insurance industry. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Light evaluated the insurance sector in UAE in light of all the challenges facing the world nowadays and commented on mergers and acquisitions between companies in the region. He further shed light on their latest realizations and expressed his outlook for 2023.
Following is an extract from the interview.



" We will transform Emirates Insurance Company into a much more digital entity in the next five years "

• How do you evaluate the insurance sector in UAE in light of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc..?
- The industry faced quite a lot of challenges looking back over the last year and looking into next year. If we talk specifically insurance topics, the huge elephant in the room is the massive collapse in profitability of motor which will always be the cornerstone of any insurance company in any country and certainly in UAE. It is one of the larger classes and there are no insurance companies that don't write motor so it is an important part of everybody's portfolio. We have seen a dramatic fall in the price of motor through heavy competitive pressures and at the same time, as we have emerged from Covid, we've seen a return to older patterns of losses of accidents especially that the traffic is back both in Abu Dhabi and Dubai so accident rates have returned to a kind of normal and we've seen significant price inflation in the cost of repairs because of international supply chain issues, there is almost a triple lock there: falling prices, increase repair cost and return to normal accident levels. That had a very major impact on almost every insurance company's profitability from their Underwriting business. Also, in UAE the investment side is an important component of profitability and usually the two are not terribly correlated so often we will have a good underwriting year. That is one of the reasons why we have those two income streams in insurance companies. This year, we've actually had a double whammy with significant issues from the investment side and certainly a lot of volatility in that. At the same time, we've seen significant challenges in the underwriting business. In my 16 years in being a CEO in this company, I haven't seen too many years where we get these challenges on both sides of the business. Usually one compensates for the other. Thus, this will be a common problem across the market.s

We will see some consolidation in the UAE market in the future

• We witnessed many mergers and acquisitions between companies in the region. What is your comment?
- The structure of the UAE market is probably not fit for purpose. We see a business of 25 billion dirhams including all classes and if you look at most countries around the world with a market of that size, they will not be served by 60 insurance entities. Taking into consideration the challenges that insurance companies will face in the future such as increasing digitalization and increasing compliance burden which requires the most sophisticated workforce as well as all the competitive pressures that we have been talking about, suggests to me that the structure of the market will change and there is nothing new about that, people have been saying that for a long time. I think what we are beginning to see is actually some movement in that. Inevitably, we will see some consolidation in the market and we have seen it already in the Takaful sector.

A very wisely central bank

• In your opinion, what should the regulatory bodies do to organize more the insurance industry?
- They must be more active in posing and ensuring the market to follow the rules that they already have in place. That will be a very good place to start. The central bank very wisely during Covid didn't rush into wholesale reforms and it is a very respected and well qualified regulator in the banking sphere, and I think it will be more active in the insurance space as time gives on. The first point is to make sure that all the regulation they already have are being followed very closely and the people who don't follow them are appropriately dealt with. Moreover, they have to set out quite a clear vision of how they see the insurance industry operating in the country going forward. They should have a view about what the optimum structure would look like. I think they will do all of this over the next period.

The future of the insurance industry is in making transactions easier

• What are the latest realizations of Emirates Insurance Company?
- We decided to put a tremendous amount of focus in the next five year period on transforming much of the company into much more digital entity. We have already done a bit of that and we are continuing to move at least 50 percent of our business into a digital format, so we have embarked on building a new platform which will support pretty much all our business. This will give us the ability to change rates during real time or in a very short time and be responsive to movements in the market, as well as allowing us to offer B2C digitally. That is the main concern of our philosophy now and over the next two to three years because the future of the insurance industry is in making transactions easier and much more responsive to have the customers and brokers want to deal with the insurance companies.

• How do you evaluate the insurance penetration in the region?
- We see a usual pattern of penetration in a country like UAE compared to other countries of similar wealth. We don't really see a very big non-motor personal line sector in this country. There are all sort of reasons for that and not just the lack of offer. If there had been more demand in the past, the industry would have been ready to offer the product.
We are going to see increasing rates of occupation in properties and this will be a social change over the next few years especially that the government is being committed to giving people longer visas. That is an important mentality shift for everybody and insurance is the recipient who will benefit from that change in mindset. If people own their property, they fill it with more expensive things that they want them insured. Thus, over a period of time, this will increase the wealth rates in the country and we will see growth in non-motor personal lines which will start to bring that penetration right up to equivalent levels in other similarly wealthy countries. On the commercial side, the penetrations are pretty high as well as on the life side.

Always optimistic

• What is your outlook for 2023?
- I am always optimistic. The market will continue to face challenges but nevertheless the economy is pretty well at the moment and that feeds through the general prosperity of the country and as long as the clients' business is doing well, then this is a positive sign and better than what we have seen in other crisis periods where local businesses weren't doing so well. Many people are benefitting from the high oil prices in the country and we should all be on the back of that.

WE MEAN BUSINESS.



ISA is an insurance and reinsurance broker that was created 30 years ago with a focus on providing end-to-end solutions for Travel, Assistance and Marine Insurance.

Following its success and leveraging on the relationships it has built with numerous reinsurers and cedents across the Middle East & Africa regions, ISA evolved into a fully-fledged broker and risk management expert with deep specialization for each insurance line and type of risk.

Today ISA serves more than 70 insurance companies as well as thousands of large corporate accounts, offering them world-class expertise and a strong knowledge of local markets.

So, if you mean business too and searching for unparalleled expertise, ISA is the ideal risk management partner for your business.

ISA

We mean business.



Umair Nizami

(CEO & Board Member, NAS Neuron Health Services):

The merger between NAS & Neuron has been a success story

Through the implementation of innovative customer focused solutions and a dedication to excellent service standards, NAS Neuron Health Services has established itself as a leading entity in a unique healthcare niche. Headquartered in the UAE, and servicing beneficiaries across the region, the company has always focused its efforts entirely on healthcare benefits management eliciting dynamic and adaptable solutions for its partners in an evolving marketplace. With a developed strategy in accommodating the various principles of a multi-layered industry, NAS Neuron has effectively balanced the ideals of cost containment and quality of care. In drawing from its strength as an independent Third Party Administrator, it is an entity that has carefully positioned itself to offer valuable partnerships tailored to the specific needs of its clients. Today, NAS Neuron remains the trusted partner of many insurance companies for the medical insurance administration of their members across the region, a responsibility it does not take lightly. Its relentless focus over the years on making high quality healthcare accessible in an affordable manner is a testament to its commitment to the population it serves.
Al Bayan Magazine met the CEO & Board Member of NAS Neuron Health Services, Umair Nizami, and conducted the following interview.

" We are pleased with the 75% growth in membership since then; entrusted with the health of 2 million lives today "

• How do you evaluate the medical insurance in the region in light of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, Russian-Ukrainian war, etc..?
- There is a lot of uncertainty everywhere, and the medical insurance industry as a result finds itself in a Catch-22 situation - On the one hand, post pandemic, member behavior seems to suggest higher frequency and severity based on our data, whereby patients utilized more in 2022 than the two years before (annually), they are more aware of their health, and are less willing to avail low-cost healthcare options. At the same time, the healthcare providers are constantly requesting for price increases as a result of the inflationary pressures they face. On the other hand, the customers too are facing the same inflationary challenges, and hence not receptive to a significant premium increase from their insurers for their 2023 medical insurance policies. Double whammy for the medical insurers! Today, our insurance partners are looking at us as their TPA to leverage our size to help control any tariff increases, something that we deal with constantly. In my view, the logical response of the medical underwriters to this current situation should be to price in the expected medical inflation at the time of policy renewals that we provide to them based on our data, in order for them to have healthy loss ratios. I do admit though that this is easier said than done as many of the insurers depend on the medical line for significant portion of their top lines, and hence there is always someone out there willing to renew a medical policy without a premium increase, to the delight of the customers and their brokers.

More education is needed to get all stakeholders in the region to understand that medical insurance premiums need to be adjusted for inflation!

• Don't you think the regulators should play a role in that sense?
- Regulation around minimum premium for the basic medical cover has existed in the UAE for many years. Dubai Health Authority licenses a limited number of insurers to provide the basic medical cover in order to ensure sustainability of insuring this critical segment of the population. The regulators in the region have considered introducing more checks and balances around the medical premiums, however, we have not seen much implemented probably due to the complexity of it. Educating the market players, both on the funding and provisioning side, and introducing certain KPIs, is where the regulator can play a critical role. We hope to see responsible behavior from both, the healthcare providers when delivering care to patients, and our insurance underwriters when pricing their medical policies.

• What are the main challenges facing the TPAs in the region?
- The main challenge is that TPAs rely on the insurance companies to pay the claims on time so that they will be able to pay the providers on time. That depends on the financial health of a lot of the insurers. As NAS Neuron Health Services, we provide services to every single insurer in the UAE. Some of them do not have strong balance sheets at the moment and that is causing some problems with delay in payments to medical providers. Such situations can disrupt the whole cycle and ultimately the TPAs can find themselves stuck in the middle if they are not firm enough with the insurers to streamline payments. The benefit we extend to our insurance partners though is that a medical provider would not just go ahead and suspend the non-paying insurer, as opposed to what they may do with an insurer that administers claims in-house. With us, the medical providers have a much larger book of business at stake and so they tend to have more patience with our insurance partners before things reach a suspension stage. Besides, claims management is our core business, and we enjoy professional longstanding relationships with the medical provider community. In the end what matters is that dues are settled, and patients are taken care of. Insurers have TPAs as their safeguarders, aggregating all the spend and dealing with challenging situations on their behalf. However, this is only possible for TPAs that have a meaningful scale in the markets they operate in.

• What were the most important benefits, in your opinion, of the merger between Neuron and Nas?
- This has been a success story for us. It has been almost three years when we brought NAS and Neuron together. We are pleased with the 75% growth in membership since then; entrusted with the health of 2 Million lives today. Combined, we are the largest TPA group in the UAE and this is really where the insurers get advantage of partnering with us when dealing with the larger healthcare provider groups. Also, through this merger, we were able to get the best of both talent and technology from NAS and Neuron. We see top talent from the industry applying for roles at NAS Neuron; and we have reinvested a lot of our profits into enhancing our technology infrastructure and data capabilities over the past two years. In my opinion, a TPA M&A must bring forth synergies on the topline first, resulting in greater scale and negotiating power, and then enhancement of technology, people and operating costs. Consolidation is very important even on the medical insurance and brokerage side because it improves ultimately the outcome for the end patient, and one will have better financial capital, human capital, technology and commercial proposition for the partners.

• What are the main achievements of NAS Neuron?
- From an innovation perspective and for the future of this industry, we are focusing on two aspects. One is leveraging data better and coming up with very advanced data analytics tools. We are bringing the best practices and tools from the US and Europe to the region, consolidating and integrating them into our proprietary claims management platform. We want to be able to predict not just next year but a couple of years ahead the risks to someone's health. For example, if we have a member, we want to know that in ten years' time this person will have certain chronic conditions, which means the insurers would know from our data when pricing their populations and be able to predict what the cost of that particular member in that group would look like. This is something that we intend to continue focusing on using very advanced technology to try to estimate what someone's health P&L may look like in a couple of years. On a more tactical level, we are giving our patients control of their health. Anyone using the NAS and Neuron apps today can search for a specific doctor in a certain hospital, read full profile, book an appointment which will be seen by the providers through our portal already in use by all medical providers in the UAE. This is something new that has not been implemented at this scale before in the UAE, where patients do not have to switch between several apps for their healthcare needs. This also gives our insurance partners the option to ultimately affect patient steerage. For the population that does not have smart phones, we are enabling an SMS option so that they are able to book and confirm appointments through a text message, along with a currently operating concierge option. We have also strengthened our home health proposition through partnerships with leading home health vendors in the market. The whole idea is to let the patients have a one-stop shop with the best healthcare outcomes from the comfort of their homes and workplaces, whilst containing costs at all times.

We would like to play a role in the growing Saudi market

• What will be your upcoming plans?
- We are quite pleased with our progress in the UAE, and now we are keen to take our knowledge and experience to the next big market in the region which is Saudi Arabia. It is a growing market that we would certainly like to play a role in. Many of our friends have had their fingers burnt in Saudi Arabia, so we don't want to just go in lock, stock and barrel. We await patiently the right opportunity for us. The potential is there and over the next decade or two, massive growth is expected in the insured population. We believe we can bring a lot of best practices and technology to KSA but in order to do that, we need to ideally find a large, well-diversified, TPA in KSA to invest in. As you know, not many options to choose from! For UAE, we believe we can grow further in Abu Dhabi and northern emirates especially that our UAE portfolio is still about 70 percent Dubai so we feel that we could probably collaborate with the largest insurer Daman, with whom we have already begun to collaborate on their select portfolios.

Omar Wehbe

(CEO WEHBE Insurance Services):

We will see increase in prices and tightening in rates & terms in 2023



Through the years, WEHBE Insurance Services has built solid relationships between its team members and its clients. Its growth has always depended on its continuous ability to provide the highest professional and individual services to its clients, while still guaranteeing first class security. WEHBE provides a wide range of competitive products and services that expertly takes care of all clients' insurance needs and challenges without ever losing the personal touch. For over 50 years of experience, WEHBE has never compromised when it comes to the security and protection of its clients. It recommends only the most effective and competitive insurance solutions that cater to their specific requirements, both now and in the future. When one is WEHBE insured, he can look forward to the highest standards of professional service, tailor-made solutions, and most of all, an experience one can trust.

Al Bayan Magazine conducted an interview with Omar Wehbe, CEO of WEHBE Insurance Services and following is the Q & A.

" We offer clients personalized service to resolve all kinds of insurance problems "

• How, as an insurance industry, are you coping with the challenges facing the whole world nowadays such as inflation, high interest rates, climate change, Russian-Ukrainian War, etc..?

- Basically, we are all in this together, so we have to find a way to serve the clients with a reasonable insurance program and to manage our expenditures and requirements that are imposed by the authorities. So, we have to acclimatize to the new normal of doing business.

• Do you think we will witness some hardening in terms and conditions in the upcoming renewals?

- We will see increase in prices and tightening in rates, terms and facilities in all markets. Concerning the UAE market, eight insurance companies agreed to increase the minimum cost of the policy of comprehensive car insurance in Dubai and all other emirates. Their primary objective is the successful prevention of potential losses that can occur from price undercutting and selling motor insurance below cost. Other large insurance companies in UAE didn't join the charter that the eight insurers have already signed because they offer policies at more appropriate and acceptable premium rates, which can be higher than the minimum rates voted by the eight insurers. As a result, I think that the central bank should put certain rules and apply them in the market in order to organize the insurance sector for the benefit of customers.

• How did technology affect your business in terms of products and solutions?

- No doubt that digital transformation is the new norm but most insurance aggregators didn't have the back office and the knowledgeable team to service the clients. As a result, they lost their clients because they are not qualified. Nevertheless, as WEHBE Insurance Services, we are looking at the digital side and pushing a lot on it, as well as creating our own platform for our clients and not just to acquire risk from outside.

Thus, we don't fear that the aggregators will take part of our business especially that we have loyal customers who care more about getting the best service regardless of the price of the coverage.

• Do you think there is need for more consolidation in the UAE market?

- Absolutely, we started witnessing some insurance companies entering into mergers and acquisitions and certainly brokerage companies will follow them in that sense.

• What are your latest realizations?

- Since its inception back in 1969 and as a broker in the market since 1997, WEHBE Insurance Services has grown and evolved, and is considered today one of the most renowned names in the UAE insurance intermediary industry. We started with 13 employees and now we have 92 qualified people.

The bulk of our business is corporate and we offer clients personalized service, backed by the technical resources necessary to resolve all kinds of insurance problems or challenges, whether big or small. Our well-informed teams constantly keep track of the changes occurring in the insurance industry. Their strong understanding of the complex world of insurance combined with their ability to clearly communicate this knowledge to clients on level terms is what differentiates us from competitors. Moreover, our product line is pushing a lot. We are doing special schemes for private lines (homes, fine art, jewelry, etc...). We arranged the insurance for the Mille Miglia UAE event, a regularity race for classic and vintage cars. We were part of its 5-day event in all the emirates, where we did the insurance for the event. We also manage the private insurances for all the employees of our corporate lines.

• Do you have any expansion plans?

- We are considering different possibilities and opportunities in this region as well as London, whether acquisition or partnering.


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

أرباح «الظفرة للتأمين» ٢٦,٢ مليون درهم



كمال السرطاوي

بلغت أرباح شركة الظفرة للتأمين ٢٦,٢ مليون درهم في فترة التسعة أشهر الأولى من العام الجاري.

يقع المقر الرئيسي للشركة في أبوظبي ولديها مكاتب فرعية في الإمارات العربية المتحدة في كل من دبي والشارقة والعين وبدع زايد. تنفذ الشركة أعمالها التجارية بشكل آلي، وتتصل جميع المكاتب والفروع مع المقر الرئيسي عبر شبكة الانترنت بهدف تزويد العملاء بخدمات سريعة وفعالة. تملك الشركة مكاتب مبيعات على شبكة الانترنت في معظم مكاتب الهجرة ومكاتب المرور في جميع أنحاء البلاد.

تتعامل الشركة مع مجموعة مميزة من شركات مصنفة درجة أولى.

حرصت الشركة منذ تأسيسها أن تصبح شركة التأمين المفضلة لدى العملاء في سوق التأمين المحلية والإقليمية، وأن تضيف قيمة إلى خدمات التأمين المتوفرة في السوق من خلال البحث المستمر في مجال التأمين وخدمة العملاء، فضلاً عن زيادة قيمة أصحاب المصالح وأن تكون قدوة من بين قطاع الخدمات.

بدري فركوح (الرئيس التنفيذي لشركة الحماية لوساطة التأمين):

تسجل شركة الحماية لوساطة التأمين نمواً إيجابياً عاماً بعد آخر



تسعى شركة الحماية من خلال فريق عمل متمرس من خبراء التأمين إلى إيجاد حلول تأمينية مفصلة تناسب احتياجات كافة العملاء، وإلى خلق شراكات طويلة الأمد معهم تقوم على الخدمة السريعة وتقديم حلول تأمينية مبتكرة.

أفصح بدري فركوح الرئيس التنفيذي للشركة في لقاء مع مجلة «البيان الاقتصادية» عن رأيه في ما يتعلق بصناعة التأمين واشار الى انه في دولة الإمارات شهدت هذه الصناعة عمليات إعادة توحيد وارتفاع في النمو فضلاً عن الاستقرار في حركة السوق. وذكر السيد فركوح من جهة، أن عدة شركات خفّضت أسعار البوالص المتعلقة بفرع التأمين على السيارات نتيجة انخفاض الطلب عليها خلال فترات الإغلاق القسرية بسبب الجائحة، ومن جهة أخرى، بادرت الجهات الرقابية على السوق بإطلاق تسعيرة موحدة تُجبر الشركات على العمل بموجبها ما يعود بالمنفعة على القطاع .

وفي معرض حديثه أقرّ فركوح أن ارتفاع الطلب على التأمين السيبراني يعود إلى زيادة الوعي لدى أفراد المجتمع الإماراتي حول أهمية هذه التغطية والحماية المتوفرة من الهجمات الإلكترونية وعمليات القرصنة. ولفت السيد فركوح ان الشركة تتوجه نحو التخصص في قطاع معين بهدف تعزيز موقعها في السوق، أما في ما خص الأداء فقد حققت نجاحات كثيرة هذا العام وهي تطمح إلى مزيد من الإنجازات والنمو المستدام خلال الفترة القادمة، ذاكراً أن الحماية لوساطة التأمين كانت قد افتتحت مكتباً لها في إمارة أبوظبي منذ ثلاث سنوات لتعزيز مكانتها.

■ كيف تصفون تداعيات الأزمة الاقتصادية العالمية وتغير المناخ وارتفاع مستويات التضخم على صناعة التأمين في الإمارات؟

– لا تزال صناعة التأمين في الدولة بمنأى عن هذه الأحداث والمتغيرات التي تشهدها الأسواق العالمية، بل على العكس شهدنا عمليات إعادة توحيد وتحقيق معدلات نمو، كما ينعم السوق بالكثير من الاستقرار.

هيئة الرقابة على السوق تطلق تسعيرة موحدة وعلى الشركات العمل بموجبها

■ قررت مجموعة من شركات التأمين في الدولة إتخاذ قرار بتوحيد أسعار التأمين على المركبات، كيف تقومون هذه الخطوة وهل سيكتب لها النجاح؟

– بادر العديد من الشركات خلال فترة انتشار الوباء إلى تخفيض أسعار البوالص المتعلقة بفرع التأمين على المركبات انطلاقاً من تراجع حجم المطالبات نتيجة الإغلاقات لفترات طويلة.

ولكن كل ما في الأمر أن هيئة الإشراف على السوق تطلق تسعيرة موحدة ويجب على الشركات العمل بموجبها الأمر الذي ينعكس إيجاباً على القطاع ويمنع المضاربة وحرب الأسعار بين الحين والآخر. ولكن بدورنا نؤيد هذه الخطوة التي تعود بالمنفعة على جميع الأطراف.

لا نواجه مشاكل أو صعوبة في إيجاد شركات متخصصة في التأمين السيبراني

■ لا يزال من الصعب إيجاد تغطيات ضد مخاطر الأمن السيبراني على الرغم من ارتفاع الطلب على هذا النوع من البرامج، هل تواجهون صعوبة في التعامل مع شركات في هذا النوع من المخاطر؟

– تشير الإحصاءات الأخيرة إلى ارتفاع حجم سوق التأمين السيبراني في دولة الإمارات انطلاقاً من ارتفاع معدلات الوعي حول أهمية هذه التغطية والحماية التي توفرها للشركات من الهجمات الإلكترونية المدمرة للبيانات في ظل التحول الرقمي. وبالتالي، لا نواجه مشاكل أو صعوبة في إيجاد شركات تأمين تضمن اخطار التأمين السيبراني وتلبية حاجات العملاء المتزايدة نظراً لارتفاع حجم الاختراقات في الآونة الأخيرة وتفادياً للخسائر الضخمة التي تتكبدها أي جهة تتعرض لعملية قرصنة.

نتوجه نحو قطاعات معينة بهدف تعزيز حصتنا السوقية

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في عملكم؟

– التحدي الأبرز يتمثل في الأعداد الكبيرة لشركات الوساطة العاملة في السوق الإماراتي، وبالنسبة إلينا نتوجه نحو قطاعات معينة مثل قطاع الشركات بهدف تعزيز حصتنا السوقية في تخصصات محددة عن طريق استقطاب أفضل الكفاءات في موظفي الشركة.

حققنا الكثير من النجاحات والإنجازات

■ كيف تقومون أداء شركة الحماية لوساطة التأمين خلال العام ٢٠٢٢ وما هي خططكم المستقبلية؟

– تعد من السنوات الجيدة بالنسبة إلينا، حققنا خلالها الكثير من النجاحات والإنجازات تحديداً بعد إجراء تعديلات على الإدارة في العام ٢٠١٦، ومنذ ذلك الوقت تسجل شركة الحماية لوساطة التأمين نمواً إيجابياً عاماً بعد آخر.

ومنذ حوالى الثلاث سنوات افتتحنا مكتباً في إمارة أبوظبي وتتركز أهدافنا في تعزيز وجودنا فيها بشكل أوسع وزيادة حصتنا من خلال استقطاب عملاء جدد وحسابات كبرى.■

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 7.4.2022 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

RSA تطلق وثيقة تأمين جديدة مرتبطة بمفهوم الحياد الكربوني low-carbon


Ken Norgrove


Michael Gregory


Chris Riley

أعلنت مجموعة التأمين البريطانية RSA، عن إطلاق وثيقة تأمين جديدة مرتبطة بمفهوم الحياد الكربوني low-carbon underwriting policy معلنة التزامها بتحقيق محفظة اكتتاب لإنتاج الطاقة بنسبة تزيد عن ٧٥٪ من الكربون المنخفض بحلول عام ٢٠٣٠.

وتهدف هذه الخطوة إلى المساعدة في تمكين وتعزيز الانتقال إلى صافي الانبعاثات الصفرية Net-Zero من خلال توفير المنتجات والخدمات التي تدعم الحياد الكربوني في توليد الطاقة.

وستستخدم الوثيقة الجديدة، التي ستصبح سارية المفعول في ١ يناير ٢٠٢٣، بيانات ومقاييس مناخية قوية ومستقلة ويمكن التحقق منها لقياس أداء المحفظة وإبلاغ عمليات الاكتتاب وإدارة المحفظة. كما ستعيد هذه الوثيقة توازن محفظة الاكتتاب بشكل تدريجي لصالح إنتاج الطاقة النظيفة عبر عروض خدمات الطاقة المتجددة للعملاء، والتي سيتم توفيرها عبر المناطق الجغرافية.

وبالإضافة إلى ذلك، قالت RSA إنها ستستفيد من خبرة شركة Intact Financial Corporation (IFC) في تقديم وثائق تتكيف مع المناخ والقدرة على الصمود في أميركا الشمالية، من أجل زيادة التركيز على التكيف مع المناخ في المناطق الجغرافية والمجتمعات التي تعمل فيها.

وعلق **كين نورغروف Ken Norgrove**، الرئيس التنفيذي للشركة في المملكة المتحدة وإيرلندا: «كان من الواضح جداً أن هناك حاجة لإتخاذ إجراءات عاجلة لمعالجة أزمة المناخ. ففي RSA، نحن ملتزمون منذ فترة طويلة بالعمل المسؤول ونبذل قصارى جهدنا للمساعدة في حماية عملائنا وبيئتنا والمجتمعات التي نعيش ونعمل فيها. إن إطلاق هذه الوثيقة الجديدة ستعزز هذا الالتزام».

وفي وثيقتها الخاصة بالتغير المناخي وانخفاض الكربون التي أطلقتها عام ٢٠١٩، حددت الشركة التزامها بتمكين الانتقال إلى الانبعاثات الصفري. وتهدف إلى تحقيق ذلك من خلال توفير المنتجات والخدمات التي تدعم توليد الطاقة النظيفة؛ دعم العملاء في مسارات الانتقال الخاصة بهم إلى الانبعاثات الصفرية؛ وضمان عدم الاكتتاب في أعمال جديدة لا تتماشى مع أهداف الانبعاثات الصفرية التنظيمية والجداول الزمنية الخاصة بها.

وقال **مايكل جريجوري Michael Gregory**، رئيس استراتيجية عمليات الاكتتاب في الشركة: «بعد أن تجاوزنا الأهداف التي حددناها بموجب الوثيقة الخاصة بالحياد الكربوني التي تم تنفيذها في أواخر عام ٢٠١٩، لدينا اليوم الثقة لدفع أنفسنا وأعمالنا إلى أبعد من ذلك، ووضع معايير متقدمة قابلة للتحقيق».

يذكر أن لشركة RSA مكتب إقليمي لإعادة التأمين في مركز دبي المالي DIFC برئاسة **Chris Riley**.

شراكة بين "GAIF" و«فينتك روبوز» في منصات الثقافة المالية وأنظمة الادخار التقاعدي والمهارات الإكتوارية في العالم العربي



أبرم كل من الإتحاد العام العربي للتأمين "GAIF"، وشركة «فينتك روبوز» FINTECH ROBOS لتطبيقات الادخار والتقاعد وتنظيم المؤتمرات المالية ومقرها مملكة البحرين، شراكة يتم بموجبها التعاون فيما بينهما في ترويج المنصات والمؤتمرات التي تركز على ترويج الثقافة المالية والشمول المالي، وتطوير أنظمة الادخار التقاعدي لاسيما من خلال الصناعة المالية والنهوض بالصناعة الاكتوارية وأهميتها في القطاعات المالية والاقتصادية. وقد قام بالتوقيع على المذكرة كل من الأستاذ **شكيب أبوزيد**، الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين والسيد **ابراهيم خليل ابراهيم**، الرئيس التنفيذي لشركة فينتك روبوز.

وفي تصريح له بهذه المناسبة، ذكر الأستاذ **أبوزيد** أن "GAIF" تسعى بالدرجة الأولى إلى تطوير صناعة التأمين وتحقيق التكامل الاقتصادي بين أسواق التأمين في البلدان العربية ودعم مجالات أعمال وأنشطة أعضاء الإتحاد وتعميق علاقات التعاون بين الإتحاد والمنظمات والمؤسسات العربية والدولية. لذلك فإننا منفتحون إيجابياً وسعداء بالعمل مع الأطراف النشطة التي تشاركنا هذه الرؤى والأهداف في الدول العربية بما يقوي هذه الجهود المشتركة ويساعد على تحقيق هذه الأهداف، ونعتقد أن المؤتمرات المالية التي تنظمها شركة فينتك روبوز تكمل جوانب حيوية جداً في الصناعة المالية وهي تسير في الاتجاه الصحيح.

من جهته، قال السيد **إبراهيم** أنه لفخر كبير أن نتعاون ونعمل سوياً مع هذه الهيئة العربية الإقليمية العريقة في مجالات متعددة تعزز تطور صناعة الخدمات المالية في المنطقة لاسيما قطاع التأمين والذي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالأعمال الإكتوارية وأنظمة ومنتجات الادخار التقاعدي وكذلك الثقافة المالية والشمول المالي لمجتمعاتنا المحلية.

اتفاقية بين دبي للتأمين والأنصاري للصرافة لتسهيل اشتراكات التعطل عن العمل

أبرمت «الأنصاري للصرافة»، اتفاقية شراكة استراتيجية مع «دبي للتأمين» الشركة المُخوّلة لإصدار شهادات التأمين ضد التعطّل عن العمل بالنيابة عن المجمع التأميني، لتسهيل تحصيل اشتراكات نظام التأمين ضد التعطّل عن العمل.

بموجب الشراكة، أصبحت الأنصاري للصرافة أولى شركات الصرافة التي تتيح تحصيل اشتراكات نظام التأمين الجديد من خلال شبكتها الواسعة التي تتضمن أكثر من ٢٢٠ فرعاً. وتم توقيع الاتفاقية بحضور ممثلين عن فريق عمل الشركتين.

ويعد «التأمين ضد التعطل عن العمل» نظام تأمين إلزامياً جديداً، يغطي كافة الموظفين المواطنين والمقيمين الذين يعملون في القطاعين الحكومي والخاص في حال التعطّل عن العمل، والذي دخل حيز التنفيذ في ١ يناير ٢٠٢٣. ويدعم النظام الجديد الموظفين عبر منحهم مجموعةً من المزايا، وتعزيز وضعهم المالي أثناء التعطّل عن العمل، وذلك وفقاً لمجموعة من العوامل.

وقال **محمد بيطار**، نائب الرئيس التنفيذي لشركة الأنصاري للصرافة: «تأتي شراكتنا مع دبي للتأمين في إطار رؤيتنا لتعزيز خدماتنا ودعم القوة العاملة في دولة الإمارات العربية المتحدة. ونفخر بأن ندعم نظام التأمين ضد التعطل عن العمل، والذي يضمن رفاه الموظفين خلال الانقطاع عن العمل. ونتطلع بثقة حيال مساهمة تعاوننا مع «دبي للتأمين» في تسهيل وإتاحة منظومة متكاملة لمساعدة الموظفين، وتوفير خدماتنا لنطاقٍ أوسع من الجمهور ضمن مختلف القطاعات».



من اليمين: عبد اللطيف أبو قورة ومحمد بيطار

بدوره قال **عبد اللطيف أبو قورة**، الرئيس التنفيذي لشركة دبي للتأمين: «يسعدنا أن نعلن عن شراكتنا مع أحد أكبر وأبرز الأسماء في مجال الخدمات المالية والمنتشرة في جميع أنحاء الدولة. ستسمح هذه الشراكة لشريحة كبيرة من القوى العاملة بالاشتراك في نظام التأمين ضد التعطّل عن العمل بخطوات بسيطة وفعالة للغاية».

يمكن للموظفين المؤهلين الحصول على تعويض نقدي شهري يصل إلى ٦٠٪ من متوسط رواتبهم الأساسية لآخر ٦ أشهر السابقة لفقدان العمل. حيث يمكن للموظفين الذين يقل راتبهم الأساسي عن ١٦ ألف درهم، الاستفادة من تعويض شهري يصل إلى ١٠ آلاف درهم لمدة أقصاها ٣ أشهر متتالية. والموظفون الذين يتقاضون رواتب أساسية أكثر من ١٦ ألف درهم، يمكنهم الاستفادة من تعويض شهري يصل إلى ٢٠ ألف درهم لمدة أقصاها ٣ أشهر متتالية.



Saeed Abu Gharbieh

(Group CEO - Qatar General Insurance & Reinsurance)

The hard work done by the regulators reflected positively on the insurance sector



Qatar General Insurance & Reinsurance (QGIRC) has set a clear and fundamental purpose to its business since its establishment. It continually strives to satisfy the clients' business insurance needs. Its devotion to work and its commitment to its values have always been its guiding light throughout the years. For over 40 years, QGIRC earned the confidence of individuals and businesses. Its success comes from continuously striving to provide customers with exceptional products and services, backed by top-ranking, financially strong, and globally recognized reinsurance companies. Its experienced board of directors and management team provide the guidance and governance to serve customers, support shareholders, and achieve its goals, based on the belief that a strong business needs strong leadership. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, met Saeed Abu Gharbieh, Group CEO of QGIRC and conducted the following interview.

We always work to protect the interest of our customers

• No doubt that the World is going through exceptional circumstances such as inflation, the Russian-Ukrainian war, disruption of supply chains, climate change and others. How do you read the impact of these challenges on the insurance sector in Qatar?

- We didn't increase our prices and the objective is to remain competitive in the market. Inflation is worldwide and it is affecting all sectors and thus people will not spend as much as they used to. It is affecting the purchase power of all people living in Qatar and as a result it will have an impact on the insurance sector because not many people will be able to buy insurance coverages.

Nevertheless, it did not affect us as a company in 2022 and we actually expect increase in our insurance business in 2023. We expect growth in our business especially that we are also an investment company, we do have large investments which constitute around 80 percent of our business volume. We invest mainly in Qatar and internationally in various sectors including companies, bonds, stocks, real estate, etc...

We are satisfied with the work done by the regulators

• Do you have any demands from Qatar Central Bank in order to regulate the market more?

- There is always a room for improvement worldwide not only in Qatar. Nevertheless, we are satisfied with the work done by the regulators. They are very supportive especially in such circumstances that we are going through as a group of companies. We do value all the hard work done by the regulators and we have touched that and felt it, and as a result it was reflected positively on the insurance sector.

Qatari economy is strong and it will get stronger

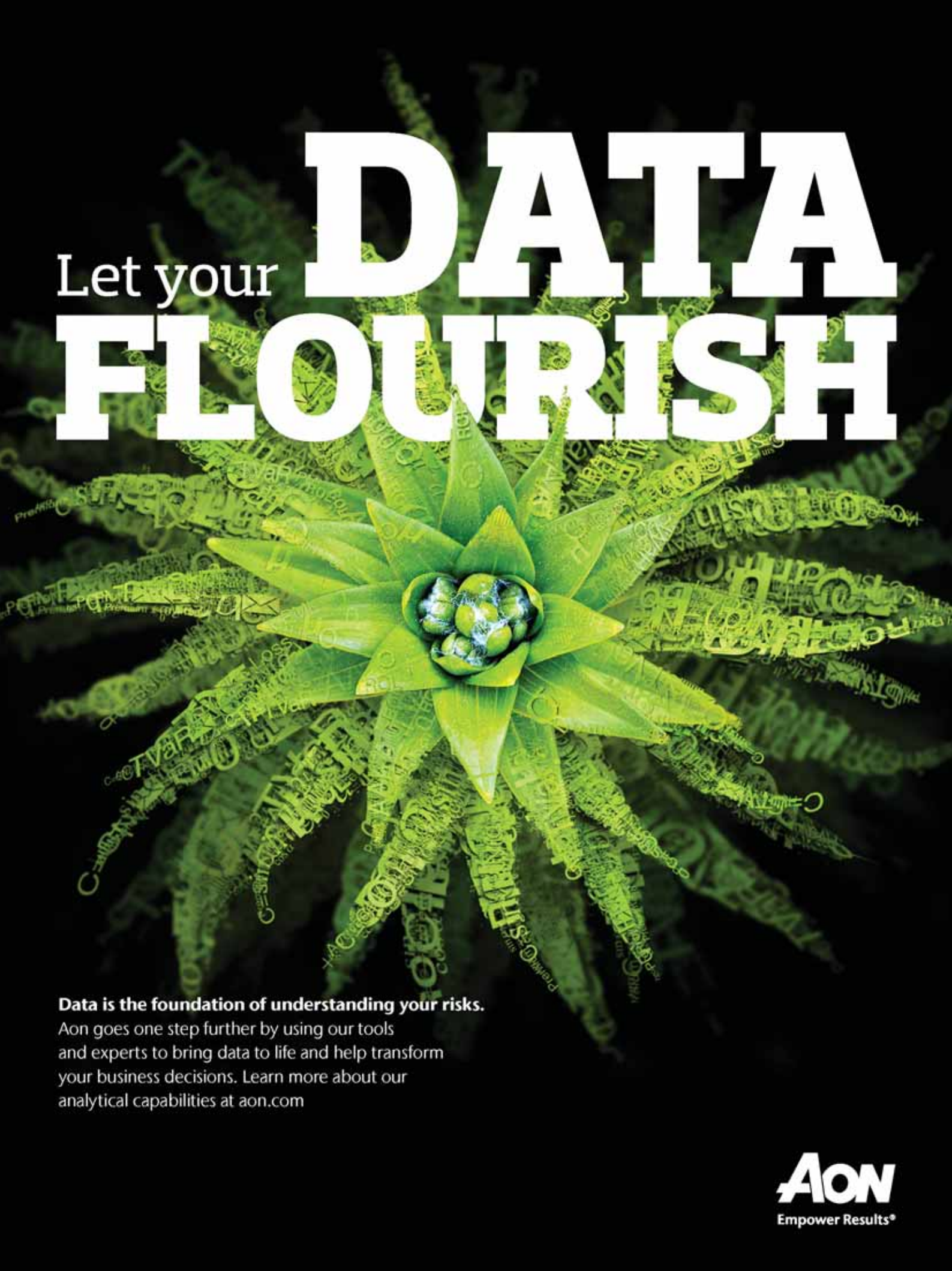
• In your opinion, how do global reinsurance companies look at the local Qatari market?

- They look at it in a positive way and they are very supportive to the Qatari business especially that the Qatari economy is strong and it will get stronger. The income of the state is high with the increase in the gas prices. There will be more focus in the next few years on the development of the gas industry. Qatar aims to increase the national production capacity of liquefied natural gas from 77 million tons annually to 125 million tons by 2025. This will substantially increase the income of the country, and in return will reflect on the government spending which will be higher and thus all sectors will be benefiting from that. Moreover, the exposure that Qatar had from the World Cup was amazing and more than what we expected. It contributed to increasing the awareness of the Western World about the progress and development in Qatar. Overall, the Qatari economy is expected to be growing in the coming period.

High-quality insurance services

• What differentiate your company from other similar companies?

- Since its establishment in 1979, the company's top priority was to collaborate actively with the local and international business communities in understanding their needs. With our gained expertise we offer our clients the best-customized products, and guidance on loss prevention and recovery with a steady dedication. We work with integrity and transparency, and we remove ourselves from any situation that may cause suspicions or affects the reputation of our professionalism, honesty, and trustworthiness. We promote teamwork and collaboration within the Group and across businesses. True to our history, we always work together to protect the interest of our customers. It is also worth mentioning that we are proud to have qualified Qatar Nationals in own Group, at present 27% of our employees are Qataris. Moreover, we strive to deliver world-class service and a great customer experience, by following up on our customers' needs and feedback, before, during, and after the sales service. In addition, the company seeks to always provide high-quality insurance services that meet and exceed the needs and expectations of customers and partners. Our unshakable financial position results from our diverse business operations across the Middle East and North Africa. Being in a specialization-specific industry, we continuously invest in staff training, graduate programs, and professional qualifications for our underwriters and client administrators. We harbor a healthy work environment between our employees to help them learn, counsel, and empower each other. Our leading position is a result of multiple product lines, innovation and continuously enhancing our processes. Our over 4 decades in the market is enough proof of our competitive nature. Thus, innovation and flexibility are our core ideals for business operations which in return help us and our clients.


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®

علي ابراهيم العبدالغني (رئيس المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين):

كان لا بد لشركات التأمين وإعادة التأمين التأقلم السريع للحفاظ على معدلات النمو المحقق في محافظها



تعد المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين المساهم في نشر النهج التكافلي في عالم صناعة التأمين. كما حرصت على تعزيز عملياتها المالية والفنية بتطوير شامل للبنية التحتية للحاسب الآلي واستقطاب أحدث ما توصلت إليه مجال نظم المعلومات وتطبيقاتها المستحدثة تعزيزاً لمسيرة المجموعة والعمل على تقديم أفضل الخدمات لعملائها.

وفي حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» عن التحديات التي تواجهها صناعة التأمين في العالم وجد رئيس المجموعة علي ابراهيم العبدالغني أنه في ظل المتغيرات التكنولوجية والضغوط التضخمية يتوجب على شركات التأمين والإعادة التأقلم السريع واتخاذ جميع الاحتياطات اللازمة للحفاظ على معدلات النمو في محافظها التأمينية مع التوائم الفوري لرغبات المستهلكين المتطلعين دوماً إلى الأفضل سواء في طبيعة المنتج أو الخدمة المقدمة. مشيراً إلى أن تزايد مخاطر الأخطار السيبرانية دفعت سوق الإعادة العالمي للتشدّد في التأمين على تلك الأخطار من حيث معدلات التسعير والشروط منوهاً بالدور الذي لعبته المجموعة في المشاركة بتأسيس شركة «التكافلية» للتأمين التكافلي في المملكة المغربية وفقاً للنهج التكافلي الذي تعتمده.

■■■ تعد المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين من رواد التأمين التكافلي في الإقليم والعالم ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء.... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– صناعة التأمين في العالم برمته وليس فقط في العالم العربي تواجه تحديات تلك المتغيرات التي أصابت الاقتصاد العالمي، سواءً معدلات التضخم المتزايدة وتأثيرها على الحياة اليومية للمجتمعات البشرية أو التغيرات الدراماتيكية التي أصابت الأرض بسبب المناخ والتي كانت النتيجة الحتمية لتجاهل النداءات المتكررة لحماية الأرض وطبقات الأوزون. إضافة بالطبع إلى استحداث نظم محاسبية بمعايير مختلفة تتواكب مع التطور السريع في عالم التكنولوجيا وعالمها الواسع، ولذلك كان لا بد لشركات التأمين وإعادة التأمين التأقلم السريع واتخاذ جميع الاحتياطيات اللازمة للحفاظ على معدلات النمو المحقق في محافظها التأمينية مع التوائم الفوري لرغبات المستهلك أي شريحة العملاء المتطلعين دوماً إلى الأفضل سواءً في طبيعة المنتج أو نوع الخدمة المقدمة.

التوافق مع شروط والتزامات شركات الإعادة العالمية

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– لتزايد مخاطر الأخطار السيبرانية مع التقدم السريع في عالم التكنولوجيا والمهارات المكتسبة بحكم التعامل مع ذلك التطور والتي أحياناً تكون لها جوانب إيجابية تنعكس على طبيعة الأداء، وأحياناً أخرى تصب في الجانب السيئ المجرّم قانوناً والتي دفعت سوق الإعادة العالمي للتشدد في التأمين على تلك الأخطار من حيث معدلات التسعير أو شروطها. بالطبع شركات التأمين، والتي تتطلع إلى توفير كل متطلبات عملائها ومنها تلك الأخطار، عليها التوافق مع شروط والتزامات شركات الإعادة العالمية وفي نفس الوقت العمل على رفع معدلات الوعي التأميني لدى عملائها فيما يخص الشروط الواجب توفرها في هيكلية العمل الخاصة بالعميل والضرورية للحد من تحقق ذلك الخطر لصالح جميع أطراف العقد التأميني.

المعايير المحاسبية ايجابية

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– هناك الكثير من المعايير المحاسبية الحديثة التي طرأت على النظام المحاسبي وعمل الميزانيات الخاصة بها، وهي في حقيقة الأمر إيجابية في الكثير من جوانبها، إذ تساعد على تحليل البيانات المالية بطرق أكثر تفصيلاً ودقة. ولكن لكوننا نعمل على تطبيق التأمين التكافلي الإسلامي والذي يخضع في تطبيقاته لمعايير هيئة الرقابة المالية للمؤسسات الإسلامية AOIFI. فهناك بعض المعايير التي لم تصدر الهيئة مقابلاً لها لتتوائم مع معايير الجهات الرقابية الأخرى ولكننا نتواصل مع تلك الهيئات المختلفة لتحقيق التوافق فيما بينها حفاظاً على مسيرة التأمين الإسلامي التكافلي.

المشاركة في تأسيس شركة «التكافلية»

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة المجموعة الإسلامية للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– لكون المجموعة الإسلامية القطرية للتأمين تعد من رواد التأمين التكافلي الإسلامي في الإقليم والعالم، فإن الهدف الذي وضعه المؤسسون منذ بداية تأسيس الإسلامية للتأمين في العام ١٩٩٥ هو المساهمة في نشر المنهج التكافلي في عالم صناعة التأمين. ولذلك كان للمجموعة الكثير من المساهمات في تأسيس الكثير من الشركات التي تعمل على تطبيق ذلك المنهج في صناعة التأمين في العديد من البلدان العربية والإسلامية وكان آخرها المشاركة في تأسيس شركة «التكافلية» للتأمين التكافلي في المملكة المغربية تطبيقاً للمبادئ التي أرساها المؤسسون. هذا على الصعيد الخارجي في نشر المنهج التكافلي، أما داخلياً فقد عملت إدارة المجموعة على تعزيز عملياتها المالية والفنية بتطوير شامل في البنية التحتية للحاسب الآلي باستحداث آخر ما تم التوصل إليه في مجال نظم المعلومات وتطبيقاتها المستحدثة في عالم صناعة التأمين تعزيزاً لمسيرة المجموعة إلى الأمام والعمل على تقديم أفضل الخدمات وأسرعها لعملائها المشاركين في عملياتها التكافلية في جميع فروع التأمين. ■

The catalyst for international trade and investment in the OIC region and beyond



ICIEC

THE ISLAMIC CORPORATION FOR THE INSURANCE OF INVESTMENT AND EXPORT CREDIT

iciec-communication@isdb.org iciec.isdb.org

IsDB
مجموعة البنك الإسلامي للتنمية
Islamic Development Bank Group

عبدالله العسيري (الرئيس التنفيذي لشركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL):

غالباً ما تكون الدول المحققة لنسب اختراق مرتفعة تأتي ثقافة التأمين ضمن أولويات مواطنيها



أتمّت شركة الخليج للتأمين التكافلي AL KHALEEJ TAKAFUL عامها الأربعين على تقديم خدمات التأمين والإعادة بكافة أنواعها وتحولت منذ العام ٢٠١٠ إلى شركة تأمين تكافلي، وقد ساهمت منذ نشأتها ولا تزال في مسيرة التنمية والتطور الاقتصادي الذي تشهده البلاد وذلك من خلال تقديمها التغطيات التأمينية لمشاريع البنية التحتية الحكومية وتأمين الأصول والممتلكات للشركات والأفراد.

تعقيباً على ذلك كان لمجلتنا لقاء مع عبدالله علي العسيري الرئيس التنفيذي للشركة أفصح خلاله عن أبرز التحديات التي يواجهها الاقتصاد العالمي ومنها الركود وارتفاع مستويات التضخم وما لذلك من تداعيات سلبية على معظم القطاعات الاقتصادية ولاسيّما قطاع التأمين، وأضاف العسيري أن ارتفاع معدلات التضخم سيؤدي إلى ارتفاع في الاسعار ولكن قطاع التأمين في قطر حقق أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٢. وذكر أن الشركة حافظت على التوازن في مجمل خطوط التأمين بما يتماشى مع أوضاع السوق واحتياجاته، مشيراً من ناحية أخرى إلى اعتماد التطبيقات الرقمية في شراء البوالص وذلك لسهولة استخدامها.

أما في ما يتعلق بنشاط الشركة للعام ٢٠٢٢ أفاد العسيري باستمرارها في تحقيق نتائج جيدة جداً نتيجة إيفائها بالوعود لحملة الأسهم وتقديمها أفضل الخدمات كما أنها تمكنت من رفع تصنيفها الائتماني من BBB إلى +BBB من قبل وكالة ستاندرد أند بورز مع نظرة مستقبلية مستقرة، وذلك بفضل ما بذلته من جهود لتحسين محفظتها الاستثمارية وأنظمتها الداخلية ومحافظتها على أداء فني من الأفضل في السوق القطري، وكان ذلك بمساندة فريق عمل متخصص ومحترف.

■ واجهت صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كثيرة متمثلة في التضخم، مخاطر المناخ، التكنولوجيا. كيف تمكن قطاع التأمين في قطر من التأقلم معها وتخطي تداعياتها؟

– عانى الاقتصاد العالمي خلال العام الماضي من تحديات كثيرة على رأسها ارتفاع مستويات التضخم، ولذلك تداعيات سلبية ومباشرة على مجمل القطاعات الاقتصادية ومنها صناعة التأمين التي تشكل جزءاً أساسياً في اقتصاد أي دولة. وبالنسبة إلينا تأثرت صناعة التأمين في دولة قطر بالتضخم بشكل ايجابي أحياناً وسلبي في أحيان أخرى. فمن الناحية الإيجابية، يؤدي ارتفاع الفوائد إلى تحصيل عوائد استثمارية أعلى ما ينعكس إيجاباً على بعض الشركات في المستقبل لتحسين أوضاعها وترتيب نشاطها الداخلي على عكس البعض الآخر حيث سيكون لارتفاع الفوائد تداعيات سلبية بارتفاع مدفوعات القروض أو بأخذ مخصصات مالية على الاستثمارات.

من ناحية التأمين، بات من الواضح أن لارتفاع معدلات التضخم تأثيراً على المطالبات التي ارتفعت أسعارها، في حين أن الضغوط التي تمارس لكبح ارتفاع التكاليف يشكل تحدياً لقطاع التأمين على مستوى أسواق المنطقة، لكن الواقع في قطر مختلف إلى حد ما نظراً إلى أن المنافسة تبقى ضمن حدود معينة على عكس بعض الأسواق الأخرى المجاورة. وبحسب آخر النتائج المالية المنشورة فإن قطاع التأمين في قطر قد حقق أداءً متميزاً خلال عام ٢٠٢٢، ونتوقع أن نرى ذلك عند صدور النتائج النهائية للربع الرابع ، ونحن في الخليج للتأمين التكافلي سجلنا أرقاماً أعلى مقارنة بالسنوات الماضية ومن المتوقع أن تحقق الشركة أداءً إيجابياً يتلاءم مع الأهداف المستقبلية.

> **العام ٢٠٢٢ حافل بالإنجازات ومثمر**

التوازن في مجمل خطوط التأمين

■ هل ركزتم على خطوط تأمينية معينة؟

– حافظت الشركة منذ انطلاقتها على سياسة أساسها التوازن في مجمل خطوط التأمين، ونحرص على تنويع مصادر العمل بما يتماشى مع احتياجات السوق.

اعتمدنا الحلول الرقمية للمساهمة في تطوير الشركة

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– استثمرت الشركة في التقنيات الرقمية بهدف الارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء وتسهيل عملية شراء البوالص باعتماد التطبيقات الرقمية والبرامج على الأجهزة الإلكترونية. بالإضافة إلى اعتمادنا على الحلول الرقمية في تحليل البيانات وإعداد السياسات الداخلية لتطوير الأنشطة بما يخدم تبني قرارات أكثر دقة في المستقبل والمساهمة في تطوير الشركة وطريقة تعاطيها مع شركائها.

التحول الرقمي سهل الوصول إلى شريحة أكبر من العملاء

■ في رأيكم هل تبني التحول الرقمي رفع من أعداد المؤمّنين؟

– اعتماد التحول الرقمي سهّل الوصول إلى شريحة أكبر من العملاء والفئات الاجتماعية، إلا أنه –برأيي– لم يلعب دوراً كبيراً في زيادة نسب الأطراف المرتبطة بعملية التحوط بحيث أن ثقافة التحوط تختلف بين مجتمع وفئة عمرية وبيئة عمل، وغالباً ما تكون الدول المحققة لنسب اختراق مرتفعة تأتي ثقافة التأمين ضمن أولويات مواطنيها. رغم ذلك، فقد أصبح العديد من أنواع التأمين يحظى بإقبال أوسع، منها التأمين الطبي على سبيل المثال حيث ازداد الطلب عليه خلال السنوات الماضية انطلاقاً من اقتناع العميل بأهمية الحصول على تغطية صحية. وفي ما يتعلق بالمجتمع القطري نلاحظ ارتفاعاً كبيراً في الطلب على التأمينات باختلاف أنواعها وهذا مرتبط بثقافة الفرد فضلاً عن التنوع الثقافي للمقيمين.

علاقاتنا جيدة مع شركات الإعادة

■ **هل لمستم زيادة في الأسعار وتشدداً في الشروط من قبل شركات الإعادة خلال موسم التجديدات في ظل التحديات الكثيرة التي يواجهها العالم أجمع؟**

– إن عملية التسعير والتشدد في الشروط منوطة بعوامل عدة يأتي في طليعتها حجم الأخطار العالمية والخسائر المتكبدة، وأظن أنه نظراً لتكبد شركات الإعادة خسائر جمّة خلال الفترة الأخيرة لا سيما في ما يتعلق بأحداث الكوارث الطبيعية التي حصلت في دول عدة من المتوقع أن تلجأ إلى رفع الأسعار والتشدد أكثر في الشروط خلال موسم التجديدات. رغم ذلك فإن لنا علاقات جيدة مع العديد من شركات الإعادة، وهي علاقات مستمرة منذ ما يزيد عن ٤٠ عاماً وبالتالي نرى أن علاقاتنا لن تتأثر وما يجري بسبب ظروف معينة ستنتهي عاجلاً أم آجلاً.

المصرف المركزي والقائمين عليه يبذلون كل ما في وسعهم لتطوير القطاع

■ **هل من مطالب معينة ترفعونها إلى هيئة الرقابة والإشراف على التأمين بهدف تحسين القطاع وتفعيل دوره أكثر؟**

– أود أن أتوجه بالشكر من خلالكم إلى المصرف المركزي والقائمين عليه على دعمهم وجهودهم المتواصلة وتفهمهم لأوضاع الشركات ومساندتهم في ظل الظروف كافة، وللأمانة هم يبذلون كل ما في وسعهم لتنظيم القطاع وتطويره وبالتالي لا توجد مطالب معينة نرفعها لهم.

الدخول في عمليات دمج واستحواذ يحتاج إلى دراسة معمقة

■ **كيف تقوّمون عمليات الدمج والاستحواذ التي حصلت بين شركات التأمين في المنطقة؟ وهل ترون أن شركات التأمين في السوق القطري بحاجة للدخول في مثل هذه العمليات؟**

– لا شك أن مثل هذه العمليات كانت سبب نمو وازدهار ونجاح العديد من الشركات في قطاعات مختلفة، وفي المقابل انعكست بشكل سلبي على شركات أخرى. لذا، إن الدخول في عمليات دمج واستحواذ يحتاج إلى دراسة معمقة من الجوانب كافة وتحليل تبعاتها على كل شركة على حدة والتأكد من أنها ستشكل قيمة مضافة وتعود بالفائدة على جميع الأطراف. وبرأيي، إن الأسواق العربية تحتاج إلى أن تشهد عمليات اندماج واستحواذ، في حين أننا قد نشهد مثل هذه العمليات في السوق القطري ولكن المسألة منوطة بظروف وأهداف معينة تتعلق بمطلب أي شركتين راغبتين في الدخول بعملية دمج في ما بينهما.

حققنا الكثير من الإنجازات في العام ٢٠٢٢

■ **كيف تقوّمون العام ٢٠٢٢ على نشاط شركة الخليج للتأمين التكافلي؟**

– بالإجمال، كان العام ٢٠٢٢ جيداً على شركتنا حيث استمرت بتحقيق عوائد نمو تصاعدية ووفت بوعودها لحملة الأسهم ولعملائها بتقديم أفضل الخدمات والحلول والمنتجات المتوافقة مع احتياجاتهم، ومتطلباتهم. كما وقد تم رفع تصنيف الشركةالائتماني من BBB إلى +BBB من قبل وكالة ستاندرد أند بورز مع نظرة مستقبلية مستقرة، وهذا نتيجة بذل الشركة جهوداً كبيرة لتحسين محفظتها الاستثمارية وأنظمتها الداخلية ومحافظتها على أداء فني من الأفضل في السوق القطري إلى جانب فريقها التنفيذي المحترف والمتمكّن الذي يشكل قيمة مضافة لها ويعزز موقعها في السوق. لذا، عملنا كشركة على تعزيز وتفعيل الأنظمة الداخلية لا سيما من الناحية الفنية ودعم الكوادر البشرية بما يتلاءم مع تطلعات الشركاء والعملاء على حدّ سواء، ويساهم في استقطاب عملاء جدد. ■



إدراج أسهم BEEMA في بورصة قطر

الشيخ جاسم بن حمد آل ثاني: تعتبر الخطوة الأولى في تنفيذ أهداف BEEMA أن تصبح شركة وطنية رائدة في قطر وتنطلق منها إلى خارجها

وناصر المسند يعرب عن سعادته مؤكداً أن يكون الإدراج متوافقاً مع متطلبات الجهات التنظيمية







تـم إدراج أسـهـم شـركـة الضـمـان لـلـتـأمـيـن الإسـلامي «بيمه» للتداول في السوق الرئيسية ببورصة قطر، ليرتفع عدد الشركات المدرجة في هـذه السـوق بـالـبـورصـة إلـى (٤٩) شـركـة مساهمة عامة قطرية.

حضر مراسم إدراج «بيمه»، التي تستهل بقرع الجرس إيذاناً بإفتتاح جلسة التداول، وذلك في الطابق الأول لمبنى البورصة، الرئيس التنفيذي والقيادات التنفيذية بالشركة، وكذلك الرئيس التنفيذي بالوكالة للبورصة، وعدد من كبار الضيوف والمُستثمرين والمُهتمين.

وكانت شركة الضمان للتأمين الإسلامي «بيمه»، إحدى شركات التأمين الإسلامي الرائدة في دولة قطر، قد حصلت على الموافقات التنظيمية المطلوبة من قِبل هيئة قطر للأسواق المالية ومصرف قطر المركزي وبورصة قطر لإدراج أسهمها في السوق الرئيسية لبورصة قطر وفق آلية الإدراج المُباشر، وهي آلية شائعة في جميع أسواق المنطقة، تسمح للشركات بالإدراج بدون قيامها بعمل إكتتاب عام أولي لأسهمها.

كما تم إدراج أسهم الشركة برمز "BEMA" في قطاع التأمين.

وبهذه المناسبة، أعرب **عبدالعزيز ناصر العمادي**، الرئيس التنفيذي بالوكالة لبورصة قطر عن ترحيبه بإدراج شركة «بيمه» في بورصة قطر، بإعتبارها أولى الشركات التي تدرج في السوق الرئيسية بآلية الإدراج المباشر بعد إعتمادها من الجهات التنظيمية والرقابية.

وقال: إن إدراج تلك الشركة يشكل إضافة جديدة من شأنها أن تعمل على زيادة عمق السوق، وأن توفر للمستثمرين فرصة جديدة وخياراً إضافياً لما هو متاح في بورصة قطر من شركات تمثل مختلف القطاعات.

وأشار سعادة الشيخ **جاسم بن حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني**، رئيس مجلس إدارة «بيمه» بأن الشركة تدرك أهمية الدور الذي تلعبه في تطوير قطاع التأمين الذي يُشكل حجر زاوية للاقتصاد الوطني ولا سيما التأمين التكافلي، بما لهذا القطاع الحيوي من دور كبير في الدولة.

وقال: سعت «بيمه» منذ تأسيسها إلى التوافق الدائم مع التشريعات والقوانين وأيضاً اللوائح والتعليمات المنظمة لأعمال التأمين وتحديثاتها، بما يضمن تفعيل مساعي مجلس إدارة الشركة للنهوض بها، والتأكيد على تواجدها الإيجابي الدائم ومُضيّها قدماً نحو تحقيق «رؤية ٢٠٣٠»، معلناً عن فخرهم وإعتزازهم بتحويل «بيمه» إلى شركة مساهمة عامة وطرح أسهمها للإكتتاب العام وإدراجها في بورصة قطر، حيث تعتبر خطوة طرح أسهم الشركة الخطوة الأولى والركيزة الأساسية في تنفيذ أهدافها في أن تصبح «بيمه» شركة وطنية رائدة في مجال التأمين التكافلي في دولة قطر وتنطلق منها إلى خارجها، معرباً عن أسمى آيات العرفان والتقدير إلى حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى ومعالي رئيس مجلس الوزراء على دعمهم وتشجيعهم للشركة، كما تقدم بجزيل الشكر إلى موظفي وزارة التجارة والصناعة ومصرف قطر المركزي على صادق تعاونهم، وإلى هيئة الرقابة الشرعية بالشركة على كريم توجيهاتها، وإلى السادة حملة الأسهم على ثقتهم الغالية ودعمهم المستمر.

وبدوره، أعرب **ناصر راشد المسند**، الرئيس التنفيذي لشركة الضمان للتأمين الإسلامي «بيمه» عن سعادته بتحويل «بيمه» إلى شركة عامة وإدراج أسهمها في بورصة قطر، مؤكداً أن ذلك يأتي في إطار سعي الشركة للتوافق مع متطلبات الجهات التنظيمية وقانون مصرف قطر المركزي بشأن شكل شركات التأمين.

ومن جهته، اعتبر **يوسف سيف الكواري**، مدير العمليات بشركة الضمان للتأمين الإسلامي، إدراج «بيمه» في بورصة قطر يوماً مميزاً وفارقاً في تاريخ الشركة، مشيراً إلى أن الطلب على سهمها في اليوم الأول لإدراجها كان عالياً.

وقال: إن شركة الضمان للتأمين الإسلامي تعد واحدة من أكبر شركات التأمين التكافلي في دولة قطر، منذ عام ٢٠١٤ من حيث إجمالي الإشتراكات المكتتبة، وهي تعمل في ظل نموذج التكافل المختلط، الذي يشمل كلاً من نهج الوكالة والمضاربة.

وجدير بالذكر أن بيانات المساهمين في الشركة قد أتيحت لدى شركات الوساطة إستعداداً لتداول أسهمها، حيث إستطاع المساهمون مراجعة شركات الوساطة مباشرة لتسليم أوامر البيع أو الشراء.

والمعروف أن شركة «بيمه» كانت قد أسست بشكلها النهائي في ١٨ أكتوبر ٢٠٠٩، برأس مال مرخص به ومصدر قيمته ٢٠٠ مليون ريال، وهو مدفوع بالكامل بنسبة ١٠٠٪، ومن أهم أغراضها مزاولة أعمال التأمين وإعادة التأمين بكافة أنواعه، وإستثمار رأس المال والممتلكات بالطريقة التي يقرها مجلس الإدارة، وذلك وفقاً لأحكام وقواعد الشريعة الإسلامية.


المشرق العربي لوساطة التأمين
Arab Orient
Insurance Brokers
www.araborientqatar.com



فهد محمد السويدي (الرئيس التنفيذي لشركة QLM):

نحن الشركة الوحيدة التي تعمل على التحول الكامل للذكاء الاصطناعي

تحرص شركة QLM على التعامل مع التمايز بين الحياة الجماعية والحياة الفردية من خلال الاكتتاب الجماعي المبتكر والحدود غير الطبية، وهي تؤمن بعقيدة «التأمين على الحياة مخصص للأفراد الأحياء»، كما أنها تقدم الحماية الصحية الشاملة لكل مستفيد بالتغطية التأمينية الخاصة بالشركة وتضمن له الحصول على أفضل خدمات الرعاية الصحية في الوقت الملائم.

حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد فهد محمد السويدي الرئيس التنفيذي للشركة فقال إن ارتفاع معدلات التضخم له ارتدادات سلبية على كلفة العلاج في المستشفيات الخاصة متوقعاً في المقابل نمواً جيداً في تأمينات الحياة والادخار والتأمين الصحي نظراً لارتفاع الإقبال عليها. وذكّر السويدي أن الشركة تمكنت بفضل الجهود الجبارة التي قدمتها من الاستحواذ على حسابات استراتيجية في دولة قطر مع الإشارة إلى خطط وضعتها للتوسع في أنواع مختلفة من التأمينات، وكذلك أدخلت الذكاء الاصطناعي في استراتيجيتها للوصول إلى مستقبل زاهر يحدد مسار الشركة نحو التطور والتحول الرقمي. وأشار السيد السويدي أن خطط QLM المستقبلية تتمثل في التوسع الإقليمي وتسعى إلى بذل كل ما في وسعها لتقديم خدمات تأمين الحياة والادخار والتأمين الصحي الفردي والجماعي مع إمكانية طرح حلول تأمينية ومنتجات متخصصة بما يناسب السوق الإقليمي.

■ **ما هو إنعكاس ارتفاع معدلات التضخم على أعمالكم؟**

– بالطبع للتضخم إنعكاس سلبي من حيث ارتفاع كلفة العلاج مع ثبات أقساط التأمين أو انخفاضها في بعض الأحيان نتيجة للمنافسة التي تحصل من بعض المنافسين عبر طرح أسعار غير مناسبة ومنخفضة، وهذا بالطبع أدى إلى ارتفاع معدل التعويضات، لكن وفي الجهة الإيجابية من الأمر نتوقع نمواً بمعدل ٢٪ في أقساط التأمين الصحي نتيجة زيادة الوعي بأهميته كنتيجة لإرتفاع أسعار العلاج في المستشفيات الخاصة في الفترة الأخيرة وكذلك نتوقع نمواً في تأمينات الحياة والادخار وذلك استناداً إلى التجربة التاريخية في فترات الركود الإقتصادي وارتفاع التضخم حيث انكمشت أقساط جميع أنواع التأمين لكن بالمقابل إرتفع الإقبال على تأمينات الحياة والادخار وعلى التأمين الصحي.

نتائجنا جيدة ونسعى للتطور على الأصعدة كافة

■ **كيف تقيمون إنجازاتكم في ٢٠٢٢؟**

– لقد استطعنا والحمد لله تحقيق نتائج مالية جيدة برغم كل الظروف المحيطة، واستطعنا بفضل جهود فريقنا ونتيجة للسمعة العالية التي تتمتع بها شركتنا من الاستحواذ على حسابات استراتيجية في قطر، كما أننا تابعنا خططنا في تطوير الشركة وتحويلها إلى شركة تعتمد الذكاء الاصطناعي في إدارة عملياتها. وقد حققنا نمواً معتبراً في تأمينات الحياة والادخار وأصبحنا منافساً قوياً في هذا المجال في السوق القطري والإقليمي وهناك خطط قائمة للتوسع في هذا النوع من التأمينات عبر طرح برامج الادخار للتقاعد والادخار للتعليم وبرامج أخرى سيعلن عنها في حينها. كما طرحت الشركة وكأول شركة قطرية منتجات التأمين الصحي للأفراد وللعائلات وشهدنا إقبالاً كبيراً على هذه المنتجات.

تطوير البنية التحتية للذكاء الاصطناعي

■ **ما هي استراتيجيتكم لعام ٢٠٢٣؟**

– تركز إستراتيجية الشركة للعام ٢٠٢٣ في التركيز على تطوير البنية التحتية للذكاء الاصطناعي والذي نرى أنه يمثل مستقبل الشركة وقد قطعنا شوطاً كبيراً في السنوات الماضية في هذا المجال ومستمرون بالتطوير حتى الوصول إلى إدخال الذكاء الاصطناعي في كافة عمليات الشركة بدءاً من التقييم والتسعير وانتهاءً بمعالجة المطالبات والسداد ويشمل كذلك خدمة العملاء والموافقات الطبية ودوماً نراعي في كل ذلك مستوى متطوراً من الخدمة لعملائنا.

الجهات الرقابية في الدولة متعاونة ومتفهمة دوماً

■ **هل هناك تأثيرات من الأنظمة الرقابية والبنية التشريعية على «كيو إل إم»؟**

– ليست هناك تأثيرات رئيسية وللأمانة فإن الجهات الرقابية في الدولة متعاونة ومتفهمة دوماً، نعمل الآن على التحول إلى المعيار المحاسبي "IFSR17" حسب تعليمات الجهات الرقابية وسنكون من السباقين لتطبيقه.

طورنا عدة حلول تأمينية في مختلف المجالات

■ **هل استفدتم من التقنيات لطرح حلول وبرامج جديدة؟**

– كما ذكرت سابقاً، نحن نهتم بشكل كبير بالتقنيات الحديثة وربما نحن الشركة الوحيدة التي تعمل على التحول الكامل للذكاء الاصطناعي، طبعاً هذا سيساعد في التنبؤ المسبق باحتياجات السوق ورغبات العملاء وبالتالي تصميم برامج وحلول تتناسب مع هذه الرغبات، وكما ذكرت سابقاً فقد طورنا عدة حلول تأمينية في مختلف المجالات سواء تأمينات الحياة والادخار أو التأمين الصحي للأفراد والعائلات عبر استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لدراسة السوق والتنبؤ بتطلعات العملاء وقد أثمر ذلك بشكل كبير حيث أننا قد شهدنا إقبالاً كبيراً على هذه المنتجات.

ستبدأ دولة قطر تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على الزائرين

■ **هل هناك مستجدات بخصوص التأمين الصحي الوطني؟**

– ستبدأ دولة قطر واعتباراً من الأول من فبراير تطبيق التأمين الصحي الإلزامي على الزائرين للدولة وقد أتممنا جاهزيتنا للبدء في الإصدار، أما بخصوص تأمين المقيمين فنحن نتطلع إلى الضوء الأخضر من الجهات المعنية للبدء في هذا المشروع الوطني الكبير حيث أنه سيشكل بوابة للإنطلاق نحو آفاق أوسع في التأمين الصحي وسينعكس على نمو كبير في هذا السوق وسيفتح المجال أمام ابتكار منتجات جديدة تأتي مكملة للحزمة الأساسية للتأمين الصحي الإلزامي.

خطط للتوسع الإقليمي

■ **هل هناك أي مستجدات طرأت على الشركة وهل من خطط للاستحواذ أو الشراكة في المستقبل؟**

– نحن نضع في حسباننا دوماً الخطط المستقبلية وندرس أوضاع السوق المحلي والأسواق الإقليمية والعالمية، من هنا يمكنني القول أن من ضمن خططنا التوسع الإقليمي وننتظر أن تحين الفرصة المناسبة كي نقدم على هذه الخطوة حيث وبالرغم من التطور الكبير الذي حصل في الأسواق الإقليمية في السنوات الأخيرة إلا أننا نرى أنه لا زال هناك المزيد من الآفاق الواعدة في المنطقة سواء فيما يختص بتأمينات الحياة والادخار أو في التأمين الصحي الفردي والجماعي على حد سواء ونؤمن أننا نستطيع طرح حلول تأمينية ومنتجات متخصصة تغني التنوع الموجود في الأسواق الإقليمية. ■



QIC
الشركة العمانية القطرية للتأمين ش.م.ع.م
Oman Qatar Insurance Company SAOG

Providing innovative insurance solutions and services in Oman

- Seamless
- Affordable
- Premium Services
- High Ethical Standards
- Tailor-made

Home
Travel
Health
Motor
Marine
Workmen's Compensation

80067421
FOLLOW US

نحو مستقبل آمن
towards a safer future

موسى البيطار

(الرئيس التنفيذي لشركة التكافل العامة GENERAL TAKAFUL):

سنواصل جهودنا لتحقيق نتائج أفضل وتعزيز النمو المستدام



في مقابلة خاصة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع موسى البيطار الرئيس التنفيذي لشركة التكافل العامة GENERAL TAKAFUL أشار إلى أن رفع أسعار الفائدة يحدّ من مستويات التضخم إلا أنه يؤدي إلى تباطؤ العجلة الاقتصادية ما ينعكس سلباً على قطاع التأمين. أما التأمين على المخاطر السيبرانية فلا يزال يشكل تحدياً في عالمنا العربي لقلة الوعي بأهمية توفير الحماية ضد الاختراقات والاعتداءات، إلا أن المشكلة الأكبر تتمثل في عدم رغبة شركات الإعادة الأجنبية الغوص في هذا النوع من الأخطار في الأسواق العربية إلا بشكل محدود جداً. وعن النتائج المحققة قال البيطار إن الشركة حققت نمواً في حجم الأقساط المكتتبة والأرباح. مشيراً إلى أن أهداف الشركة وخططها المستقبلية ستقوم على توسيع قاعدة العملاء وتنويعها باستخدام تأمينات الأفراد والتسويق الإلكتروني لمجموعة معينة من البوالص ما سيُدخلها في مرحلة التحول الرقمي وبالتالي زيادة في الاستثمارات وارتقاء في الخدمات.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– يعد الهدف الأساسي لرفع أسعار الفائدة كبح التضخم إلا أن لهذه الخطوة جانباً سلبياً يتمثل في تباطؤ العجلة الاقتصادية. وبالتالي، الدخول في عملية التخفيف من حجم الاقتراض سيؤدي بطبيعة الحال إلى تقليص الاستثمارات ما ينعكس سلباً على مجمل القطاعات بما فيها صناعة التأمين، وهنا يأتي دور إدارات شركات التأمين وكيفية تعاطيها مع الأحداث والتوقعات الجديدة للسوق.

وبالتالي، في حال حدوث تباطؤ في المشروعات الضخمة يتطلب من شركات التأمين التركيز على تأمينات أخرى كالأفراد، تأمين قطاع الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم بنسب أعلى من القطاعات التي كانت تركز عليها سابقاً.

أما بالنسبة للمخاطر السيبرانية، لا يزال الوعي حول هذا الخطر محدوداً جداً في عالمنا العربي على الرغم من أهمية التأمين على المخاطر السيبرانية انطلاقاً من أن حماية البيانات والمعلومات باتت أكثر أهمية في الوقت الراهن بسبب تزايد عمليات الاختراق في الآونة الأخيرة، وبالتالي لا يمكن تعويضها في حال تم اختراقها وتشكل خسارة فادحة إن لم يتم حمايتها بالطريقة الصحيحة. ولكن المشكلة تكمن في عدم رغبة العديد من شركات الإعادة الأجنبية الغوص في هذا النوع من الأخطار.

لذلك من الضروري أن تتعاون كل من شركات التأمين والإعادة بهدف تطوير منتج يتناسب مع السوق المحلي ويتيح للشركات القدرة على خدمة عملائها، بحيث تشكل هذه المسألة أولوية في المرحلة المقبلة.

نؤيد بشدة حدوث عمليات دمج واستحواذات

■ تشهد المنطقة العربية العديد من عمليات الدمج والاستحواذ هل يحتاج السوق القطري لمثل هذه الخطوات؟

– كان من المتوقع حدوث عملية دمج بين شركتين عملاقتين إلا أن ذلك لم يحدث لأسباب نجهلها. ولكن بالنسبة إلينا نؤيد بشدة حدوث عمليات دمج واستحواذات بين الشركات العاملة حالياً كونها تسمح بإنشاء كيانات ضخمة تمتلك قدرة أكبر على المنافسة وخدمة السوق بأسلوب أفضل.

تمكنا من الوصول إلى نتائج ممتازة

■ ما هي أهم الانجازات التي حققتها شركة التكافل العامة وكيف تقوّمون نتائجكم لعام ٢٠٢٢؟

– تمكنت الشركة من تخطي التحديات وتحقيق نمواً في حجم الأقساط المكتتبة ومعدلات الربحية مع تسجيل أرقام ممتازة.

ستتركز أهدافنا على توسيع قاعدة الزبائن و التنويع بالمنتجات

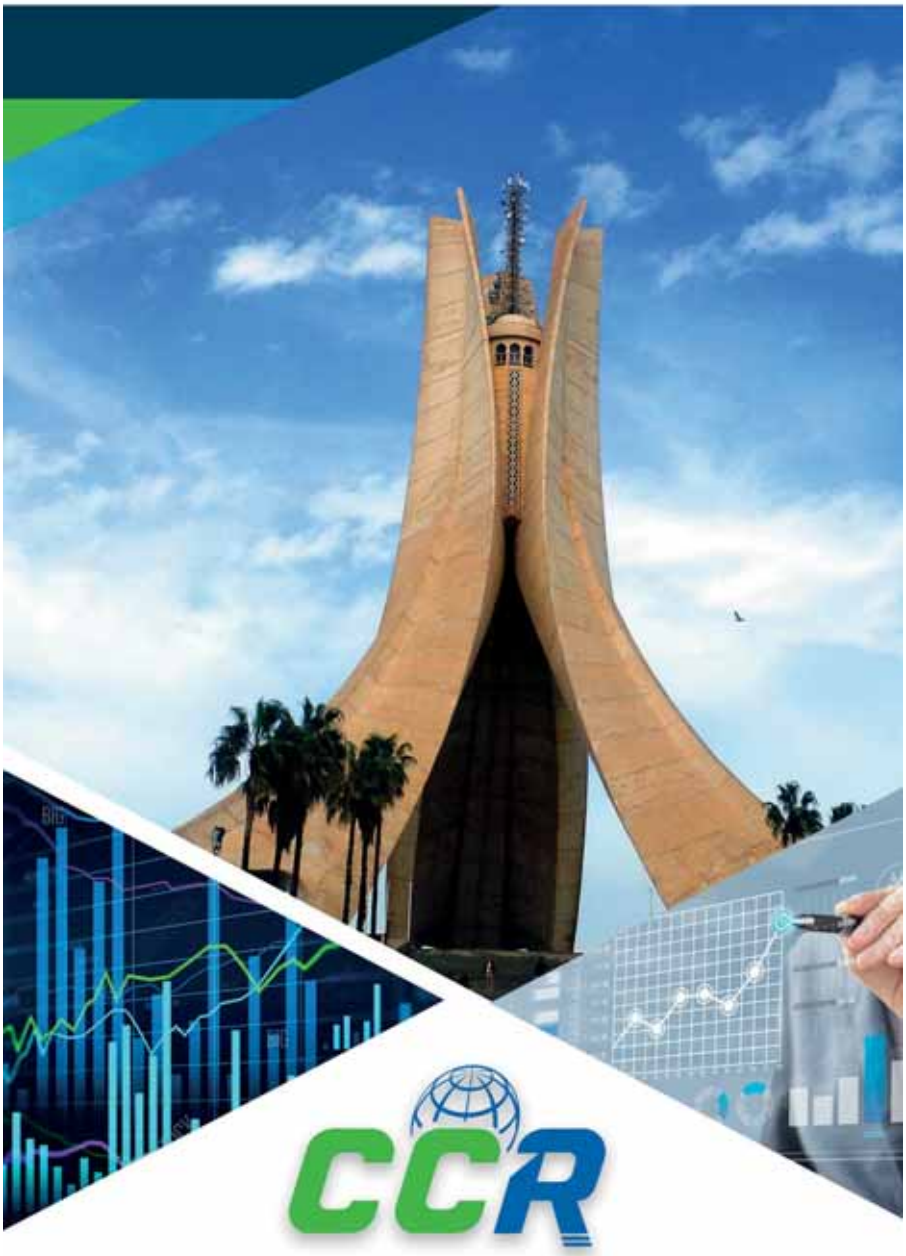
■ ما هي خططكم المستقبلية؟

– ستتركز أهدافنا وخططنا المستقبلية على طرح منتجات جديدة في السوق القطري تهم قطاع الأفراد والشركات، وتعتمد على التسويق الإلكتروني لمجموعة من البوالص والتي تشكل بداية لدخولنا مرحلة التحول الرقمي، بحيث تم استثمار مبالغ ضخمة في مجال حلول تكنولوجيا المعلومات، وانطلاقاً من ذلك ستتاح لنا إمكانية تطوير أعمالنا والارتقاء بالخدمات المقدمة لعملائنا وطريقة تسويقها، فضلاً عن تحقيق نتائج أفضل لدعم النمو المستدام والمتميز للشركة. ■

CCR

الشركة المركزية لإعادة التأمين

COMPAGNIE CENTRALE DE RÉASSURANCE



CCR

SERVING YOUR CHALLENGES
SUPPORTING YOUR ACTIVITY



E-mail: contact@ccr.dz

Site Web: www.ccr.dz

رائد جشي (نائب المدير العام لشركة المشرق العربي ARAB ORIENT):

نعد شركة الوساطة رقم واحد في السوق المحلي



تهدف شركة المشرق العربي ARAB ORIENT لأن تكون شركة وساطة التأمين الرائدة في صناعة التأمين في قطر من خلال الجمع بين الموارد المهنية والمهارات مع التركيز على العملاء.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع رائد جشي نائب المدير العام للشركة قال إن المنافسة الشرسة بين شركات التأمين في السوق القطري دفعت بها إلى اعتماد تسعيرة أقل من الكفلة وذلك للمحافظة على استقرار نشاطها في ظل الأزمات، في حين أن شركات وساطة تأمين قررت عدم استيفاء اي نسب عمولة لجذب العملاء. وأثنى السيد جشي على الدور البارز الذي يلعبه البنك المركزي من خلال إطلاق مجموعة من القوانين والإجراءات، وخلال الحوار أكد أن المنصات الإلكترونية في قطر ما زالت ضعيفة وذلك لتمسك أكثرية العملاء بالطرق التقليدية. وأخيراً أشار رائد جشي إلى أن عام ٢٠٢٣ سيحمل كثيراً من الفرص الواعدة أمام شركات الوساطة داخل السوق القطري.

سيحمل العام الجديد الكثير من الفرص الواعدة

■ كيف تقوّمون صناعة التأمين في السوق القطري خلال عام ٢٠٢٢ في ظل مجموعة من التحديات المستجدة التي شهدها العالم؟

– يمكن وصف أداء القطاع التأميني بأنه استمرار لما كان عليه خلال العام الماضي مع وجود بعض المؤشرات الإيجابية التي تشكل علامة فارقة عما كانت عليه الأمور في السابق خلال انتشار الجائحة. ولكننا لم نلحظ زيادة في حجم الأعمال بل حافظ القطاع على استقرار نشاطه. وبالتالي، نتيجة ارتفاع مستويات التضخم ارتفعت الأسعار بوتيرة متسارعة الأمر الذي نتج عنه منافسة شرسة في السوق دفعت بالعديد من الشركات إلى اعتماد تسعيرة أقل من الكلفة، في حين أن بعض شركات الوساطة حددت سقوفاً متدنية من العمولة بهدف المحافظة على نشاطها حيث قرر البعض الآخر عدم استيفاء أي نسب عمولة لجذب عملاء جدد وهذا يؤكد مدى حدة المافسة التي يشهدها السوق مؤخراً فيما يؤدي إلى استمرار التحديات والأزمات نفسها التي يواجهها القطاع من زمن بعيد.

يلعب البنك المركزي القطري دوراً بارزاً

■ برأيكم ما هي الجهات المسؤولة عن تنظيم السوق والحد من المنافسة الشرسة التي تؤثر سلباً على مجمل القطاع؟

– يلعب البنك المركزي القطري دوراً بارزاً في تنظيم عمل الشركات من خلال إطلاقه لمجموعة من القوانين والإجراءات إلا أن المشكلة تكمن في الالتفاف على النظم المعمول بها. في حين يواجه قطاع وساطة التأمين مجموعة من التحديات المتمثلة في المنافسة الشرسة بين الشركات فيما بينها والمنافسة ما بين الوسطاء وشركات التأمين حيث تعمد العديد من شركات التأمين إلى تخفيض أسعارها لجذب العملاء وتخطي دور الوسيط وحقوقه وهذا أمر منافٍ للأخلاقيات والقيم التي يجب على الجميع احترامها.

المنصات الإلكترونية لا تزال ضعيفة

■ تحاول العديد من شركات التكنولوجيا المالية تقديم خدمات مشابهة للنشاط الذي تقوم به شركات التأمين، ما هو تعليقكم على هذا الموضوع؟

– كان هناك العديد من المحاولات لشركات التكنولوجيا المالية في تقديم خدماتها في السوق القطري إلا أنها لم تتمكن من الوصول إلى أهدافها انطلاقاً من عدم جهوزية السوق في حين أن العديد من شركات التأمين لا تستثمر في البنية التحتية التي تخولها تسويق البوالص إلكترونياً.

لذا، إن المنصات الإلكترونية لا تزال ضعيفة نظراً لتمسّك أكثرية العملاء بالطرق التقليدية وعدم رغبتهم بمواكبة عمليات التحول الرقمي. وأظن أنه لا بد من زيادة الوعي لديهم من خلال إطلاق حملات إعلانية وتثقيفهم حول أهمية العمليات الرقمية ودورها في تبسيط وتسريع المعاملات. وبالنسبة إلينا كشركة، إن دورنا في هذا الصدد محصور في فرع التأمين على المركبات .

ننافس حتى الوسطاء العالميين

■ أين تصنفون أنفسكم بين العديد من شركات الوساطة في السوق المحلي؟

– نعد بكل تواضع شركة الوساطة رقم واحد في السوق المحلي بالرغم من المنافسة الكبيرة ويعود الفضل في ذلك إلى خبرتنا الطويلة وفهمنا العميق والدقيق للسوق، لدرجة أننا ننافس حتى الوسطاء العالميين.

الدخول في هذه العمليات سيكون صعباً

■ شهدنا مؤخراً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ بين شركات التأمين في السوق المحلي. هل تتوقعون مثل هذه العمليات في صفوف شركات الوساطة لا سيما في السوق القطري؟

– أظن أن الدخول في مثل هذه العمليات سيكون صعباً بالنسبة إلى شركات الوساطة نظراً إلى أن شريحة كبيرة منهم لا تعي أهمية هذه العمليات وأبعادها ولا تفقه شيئاً في قطاع التأمين بل تدخله باعتباره نوعاً من الاستثمار. ولذلك شهدنا مؤخراً على خروج العديد من شركات الوساطة من السوق لا سيما في ظل الظروف المضطربة التي عصفت مؤخراً في جميع الأسواق، والرقابة من قبل المصرف المركزي والشروط التي يفرضها بهدف تنظيم الصناعة.

العام الجديد سيحمل الكثير من الفرص الواعدة

■ ما هي مشاريعكم للعام ٢٠٢٣؟

– نحن متفائلون للعام ٢٠٢٣ لا سيما في ظل وجود العديد من المشاريع الهندسية التي سيتم إطلاقها وبالتالي مثل هذه المشاريع ستحرّك عجلة قطاع التأمين وستطالنا حصة منها كشركات وساطة. لذا، أظن أن العام الجديد سيحمل الكثير من الفرص الواعدة التي ستعود بالفائدة علينا وتعزز موقعنا في السوق وتضمن نمونا واستمراريتنا.■

17%





الإسلامية للتأمين
Islamic Insurance

الاولى عالميا
فى توزيع الفائض التأميني

44658888
www.qiic.com.qa







Johnson Varughese (CEO - Walaa Insurance):

We believe in the long term growth story of Saudi Arabia

Walaa Insurance, one of the leading companies in the Kingdom of Saudi Arabia, has witnessed another milestone with the successful merger with SABB Takaful as it continues to be among the top five insurance companies in the country. Since its inception, Walaa strived to create a culture of teamwork, encouraging employees to work together for the benefit of the company and to provide value-added services to the clients. Under the leadership of its CEO, the highly experienced industry professional Johnson Varughese, Walaa has achieved several milestones and has made considerable strides on digitalization of insurance operations. Although 2022 has not been a good year due to poor performance of Motor segment; however, according to Johnson, after taking corrective actions for motor segment, it is expected that 2023 will be better for Walaa and the rest of the market. Al Bayan Magazine, on the occasion of its annual publication, met Johnson and conducted the following interview.



" Saudi market remains very attractive for reinsurers & regional players "

• What is the added value behind the merger that you have entered recently with SABB Takaful?

- Our mergers were of strategic nature especially that both ANB and SABB are considered fairly large banks in the country. We believe in this life insurance story for the long term and that is where this strategic shareholding can help. For distribution of life insurance product, we need a bancassurance partner and that is how we look at it. Both the mergers, whether with Metlife AIG ANB or SABB Takaful were successful. Both these companies were making good technical profit but due to inadequate scale, the companies were not in a position to cover operational expenses. In fact, this is the case with a number of smaller companies in Saudi market and that is where mergers make sense. In our case, the big picture will be unfolded as Protection and Savings business kicks in. It might be soon or after a few years, but will certainly come as 'Savings' are an important source of economic growth.

• Why all M&As take a long time usually to be completed?

- Any merger, especially publicly listed companies, and more so for companies within sectors of strategic nature and under multiple regulatory framework, has to go through certain processes. Generally, the process starts with a non disclosure agreement (NDA), followed by a non binding MoU, and then a binding MoU is signed. Once the Financial, legal and actuarial due diligence is done, the files will be submitted to SAMA and CMA. Parallelly, NoC will have to be sought from Competition Commission. Considering all these tasks, I wouldn't consider that the mergers within the insurance sector has taken a long time. In fact, I must compliment the regulators for their proactive approach and great support without which we wouldn't have been able to complete the two mergers.

• In which position will Walaa be ranked after these mergers?

- We are not counting our position in topline ranking, it will come. The two mergers were more of strategic and long term in nature, not topline driven. Having said that it is not a small achievement for a company with just 13 years of operational history to grow from SAR 142 million in 2009- the first year of operation to about SAR 2 billion plus now, that too without burning our Capital. For the time being, our main focus is on two things: one, to turn around in 2023 and two, to build a world class system across all lines of business.

• How do you evaluate the relationship with reinsurers in the mid of all the challenges facing the world nowadays such as inflation, climate change, high interest rates, cyber security, Russian-Ukrainain war, etc..?

- Our renewals are due on July 1st and even last July we did not see much of an impact. I believe renewals happening during January 2023 will be a tough keeping in view the inflationary pressures and natural catastrophic losses around the globe. Saudi Arabian insurance market is still stable and in view of the growth opportunities, I don't think this market will be severely impacted. However, the cost for some lines will go up in line with Global trends and that is the nature of this business as we are well integrated with the global insurance ecosystem.

• To what extent are you coping with digitalization?

- We have achieved significant progress in our system upgradation efforts. Finance and HR operations have been moves Oracle Financials. For P&C lines, implementation of eBao system is ongoing and will be completed within the next two quarters. We will be having best in class systems for Health and Life within the next 18 to 24 months. In parallel, CRM implementation is ongoing. The full impact of all these investments will be seen from the year 2024.

• How do you evaluate the year 2022?

- Good and bad. On the brighter side, we completed the second merger within the insurance industry and our paid up Capital is at SAR 850m now. Along with the merger, we managed to successfully complete the IFRS 17 implementation along with successfully migrating our core operations in Finance, HR and P&C to new ERP. We have grown our topline, despite drastic reduction in our Motor topline.

On the difficult side, being a fairly large motor player, that too in the Third Party Motor business, we have been hit badly in that segment. Despite taking a number of steps, we have not been able to come out without damage on account of severe competition, increased claims cost and increased number of accidents. It is a market cycle which is on a correction mode. As a result, we are two quarters behind our recovery plans. My estimate is that the worst is over for us and for the market. We hope that better days are ahead and that 2023 will be good for Walaa and the rest of the market.

*** How do you evaluate the growth of the insurance industry in the Saudi market?**

- Saudi market remains to be the most attractive one in the region and therefore of great interest to reinsurers and regional players. We believe in the long term growth story of Saudi Arabia with all the new projects coming into implementation phase.

We are seeing submissions on some of the large contracts on the P&C side, and on the liability side also we are seeing growth. Health insurance is growing but motor remains a challenging line. We expect enforcement for Motor insurance and there is a need to ensure that payment for repairs are made to the workshops instead of paying cash to the Third party. Despite challenges, we will see growth within all sectors as a number of initiatives are in the pipeline.

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).

حسام القناص (الرئيس التنفيذي لشركة الإتحاد للتأمين التعاوني):

السعودية من الأسواق الجاذبة بفضل الرقابة المفروضة والدعم الحكومي



تمتاز شركة الإتحاد للتأمين التعاوني بخبرة في أعمال التأمين تعود لعقود مضت، كما أن خبرتها الواسعة والتزامها بتوفير احتياجات عملائها قادها لتطوير فلسفة الشركة حيث يكون العميل في صلب اهتمامها وتركيزها.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي للشركة حسام القناص لمجلة «البيان الاقتصادية» أكد أن ما تشهده الأسواق العالمية من اضطرابات شكّل نقطة تحول للعديد من القطاعات ومنها صناعة التأمين، كما بات تجديد الاتفاقيات مع المعيدين أكثر صعوبة مع زيادة الأسعار والتشدّد في الشروط.

وتعليقاً على موضوع الدمج والاستحواذ على المستوى المحلي لفت القناص أنها خطوة صحية تساهم في تكوين كيانات قوية ذات ملاءة مالية. مشيراً إلى أنه رغم الأزمات والتحديات التي يتخبط فيها العالم سجلت الشركة أرقاماً جيدة تعد من الأفضل في السوق، وستعمل على تطبيق استراتيجية واضحة المعالم تتمثل أبرز أهدافها تحقيق النمو في عملية الانتاج ومواكبة التحول الرقمي، فضلاً عن طرح منتجات جديدة في مجال التأمين على الحياة.

وانطلاقاً من التنويع في محفظة أعمالها واتباع سياسة متحفظة، شكل هذا النهج السائد في العمل الركيزة الأساس في تخطي الأزمات التي عصفت بالأسواق ومكنها من تعزيز ملاءتها المالية وتطبيق المعايير الدولية. مشدداً، على أنه مع وجود هيئة مستقلة تشرف على القطاع ستشهد السوق نقلة نوعية على المستويات كافة وتصبح مؤهلة لمنافسة كبرى أسواق التأمين العالمية نظراً للفرص الاستثمارية الضخمة المتاحة داخل المملكة العربية السعودية.

النتائج التي تحققها شركتنا تُعد من الأفضل في السوق

■ تواجه الأسواق العالمية مجموعة من التحديات المستجدة المتمثلة في التغير المناخي، الأمن السيبراني، التضخم، تباطؤ سلاسل التوريد وغيرها. كيف تصفون تداعيات هذه الأزمات على صناعة التأمين وكيفية التأقلم معها؟

– اعتدنا على التعامل مع الأزمات والتحديات المستمرّة، وانطلاقاً من المهام الموكلة إلينا يتوجب علينا العمل وفق المعطيات المتاحة سواء تحديات كانت أم فرص.

وبالتالي، الأزمات العالمية المتتالية واندلاع الحرب بين روسيا وأوكرانيا وما نتج عنها من اضطرابات في الأسواق المالية شكلت نقطة تحول للعديد من القطاعات ومنها صناعة التأمين، بحيث أن لارتفاع أسعار الفوائد أثر إيجابي للشركات ويعزز من قدرتها على الاستثمار بصورة أكبر وتحقيق عوائد إضافية حيث ارتفعت نسب الفوائد في المملكة العربية السعودية.

ولكن هذا يقابله تحدٍ كبير في تعاملات شركات التأمين مع المعيدين حيث بات تجديد الاتفاقيات أكثر صعوبة مع زيادة الأسعار والتشدد بالشروط.

■ يشهد القطاع محلياً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ، ما هو تعليقكم؟

– يُعد موضوع الدمج والاستحواذ خطوة صحية للسوق تساهم في تكوين كيانات قوية ذات ملاءة مالية، بحيث أن الكيانات العاملة حالياً أضحت ضعيفة نتيجة الخسائر الضخمة والمنافسة الشرسة الموجودة في السوق. علماً أن سوق المملكة يتميز بالمعايير الرقابية والنظم الصارمة ما يشكل الهدف الأبرز لقيام عمليات دمج ومضاعفة قدرة الشركات للامتثال للتشريعات والنظم القائمة.

ضرورة وجود هيئة مستقلة للإشراف على قطاع التأمين

■ ما مدى أهمية إنشاء هيئة مستقلة للإشراف على قطاع التأمين في السعودية؟

– في الواقع أعتبر أحد مؤسسي إدارة الرقابة على شركات التأمين في المملكة قبل انضمامي للشركة، كما أن جميع المعنيين يؤدون دورهم بكل احترافية إنما مع وجود هيئة مستقلة تشرف على القطاع ستشهد السوق نقلة نوعية على المستويات كافة وتصبح مؤهلة لمنافسة كبرى أسواق التأمين العالمية نظراً للفرص الاستثمارية الكبيرة المتاحة فيها.

مراتب جيدة تحتلها الإتحاد للتأمين التعاوني

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة الإتحاد للتأمين التعاوني مؤخراً؟

– تحتل الإتحاد للتأمين التعاوني المرتبة السابعة من حيث الحصة السوقية من بين ٢٦ شركة عاملة في السوق، كما تحتل المركز السادس من حيث معدلات الربحية والعائد على الأسهم. ويضاف إلى ذلك، بلغ حجم الأقساط المكتتبة خلال الأشهر التسعة الأولى من العام الحالي ٩١٥ مليون ريال مقارنة بـ ٥٩٤ مليون ريال خلال الفترة نفسها من العام الماضي أي بزيادة قدرها ٥٤٪.

خصصنا ميزانية ضخمة للاستثمار في التحول الرقمي

■ إلى أي مدى تواكبون عمليات التحول الرقمي في أنشطتكم؟

– لدينا استراتيجية واضحة جداً للسنوات الثلاث المقبلة تمت الموافقة عليها من قبل مجلس الإدارة، من أهم أهدافها تحقيق النمو في عملية الإنتاج ومواكبة التحول الرقمي حيث خصصنا ميزانية ضخمة للاستثمار فيه.

السوق السعودي من الأسواق الجاذبة

■ **كيف تقوّمون علاقاتكم مع شركات الإعادة، وكيف تنظر هذه الشركات إلى السوق السعودي؟**

– إن التحديات موجودة على مستوى الأسواق العالمية لا سيما في ظل الأزمات الحالية. رغم ذلك، إن النتائج المحققة في شركتنا تعد من الأفضل في السوق بشهادة جميع شركات الإعادة التي تعاونا معها والحمدلله أننا لا نواجه الصعاب نفسها التي تواجهها الشركات المنافسة. بالنسبة إلى الزيادة في أسعار الإعادة والتشدد في الشروط، فهذه مسألة طبيعية على مستوى العالم وليس في السوق السعودي فحسب في ظل التحديات الراهنة، ومع ذلك تعد السوق السعودي من الأسواق الجاذبة لشركات الإعادة العالمية خصوصاً أن عدد أسواق التأمين التي تشهد نمواً قليل جداً. ومن المتوقع أن يحقق قطاع التأمين في السوق السعودي خلال عام ٢٠٢٢ نمواً يقدر بحوالى ٥٠ مليار ريال لا سيما أن الحكومة تدعم القطاع بشكل كبير من خلال فرض تأمينات إلزامية، كما أن الوعي التأميني إزداد بصورة ملحوظة لدى المواطنين السعوديين الذين باتوا يدركون أهمية الحصول على تغطيات تأمينية.

تنوع المحفظة التأمينية

■ **ما الذي يميّز شركة الاتحاد عن مثيلاتها في السوق؟**

– سعت الشركة منذ تأسيسها في عام ١٩٨٣ إلى التنويع في محفظتها التأمينية واتبعت سياسة متحفظة مع تركيزها على تحقيق أرباح للمساهمين. وهذا النهج المتبع هو الذي شكل دعامة لها طوال عقدين من الزمن وحماها من أزمات عديدة عصفت بالأسواق اضطرت على أثرها بعض الشركات إلى الخروج من السوق أو الدخول في عمليات اندماج مع شركات أخرى، ومكّنها من تعزيز ملاءتها المالية وتطبيق كافة المعايير المطلوبة، وقد تم رفع رأسمال الشركة خلال عام ٢٠٢٢ من ٤٠٠ إلى ٤٥٠ مليون ريال من خلال الاحتياط الموجود RETAINED EARNINGS.

نتطلع إلى زيادة قنوات البيع

■ **ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟**

– نتطلع إلى زيادة قنوات البيع ودعمها بحيث تساهم كل قناة في زيادة عملية الإنتاج. ومن أبرز القنوات التي سنركز عليها هي وسطاء التأمين بهدف مساعدتنا على بيع وثائق التأمين على الممتلكات وضد الحوادث خصوصاً أن هذه الوثائق تحقق ربحية كبيرة لشركات التأمين وحجم المطالبات فيها منخفض. بالإضافة إلى ذلك، حصلنا مؤخراً على ترخيص من «ساما» لطرح منتجات في مجال التأمين على الحياة وبالتالي سنقوم بتوظيف كوادر متخصصة في هذا المجال ووضع أنظمة وأطر خاصة فيه لا سيما أن التأمين على الحياة في السعودية تحديداً لم يأخذ حقه بالشكل المطلوب بعد حيث يشكل نسبة ٤٪ من الحجم الإجمالي للسوق فقط. ■

عمومية «الاتحاد للتأمين» تنتخب أعضاء مجلس الإدارة للدورة الجديدة


يوسف سعد السعد


نايف سعود الطريري


فهد سليمان الدلالي


طارق فهد بورسلي


إياد عبد الرحمن البنيان


أحمد يوسف بشناق


أحمد عبد الرحمن المحسن

وافقت الجمعية العامة العادية لشركة «الاتحاد للتأمين التعاوني» على انتخاب أعضاء مجلس الإدارة للدورة الجديدة والتي تبدأ اعتباراً من تاريخ ٦ يناير ٢٠٢٣ ولمدة ثلاث سنوات تنتهي في ٥ يناير ٢٠٢٦.

وأوضحت الشركة في بيان له على «تداول» أنه تم انتخاب الأعضاء التالية أسماؤهم:

– **يوسف سعد السعد، نايف سعود الطريري، فهد سليمان الدلالي، طارق فهد بورسلي، إياد عبد الرحمن البنيان، أحمد يوسف بشناق وأحمد عبد الرحمن المحسن.**

الاتحاد للتأمين توقع اتفاقية التأمين الشامل على المركبات مع عبد اللطيف جميل للتمويل

وقعت شركة الاتحاد للتأمين التعاوني «الاتحاد»، اتفاقية التأمين الشامل على المركبات المؤجرة تمويلياً للأفراد مع عبد اللطيف جميل للتمويل لمدة سنة واحدة.

وأوضحت الشركة في بيان لها، أنه لا يمكن تحديد قيمة الاتفاقية والأثر المالي بدقة، وذلك نظراً لاختلاف قيمة طلبات التأمين الشهرية المستلمة عبر منصة الإيجار التمويلي، لكن تتوقع الشركة أن تزيد قيمة العقد الإجمالية عن ٥٪ من أقساط الشركة التأمينية لعام ٢٠٢٢.



زياد الربيش

(الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية-المملكة العربية السعودية):

قرارات القيمين على القطاع ستجعل من سوق التأمين السعودي الأكثر جذباً للاستثمارات

أنهت شركة التأمين العربية سنواتها الـ ٧٥ متوجّة بخبرات عالية على الصعيدين المحلي والإقليمي، فهي تقدم الحلول المخصصة للعملاء وتركز على تلبية احتياجاتهم المتطورة، كما أنها وضعت أهدافها في تقديم تغطية شاملة ومعالجة صحيحة وسريعة للمطالبات وتطوير المنتجات والتحديثات التقنية. خلال حوارنا مع زياد الربيش الرئيس التنفيذي للشركة أوضح أن رؤية المملكة ٢٠٣٠ تشكل دعماً للقطاع المالي وقد ساهمت الحكومة من خلال هذه الرؤية في تحقيق نقلة نوعية على كافة المستويات. في سياق آخر أعرب زياد الربيش عن وجهة نظره في ما يتعلق بعمليات الدمج قال: «يجب أن تكون قائمة على أساس القيمة المضافة»، وعن مستقبل صناعة التأمين في المملكة توقع أن تكون الأكثر جذباً بين الأسواق الأخرى. وأخيراً أشار الربيش، الذي له اسهامات حقيقية في منصبه إلى الخطط الاستراتيجية التي تنتهجها الشركة لتحقيق مزيد من النجاح والتألق.

■■■ التأمين العربية من أقدم الشركات ورأسمالها البشري وامتلاكها للمقومات الأساسية حافظا على مكانتها وعززا موقعها في السوق ■■■

■ يواجه العالم العربي تحديات كبرى بما فيها تدني أسعار العملة، إرتفاع معدلات التضخم، الحرب الروسية الأوكرانية كيف تواجهون هذه التحديات؟

– متانة الاقتصاد السعودي يجعل المملكة من أقل الدول تضرراً من ارتفاع معدلات التضخم والآثار السلبية الناجمة عن الحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا.

ولكن مما لا شكّ فيه التداعيات موجودة ولكنها غير مؤثرة على الاقتصاد الوطني، انطلاقاً من الدعم الحكومي المتمثل برؤية ٢٠٣٠ للقطاع المالي الذي حقق نقلة نوعية لقطاع التأمين والدليل النتائج التي حققتها شركات التأمين خلال العام الحالي مقارنة بالعام الماضي. بالإضافة إلى أن عملية توسيع نطاق الاستثمارات الخارجية ووجود عدد كبير من معيدي التأمين، فضلاً عن إطلاق منتجات تأمينية جديدة ومنها إلزامية كان آخرها التأمين على عقود العمالة المنزلية تشكل دعماً قوياً للاقتصاد الوطني وقطاع التأمين بصورة خاصة.

عملية الاندماج يجب أن تكون قائمة على القيمة المضافة

■ برأيكم، هل سوق التأمين في المملكة لا يزال متخماً بالشركات رغم عمليات الدمج التي حصلت مؤخراً؟

– لا يزال العدد القائم حالياً أكبر من حاجة السوق ما دفع الجهات الرقابية والتشريعية للتوجه نحو تخفيض عدد شركات التأمين لخلق كيانات قوية برؤوس أموال ضخمة، ولكن بالنسبة إلي لدي نظرة مختلفة بما يتعلق بعملية الاندماج بين طرفين والتي يجب أن تكون قائمة على القيمة المضافة وليس بغرض تقليص عدد شركات التأمين.

ستشهد صناعة التأمين إمكانات هائلة

■ كيف تقوّمون مستقبل صناعة التأمين بدعم من رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

– أعتقد أن سوق المملكة من الأكبر على مستوى الشرق الأوسط ومن المتوقع أن تشهد صناعة التأمين إمكانات هائلة في المستقبل خصوصاً مع تطوير التشريعات الرقابية والتطلع لإنشاء هيئة تشريعية مستقلة لتنظيم عمل الشركات. كما أن مضي المملكة بقوة لتطبيق خطوات جديدة وخلق المزيد من الفرص من شأنها أن تجعل سوق التأمين في المملكة من أكثر الأسواق جذباً للاستثمارات بين الأسواق الأخرى.

خطط استراتيجية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة التأمين العربية؟

– تعد التأمين العربية من أقدم الشركات العاملة في المملكة، تأسست منذ العام ١٩٥٥ وتمتلك الكوادر الفنية ورأس المال البشري القادر على النهوض بالشركة وضمان الاستمرارية بالإضافة إلى امتلاكها المقومات الأساسية للحفاظ على مكانتها وتعزيز موقعها في السوق. ويضاف إلى ذلك، هناك العديد من الخطط الاستراتيجية سواء على صعيد إطلاق منتجات جديدة أو على صعيد الاندماجات وتطوير رأس المال بهدف استكمال مسيرة النجاح التي تميزت بها شركة التأمين العربية منذ تأسيسها. ■

نحمي
نمط
حياتك...
ببساطة



VEHICLE INSURANCE	تأمين المركبات
HEALTH INSURANCE	التأمين الصحي
PROPERTY& ACCIDENTS INSURANCE	تأمين الحماية والإدخار
PROTECTION &SAVINGS INSURANCE	تأمين الممتلكات والحوادث

Preserving Your Lifestyle... Simply.

aicc_sa

920005002

aicc.com.sa

التأمين العربية

AICC نحمي نمط حياتك..ببساطة

باسل العبد الكريم

(الرئيس التنفيذي لشركة الدرع العربي للتأمين ARABIAN SHIELD):

التأمين بشكل عام صناعة مرنة وسريعة التأقلم مع الظروف والاحتياجات المحيطة



أوضح السيد باسل العبد الكريم الرئيس التنفيذي لشركة الدرع العربي للتأمين ARABIAN SHIELD لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التضخم كان له الأثر الأبرز لارتفاع أقساط التأمين والإعادة، ولكن رغم الأوضاع الاقتصادية السيئة تبقى صناعة التأمين مرنة وسريعة التأقلم مع الظروف، لذا نشهد اليوم حركة تصحيحية في تسعير معظم المنتجات. ومن ناحية الأخطار السيبرانية أكد السيد العبد الكريم أن الاختراقات المتكررة للأنظمة دفعت بالمعيدين إلى وضع شروط شديدة وفرض أقساط عالية، وعلى شركات التأمين المهتمة بهذا المنتج أن تقوم باستقطاب الكوادر البشرية وكشف الثغرات أسوةً بأنواع التأمين الأخرى، ومن جهة ثانية أشار إلى أن الهدف من الفرص المتاحة هو الاستفادة من التقنيات الحديثة في دعم استراتيجية الشركة وتحقيقها مكاسب جيدة مضيفاً في سياق آخر أنها تبحث في إتمام عملية دمج جديدة، في حين أن مهمتها الرئيسية تكمن في الاستمرار في النمو وتحقيق نسب أرباح جيدة وخدمة عملائها بما يرضي احتياجاتهم.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– بالفعل كان للتضخم أثر كبير على القطاع ما تسبب بارتفاعات ملحوظة في أقساط التأمين وإعادة التأمين. ومع هذا فلا أعتقد أن قيم أقساط التأمين في السوق المحلي حالياً تعكس واقع البيئة الاقتصادية التي نعيشها نتيجة المنافسة العالية على الحصص السوقية. ولكن لست قلقاً لأن التأمين بشكل عام صناعة مرنة وسريعة التأقلم مع الظروف والاحتياجات المحيطة. ولذلك نشهد اليوم حركة تصحيحية في تسعير العديد من المنتجات.

نعمل كل ما هو في مصلحة عملاء الشركة ومساهميها

استقطاب الكوادر اللازمة

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– نعم هناك تحديات في إعادة التأمين لهذا المنتج بسبب كثافة الهجمات السيبرانية على العديد من القطاعات والتطور المستمر في ابتكار سبل جديدة لاختراق الأنظمة. كما أن غياب العديد من المعلومات المهمة و القراءات الفنية الدقيقة لتقييم حجم الخطر دفع المعيدين الى وضع شروط شديدة وفرض أقساط عالية. وعلى شركات التأمين المهتمة في توفير هذا المنتج ان تستقطب الكوادر اللازمة أو تتعاقد مع جهات مختصة لمعاينة الخطر وكشف الثغرات وتزويد المعيدين بتقارير تفصيلية كما هو الحال في اكتتاب معظم التأمينات العامة الأخرى.

سيكون لنا بعض المبادرات قريباً

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– نبحث في العديد من الفرص الاستراتيجية للاستفادة من هذه التقنيات وسيكون لنا بالتأكيد بعض المبادرات قريباً.

النمو والمنافسة والربحية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة الدرع العربي؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– تبحث الشركة حالياً فرصة اندماج جديدة أخرى وتبقى مهمتنا الرئيسية الاستمرار في النمو والمنافسة والربحية وعمل كل ما هو في مصلحة عملاء الشركة ومساهميها. ■

Kamran Mazhar (CEO – Chubb Arabia):

We remain committed to being a reliable partner for customers in providing them appropriate insurance solutions



Kamran Mazhar, CEO of Chubb Arabia Cooperative Insurance Company, has a demonstrated history of working in the insurance industry. Skilled in negotiation, budgeting, business planning, strategic negotiations, and property & casualty insurance, Mr Mazhar is an experienced insurance professional having held a number of important roles. His dynamism made him one of the key figures of the industry and a leading force in Chubb. With impressive business results and in-depth industry experience, Mazhar has always been able to deal with challenges, put Chubb on a path to quality sustainable growth, and stretch its ambitions to new heights and take it to the next level in line with its vision and aspirations. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr Mazhar evaluated the insurance sector in Saudi Arabia nowadays, shedding light on the priorities of Chubb Arabia, talking about the strategy of the company, and expressing his point of view regarding technology and digitalization. Below is an extract from the interview.

" 2022 was another challenging year for the Saudi insurance sector "

• How do you evaluate the insurance sector in Saudi Arabia nowadays?

- The insurance market is under transformation and there are challenges as well as opportunities for increasing insurance penetration.

2022 was another challenging year for the Saudi Insurance sector, marked by pressures on margins due to rising costs, availability of sound capacity and increase in frequency of losses for certain lines of business. In comparison to the market, Chubb Arabia will rank amongst those that met these challenges successfully.

The country demographics and the fast pace of economic developments in Saudi Arabia are very promising. These factors are expected to have a positive impact on the business environment. From an Insurer's perspective, this would contribute to creating and driving demand for consumer-based insurance products. Companies who commit to investment in technology and develop appropriate solutions would be well positioned to seize the opportunity

The developments mentioned, require a review and update on regulations to safeguard interests of customers. SAMA is aware of this and is actively engaged with the industry to work on necessary regulations for strengthening governance. Consequently, insurance companies are positioning their services such as to establish that value addition through innovative product offering together with servicing capabilities are important — price is not the only differentiator.

New set of challenges

• Do you think the challenges of 2023 and beyond will be like those we have faced in the previous years?

- The business environment faces a new set of challenges. Be it in terms of adapting to the changes in technology, global recession and inflationary conditions and implementation of new accounting standards. We expect these challenges to continue over 2023 and beyond. Given the pace of developments, insurers face an over increasing demand to achieve operational efficiencies through digital technology, automation of their products and their distribution. 2023 is also the year that Saudi Arabia will be the first country in the GCC to go live with the adoption of IFRS 17. The standard is aimed towards enhancing transparency and comparability of insurers. As this is a complete transformation of accounting in insurance, it will be new experience for all and is expected impart learnings as we go along in developing expertise.

Technology has improved lives

• Where are you in terms of technology and digitalization?

- Technology has improved lives and made decision-making process more accurate and efficient. Globally and in Saudi Arabia, digital transformation of all businesses, including insurance, is happening rapidly. Like most of our industry peers, we too, are actively working to enhance our capabilities. We believe that Digitalization of products, service and distribution must be centered around our customers and tailor made to their requirements. We recognize the essentials and have the full support from our sponsors to invest in adequate systems and resources where needed.

Sustainable & profitable growth

• What are the priorities of Chubb Arabia?

- We remain committed to working with the market in expanding our reach on the traditional products and introducing new & niche products and product lines. We are determined to invest for the future. Our focus is to enhance and update available skill sets through ongoing training to our team and investment in required systems and resources for enhancing our value proposition. A sustainable and profitable growth continues to be our priority.

• What is your strategy for the company?

- We remain committed to being a reliable partner for customers in providing them appropriate insurance solutions whilst growing the Company profitably and ensuring a sound return to all stakeholders. We want to do this by our continued focus for enhancing the skillset of our team, drawing strength and guidance from Chubb's underwriting philosophy, creating operational efficiencies through systems & innovation and by expanding our outreach through new & niche products and distribution.

CHUBB® Website: www2.chubb.com/sa-en/

عبد الرحمن الدخيل (المدير العام لشركة بروج للتأمين التعاوني BURUJ):

الاهتمام الكبير من الجهات التنظيمية والحكومية يبعث على التفاؤل والارتياح



في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيد عبد الرحمن الدخيل المدير العام لشركة بروج للتأمين التعاوني (BURUJ) صرّح بأن اهتمام الجهات التنظيمية والحكومية في المملكة بمختلف القطاعات ولاسيما التأمين يدل على التفاؤل في نمو قطاع التأمين واستدامته، واعتبر السيد الدخيل أن عمليات الدمج والاستحواذ هدفها خلق كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية كبيرة ويتم ذلك عن طريق التكامل بين الشركات وتكون متوافقة مع ما يحتاجه السوق وكل متطلبات المؤمن لهم. وأكد أن التأمين هو أحد ركائز القطاع المالي وهو محرك العجلة الاقتصادية. وبالتالي، فهو يدعم رؤية المملكة ٢٠٣٠ من خلال حماية الأصول في القطاعين العام والخاص ما يضمن استمرارية النمو الاقتصادي وخطط الخصخصة ويؤمن رفاهية المواطن ويحافظ على المدخرات وكذلك يدعم النظام الصحي.

وأخيراً لفت المدير العام المتمرس وصاحب الخبرات العديدة إلى أن الشركة تطوّر أنظمتها وتعمل على رفع مستوى الحماية السيبرانية، كما أنها في صدد التوسع في بيع منتجاتها وتقديم خدمات إلكترونية أكثر تطوراً في بيئة ملائمة لاحتياجات عملائها.

..... نتوسع في بيع منتجات وتقديم الخدمات بسهولة وفي بيئة آمنة لعملائنا .....

■ هل أنتم مرتاحون إلى مسيرة قطاع التأمين في المملكة وما المطلوب بعد لتحديثه وتطويره؟

– لله الحمد، إن الاهتمام الكبير الذي تجده جميع القطاعات ومنها التأمين من الجهات التنظيمية والحكومية يبعث على التفاؤل والارتياح فهي عامل أساسي في استدامة ونمو قطاع التأمين ويجعل نظرتنا إيجابية.

وعلى الرغم من زيادة الوعي بأهمية التأمين في قطاعي الأفراد والشركات يظل هنالك مساحة للزيادة ما يعكس أثرها على القطاع بزيادة الأعداد وتوزيع المخاطر وانخفاض القسط على المستهلك.

وهنالك دائما مبادرات من البنك المركزي تصب في هذا الاتجاه.

الاندماجات والاستحواذات هدفها خلق كيانات كبيرة

■ هل يمكن اعتبار عمليات الدمج التي تمت في المملكة ناجحة ومفيدة للقطاع؟ وهل ما زال هناك فائض كبير في عدد شركات التأمين العاملة في المملكة؟

الاندماجات والاستحواذات هدفها الأساس خلق كيانات كبيرة ذات ملاءة عالية قادرة على المنافسة في جميع المجالات وتقديم خدماتها للمستهلك على أكمل وجه والقدرة على الاستثمار في تطوير بنيتها التحتية والبشرية وتحقيق ذلك يكون بإيجاد التكامل المطلوب فيما بين تلك الشركات وتكون متوافقة مع متغيرات سوق التأمين ومتطلبات المؤمن لهم والتعامل مع المخاطر الجديدة.

التأمين أحد الركائز الأساسية في القطاع المالي

■ أين ترون صناعة التأمين في دعم رؤية المملكة ٢٠٣٠؟

التأمين أحد الركائز الأساسية في القطاع المالي وهو المحرك للمنظومة الاقتصادية، والتأمين بلاشك يدعم رؤية المملكة من خلال حماية الأصول الاقتصادية للقطاعين الخاص والعام مما يحافظ على استمرارية النمو الاقتصادي وخطط الخصخصة وممتلكات الأفراد مما يحافظ على رفاهية المواطن وعلى المدخرات وكذلك يدعم النظام الصحي.

يجب أن يرتقي التأمين السيبراني إلى مستوى وضع الحلول وليس التعويض فقط

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

مما لاشك فيه أن هذا النوع من التأمين يجب أن يرتقي الى مستوى وضع الحلول وليس التعويض فقط، وعليه يجب على الشركات الاستثمار في توفير خبرات داخلية قادرة على تقييم الخطر وتقديم المقترحات اللازمة لسد الثغرات قبل التأمين والقدرة على تقديم الدعم في حال حدوث مطالبة للحد من الخسارة.

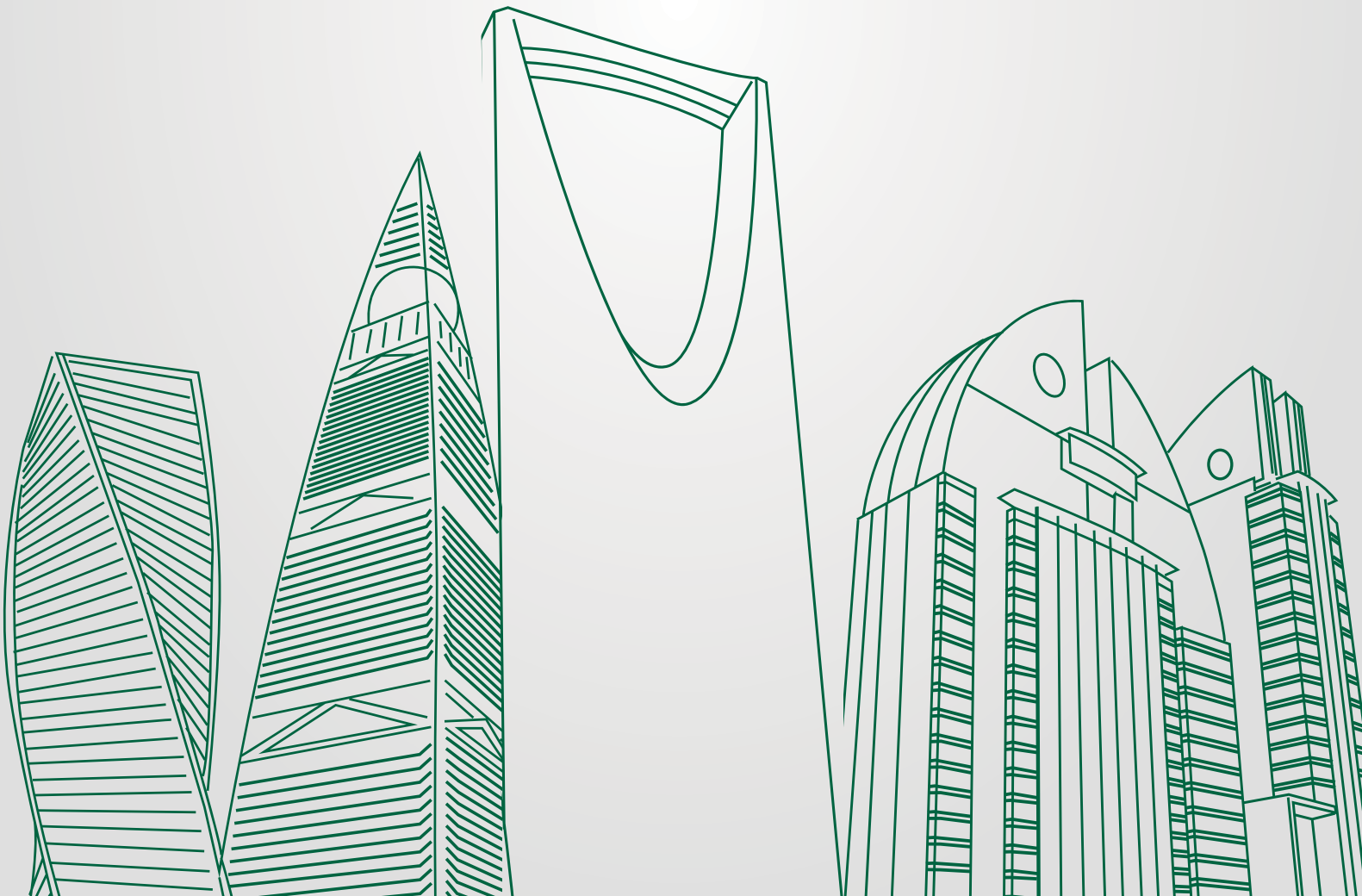
نوشك على الانتهاء من تطوير أنظمتنا ورفع مستوى الحماية السيبرانية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة بروج؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

الشركة على وشك الانتهاء من تطوير أنظمتها ورفع مستوى الحماية السيبرانية لكي نتوسع في بيع منتجات أكثر وتقديم الخدمات المصاحبة الكترونياً بسهولة وفي بيئة آمنة لعملائنا. ■

Because no two companies are alike,
Kingdom Brokerage offers you a
BESPOKE INSURANCE SERVICES
that fit your needs and budget

KINGDOM BROKRAGE



د. ياسر محمد الحربي (العضو المنتدب لشركة الصقر للتأمين - المملكة العربية السعودية):

المتطلبات تزداد بصورة تدريجية ما يحتّم وجود كيانات تأمينية قوية وضخمة



اكتسبت شركة الصقر للتأمين خبرتها منذ أربعة عقود تقريباً في تقديم أفضل الخدمات للعملاء بجودة استثنائية، مع الحرص على الالتزام بأخلاقيات وسلوكيات السوق.

وفي لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع د. ياسر محمد الحربي العضو المنتدب للشركة أشار إلى أن سوق التأمين السعودي يخطو خطوات جيدة بفضل الخدمات العديدة التي يقدمها للمجتمع ومع ازدياد المتطلبات لابدّ من وجود كيانات ضخمة ذات ملاءة مالية عالية. واعتبر د. الحربي أن إنشاء هيئة مستقلة تشرف على صناعة التأمين هو خطوة إيجابية في سبيل تنظيم القطاع وركيزة أساسية لعمل شركات التأمين. وفي ما خص عملية التحول الرقمي فالشركة توظف التقنيات الحديثة في معظم أعمالها كما أنها استمرت بعقد الاجتماعات عن بُعد خلال فترة انتشار الجائحة، كذلك إصدار البوالص وإجراء المطالبات. ولدى سؤاله عن تشدد أسواق إعادة التأمين العالمية خلال تجديد اتفاقات بداية العام، أجاب د. ياسر الحربي أن شركات الإعادة العالمية تبدي تفهماً كبيراً لحجم الاقتصاد السعودي وتمكنا من توقيع اتفاقيات جديدة تتناسب مع مصلحة شركة الصقر للتأمين مما يعزز موقعها. وفي نظرة مستقبلية تطرّق إلى محاولة الشركة تحويل جميع عملياتها إلى الربحية فضلاً عن طموحها بتوسيع محفظتها التأمينية، كما أنها تحاول الابتعاد عن المخاطر ذات المنافسة القوية وبذلك توفر مزيد من العوائد لحملة الأسهم.

■■■ نتطلع إلى تكبير وتنويع محفظتنا وتحويل جميع عملياتنا إلى الربحية ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كثيرة تتمثل في الأخطار السيبرانية، التغير المناخي، تطبيق المعايير المحاسبية الجديدة، برأيكم كيف لصناعة التأمين التأقلم مع هذه الأزمات وتخطيها؟

– تصطدم صناعة التأمين بمجموعة من التحديات والأزمات ويمكن الحل في التعاون مع المشرّع لإيجاد بيئة تشريعية مناسبة تخدم أداء شركات التأمين وتساهم في تحقيقها مستويات ربحية جيدة بما يضمن استمرارية نشاطها. وهذا يشكل أحد أبرز الأهداف التي تخدم قطاع التأمين في ظل وجود تكتلات تتعاون فيما بينها. بالإضافة إلى أن توظيف التقنيات في مختلف أشكال وأنواع التأمين المقدمة للعملاء يقلّص من تكاليف التشغيل إلى جانب الوصول إلى الأهداف بكل انسيابية وتحقيق المتطلبات النظامية وتطلعات حملة الأسهم.

يمتلك سوق التأمين ما يكفي من النضج لخدمة المجتمع

■ دخلت سوق التأمين في المملكة العربية السعودية في عمليات دمج متعددة. كيف تقوّمون هذا التوجه؟

– يشهد سوق التأمين في المملكة خطوات نمو متسارعة وبات يمتلك ما يكفي من النضج لخدمة المجتمع، إلا أن المتطلبات تزداد بصورة تدريجية ما يحتّم وجود كيانات تأمينية قوية وضخمة تتمتع بالملاءة المالية التي تخولها اكتتاب جميع أنواع المخاطر في القطاعين التجاري والأفراد فضلاً عن أن المؤسسات الحكومية وشبه الحكومية أصبحت تعتمد بشكل رئيسي على تغطية المخاطر من خلال شركات التأمين إلى جانب المشروعات الحكومية الضخمة مع العلم أن مجموعة من القطاعات الاقتصادية في المملكة في طور النمو والتقدم منها على سبيل المثال قطاع الطيران، قطاع النقل، القطاع اللوجستي وما يرافقه من الرؤية الرشيدة للقيادة في تحويل المملكة العربية السعودية إلى نقطة إلتقاء مما يخلق مجموعة من التحديات والفرص في آن.

متفائلون بوجود هيئة مستقلة للاشراف على صناعة التأمين

■ ما هو تعليقكم على القرار المتعلق بإنشاء هيئة مستقلة للإشراف على صناعة التأمين في المملكة؟

– نحن في صدد إنتظار صدور القرار النهائي من جانب مجلس الوزراء، ومما لا شك فيه أنها خطوة مهمة وإيجابية للقطاع انطلاقاً من أهمية وجود هيئة مستقلة وجهة تشريعية متخصصة في الإشراف على صناعة التأمين لما لها من تأثيرات إيجابية تتمثل في تسريع صنع القرار وقربه للواقع. ونحن بدورنا متفائلون من هذه الخطوة ونأمل تفعيلها في أقرب وقت كونها تشكل الركيزة الأساس لتنظيم القطاع وعمل شركات التأمين على غرار ما تم القيام به في هيئة السوق المالية التي أضحت مرجعاً للأسواق المالية العالمية.

سرّعت الجائحة من عملية التحوّل الرقمي

■ هل تمكنت شركة الصقر للتأمين من مواكبة عملية التحول الرقمي وإدخال تقنيات مبتكرة في طرح المنتجات؟

– سرّعت جائحة «كوفيد–١٩» من عملية التحوّل الرقمي داخل الشركة والانتقال إلى الخدمات الإلكترونية في معظم الإجراءات والعمليات. وبالتالي، البيئة التي نوجد فيها أظهرت رغبة في تلقّف توظيف التقنيات في سير الأعمال حيث استمرت عقد الاجتماعات عن بُعد فضلاً عن إصدار البوالص وإجراء المطالبات. في حين تتميّز الإدارة التنفيذية في الشركة بتقبّل عمليات التحول الرقمي بإختلاف أنواعها.

أظهرت شركات الإعادة الأجنبية تفهماً كبيراً

■ كيف تصفون التجديدات الأخيرة مع شركات الإعادة التي تتعاملون معها؟

– أظهرت شركات الإعادة الأجنبية التي نتعامل معها تفهماً كبيراً لواقع وحجم الاقتصاد السعودي بصورة عامة، حيث كانت أكثر حرصاً على توقيع معاهدات جديدة وفق شروط مرنة. واللافت قيام العديد من شركات الإعادة بتوجيه جزء كبير من أعمالها إلى أسواق المنطقة الأمر الذي عزز من قدرتنا للحصول على اتفاقات تتناسب مع توجهاتنا.

تحويل جميع عملياتنا إلى الربحية

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها الشركة خلال عام ٢٠٢٢ وما هي تطلعاتكم للعام الجديد؟

– نحاول تحويل جميع عملياتنا إلى الربحية، كما نتطلع إلى تكبير المحفظة التأمينية وتنويعها، فضلاً عن الابتعاد عن المخاطر ذات المنافسة الشرسة. وبالتالي، ستبحث الشركة كل السبل المتاحة التي توفر المزيد من العوائد والأرباح لحملة الأسهم وسيتم الإعلان عنها في الوقت المناسب في موقع تداول حسب الأنظمة والتعليمات. ■

غلوب مد
GlobeMed
السعودية Saudi

YOUR PHARMACY BENEFITS BETTER MANAGED

A Superior Customer Journey with Best-in-Class Cost Containment Measures

A comprehensive PBM platform designed for a smooth management of pharmacy benefits, enhanced insured members' experience and controlled costs.



GlobeMed Saudi is the only TPA in the Kingdom of Saudi Arabia to offer a full PBM solution that is integrated with its medical claims TPA services, or can be offered as a standalone program.

عمرو شاولي (شركة بوبا العربية Bupa Arabia -السعودية):

حافظت الشركة على مستويات ومعايير جودة خدمة مكنتها من اكتساب سمعة ممتازة وجذب قاعدة كبيرة من العملاء



حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» عمرو شاولي الرئيس التنفيذي للمخاطر – في شركة بوبا العربية Bupa Arabia فصرّح أن صناعة التأمين هي جزء أساسي من اقتصاد أي دولة وهي عرضة للتأثر بالبيئة المحيطة بها، ففي المملكة تتأثر هذه الصناعة بتغيرات مهمة من ناحية تطبيق أهداف «رؤية ٢٠٣٠» ولا سيّما برنامج تطوير القطاع المالي – الذي يعتبر التأمين جزءاً منه – ومستهدفاته من ناحية والأنظمة والتشريعات من ناحية أخرى، وبسبب التغيرات العالمية حالياً ومنها التضخم ومشاكل سلاسل التوريد وارتفاع أسعار الفائدة ما شكل ضغوطاً إضافية على قطاع الأعمال ككل وأدت إلى ترشيد الشركات لحجم الإنفاق مع وجود ضغوط تضخمية في التكاليف الصحية تؤدي لرفع تكلفة التأمين الصحي.

ثم ذكر شاولي أن بوبا العربية حافظت على مستويات أداء ومعايير جودة الخدمة المميزة جعلت سمعتها حسنة وجذبت أعداداً كبيرة من العملاء بالإضافة إلى سعيها للتواصل المستمر مع الشركاء للتعريف بجودة خدماتها.

■ تعاني أسواق المنطقة والعالم من تحديات كثيرة أبرزها التضخم، تغير المناخ، الأمن السيبراني كيف تصفون تأثيرها على صناعة التأمين في المنطقة العربية والعالم؟

– تشكل صناعة التأمين جزءاً أساسياً من اقتصاد أي دولة، وهي بالتالي عرضة للتأثر بالبيئة المحيطة بها. وعلى مستوى المملكة العربية السعودية تتأثر صناعة التأمين بالتغيرات القائمة عالمياً ومحلياً نطمح كقطاع في الاستفادة من برامج «رؤية ٢٠٣٠»، وتحديداً في ما يتعلق ببرنامج تطوير القطاع المالي – الذي يعتبر التأمين جزءاً منه – في المملكة وما يتبعه من أنظمة وتشريعات مطورة أو جديدة من شأنها تطوير النشاط التأميني القائم.

ومن ناحية أخرى، تعد شركة بوبا العربية من كبرى شركات التأمين الطبي العاملة في المملكة العربية السعودية ويتوجب علينا أن نكون في صدارة الشركات المواكبة للتحول القائم. وانطلاقاً من التحديات التي ظهرت حديثاً كالتضخم واضطراب سلاسل التوريد وارتفاع أسعار الفائدة التي كبدت القطاعات والشركات ضغوطاً إضافية دفعتها إلى ترشيد حجم الإنفاق يقابلها في الوقت ذاته ضغوطاً تضخمية في تكاليف الرعاية الصحية يتوقع حسب توقعات أيون–أن تكون بحدود ٥,٥ ١٪ في عام ٢٠٢٣م في المملكة.

■ هل أنتم مستمرون بالعمل وفق المعايير نفسها؟

–حافظت الشركة على مستويات أداء ومعايير جودة الخدمة في العمل مما مكنها من اكتساب سمعة حسنة وجذب قاعدة كبيرة من العملاء. كما نسعى للتواصل المستمر مع الشركاء الذين وثقوا بنا للتعريف بجودة المنتجات والخدمات التي نقدمها ومستمرون في رفع جودة خدماتنا بشكل دائم والاستفادة من التحول الرقمي.

الاحتفال بمرور ٢٥ عاماً

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتها شركة بوبا خلال العام٢٠٢٢؟

– احتفلنا خلال هذا العام باليوبيل الفضي لبوبا العربية التي أتمت ٢٥ عاماً في السوق السعودي وهي اليوم الشركة الرائدة التي تستقطب خدماتها كبرى الشركات الوطنية في مختلف القطاعات وتقوم بوبا العربية بتوفير الرعاية الصحية عالية الجودة لما يزيدعن ٣ملايين مستفيد. ونحن نحتفل بهذه المناسبة فإننا نشكر شركائنا الذين وثقوا بنا وبخدماتنا ونعدهم بالاستمرار في التطوير والابتكار وخاصة في المجال الرقمي.■

البنك الأهلي السعودي يستعين بـ«بوبا العربية» لإدارة الملفات الصحية لموظفيه



عاطف مفتي

البنك الأهلي السعودي، أحد أكبر البنوك في المملكة، اختار شركة بوبا العربية للتأمين التعاوني، لتتولى إدارة الملفات الصحية والاستشفائية لموظفي البنك وأفراد عائلاتهم، اعتباراً من أول شهر يناير ٢٠٢٣، ولمدة سنة ميلادية.

عاطف مفتي الرئيس التنفيذي للمبيعات في شركة «بوبا العربية» علّق على هذا التعاون بالقول: «إن ترسية البنك الأهلي السعودي عقد التأمين الصحي على «بوبا العربية» يؤكد ريادتها في سوق التأمين في المملكة، وخبرتها الطويلة في مجال تقديم الرعاية والتأمين الصحي فيها». أضاف: «أن العقد يرسّخ الثقة الكبيرة بالشركة، ولا سيما من جانب المؤسسات والشركات الكبرى مثل البنك الأهلي السعودي، وبالتالي نحن حريصون على تقديم الرعاية الشخصية التي تلبي احتياجات وتطلعات موظفي البنك وعائلاتهم، مثمناً الدور الكبير للبنك الأهلي في القطاع المصرفي السعودي».

رشيد ابي نادر

(العضو المنتدب المكلّف في شركة أمانة للتأمين التعاوني AMANA):



تعتبر السعودية من أكثر الأسواق التي تشهد نمواً في المنطقة

تكمن رسالة شركة أمانة للتأمين التعاوني AMANA في توفير أعلى درجات الجودة والثقة للعملاء من خلال خلق علاقات وثيقة وطويلة الأجل معهم. وفي مقابلة مع رشيد أبي نادر العضو المنتدب المكلّف في الشركة قال إن تكليفه لهذا المنصب جاء للقيام بإصلاحات جديدة تشكل نقلة نوعية باتجاه النمو خاصة وأن الشركة تحضر لعملية دمج مع شركة «أسيج»، وأكد أن نجاح هذه العملية وفق الشروط المناسبة هو حجر الأساس لقيام كيان جديد يكون داعماً للسوق المحلي الذي يتطلب كيانات ضخمة تمتلك قدرة كبيرة على تحمل المخاطر، مشيراً في سياق آخر إلى أن التحديات لها انعكاس مزدوج إيجابي وسلبي على السوق السعودي كونه من أكثر الأسواق تطوراً ونمواً في المنطقة بما يتماشى مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠»، وهذا التطور ينعكس إيجاباً على القطاع.

وعن مواكبة التحوّل الرقمي أشار السيد أبي نادر أن للشركة مبادرات عدة في هذا المجال حيث تعتبر الرقمنة من أولوياتها لتواكب التطور وبالتالي لتصل إلى أكبر شريحة من العملاء.

البيان ■ ما هي الاستراتيجية الجديدة التي ستعتمدونها بعد تسلمكم المنصب الجديد؟

– كلفت حديثاً في منصب العضو المنتدب لشركة أمانة للتأمين التعاوني التي شهدت مؤخراً زيادة في رأسمالها ما وضعها في موقع مستقر. كما تتمثل أبرز المهام في منصبي الجديد الاستمرار في عملية النهوض والتقدم والقيام بالإصلاحات المطلوبة لتحقيق نقلة نوعية في اتجاه المزيد من النمو والتطور. وجدير بالذكر أننا في صدد التحضير للدخول في عملية دمج مع شركة «أسيج» بعد توقيع مذكرة تفاهم غير ملزمة بين الطرفين لتقييم جدوى اندماج الشركتين.

أضاف: أن نجاح عملية الدمج بين طرفين مبني على شروط معينة تشكل الرافعة الأساس لتكوين كيان جديد ذات قيمة مضافة للسوق وملاءة مالية.

ومن جهة أخرى، التطور المتسارع الذي يشهده سوق التأمين في المملكة العربية السعودية يتطلب كيانات ضخمة ذات قدرة على المنافسة ولعب دور فاعل في تطوير السوق وامتلاك قدرة أكبر على تحمل المخاطر.

يعد سوق المملكة من أكثر الأسواق متانة وتطوراً

■ برأيكم، ما هي انعكاسات التحديات التي يعاني منها العالم أجمع حالياً لا سيّما التضخم، الحرب الروسية– الأوكرانية، ارتفاع أسعار الفائدة، مشاكل سلاسل التوريد، تغير المناخ، إلخ.. على قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– ستنعكس هذه التحديات برأيي، بشكل سلبي وايجابي على حدّ سواء، إذ يعد سوق المملكة من أكثر الأسواق متانة وتطوراً ويشهد اقتصادها نمواً كبيراً تماشياً مع «رؤية ٢٠٣٠» الموضوعة. بالإضافة إلى ذلك، تعتبر السعودية من أكثر الأسواق التي تشهد نمواً في المنطقة من الناحية التأمينية وهناك تطلعات اقتصادية واعدة للغاية وهذا بدوره ينعكس على قطاع التأمين بصورة إيجابية. رغم ذلك، إن المملكة ليست بمنأى عن كل المشاكل الحاصلة في العالم والتي كان لها تأثيراتها على العديد من الدول خصوصاً أن مثل هذه التحديات تؤثر على عملية الاستثمار وتخلق مخاطر معينة في حال كان لأي شركة فروع ووجود في الأسواق الخارجية أو كانت تكتتب في خطوط تأمينية معينة.

الرقمنة ضمن أولويات الشركة

■ إلى أي مدى تواكبون عمليات التحول الرقمي داخل شركة أمانة؟

– كان للشركة العديد من المبادرات في هذا المجال حتى من قبل انضمامي اليها، ونقوم حالياً بإعادة تقييم هذه المبادرات وبلورتها وبالتأكيد ستكون الرقمنة ضمن أولويات الشركة بما يضمن نموها وتطورها واستمراريتها ووصولها لأكبر شريحة ممكنة من العملاء.

تمت التجديدات بطريقة مرنة

■ هل تتوقعون أن تشهد تجديدات الأول من يناير ٢٠٢٣ تشدداً في الشروط وزيادة في الأسعار؟

– عند انضمامي إليها، كانت شركة أمانة للتأمين التعاوني قد سبق وانتهت من تجديد اتفاقياتها بطريقة مرنة دون مواجهة أي عراقيل على الرغم من بعض التشدّد بسبب الخسائر التي تكبدتها شركات الإعادة خلال العام المنصرم. ■

عبدالله العمري (نائب المدير العام لدعم الأعمال GlobeMed SAUDI):

شهد قطاع التأمين الصحي تطوراً كبيراً في المملكة بسبب جهود الجهات التنظيميّة



تميزت غلوب مد السعودية GlobeMed SAUDI بتقديم خدمات إدارة مطالبات رعاية صحية استثنائية، مع توفير الجودة والكفاءة واستخدام أحدث الحلول الرقمية والتقنية المبتكرة. كما واظبت الشركة طوال مسيرتها على توفير أفضل الخدمات والحلول التي تساهم في تطوير وتحسين قطاع التأمين في المملكة.

وفي حديثه لـ«البيان الاقتصادية» لفت نائب المدير العام لدعم الأعمال في الشركة عبدالله العمري استمرار الشركة بتطبيق الأتمتة في مختلف جوانب العمل لتسريع إصدار الموافقات الصحية ومعالجة المطالبات، كما تطوير قدراتها لمواكبة التطورات من حولها بما يصب ضمن «رؤية المملكة ٢٠٣٠» للقطاع الصحي في البلاد.لافتاً إلى التوجه حديثاً نحو الرعاية الصحية الحكيمة المتمثلة في تحول الأنظمة الصحية إلى أنظمة ذكية وعالية الجودة والكفاءة تركز على صحة المريض وتحسين تجربته الصحية.

خاتماً حديثه في التأكيد على عمل الشركة الدؤوب والمستمر لدعم الهيئات الضامنة المتعاقدة معها وتوفير أفضل الخدمات للمؤمّنين لديهم بما يضمن تجربة فريدة وذلك يندرج في إطار الاستراتيجية المرتكزة على النمو المستدام والتعاون مع مختلف الهيئات الضامنة في القطاعين العام والخاص.

مستمرون بعملنا الدؤوب لدعم الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا

■ كيف تقوّمون واقع التأمين الصحيّ في السعودية في ظل التضخم والتقلبات الاقتصاديّة؟

– لقد نجحت المملكة باحتواء التضخم والتقلبات الاقتصاديّة الناتجة عن العديد من الأسباب وفي مقدّمها بالطبع جائحة «كوفيد–١٩» وما تلاها من تقلبات في أسعار النفط العالمي والحرب على أوكرانيا التي بدورها أدت الى ارتفاع أسعار النقل والسلع وما إلى ذلك. وتعود أسباب نجاح المملكة في احتواء الازمة الى فعاليّة ومرونة الخطّط المتبعة للحد من آثار الجائحة، فضلاً عن النمو الاقتصادي في الأسواق المحلية والارتفاع في أسعار النفط، بالإضافة الى الإصلاحات التي تقوم بها الحكومة في إطار «رؤية المملكة ٢٠٣٠». وقد انعكس ذلك نمواً على مختلف النشاطات الاقتصاديّة ومنها بالطبع قطاع التأمين الصحي.

شهد قطاع التأمين الصحي تطوراً كبيراً خلال السنوات الأخيرة تزامناً مع «رؤية المملكة ٢٠٣٠» وذلك بسبب جهود الجهات التنظيميّة التي أصدرت تشريعات عديدة نظمت عمل الشركات في هذا القطاع، كما بذلت جهوداً كبيرة للحدّ من ارتفاع أسعار خدمات الرعايّة الصحية. ومؤخراً شهدنا توجهاً نحو الرعاية الصحيّة الحكيمة Value-Based Care أو الرعاية القائمة على القيمة التي تُعنى بسبل تحوّل الأنظمة الصحيّة إلى أنظمة ذكية وعالية الجودة والكفاءة تُركز على صحة المريض مع توفير أفضل رعاية صحية للمرضى. وبالتالي، يُركز هذا النموذج على النتائج الصحيّة للمريض وتحسين تجربته الصحية دون أن ننسى بالطبع السعي لاحتواء كلفة خدمات الرعاية الصحيّة. ففي نهاية المطاف إن الهدف الأساسي يبقى ضمان أفضل رعاية صحيّة للمواطنين والمقيمين على حد سواء.

ونحن كشركة إدارة منافع رعاية صحيّة TPA نلعب دوراً أساسياً في دعم هذه الجهود من خلال التنسيق والتوفيق بين الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا ومقدّمي خدّمات الرعاية الصحيّة بما يضمن توفير أفضل رعاية صحية للمرضى المؤمّنين لدى هذه الهيئات.

نشجع عمليات الدمج بين شركات الـTPA

■ هل تعتبر أنّ عمليات الدمج بين شركات الـTPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من هذه العمليات؟

– في الواقع لم نشهد أي عمليات اندماج بين شركات الـTPA في السوق السعودي، إنما نحن بشكل عام نشجع مثل هذه العمليّات التي تساهم بخلق كيانات أكثر قوة وصلابة وقدرة على المنافسة في السوق. لقد شهدنا مثل هذه الخطوة بين شركات التأمين خصوصاً في ظل المنافسة الشديدة والتحديات التي تواجه الشركات على اختلاف أحجامها، وتشكل عائقاً أمامها ، لذا تلجأ إلى تطبيق استراتيجيات الاندماج والاستحواذ لخلق كيان اقتصادي جديد أكثر تقدماً على المستوى الإداري والتقنيّ والمالي.

بشكل عام، تعود عمليات الاندماج والاستحواذ بالنفع على الشركات من خلال إنقاذ الشركات المتعثرة واندماجها بشركة ذات ملاءة ماليّة أفضل بما يوفر السيولة النقديّة، ويساعدها على الحدّ من التكاليف التشغيليّة، وبالتالي، زيادة الإيرادات والأرباح وتعزيز قدرتها التنافسيّة، والمساهمة في تحسين مستوى المنتجات والخدمات المقدمة للعملاء المؤمّنين لديهم.

التطورات التقنيّة والرقميّة تشكل تحدياً بارزاً للشركات

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– لا شك أنّ التطورات التقنيّة والرقميّة المتلاحقة المرتبطة بالتحول الرقمي الذي يشهده السوق السعوديّ يشكّل تحدياً بارزاً بالنسبة للشركات، التي يتعين عليها مواكبة التطورات بصورة سريعة لتلبية متطلبات الهيئات الناظمة ومنصة نفيس NPHIES التي تُعنى بتسهيل تبادل المعلومات الصحيّة للمرضى ومشاركة البيانات الماليّة والإدارية. وتباعاً تلبية متطلبات واحتياجات العملاء المؤمّنين لدى الهيئات الضامنة وضمان تقديم أفضل وأسرع الخدمات.

في هذا الإطار، خطت غلوب مد السعودية خطوات جبارة منذ نشأتها على صعيد توفير الرّبط بين الهيئات الضامنة العاملة معها ومقدّمي خدمات الرعاية الصحيّة عبر نظامها الإلكتروني المتصل بشبكة الإنترنت ما ساهم بتوفير الخدمات للمرضى المؤمّنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معها بكلّ كفاءة وسرعة. وواصلت غلوب مد عملها الدؤوب على مر السنين لتطبيق الأتمتة على مختلف جوانب عملها. وهذا بالطبع سهّل علينا الاستجابة بسرعة لمتطلبات مجلس الضمان الصحي ومنصة نفيس لتحقيق الربط والتكامل التدريجي.

وفي سياق متصل بالتحديات، يأتي تطبيق وثيقة الضمان الجديدة وما تفرضه من التحول إلى اعتماد نموذج الرعاية الأوليّة أي إحالة المريض إلى طبيب رعاية أوليّة أولاً لتحديد ما إذا كان بحاجة إلى زيارة إختصاصيّ. فهذا بالطبع يشكل تحدياً بالنسبة لجميع الهيئات المعنيّة بالتأمين الصحي والرعاية الصحيّة بحيث عليها التأقلم مع المتطلبات الجديدة على صعيد تطبيق نظام الإحالة في إطار عملها.

وهنا لا بدّ لي من التأكيد على أهمية الشراكة الفعّالة مع الجهات الرقابية

لاسيما البنك المركزي السعودي ومجلس الضمان الصحي التعاوني بشكل خاص والقطاع العام بشكل عام، للمساهمة في تطوير قطاع التأمين الصحيّ السعودي وتباعاً تحسين صحة المجتمع ككل. وبالفعل تسير غلوب مد السعودية على هذه الخطى من خلال تعاونها مع القطاع العام في المملكة وذلك إنطلاقاً من خبرتها المعمّقة في السوق السعودي تحديداً ومختلف أسواق المنطقة عبر مجموعة غلوب مد، المجموعة الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحيّة في الشرق الأوسط.

عام حافل بالإنجازات

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة GlobeMed؟**

– لقد كان عاماً حافلاً بالأعمال والإنجازات. فقد تم تكريم غلوب مد السعودية مؤخراً بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام» ضمن جوائز التميّز التي وزعت خلال مُلتقى مجلس الضمان الصحي للتميّز، وذلك لتقديم خدمات إدارة مطالبات رعاية صحية استثنائيّة، مع توفير الجودة والكفاءة واستخدام أحدث الحلول الرقمية والتقنية المبتكرة. نشكر مجلس الضمان على هذا التكريم وعلى جهوده التي تشكّل دافعاً كبيراً لنا لمواظبة مسيرتنا في توفير أفضل الخدمات والحلول التي تساهم في تطوير وتحسين قطاع التأمين الصحيّ في المملكة، وبالطبع يوفر تجربة إنسيابية للمؤمّنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا عند طلب خدمات الرعايّة الصحيّة.

ونحن مستمرون بتطبيق الأتمتة في مختلف جوانب عملنا لتسريع إصدار الموافقات الصحية ومعالجة المطالبات بما يحسّن تجربة المريض. نحن في سعي دائم ومستمر لتطوير قدراتنا بما يواكب التطورات الحاصلة من حولنا

تم تكريم غلوب مد السعودية بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام»

ويصبّ ضمن «رؤية المملكة ٢٠٣٠» للقطاع الصّحي في البلد.

وانطلاقاً من إيماننا بأهمية التعاون بين القطاعين العام والخاص، نواصل توطيد العلاقة مع القطاع العام من خلال التعاون مع وزارة الصحة وغيرها من المؤسسات العامة.

أما على صعيد عملنا مع الهيئات الضامنة، فنواصل تقديم أفضل الحلول المتطورة لشركات التأمين من خلال توفير خدمات تساهم باحتواء كلفة خدمات الرعاية الصحية وتعزيز تجربة المؤمّنين لدى هذه الهيئات من خلال تسريع عملية حصولهم على خدمات الرعاية الصحية. وفي هذا السبيل، أود تسليط الضوء على برنامج إدارة المنافع الصيدلانية (Pharmacy Benefits Management) الذي يساهم في ترشيد استخدام الدواء وضبط الكلفة إضافة الى العناية بصحة المرضى لاسيما عبر الخصائص المتوفرة من ناحية الأدوية البديلة (generic substitution)، والتدقيق بالأدوية والتفاعلات المحتملة فيما بينها ودواعي الاستخدام حسب المرض ومدى ملائمة الدواء مع المريض وعمره، فضلاً عن إرسال التنبيهات في حالات الحساسية أو الحمل والرضاعة وغيرها.

وختاماً أود التأكيد على عملنا الدؤوب والمستمر لدعم الهيئات الضامنة المتعاقدة معنا وتوفير أفضل الخدمات للمؤمّنين لديهم بما يضمن تعزيز تجربتهم التأمينية ويراقب مواءمة الخدمات الصحية المقدمة مع وضعهم الصحي مما يعزز نمو محافظ شركات التأمين المتعاقدة معنا. فكل ذلك يندرج في إطار استراتيجيتنا التي تركز على النمو المستدام والتعاون مع مختلف الهيئات الضامنة المعنية من القطاعين العام والخاص من أجل صحة المجتمع السعودي ككلّ.■

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

سلطان فاضل القبلان (المدير العام المكلف لشركة الآفاق لوساطة إعادة التأمين):

قطاع تأمين الأمن السيبراني يحمل مستقبلاً واعداً في المنطقة



وضعت شركة الآفاق لوساطة إعادة التأمين استراتيجية واضحة ترتكز على العمل بمهنية عالية وتقديم الخدمات المتميزة والاستفادة من الخبرات المتنوعة لفريق عملها.

وفي حديثه لـ«البيان الاقتصادية» سلّط المدير العام المكلف للشركة سلطان فاضل القبلان الضوء على صمود اقتصاد المملكة في وجه التضخم الذي يشهده العالم أجمع مشدداً على التزام شركات إعادة التأمين العالمية باستهداف السوق السعودي وتقديم الدعم الكلي لقطاع التأمين مشيراً إلى أن شركات الإعادة العالمية أصبحت أكثر حزماً فيما يتعلق بتسخير قدرات استيعابية في مجال الأمن السيبراني نظراً لارتفاع التعرض لهذه المخاطر والمطالبات عليها.

وفي ما يتعلق بأداء الشركة تمكنت من تجديد رخصة مزاولة أعمال وساطة إعادة التأمين حتى عام ٢٠٢٥ وتعمل على الاستفادة من النمو الذي يشهده قطاع التأمين في المملكة كي تلعب دوراً في النجاح المتوقع لسوق التأمين السعودي من خلال التنسيق والتواصل مع مختلف الأطراف.

■■■ نأمل أن يكون لشركة الآفاق دوراً في النجاح المتوقع لسوق التأمين السعودي ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– التحديث المستمر لطريقة عمل شركات التأمين، كي تواكب التغيرات سواء كانت إيجابية أو حتى سلبية لتلبية متطلبات السوق والقدرة على المنافسة. إضافة إلى ذلك، ساهم ارتفاع أسعار النفط على بقاء اقتصاد المملكة العربية السعودية أقوى من أي وقت مضى والصمود في وجه التضخم الذي يشهده العالم أجمع في الوقت الحالي. لذا لا تزال شركات إعادة التأمين العالمية تستهدف السوق السعودي، وتدعم قطاع التأمين بشكل كلي ومن خلاله يتم إعطاء شركات التأمين المجال للتأقلم مع تغير الأسعار وتطوير مقدراتهم إلى آفاق أبعد حيث لا تزال الفرص متوافرة وبشدة.

على شركات التأمين السعودية مواكبة التغير والتأقلم معه

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– أصبحت شركات إعادة التأمين أكثر حزماً فيما يتعلق بتسخير قدرات استيعابية في مجال الأمن السيبراني لتغطية شركات التأمين المحلية، لأنه خلال السنوات القليلة الماضية ازداد التعرض لهذه المخاطر والمطالبات عليها أيضاً. وفي المقابل ارتفع الطلب على التغطية السيبرانية مما أدى إلى ارتفاع أسعار إعادة التأمين وشروط أكثر صرامة. فعلى شركات التأمين السعودية مواكبة التغير والتأقلم معه عن طريق تحسين قدراتهم ومعرفتهم وكسب خبرات خاصةً في هذا المجال، لأن مجال تأمين الأمن السيبراني يحمل مستقبلاً واعداً في المنطقة.

ارتفعت أسعار بعض منتجات التأمين جراء الأحداث العالمية

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– بالتأكيد ارتفعت أسعار بعض منتجات التأمين جراء الأحداث العالمية بشكل عام، مع الأخذ بعين الاعتبار أن الأسواق العربية تتبع التسعير العالمي بشكل خاص، ولكن ارتفاع الأسعار ليس مرتبطاً فقط بالأحداث العالمية. علماً بأنه في المنطقة العربية حدثت بعض الكوارث الطبيعية خلال الأعوام الماضية، ما ساهم أيضاً في ارتفاع الأسعار وتغيرت معها بعض الشروط والقيود من طرف شركات إعادة التأمين؛ كي تواكب هذه الأضرار.

تطوير الشركة وتسهيل خدمة عملاءنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– تم وبحمد الله تجديد رخصة الشركة لمزاولة أعمال وساطة إعادة التأمين حتى عام ٢٠٢٥م. يتم البحث والتواصل المستمر مع شركات إعادة التأمين للحلول التكنولوجية التي تمهد الطريق لتكون خدمتنا سلسة ومُحكمة، مما يؤدي إلى تطوير الشركة وتسهيل خدمة عملاءنا، والتنسيق المتواصل مع كافة الأطراف كي نستفيد من النمو الذي يشهده قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية على أن يكون لشركة الآفاق لوساطة إعادة التأمين دوراً في النجاح المتوقع لسوق التأمين السعودي. ■


الصقر للتأمين
AlSagr Insurance
معاك بالشدة
5245 شارع الملك خالد، الأمير محمد بن سعود، الدمام 32241 - 8113
5245 Al Malek Khaled, Prince Mohammed Ibn Saud Dist, Dammam 32241, 8113
www.alsagr.com
info@alsagr.com

محمد الملقي (شركة وساطة المملكة للتأمين KINGDOM BROKERAGE):

تشهد المملكة العربية السعودية طفرة على الأصعدة كافة



تكمن أهداف شركة وساطة المملكة للتأمين KINGDOM BROKERAGE بتقديم خدمة وساطة التأمين والمساهمة بتطوير القطاع داخل المملكة العربية السعودية من خلال دعم الكوادر السعودية وتأهيلهم. وبالتالي، المساهمة في تحقيق أهداف البنك المركزي السعودي في العمل من خلال الأداء الجيد والسمعة الطيبة للعملاء وتلبية متطلباتهم واحتياجاتهم.

ولدى مقابلة مجلة «البيان الإقتصادية» مع السيد محمد الملقي رئيس قطاع العمليات في الشركة، شرح أبرز التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين في المملكة كما أوضح أن عمليات الدمج على مستوى قطاع وساطة التأمين يجب أن تبنى على أسس متينة وأن يكون لها أهداف وشروط محددة. وفي ما يتعلق بالتحول الرقمي قال إنه سيف ذو حدين و خاصة أن المملكة من الدول الرائدة في هذا المجال وحققت نتائج متقدمة وبخطى متسارعة.

وأشار الملقي في خاتمة حديثه أن الشركة تحقق نمواً ملحوظ ومعدلات ربحية جيدة. كما أعرب عن تفاؤله للعام ٢٠٢٣ وما تشهده المملكة من نمو اقتصادي وهذا سيزيد من حصة الشركة السوقية وسيفتح آفاقاً اوسع، لافتاً إلى أهمية دور هيئة التأمين التي سوف تشرف على قطاع التأمين مستقبلاً، الأمر الذي سيكون له انعكاسات إيجابية وسيخفف من حدة المخاطر التي تواجهها شركات الوساطة بشكل عام.

أكملت وساطة المملكة للتأمين عامها العاشر بتميّز ونجاح

إرضاء العملاء يقع ضمن أولوياتنا وفي صلب توجهاتنا

■ ما الذي يميز شركة KD BROKERAGE عن مثيلاتها في السوق؟

– أكملت الشركة عامها العاشر وتتميز بتقديم خدمات فريدة من نوعها لسوق المملكة من خلال توظيف وتدريب كوادر سعودية متخصصة وصقل مهاراتهم . وفي الوقت نفسه، تضع الشركة معايير وأسساً عالمية في أسلوب عملها وفق خطط وهيكلية واضحة المعالم وعدم التركيز على النمو السريع حرصاً منها على تطوير نشاطها تبعاً لأرضية صلبة وخدمة المتعاملين معها بأفضل السبل المتاحة. في حين أن احتفاظنا بهذا الكم من الزبائن منذ انطلاقتنا دليل واضح على الأداء المتميز والسمعة الحسنة والخدمة الراقية التي تلبي احتياجاتهم بحيث أن إرضاء العملاء يقع ضمن أولوياتنا وفي صلب توجهاتنا.

«عدم استمالة العميل»

■ ما هي أكثر التحديات التي يواجهها وسطاء التأمين في المملكة العربية السعودية؟

– ان أكبر التحديات الحالية هي في ايجاد حلول تأمينية بأسعار تنافسية في ظل ارتفاع أسعار بعض وثائق التأمين. أيضاً يواجه وسطاء التأمين في المملكة منافسة قوية من شركات التأمين التي تنافسهم مع العملاء حيث أثنى البنك المركزي السعودي على أهمية عدم الاستمالة في القطاع حرصاً على مصلحة العملاء.

يكون الدمج صحياً ضمن شروط محددة

■ هل تؤيدون عمليات الدمج بين شركات الوساطة نظراً لارتفاع عددها بين شركات التأمين في الآونة الأخيرة؟

– يتمثل الهدف الأساسي من عملية الدمج تحسين قدرة الشركات على التوسع ورفع الايرادات مع الحرص على زيادة الربحية. تشهد المملكة العربية السعودية توجه ملحوظ إلى الدمج بين شركات التأمين، دعماً من البنك المركزي الى نمو القطاع.. أما بالنسبة لعمليات الدمج على مستوى قطاع وساطة التأمين يجب أن تكون عملية تطبيق مثل هذه الخطوة مبنية على أسس وأهداف واضحة.

التحول الرقمي أساسي لضمان نجاح واستمرار الشركات

■ هناك توجه واضح نحو عملية التحول الرقمي في مختلف القطاعات، برأيكم هل لشركات الوساطة القدرة على مواكبة التحول التكنولوجي المتسارع؟

– إن التحول الرقمي سيف ذو حدين في قطاع التأمين تحديداً، حيث انه يقدم سهولة في التعامل ولكن يحد التفاعل البشري. إن المملكة العربية السعودية من الدول الرائدة في عملية التحول الرقمي وبخطى متسارعة حيث يقوم القطاع الحكومي بخطوات غير مسبوقة في أتمة الأعمال والإجراءات في مختلف الإدارات ما يحفز القطاع الخاص على مواكبة هذا التقدم. وبالتالي، من السهل على الشركات الكبرى تطبيق عملية التحول الرقمي على عكس تلك الصغيرة التي تواجه بعض التحديات في هذا الجانب بسبب الاستثمارات الضخمة التي تتطلبها مثل هذه العمليات والتي تستغرق بعض الوقت لإتمام عملية التحول الكاملة.

تشهد عمليات التحول الرقمي نجاحاً على مستوى الأعمال الفردية وصغيرة الحجم حيث تكون الشروط والبنود ثابتة وواضحة. لكن بالنسبة الى شركة وساطة المملكة، نحن حريصون على مواكبة التحول الرقمي مع الحفاظ على التفاعل البشري كونه أساسي وضروري لخلق الثقة المرجوة وكسب رضا العملاء والتعرّف عن كثب على احتياجاتهم ومتطلباتهم. وبالتالي، تحقيق نتائج مضمونة بما يرضي الأطراف كافة.

توسعنا خارج حدود المملكة

■ ما هي أبرز الإنجازات التي حققتموها خلال عام ٢٠٢٢؟ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

–على مستوى المجموعة، نفخر بكوننا أول شركة وساطة محلية تتوسع خارج نطاق حدود المملكة، وهذا يُعد إنجازاً ساعدنا على تعزيز موقعنا وتنويع كوادرنا البشرية، مع تحقيق نمو ومعدلات ربحية جيدة. ونحن متفائلون بالعام ٢٠٢٣ خصوصاً أن المملكة تشهد تقدم وازدهار على جميع الأصعدة.

ان «رؤية السعودية ٢٠٣٠» والتطور التي تشهده المملكة أسهم في استقطاب شركات عالمية الى السوق المحلي وتحديداً في ظل طرح العديد من المشاريع الضخمة مما سوف يشكل احتياج أكبر إلى تغطية تأمينية. تسعى وساطة المملكة ألى مواكبة هذا التطور وتبعاً لذلك زيادة حصتنا السوقية.

■ كيف تقرأون انعكاس موضوع إنشاء هيئة مستقلة للإشراف على قطاع التأمين على قطاع الوساطة في المملكة؟

– قدم البنك المركزي السعودي العديد من الخطوات الملحوظة لدعم نجاح القطاع، و لا شك أن تأسيس هيئة التأمين هي خطوة مكملة لاستمرارية هذا النجاح. كما ان هذا سيكون لديه انعكاسات إيجابية على القطاع بحيث يصبح أكثر تنظيماً وفعالية نظراً لأهمية القطاع في نمو الناتج المحلي الإجمالي للمملكة والحد من المخاطر، إلى جانب تطوير منتجات تواكب التطورات الحالية. ■

الاتحاد
ALETIHAD

لوقايتك ..
لا تهمل فحوصات الدورية



8003040110
0581560100

Al Abdulkarim Tower, 8514 King Fahad bin Abdulaziz Road, Al-Qashlah District, Unit No 15,
Dhahran 34232-4233 Khobar, Saudi Arabia

Branches

MAKKAH | ABHA | JEDDAH | RIYADH | KHOBAR | HOFUF

www.aletihad.sa

جواد محمد (الرئيس التنفيذي لشركة سوليدرتي):

تتميز شركة سوليدرتي بحلول رقمية مبتكرة



تعد شركة سوليدرتي البحرين إحدى كبريات شركات التأمين في مملكة البحرين، شركة تابعة لمجموعة سوليدرتي القابضة. وهي تقدّم خدمات تأمينية تعتمد على الثقة والشفافية في العمل والالتزام بخدمة الزبائن وتوفير الحماية اللازمة لهم.

وفي حديث خاص مع السيد جواد محمد، الرئيس التنفيذي للشركة بيّن ان اقتصادات الدول العربية نجحت في تخطي الآثار السلبية لجائحة «كورونا» ثم ما لبثت أن اصطدمت بارتفاع مستويات التضخم وكذلك ازدياد متطلبات وشروط شركات إعادة التأمين لذا فإن المرحلة القادمة تحتاج إلى التركيز والإبداع لتخطي هذه التحديات.

أما حول عمليات الدمج والاستحواذ أكد السيد جواد أن هذا الاتجاه يعد خياراً مناسباً لتحقيق مستويات نمو جيدة مشيراً إلى التجارب التي خاضتها مجموعة سوليدرتي في الأردن والسعودية والبحرين وما حققته من الأهداف وبالتالي فهي تتطلع إلى مزيد من عمليات الدمج والاستحواذ.

في ما يخص أبرز إنجازات سوليدرتي فتتمثل في الاستثمار بالحلول الرقمية لتعزيز تجربة عملائها وترقية الخدمات المقدمة لهم، فقد أطلقت الشركة تقنية التأمين عبر الفيديو (VIDEO INSURANCE) الذي يمكّن العميل من إتمام الإجراءات عن بُعد وخصوصاً الأشخاص ذوي الإحتياجات الخاصة، كما أطلقت الشركة خدمة "CHATBOT" الأولى من نوعها في مملكة البحرين وتحقق الشركة من خلالها نتائج جيدة، كما وتتطلع الشركة للتركيز على المزيد من الاستثمارات في مجال التحول الرقمي والتقنيات المبتكرة.

■■■ قمنا بعمليات استحواذ ناجحة ونتطلع إلى المزيد ■■■

■ تواجه الأسواق العالمية مجموعة من التحديات مثل التضخم، ارتفاع الأسعار وغيرها. كيف تقرأون تأثيرها على صناعة التأمين؟

– نجحت اقتصادات المنطقة في تخطي التداعيات السلبية التي خلّفتها الجائحة، إلا أنها لم تتمكن من التقاط أنفاسها لتصطدم مرة أخرى بتحديات جديدة سببها ارتفاع مستويات التضخم التي ستؤثر على صناعة التأمين، كما ستؤدي إلى تراجع حجم الإنفاق لدى نسبة كبيرة من الأفراد نتيجة تدني قدراتهم الشرائية. وبالتالي قامت شركات الإعادة برفع أسعارها والتشدّد في شروطها لذلك فإن سوق التأمين مقبل على مرحلة أكثر تعقيداً بالمقارنة مع السنوات الماضية.

تجارب الإندماج للشركة ناجحة

■ من الملاحظ وجود توجه كبير في العديد من أسواق المنطقة نحو عمليات الدمج والاستحواذ، كيف تقوّمون هذه الخطوة انطلاقاً من خبرتكم؟

– التوجه نحو عمليات الدمج والاستحواذ يعد خياراً صحيحاً كونه الطريقة الأمثل لتحقيق نسب نمو عالية تعزز من قدرة كل شركة على التقدم بخطى ثابتة. وبالنسبة إلينا جميع التجارب التي خاضتها الشركة تعد تجارب ناجحة حققنا من خلالها الأهداف المرجوة. وبالأخص تجربتنا في السوق البحريني فقد سجلت الشركة نتائج ايجابية حيث بلغت الأقساط المكتتبة مستويات جيدة وعلى الرغم من التداعيات السلبية للجائحة على صناعة التأمين، إلا أنها كانت مرحلة إيجابية بالنسبة للشركة انطلاقاً من انخفاض حجم المطالبات في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الطبي.

ويعود الفضل في نجاح عملية الدمج الأخيرة لفريق العمل المتخصص الذي قام بإدارة الأعمال الداخلية بكل احترافية لتتم عملية الدمج بكل سلاسة وانسيابية دون التأثير على أعمال الشركة. وبالتالي، بعد التجارب الناجحة لسوليدرتي والتأثير الإيجابي لعمليات الدمج على حجم المبيعات ومعدلات الربحية نتطلع للمزيد من التجارب المماثلة سواءً على المستوى المحلي في مملكة البحرين أو على مستوى الشرق الأوسط.

نعد من السباقين في الاستثمار بالتحوّل الرقمي

■ ما هي أبرز إنجازاتكم على مستوى التحول الرقمي؟

– تتميز شركة سوليدرتي بمساعيها المستمرة ونجاحها بتزويد حلول رقمية مبتكرة من خلال تبني أحدث التقنيات الرقمية والارتقاء بتجربة العملاء. فهي تعد من الشركات الرائدة في مجال الابتكار وتقديم الخدمات عبر الانترنت، ما يؤكد سعيها الدائم للريادة في قطاع التأمين الرقمي على مستوى المملكة.

وبالتالي، تمكنا من تعزيز تجربة عملائنا وترقية الخدمات المقدمة لهم بكل سلاسة ويسر عبر التحديث المستمر لخدماتنا الرقمية ومواكبة آخر التطورات التقنية.

تحرص سوليدرتي باستمرار للتميّز

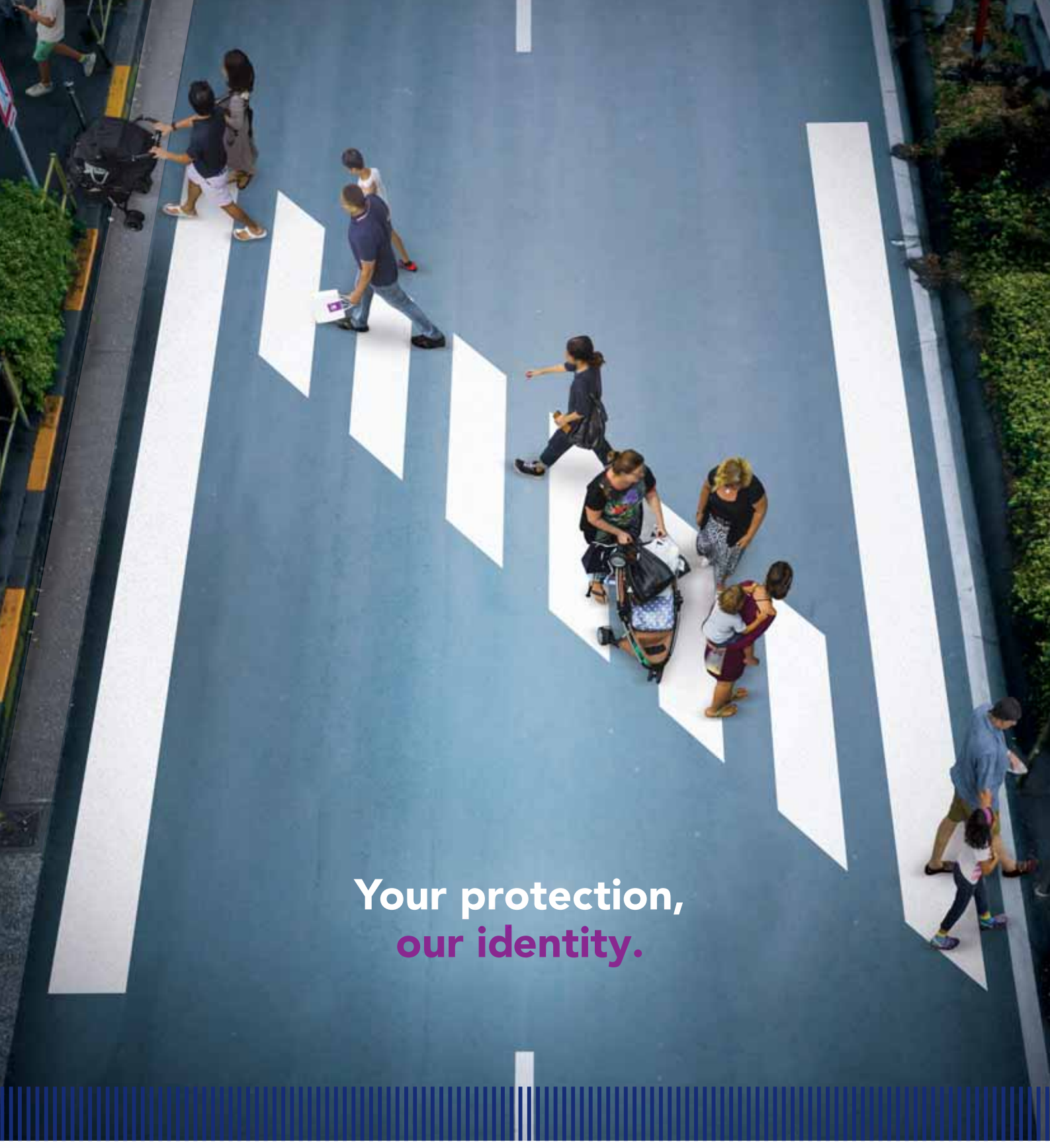
■ ما الذي يميّز شركة سوليدرتي عن مثيلاتها في السوق؟

– تحرص سوليدرتي باستمرار للتميّز والريادة في كل ما تقدمه من خدمات وذلك من خلال استقطاب حلول وبرامج مبتكرة للارتقاء بصناعة التأمين، فتوفير احتياجات العميل من أولوياتنا والارتقاء في مستويات خدمة عملائنا من أهم أهدافنا. فلذا نقوم بتطوير منتجاتنا وخدماتنا باستمرار لكي نواكب تطلعات العملاء ومن خلال ذلك حققت الشركة نتائج جيدة تتماشى مع الأهداف والتطلعات المستقبلية وتشكل داعماً أساسياً للمزيد من التألق والنجاح في المستقبل.

■ ما هي تطلعاتكم وأبرز خططكم لعام ٢٠٢٣؟

– بعد اكتمال عملية الدمج مع شركة تآزر للتأمين في نهاية العام الماضي، نتطلع إلى أهداف جديدة على مستوى الاستحواذ والاندماج مع كيانات أخرى ما يعزز موقع الشركة على مستوى المنطقة.

كما ستتركز اهتماماتنا في العام المقبل على المزيد من الاستثمارات في مجال العنصر البشري وفي مجال التحول الرقمي والتقنيات المبتكرة بهدف تفعيل أطر التواصل مع العملاء وتطوير مستويات الخدمة. ■



50 YEARS

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

سعيـد حتـحـوت

(الرئيس التنفيذي لشركة AL HILAL LIFE):

تحقيق أهداف طموحة ضمن أسس عمل محددة وحوكمة سليمة



وصف الرئيس التنفيذي لشركة الهلال لايف AL HILAL LIFE سعيد حتحوت التضخم كأحد أهم التحديات التي واجهت الشركات خلال العام ٢٠٢٢ كونه فرض عليها زيادة الاحتياطيات لتغطية الأخطار المؤمّن عليها. لافتاً إلى ضرورة مواكبة الشركات للتحولات التكنولوجية بشكل مستمر ومتوازي حفاظاً على استمراريتها وقدرتها على التأقلم مع التغييرات السريعة.

وفي ما يتعلق بإطلاق برامج وحلول تأمينية مبتكرة أشار السيد حتحوت إلى قيام الشركة بإطلاق مجموعة من البرامج التأمينية الجديدة عن طريق القنوات الرقمية بهدف تقديم خدمات مميزة لعملائها من خلال إجراءات سريعة وآمنة.

ومن جهة أخرى لفت إلى تحقيق الشركة نتائج جيدة ومعدلات ربحية، حيث نجحت أيضاً في قطع شوطاً كبيراً على صعيد التسويق الرقمي والمكننة مؤكداً جهوزية الشركة لاعتماد المعيار المحاسبي IFRS 17 وتحقيق أهداف طموحة في العام ٢٠٢٣ من خلال تركيزها على تطوير الكوادر البشرية، حماية المعلومات والمكننة ضمن أسس عمل وحوكمة سليمة.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا، والتغير المستمر في رغبات العملاء...ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– من الناحية الاقتصادية، كان التضخم أحد أهم التحديات التي واجهت الشركات في العام ٢٠٢٢ بحيث توجب عليها زيادة الاحتياطات نتيجة تغير الافتراضات من حيث التكاليف المتوجبة لتغطية الأخطار المؤمّن عليها، ومن التحديات أيضا انخفاض قيمة الاستثمارات التي أثرت سلبا على الشركات بشكل عام وذلك فيما يخص المساهمين وحملة الوثائق المرتبطة بوحدات استثمارية على حد سواء؛ أما من الناحية الفنية، فإن تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS17" أخذ حيزاً كبيراً من الاهتمام حيث قامت شركات التأمين بالتحضير لتطبيق المعيار رسمياً ابتداءً من العام ٢٠٢٣ مما استوجب مراجعة كاملة للسياسات والبرامج والنظم المطبّقة بغية التطبيق السلس والسليم.

أما من ناحية التكنولوجيا، فإن الشركات يجب عليها مواكبة التغييرات بشكل مستمر ومتوازي من حيث الإمكانيات التكنولوجية والرقمية والأمن السيبراني وذلك حفاظاً على استمراريتها وقدرتها على التأقلم مع التغييرات السريعة والمتطلبات التسويقية المتغيرة.

قمنا بإطلاق برامج تأمينية جديدة عن طريق موقعنا الإلكتروني

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– قامت الشركة بإطلاق برامج تأمينية جديدة عن طريق موقعها الإلكتروني بحيث يمكن للعميل شراء وثائق تأمين على الحياة والأمراض المستعصية بشكل سريع وسلس من دون الحاجة للتواصل مع موظفي الشركة، حيث تم ذلك من خلال استعمال أحدث أنواع التكنولوجيا فيما يخص التحقق من هوية العملاء Face recognition, ID verification, MRZ, eKYC، وبوابات الدفع والربط مع النظم الإدارية.

هذا بالإضافة الى مجموعة خدمات قيد التنفيذ عن طريق الموقع الإلكتروني والقنوات الرقمية الأخرى والتي سوف تمكن العميل من إتمام كامل الاجراءات بشكل سريع، آمن وسلس.

نجحنا بتحقيق تطوّر كبير على صعيد التسويق الرقمي والمكننة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– لقد كانت سنة ٢٠٢٢ ناجحة بشكل عام حيث استطاعت الشركة من تحقيق أهدافها ان كان من ناحية الربحية أو من الناحية التطويرية حيث أننا نجحنا بتحقيق تطوّر كبير على صعيد التسويق الرقمي والمكننة، كما وتم اطلاق عدة برامج مميزة وأكملنا تحضيراتنا لاعتماد المعيار المحاسبي "IFRS17" ونحن جاهزون لتحقيق اهداف طموحة في العام ٢٠٢٣ والتركيز على تطوير امكانياتنا على أكثر من صعيد منها حماية المعلومات، الأمن السيبراني، المكننة، البرامج الجديدة، تدريب وتطوير كوادر الشركة ضمن أسس عمل وحوكمة سليمة. ■


MSH
We provide a full Direct Billing solution through our international network worldwide
Go to msh-intl.com/mena
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
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.

Yolla El Khoury

(CEO and board member- ACE Gallagher)

Partnering with Gallagher puts us at a different level on the map



"Success has many definitions. Trust, transparency and delivering quality solutions to clients are the key drivers behind creating lasting partnerships". That's what Yolla El Khoury, CEO of ACE Gallagher has always believed in since the beginning of her successful career. With more than 25 years of experience in the insurance industry , a fellowship from The Chartered Insurance Institute, and a certified board member from Harvard, El Khoury is well known for her excellence at work, strong technical expertise, and a proven track record in growing and leading ACE business. Her dedication, leadership skills and distinctive experience, that helped shape her perseverance and contribution to the company and the Insurance Industry as a whole, has made her win the "Woman Leader of the Year" award in 2021. El Khoury hopes that the future will lead to more diversity, more women in leadership positions who can bring different skills, perspectives and innovative ideas to the table. Al Bayan Magazine met her on the occasion of ACE Gallagher's 70th anniversary and conducted the following interview.

"I am confident enough to lead ACE Gallagher and this is just the beginning"

• ACE Gallagher is celebrating its 70th anniversary. What can you say on this occasion?

- This is very exciting because two years after I joined the company, the first celebration we had was the 60th year anniversary. So ten years have passed and throughout these years, I have seen how the company has grown and progressed, the new resources that have joined, what we have done so far, etc.. but the most important milestone is the partnership with Gallagher that we have finalized in 2021. It has been a major achievement for our company, shareholders and the entire team.

Partnering with one of the largest company in the world puts us at a different level on the map. Ace used to be one of the top regional brokers and now we became a top regional one with a global reach. With the extended global resources and expertise and strong regional foot print, we now have an exceptional proposition to offer our regional/global clients compared to the Top brokers in the countries where we operate.

• In your opinon, what is the added value behind this merger for both parties?

- Gallagher had limited footprint in the region, so partnering with ACE enlarged their footprint to the whole MENA region especially on the direct side in addition to partnering on the reinsurance through Gallagher Re in the DIFC. Gallagher and Ace share similar values, interest and passion to grow so Gallagher were confident that with the team we have in ACE, they will succeed and achieve their objectives, hence the decision to partner with us. With respect to ACE, partnering with such a well-known respected company like Gallagher gave us access to a global reach, extraordinary expertise and resources with around 38 thousand employees, offices in more than 150 countries.

• Do you have any plans to enter new markets?

- We are planning few expansions initially in north Africa and other countries around the globe.

• What does it mean to you to be the CEO of one of the top three top insurance brokers in the region?

- I feel proud to have reached that point in my career, I am very happy where I am. I had a lot of support from my family since the beginning, the motivation of my father at a younger age, and the coaching of my mentor Nagib Bahous have affected me and made me the woman I am today. No doubt that i faced many challenges at the beginning of my career especially while progressing and getting to leading positions as every other woman in our industry, but today I am confident enough to lead the organization forward.

This is just the beginning

• Any last message?

- This is just the beginning and we have very aggressive plans for the next five years and hoping to achieve exceptional accomplishments going forward.

سوليدرتي
SOLIDARITY

حلول رائدة في مجال التأمين

خدمات مبتكرة، حاصدة على جوائز عالمية مرموقة
ومتوافقة مع الشريعة الإسلامية







حمل التطبيق عبر

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

+973 1713 0000
solidarity.com.bh
@insuringbahrain



عمـر الشيـخ

(نائب الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين DHOFAR INSURANCE):

أثبتت الشركة كفاءة عالية وحضور قوي في السوق

أكد عمر الشيخ نائب الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين .DHOFAR INS لمجلة «البيان الاقتصادية» أن شركات الإعادة العالمية تكبدت خسائر كبيرة بسبب الأعاصير والكوارث الطبيعية ما جعلها ترفع الأسعار وتتشدّد في الشروط، بالإضافة إلى ارتفاع معدلات التضخم ونتائج الحرب الروسية – الأوكرانية ناهيك عن الركود الاقتصادي وانخفاض معدلات النمو، وفي سياق آخر يدعم عمر الشيخ عمليات الدمج والاستحواذ كونها خطوة جيدة ومفيدة للسوق المحلي، مع الإشارة إلى أن الشركة قدمت أداءً حسناً هذا العام مواكبة التطور من أجل الوصول إلى أهدافها مع تسجيل نسبة ٢٢٪ في حجم المبيعات رغم التحديات والصعوبات التي تواجه قطاع التأمين بشكل عام.

ولفت أخيراً إلى عملية التوسع التي تطمح لها في المستقبل من خلال خطة خمسية ستتخذ من التحول الرقمي والتوسع نحو أسواق جديدة سبيلاً تسلكه لتصل إلى الأهداف المرجوة.

■■■ سنبذل جهوداً كبيرة لتقديم نسخة راقية من مؤتمر الـGAIF ■■■

■ تعاني الاقتصادات العالمية موجة من التحديات تعود إلى أزمات متتالية منها على سبيل المثال الحرب الروسية – الأوكرانية، وباء «كوفيد–١٩»، التضخم، تباطؤ سلاسل التوريد. كيف تقرأون انعكاس كل ذلك على صناعة التأمين في سلطنة عُمان؟

– تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية والأعاصير التي شهدتها أكثر من دولة خلال الفترة الماضية ما انعكس سلباً على تجديد الاتفاقيات ودفع بالعديد من المعيدين إلى رفع الأسعار والتشدد في الشروط. وهذا بطبيعة الحال سينتج عنه تأثيرات واضحة على سوق التأمين في سلطنة عُمان، إلى جانب التداعيات السلبية للحرب الروسية على أوكرانيا وارتفاع معدلات التضخم، ما أدى إلى ظهور بعض التحديات في سوقٍ كان يعاني سابقاً من مشاكل ناتجة عن إعصار شاهين والخسائر المتراكمة منذ ذلك الوقت، ما دفع بالمعيدين إلى التحفظ في بعض الخطوط باعتبارنا منطقة عالية المخاطر ومعرضة لكوارث طبيعية بصورة مستمرة. بالإضافة إلى ما شهدته بعض الدول المجاورة كالمملكة العربية السعودية من سيول وفيضانات ما يشكل دليلاً قاطعاً على أزمة التغير المناخي ومؤشر على تداعياتها السلبية على قطاع التأمين.

ومن جهة أخرى، الركود الذي تشهده بعض الدول العربية ومعدلات النمو الخجولة لا تسمح لشركات التأمين برفع أسعارها وتحديداً في قطاع التجزئة الذي يعد المصدر الأساسي للعوائد المحققة في سوق التأمين في كل من سلطنة عُمان ودول الخليج الأخرى. ومنذ ما يقرب من أربع سنوات إلى حد الآن يشهد قطاع التأمين على المركبات انخفاضاً في حجم الأقساط بنسبة تتراوح بين ٣٠ و٤٠٪.

تفعيل المجمع الخاص بالكوارث الطبيعية

■ أين وصلت المحادثات لإنشاء مجمع خاص بالكوارث الطبيعية؟

– نحن نؤيد هذه الخطوة التي تدعمها شركتي عُمان لإعادة التأمين ويليس ري التي تعود بالمنفعة على القطاع ككل، إلا أن الجانب المتعلق بالتراخيص والإجراءات القانونية يتطلب الكثير من الوقت. وبالتالي، انضمت العديد من الشركات ومن بينها ظفار للتأمين لهذه المبادرة، ولكننا في صدد انتظار الحصول على الموافقة النهائية من المعنيين في هذا الموضوع لبدء عملية تفعيل المجمع الخاص بالكوارث الطبيعية لما له من دور في دعم السوق.

عمليات الدمج والاستحواذ خطوة صحية

■ شهدت سلطنة عُمان مؤخراً العديد من عمليات الدمج والاستحواذ، أين أنتم في شركة ظفار للتأمين من هذا الموضوع؟

– تُعد عمليات الدمج والاستحواذ خطوة صحية للسوق المحلي الذي يضم ١٩ شركة تأمين، كما يتيح الفرصة للشركات لتحقيق المزيد من النمو والتوسع في أعمالها. ونحن بدورنا نؤيد هذا التوجه.

وبالنسبة إلى ظفار للتأمين أن رؤية الشركة المستقبلية وأهدافها تتمحور حول التوسع في الخدمات الرقمية ومواكبة عملية التحول الرقمي بما يتماشى مع الاستراتيجية الهادفة نحو المزيد من التوسع الجغرافي وإدخال خدمات رقمية في عدد من الخطوط.

وعلى مدى الأعوام الماضية أثبتت الشركة كفاءة عالية وحضور قوي في السوق وتعد الثانية من ناحية الحصة السوقية المحلية، كما تبذل جهوداً كبيرة لمضاعفة الاستثمار في المجال التكنولوجي نظراً لأهميته في تعزيز أداء الشركة وموقعها والمساهمة في رفع معدلات الاختراق التأميني في مختلف مناطق وجودها.

حققت الشركة مستويات جيدة من التطور

■ كيف تقوّمون أداء شركة ظفار للتأمين خلال عام ٢٠٢٢؟

– حققت الشركة مستويات جيدة من التطور والوصول إلى أهدافها مع تسجيل زيادة في معدلات النمو في حجم المبيعات بحدود ٢٢٪. إلا ان شركات التأمين تواجه بعض التحديات والعراقيل في فرع التأمين على المركبات وهذا ناتج عن الاضطراب الحاصل في سلاسل التوريد وفقدان العديد من قطع الغيار إلى جانب زيادة بعض الموردين لأسعار القطع بنسب تصل إلى ٣٠٪ مما يشكل خللاً في عملية التوازن ما بين الأسعار وتسعيرة البوالص.

وضع خطة خمسية ستتركز في مجال التحول الرقمي والتوسع نحو أسواق جديدة

■ ما هي أبرز النقاط التي ستتركز عليها استراتيجيتكم المستقبلية في ظل التحولات والمتغيرات التي تؤثر على صناعة التأمين؟

– ستتمثل أهدافنا المستقبلية في تحقيق خطوات متقدمة على مستوى التوسع الجغرافي المحلي، إلى جانب العمل على وضع خطة خمسية ستتركز في مجال التحول الرقمي والتوسع نحو أسواق جديدة في المنطقة والوصول إلى معدلات نمو صحية بطريقة مدروسة وتجنب الاكتتاب في خطوط ذات مخاطر مرتفعة. كما تلتزم شركة ظفار دعم المجتمع العُماني من خلال طرح خدمات مبتكرة للعملاء وتعزيز دورها في دفع العجلة الاقتصادية.

وفي ما يتعلق باستضافة مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين في دورته الـ ٣٤ في سلطنة عُمان فأنني عضواً في اللجنة التنفيذية للمؤتمر وان شاء الله سنقدم نسخة راقية تليق بمستوى هذا الحدث وتتناول قضايا مهمة والخروج بتوصيات تدعم صناعة التأمين على مستوى المنطقة. ■



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

حسـن اللـواتـي (الرئيس التنفيذي للشركة العمانية القطرية للتأمين OQIC):

نطمح لوضع أثر ونكون من الروّاد من خلال الإتيان بحلول مبتكرة وجديدة



العمانية القطرية للتأمين OQIC هي شركة تابعة لمجموعة قطر للتأمين، ولها بصمة اكتتاب عالمية منتشرة في جميع القارات.

أوضح حسن اللواتي الرئيس التنفيذي للشركة أن أبرز التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في السنتين الأخيرتين بالسلطنة هو التغيّر المناخي والدليل على ذلك تأثر المنطقة بالعواصف والأعاصير التي تسبب أضراراً فادحة بالممتلكات والمركبات، لذا قررت بعض شركات الإعادة العزوف عن توفير هذه التغطيات في حين رفعت أخرى أسعارها. وفي الوقت الذي ازدادت فيه الهجمات الإلكترونية وعمليات النصب والاحتيال، بات من اللازم حماية أمن المعلومات وبخاصة تلك المتعلقة بالعملاء وبالتالي قامت شركات التأمين بالبحث عن السبل لمواجهة تحدي الأخطار السيبرانية، وبسبب زيادة التعديات والجرائم الإلكترونية ازداد الطلب على خدمات شركات الأمن الرقمي للحماية واللجوء إلى التغطية التأمينية في حال حدوث هجمات، وفي هذا الصدد تحث الشركة على أهمية هذا التأمين وضرورة تسليط الضوء عليه من خلال دوره في رفع حجم الأقساط المكتتبة وخلق خطوط تأمينية جديدة، إضافة إلى السعي لرفع الوعي عند المستهلكين والعملاء وحث الشركات على اقتناء هذا النوع من التغطيات بما يقلّل من الخسائر المالية. وفي ما خص التحول الرقمي في المنطقة العربية فقد زاد الاهتمام بالتقنيات المالية الحديثة كونها تقدم الحلول المبتكرة وتختصر الوقت والجهد من جهة وتزيد الإنتاجية والفاعلية من جهة أخرى. وتجدر الإشارة إلى أنه تم توقيع اتفاقية الاندماج بين الشركة العمانية القطرية للتأمين وشركة الرؤية للتأمين، وتكمن أهمية هذا التعاون في خلق كيان قوي يعزز مكانة الشركة في المرتبة الثالثة من حيث حجم الأقساط والتي قد تصل إلى نحو ٥٠ مليون ريال عماني، وأفاد السيد اللواتي، وهو من القيادات العمانية الناجحة، أن الخطط المستقبلية التي يعمل على تحقيقها خلال السنوات الخمس القادمة تتلخص في السعي للاستثمار في المجال التكنولوجي والتوسع أيضاً نحو أسواق خارجية.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن أن تتمثل في التضخم ومخاطر المناخ وتطبيق المعايير المحاسبية ومواكبة التطور التكنولوجي والتغير المستمر في رغبات العملاء.... ماهو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– في ظل النمو السريع الذي يشهده قطاع التأمين في العالم العربي نجد أن التحديات تتجدد وتتنوع مع الوقت وتختلف من منطقة إلى أخرى. وبالحديث عن سوق سلطنة عمان بشكل خاص، فإن أغلب التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في السنتين الأخيرتين تكمن في تغير المناخ، حيث أشارت بعض الدراسات إلى احتمالية تأثر السلطنة بعواصف وأعاصير مرة كل ثلاث سنوات. جدير بالذكر أنه قد تضرر العديد من الأفراد لاسيما في ممتلكاتهم ومركباتهم التي تكبدت خسائر فادحة. وانطلاقاً من ذلك، بدأنا النقاش في الجمعية العمانية للتأمين مع الهيئة العامة لسوق المال لإيجاد مختلف الحلول بما فيه إنشاء مجمع تأميني للحد من الأضرار الناتجة عن مثل هذه الكوارث. إذ عزفت بعض شركات إعادة التأمين العالمية عن توفير التغطية على الكوارث الطبيعية في حين أن شركات أخرى قررت رفع أسعارها. وفي هذا السياق قامت الهيئة بدراسة إمكانية إلزام شركات التأمين توفير تأمين طرف ثالث مع الكوارث الطبيعية وإلزام المؤمّن له بشراء هذه التغطية ونحن الآن في صدد انتظار المستجدات.

رفع الوعي عند المستهلكين والعملاء

■ بدأت معظم شركات إعادة التأمين العالمية والمجمعات التأمينية بفرض شروط شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– مع التطور الكبير في التكنولوجيا الحديثة والانتشار الواسع في استخدام أجهزة وأنظمة التواصل الإلكتروني المتصلة بالإنترنت والخدمات ذات الصلة على المستوى الفردي والمؤسساتي، نتج عنها اعتماد الاقتصاد العالمي شبه الكلي على هذه التكنولوجيا، وخاصة في مؤسساته المالية والمصرفية وفي تنفيذ معاملاته المحلية أو مع العالم الخارجي. كما هو معلوم أن التحدي كَبُرَ مع هذا التطور وازدادت الهجمات الإلكترونية غير المعتادة وعمليات النصب والاحتيال. ومن الواجب المحافظة على أمن المعلومات وبالأخص تلك التي تتعلق بالعملاء والزبائن، قامت الشركات والمنظومات المختلفة بالبحث عن السبل التي يمكن من خلالها مواجهة هذا التحدي حيث يعد الأمن السيبراني أحد الطرق التي يمكن من خلالها حماية أجهزة الكمبيوتر والشبكات وتطبيقات البرامج والأنظمة المهمة والبيانات من التهديدات الرقمية المحتملة.

ويعتقد مسؤولو قطاع التأمين والأمن السيبراني أن زيادة الجرائم الإلكترونية وسهولة الوصول إلى الأدوات الإجرامية قد أدى إلى ارتفاع الطلب على خدمات شركات الأمن الرقمي كخط دفاع أول للحماية و اللجوء إلى التغطية التأمينية إذا ما وقع الضرر من مثل هذه الهجمات. تتولى شركات الأمن السيبراني مسؤولية توفير الحلول، لكن هذا لا يعني أن الهجمات لن تنجح، لذلك من الضروري أن يحصل العملاء على وثائق تأمين تغطي الضرر في حالة حدوثه، كما أن تعزيز أنظمة الشركة يمكن أن يساعد أصحاب الشركات في الحصول على

■■■ التحديات تتجدد وتتنوع مع الوقت وتختلف من منطقة إلى أخرى ■■■

أفضل تغطية من شركات التأمين وبسعر منافس. ونحن نحث على أهمية هذا النوع من التأمينات وضرورة تسليط الضوء عليه انطلاقاً من دوره في رفع حجم الأقساط المكتتبة والمساهمة في ابتكار خطوط تأمينية جديدة. ونسعى لرفع الوعي عند المستهلكين والعملاء من خلال نشر ثقافة الأمن السيبراني وحث الشركات على اقتناء مثل هذا النوع من التغطيات التأمينية التي قد تساهم بشكل كبير في الحد من الخسائر المالية.

التكنولوجيا المالية توفر فرصاً واسعة لتطوير منتجات وخدمات التأمين

■ **هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟**

– لايخفى أن التكنولوجيا المالية لها دور مهم في تقديم المنتجات والخدمات المالية مع الأخذ بالاعتبار أن هذه التقنيات توفر فرصاً واسعة لتطوير منتجات وخدمات التأمين، ما يؤكد أهمية تسريع التحول الرقمي في صناعة التأمين في الدول العربية والمنطقة، حيث زاد الاهتمام بهذه التقنيات المالية الحديثة بعد أزمة «كورونا» نظراً لما تقدمه من حلول مبتكرة تختصر الوقت والتكلفة والجهد من جهة وزيادة الإنتاجية والفاعلية من جهة أخرى. حيث تمثل هذه التقنيات لقطاع التأمين فرصة عظيمة لتطوير وتوسعة انتشار خدمات التأمين من خلال زيادة التغطية للأفراد والمؤسسات. وفي سياق متصل، تولي حكومة سلطنة عمان إهتماماً بالغاً لعملية تسريع وتيرة التحول الرقمي في جميع القطاعات بما فيها التأمين . كما أننا نطمح أن نضع أثراً ونكون من الرواد من خلال الإتيان بحلول مبتكرة وجديدة تفيد صناعة التأمين وإحدى هذه التقنيات هي الذكاء الاصطناعي حيث يمكن لهذه التقنية أن تؤثر بشكل فعال وإيجابي على الصناعة من حيث تطوير المنتجات وتحسين جودة خدمة العملاء وأيضاً الاستفادة منها في عملية الاكتتاب وتسعير المنتجات وتسويقها.

نحن في المرحلة النهائية من عملية الدمج مع شركة الرؤية للتأمين

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على الشركة العمانية القطرية للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟**

– تم توقيع اتفاقية الاندماج مع شركة الرؤية للتأمين، حيث تمت هذه الخطوة بعد دراسة تفصيلية شملت مختلف الجوانب كعمليات الشركة وأدائها المالي ووضعها القانوني وها نحن اليوم في صدد المرحلة النهائية من عملية الدمج حيث تم عقد اجتماع الجمعية العامة غير العادية لكلا الشركتين وتم التصويت من قبل المساهمين على قرار الدمج و من المتوقع ان تكتمل إجراءات الاندماج في الربع الأول من عام ٢٠٢٣م بعد إتمام الموافقات من قبل الهيئة العامة لسوق المال والجهات الحكومية الأخرى. إننا نرى أن هذا الاندماج سيخلق كياناً رصيناً يعزز من مكانتنا في المرتبة الثالثة في قطاع التأمين العماني من حيث إجمالي الأقساط التأمينية والتي من المتوقع أن تصل إلى أكثر من ٥٠ مليون ريال عماني، كما أنه سيوفر أوجهاً من الاتساق على مستوى المهارات والتكاليف والاستراتيجيات. وبالنظر إلى خطة العمل التي أعددناها، فإننا سنقوم خلال المرحلة القادمة والتي قد تستغرق مدة سنة إلى سنتين بوضع أسس الشركة ومميزاتها التنافسية وستكون بعدها نقطة انطلاق لتحقيق هدفنا للمنافسة على المرتبة الأعلى في تصنيف شركات التأمين العمانية.

إحدى الخطط المستقبلية التي نعمل عليها هي الاستثمار في الشركة العمانية القطرية للتأمين على مدى السنوات الخمس القادمة. ولقد شرعنا بالاندماج المحلي الذي سيعزز وجودنا في السوق العماني وهو الرئيسي بالنسبة لنا بالإضافة إلى سعينا المستمر للاستثمار في مجال التكنولوجيا وأتمتة النظم والذي يضعنا بالقرب من عملائنا وهناك أيضاً خطط للنظر في إمكانية التوسع خارج السوق العماني.■

سلطنة عُمان تستعد لاحتضان المؤتمر العام الـ ٣٤ للإتحاد العام العربي للتأمين ٢٠٢٤



باستضافة كريمة من سوق التأمين العمانية ممثلة في الجمعية العمانية للتأمين، عقد الإتحاد العام العربي للتأمين أولى الاجتماعات التحضيرية للمؤتمر العام للإتحاد.

تمت مناقشة استعدادات السوق العماني والعديد من الأمور اللوجيستية الخاصة بمراسم عقد المؤتمر العام الـ ٣٤ للإتحاد العام العربي للتأمين حيث تم التأكيد على تشكيل اللجنة التحضيرية العليا للمؤتمر من السادة:

– **شكيب أبوزيد** (الأمين العام للإتحاد العام العربي للتأمين)، **ناصر البوسعيدي** (رئيس مجلس إدارة الجمعية العمانية للتأمين)، **أحمد المعمري** (ممثل الهيئة العامة لسوق المال)، **رومل طباجة** (نائب رئيس الجمعية العمانية للتأمين ممثل اللجنة التنفيذية للمؤتمر)، **عمر الشيخ** (نائب الرئيس التنفيذي لشركة ظفار للتأمين وعضو مجلس إدارة الجمعية العمانية للتأمين)، و**حسن اللواتي** (الرئيس التنفيذي للشركة العمانية القطرية وعضو مجلس إدارة الجمعية العمانية للتأمين).

وقد وقع الاختيار على سلطنة عُمان لاستضافة المؤتمر الـ٣٤، نظراً لما يتمتع به سوق التأمين العماني من قدرة على لعب دور بارز في صناعة التأمين العربية، حيث تقوم الهيئة العامة لسوق المال بالإشراف الرقابي على قطاع التأمين العماني الذي يتكون من ٢١ شركة تأمين منها شركة واحدة معنية بإعادة التأمين، كما أن حجم سوق التأمين العماني يقترب من نصف مليار ريال عماني (١,٢ بليون دولار) ويبلغ حجم أصول القطاع ملياراً و١٩٧ مليون ريال عماني وذلك وفقاً للتقرير الصادر عن الهيئة.

رولان زعتر (الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC):

هدفنا الوصول إلى الريادة في العمل وتحقيق خطوات متقدمة من الانتاجية



تمكّنت شركة التأمين العربية فالكون AFIC منذ تأسيسها من فتح صفحة جديدة في تاريخ التأمين بسلطنة عُمان، موظِفة خبراتها الإقليمية الممتدة لأكثر من ٧٠ عاماً وخبرتها في السوق المحلي حيث مزجت القديم والجديد، ما جعلها تبرز كإحدى أقوى وأكبر الشركات وأكثرها تنوعاً، مع التركيز الشديد على متطلبات واحتياجات العملاء. ولطالما أدركت AFIC بأن الاعتماد على أحدث التقنيات هو حاجة العصر، متمسكة بالأخلاقيات المهنية والنزاهة والمسؤولية الاجتماعية والشفافية والكفاءة والفاعلية والإبتكار، ما أكسبها ثقة ورضا عملائها ومساهميها على حد سواء.

في مقابلة لـ«البيان الاقتصادية» مع رولان زعتر، الرئيس التنفيذي لشركة التأمين العربية فالكون AFIC، سلّط الضوء على واقع صناعة التأمين في المنطقة العربية عموماً وسلطنة عُمان خصوصاً في ظل التحديات العديدة التي تواجهها الاقتصادات العالمية والمتمثلة بالأخطار السيبرانية، تغير المناخ، التضخم، وغيرها، مشيراً إلى أن ارتفاع أسعار النفط والغاز كان له تأثيراته الإيجابية على منطقة الخليج حيث شهدت معدلات نمو جيدة وعودة النشاط الاقتصادي، آملاً تفعيل عمل المجمع الخاص بالمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية مطلع العام ٢٠٢٣. ولفت زعتر أن AFIC تمكّنت من المحافظة على استقرار أعمالها رغم أن عام ٢٠٢٢ كان مليئاً بالتحديات، معلناً تركيزهم على عملية التحول الرقمي وتحقيق أرقام جيدة على مستوى المبيعات والأرباح في عام ٢٠٢٣. وإليكم تفاصيل الحوار:

■ تواجه الاقتصادات العالمية تحديات كثيرة تتمثل في الأخطار السيبرانية، تغير المناخ، التضخم والكثير غيرها، كيف تقرأون انعكاس هذه الأزمات على صناعة التأمين في المنطقة وسلطنة عُمان على وجه الخصوص؟

– حققت العديد من شركات التأمين معدلات ربحية مرتفعة ناجمة عن انخفاض حجم المطالبات في عدد من فروع التأمين منها على سبيل المثال تأمين السيارات نتيجة القيود التي فرضت على حركة التنقل خلال انتشار الجائحة. ومع انتهائها ودخول الأسواق في مرحلة تعافٍ اندلعت الحرب بين روسيا وأوكرانيا وما رافقها من انعكاسات سلبية لارتفاع مستويات التضخم وتعطل سلاسل التوريد التي نجم عنها فقدان لقطع الغيار ما شكل تحدياً كبيراً لكل من شركات الإعادة والتأمين على حدٍ سواء، وهذا ما دفع بالعديد من المعيدين مع اقتراب موسم التجديدات إلى دراسة الأسواق واتخاذ قرارات بناءً على معايير محددة نظراً لما تشهده أسواق المنطقة والعالم من اضطرابات على الصعد كافة.

واللافت، على عكس العديد من الأسواق الأوروبية تحقق منطقة الخليج معدلات نمو جيدة وعودة النشاط الاقتصادي فضلاً عن استئناف المشروعات الضخمة وذلك نتيجة ارتفاع أسعار النفط والغاز وتأثيراتها الإيجابية على موازنات دول الخليج وقطاعات التأمين في الشرق الأوسط.

وعلى رغم كل هذه الإيجابيات لا تزال التحديات قائمة حيث ستواجه شركات التأمين صعوبات في الوصول إلى مستويات الربحية المحققة في السنوات الماضية نتيجة الضغوط الاقتصادية والمالية.

العمل على إنشاء مجمع خاص بالمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية

■ كيف تصفون الخطوة التي قامت بها مجموعة من الشركات لتأسيس مجمع تأميني خاص بالكوارث الطبيعية، وما هي المراحل التي بلغها هذا المشروع؟

– تواجه صناعة التأمين في سلطنة عُمان تحدياً أساسياً يتمثل في عدم قدرة الشركات على رفع أسعار التغطيات المتعلقة بالكوارث الطبيعية، بحيث يجب الأخذ بالاعتبار الأوضاع الاقتصادية والمالية التي تمر بها البلاد وعدم قدرة العديد من العملاء على تسديد الارتفاعات الكبيرة في أسعار التغطيات، وهذا نتج عنه فجوة كبيرة في السوق التأميني دفع بعض الشركات للبحث عن بدائل منها على سبيل المثال إنشاء مجمع خاص بالمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية حيث قامت الشركة العمانية لإعادة التأمين بأخذ المبادرة وطرح هذا المشروع بالتعاون مع العديد من الأطراف ونأمل مع بداية العام ٢٠٢٣ تفعيل عمل المجمع.

الدمج يشكل كيانات ضخمة ومليئة

■ بعد عملية الدمج التي قمتم بها، كيف تقوّمون عمليات الدمج والاستحواذ على المستويين المحلي والإقليمي؟

– تعمل شركة التأمين العربية فالكون على توجه محدد في عملها وهناك بعض الخطط التي يتم التداول بها على المستوى الداخلي للشركة والمتمثلة في الانفتاح على مختلف الفرص المتاحة في السوق سواء عملية دمج أو توقيع عقد شراكة مع طرف آخر، وذلك بهدف الوصول إلى الريادة في العمل وتحقيق خطوات متقدمة من الإنتاجية وتطور الخدمات وتعزيز المقدرة على خدمة العملاء بصورة أفضل وذلك نتيجة الارتفاعات الكبيرة في التكاليف وانعدام التوازن ما بين الإيرادات ومعدلات الربحية بسبب الضغوط التضخمية، وهذا الأمر يساعد في الوصول إلى هذا التوازن. ونحن بدورنا نراقب السوق بحثاً عن فرص جيدة.

ويضاف إلى ذلك، تقليص عدد الشركات وتكوين كيانات ضخمة يعزز من قدرتها على المنافسة والتأمين على المخاطر الكبرى، كما تعد ظاهرة صحية ضرورية ونأمل أن تنسحب أيضاً على شركات الوساطة العاملة في السلطنة.

الاستمرار في تحقيق أرقام مشجعة على مستوى المبيعات والأرباح

■ ما هي أهم الإنجازات التي حققتها الشركة خلال عام ٢٠٢٢؟

– أسوة بالشركات الأخرى يعد عام ٢٠٢٢ من الأعوام المليئة بالتحديات، حيث واجهت معظم الشركات صعوبة في تحقيق أرقام جيدة في ظل التخبط الحاصل، ولكننا تمكنا من تخطي العديد من العقبات والمحافظة على استقرار أعمالنا إلى جانب تسجيل أرقام جيدة على مستوى الأرباح التقنية حيث كانت النسب المحققة الأفضل في السوق. ونحن متفائلون بتحقيق معدلات ربحية جيدة مع نهاية عام ٢٠٢٢.

كما تتركز أهدافنا لعام ٢٠٢٣ الاستمرار في تحقيق أرقام مشجعة على مستوى المبيعات والأرباح، إلى جانب التركيز على عملية التحول الرقمي، بالإضافة إلى التركيز على موضوع تدريب الكوادر البشرية التي تشكل داعماً رئيسياً لأي خطة تحوّل ستقوم بها الشركة. ■

Arabia Falcon Insurance
التأمين العربية فالكون



MOTOR INSURANCE
تأمين السيارات













YOUR VEHICLE **IS ALWAYS SAFE!**
مركبتك **دائماً في أمان!**



#HaveAGoodDay



د. علي الوزني (الرئيس التنفيذي لشركة gig الأردن):

أثبتت صناعة التأمين قدرتها على الصمود وكوّنت ما يكفي من النضج لمقاومة التحديات

حرصت مجموعة الخليج للتأمين gig على تطوير خدماتها التأمينية بحيث أصبحت من أهم الشركات الريادية في قطاع التأمين من خلال تقديمها لمجموعة من الحلول تضمن تغطية تأمينية شاملة ومتكاملة. وتشهد الشركة نمواً ملحوظاً وثابتاً ناتج عن قوة المركز المالي وكفاءة الأداء الفني بما يتناسب مع استراتيجيتها وخططها المستقبلية.

وفي حديث مع الرئيس التنفيذي لشركة gig الأردن د. علي الوزني يؤكد نجاح صناعة التأمين في تكوين ما يكفي من النضج والمناعة لمقاومة كل التحديات والأزمات المستجدة باختلاف أنواعها، إلا أن لكل سوق مشاكله ومعوقاته.

وتحدث الرئيس التنفيذي لـgig الأردن عن الأخطار السيبرانية وصعوبة ايجاد تغطية مناسبة لها في الوقت الحالي بسبب تردد المعيدين في الاكتتاب بهذا النوع من المخاطر. كما أعرب د. علي الوزني، الديناميكي والجنتلمن، عن تفاؤله بأداء الشركة مشدداً على أن عام ٢٠٢٣ سيكون امتداداً للخطط الطموحة التي تعمل الشركة على تحقيقها مع تسجيل أرقام إيجابية تعكس إمكاناتها وموقعها المميز في السوق.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كثيرة أبرزها التضخم، التغير المناخي، تطبيق المعايير المحاسبية ما المطلوب للتأقلم مع هذه الأزمات وتخطيها؟

– مرت صناعة التأمين بتحديات كثيرة، إلا أنها تثبت في كل مرة قدرتها على الصمود والتأقلم مع الأزمات المستجدة باختلاف أنواعها، كونها تمكنت من تكوين ما يكفي من النضج والمناعة لمقاومة كل التحديات. إلا أن هذا لا ينفي وجود تداعيات كبيرة للأحداث الراهنة على مجمل القطاعات والأعمال ومنها صناعة التأمين والمتمثلة في تعطل سلاسل التوريد وارتفاع معدلات التضخم، فضلاً عن الأمن الغذائي والتغيير الجوهري في عرض البيانات المالية وتطبيق المعايير المحاسبية الجديدة. وبالتالي، يواجه القطاع مجموعة من التحديات الخارجية والداخلية تختلف بين سوق وآخر.

مع الإشارة إلى أنه على مستوى منطقة الشرق الأوسط لا تزال التأثيرات محدودة وأقل من تلك التي تشهدها الأسواق العالمية الأخرى. وكذلك الأمر في الأردن التي تشهد استقراراً وتبقى التأثيرات السلبية أقل حدة على الرغم من ارتفاع معدلات التضخم وتراجع القدرات الشرائية لعدد كبير من المواطنين ما يقف عائقاً أمام قدرة الأفراد على الإنفاق ومن بينها شراء بوالص التأمين.

وفي ما يتعلق بشركات الإعادة العالمية، واجهت خلال عام ٢٠٢٢ أخطار كارثية ومنيت بخسائر ضخمة، إلى جانب ارتفاع أسعار الفوائد وانخفاض العوائد الاستثمارية. بالإضافة إلى ارتفاع كلفة الأضرار حيث بلغت مستويات غير مسبوقة.

ازداد الوعي حول أهمية التأمين السيبراني

■ تعرضت العديد من الشركات على مستوى المنطقة لاعتداءات إلكترونية متكررة، هل ازداد الطلب على هذا النوع من التأمينات، وهل تجدون التغطية بالشروط المناسبة؟

– مما لا شك فيه ازداد الوعي حول أهمية التأمين السيبراني ضد الاختراقات الإلكترونية لما لها من تأثيرات سلبية على الشركات التي تقع ضحية هذه المجموعات، ومن هنا لمسنا زيادة في الطلب على هذه التغطية، إلا أننا نجد صعوبة في إيجاد الأسعار المناسبة نظراً لتذبذب الأسعار واختلافها من سوق إلى آخر نظراً لعدم تبلور المنتج بالشكل المطلوب وإيجاد الأسس الاكتتابية الصحيحة والثابتة. وبالتالي، ضعف الشهية وعدم توفر الشروط المناسبة تقف عائقاً أمام ارتفاع الطلب على التأمين السيبراني. كما أن الارتفاع الكبير في الهجمات الإلكترونية يجعل المعيدين يترددون في الاكتتاب بهذا النوع من المخاطر.

مستمرون بالعمل للوصول إلى نتائج مميزة وتحقيق أرقام إيجابية

طرحنا مجموعة من الحلول التأمينية المبتكرة

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية حديثة؟

– طرحنا مجموعة من الحلول التأمينية المبتكرة منها على سبيل المثال خدمات التأمين الذاتية المتوفرة في جميع المجمعات التجارية وعبر الشبكات الإلكترونية والتطبيقات الذكية. بالإضافة إلى خدمة مكافأة السائقين المحترفين من خلال منحهم حسومات على البوالص.

كما نطمح أن تشكل الخدمات التأمينية الإلكترونية نسبة أساسية من نشاط الشركة.

للوصول إلى نتائج مميزة

■ ما هي تطلعاتكم المستقبلية ونتائجكم لعام ٢٠٢٢؟

– نحن متفائلون بأن يكون عام ٢٠٢٢ سنة مميزة على المستويات كافة. كما حققت الشركة أداءً متميزاً خلال السنوات الثلاث الماضية على التوالي، ونحن مستمرون بالعمل وفق النهج المتبع للوصول إلى نتائج مميزة على مستوى معدلات الربحية والأقساط المكتتبة ومن حيث تعزيز البنية التحتية وفريق العمل وسيكون عام ٢٠٢٣ امتداداً للخطط الطموحة التي نعمل على تحقيقها مع تسجيل أرقام إيجابية تعكس إمكانات الشركة وموقعها المميز في السوق. ■



Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

ATHENS I KUWAIT I AMMAN I RIYADH I AL KHOBAR I ABU DHABI I DUBAI I MUSCAT

www.fenfar.com Fenchurch Faris Ltd Incorporated in Jordan, Number 1402 Broker at LLOYD'S

جواد جنب (المدير العام لشركة التأمين الأردنية):

التأمين الأردنية من الشركات العريقة والرائدة ونسعى للاستفادة القصوى من الموارد المتاحة



تُعد التأمين الأردنية من الشركات الرائدة والعريقة في المملكة الأردنية الهاشمية التي تأقلمت مع بيئات ومتطلبات العمل من خلال تسريعها لعملية التحول الرقمي ومواكبتها التطور الاستراتيجي وذلك ضماناً لتأمين أفضل التغطيات والخدمات لعملائها.

ويؤكد جواد جنب المدير العام الجديد للشركة على مواكبة التحولات في صناعة التأمين والعمل على تحديث البنية التحتية وأتمتة بعض العمليات التشغيلية لتحسين الكفاءة والاستفادة من الموارد المتاحة. لافتاً إلى أن العام الحالي كان مليئاً بالنتائج الإيجابية.

وفي ما يتعلق بموسم التجديدات، يشير جواد جنب إلى تكبد شركات الإعادة خسائر ضخمة خلال عام ٢٠٢٢ نتيجة الكوارث الطبيعية بسبب التغيرات المناخية ما دعاها إلى رفع أسعارها وتشديد شروطها. كما أشار السيد جنب في حواره إلى تزايد الطلب على التأمين السيبراني من قبل البنوك متوقعاً ازدياد الطلب عليه من مختلف الشركات.

في ما يلي حوارنا مع المدير العام الجديد للشركة الذي يتمتع بخبرات معمقة بالتأمين، قضى جانب منها مع المدير العام المميز السابق عماد عبد الخالق:

■ ما هي الخطة التي ستتبعونها بعد أن استلمتم الإدارة العامة في أعرق شركة تأمين في الأردن؟

– لا شك أن التأمين الأردنية تعد من الشركات الرائدة والعريقة في المملكة الأردنية الهاشمية، ويأتي تعييني كمدير عام بمثابة استمرارية لإدارة الشركة لا سيما أنني كنت أشغل منصب نائب المدير العام سابقاً. ونعمل حالياً على تطوير وتحديث البنية التحتية للشركة في مجالات عدة أبرزها البرامج المتعلقة بأنظمة الحاسوب القادرة على مواكبة متطلبات معيار IFRS17، وأتمتة بعض العمليات التشغيلية لتحسين الكفاءة وتحقيق أقصى استفادة من الموارد المتاحة وخفض النفقات التشغيلية. وبالتالي، تحسين هامش الربحية، فضلاً عن تعزيز البرامج وزيادة الحلول التأمينية وتحسين مستوى الخدمة المقدمة للعملاء. بالإضافة إلى ذلك، نعمل على تقوية وتفعيل دوائر التسويق والمبيعات، وخدمة العملاء، وإدارة الوثائق. لذا، بالإجمال إن عملية الإصلاح ترتكز على البنية التحتية خصوصاً أن الأداء التشغيلي للشركة جيد من حيث الأقساط المحققة وعملية النمو لكن في المقابل شهدنا تدنياً في الأرباح الصافية نتيجة تعزيز المخصصات الفنية والمالية لتغطية الإلتزامات المالية المتوقعة.

■ برأيكم، كيف انعكست التحديات التي يشهدها العالم حالياً مثل التضخم، تغير المناخ، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ... على الأسواق المحلية وعلى قطاع التأمين تحديداً؟

– بالتأكيد إن أي أزمة عالمية ستؤثر على جميع البلدان وسينبثق عنها تداعيات سلبية. هناك بعض الدول التي تتأثر بشكل مباشر وأخرى بصورة غير مباشرة. بالنسبة إلى الأردن، يعد من الدول التي تتأثر بشكل دائم من الأزمات العالمية والحروب. فإذا نظرنا إلى الحرب الروسية – الأوكرانية، نجد أن تداعياتها أدت إلى ارتفاع أسعار الطاقة وهذه الزيادة بدورها تنعكس على كل مدخلات الإنتاج في جميع الأسواق، والمعروف أن السوق الأردني يستورد ما يزيد عن ٨٠٪ من مدخلات الإنتاج للصناعات المحلية. لذا، ارتفعت أسعار كافة السلع والمنتجات في السوق المحلي وهذا أثّر سلباً على القدرة الشرائية لدى المواطن ودفعه إلى تقليص حجم نفقاته حتى يستطيع التأقلم مع الوضع الجديد الذي فرض عليه، وبالتالي أثّر على كل القطاعات ومن ضمنها قطاع التأمين.

■ إلى أي مدى ارتفعت التكلفة الاستشفائية وأسعار قطع المركبات من جرّاء التضخم؟

– ارتفعت نسب التضخم بشكل ملحوظ في بعض الدول المجاورة لا سيما مصر وتركيا، في حين لم تكن الزيادة بالنسب نفسها في الأردن إذ قدرت نسب التضخم بـ ٢,٥٪ في بداية العام ٢٠٢٢ ثم ما لبثت أن ارتفعت إلى حوالى ٥,٢٪. في الربع الثاني حتى وصلت إلى ٥,٢٥٪ خلال الربع الثالث وبحسب الجهات المحلية، هناك مؤشرات باستقرار هذه النسب عند هذا الحد شريطة ألا تشهد الأزمات تطورات جديدة على المستوى العالمي. من ناحية أخرى، لا شك أن التضخم أثر على أسعار التأمين في بعض البلدان بشكل ملحوظ، لكن في الأردن لم يحصل ذلك، حيث لم تشهد التغطيات التأمينية زيادات تذكر في الأسعار، مع العلم أن ذلك قلّل هامش الربحية لدى شركات التأمين خصوصاً أن أسعار الإعادة ارتفعت.

لمسنا طلباً على التأمين السيبراني من قبل البنوك

■ هل لمستم زيادة في الطلب على تغطيات التأمين السيبراني في ظل الهجمات والاعتداءات الإلكترونية التي شهدناها خلال الفترة الأخيرة؟

– لمسنا طلباً على التأمين السيبراني لا سيما من قبل البنوك ومن المتوقع أن يزداد الطلب عليه من قبل الشركات خلال المرحلة المقبلة. بالنسبة إلى التأمين السيبراني على مستوى الأشخاص، هناك بعض المنتجات التأمينية البسيطة متوافرة، ولا شك أن الاعتداءات والهجمات الإلكترونية ازدادت بشكل ملحوظ خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩» نتيجة العمل عن بُعد.

عام ٢٠٢٢ جيد جداً

■ كيف تقوّمون نتائج التأمين الأردنية خلال عام ٢٠٢٢ وما هي توقعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– من الناحية التشغيلية كان عام ٢٠٢٢ جيد حيث حققنا نمواً في الأقساط المكتتبة بحوالى ٢٠٪ في الأردن وفي حدود ١٤٪ على مستوى الشركة. وبلغت حصة فرع التأمين على الحياة من الأقساط الإضافية حوالى ٥٥٪، والتأمينات العامة حوالى ٤٥٪. كما حققنا زيادة في الأرباح التشغيلية مقابل تدني في الأرباح الصافية نتيجة تعزيز المخصصات المالية لتغطية الالتزامات المتوقعة. ونأمل أن تكون سنة ٢٠٢٣ أفضل من النواحي كافة. ■

CONNECT UNDERWRITING







We are a London based international underwriting business, offering Lloyd's registered and selected international brokers capacity for:

Property
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



د. عودة أبو جودة

(المدير العام للشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO):

أنجزنا جميع مخططاتنا وحققنا أرباحاً فنية جيدة

تُعد الشركة الأردنية الفرنسية للتأمين JOFICO من الشركات الرائدة في قطاع التأمين في الاردن، حيث تحرص على التميز في تقديم خدمات التأمين المتنوعة بمرونة وشفافية، وهي تسعى دائماً للحفاظ على علاقة طويلة الأجل مع عملائها لتقدم لهم كل ما هو جديد ومستحدث في سوق التأمين.

وعلى أثر تعيين مدير عام جديد للشركة كان لمجلة «البيان الاقتصادية» لقاءً معه تحدث من خلاله عن الانجازات الجديدة وفق الاستراتيجية التي تم وضعها مع مجلس الإدارة إذ كان لا بد من المحافظة على موقعها الرائد بين الشركات الأخرى. انه د. عودة أبو جودة صاحب الباع الطويل في التأمين حيث بدأ مهامه في هيئة التأمين في الأردن ثم انتقل إلى المملكة العربية السعودية ليقدم خبرته في شركة الاتحاد إلى جانب شخصين مميزين هما عباس عبد الجليل وحسام القناص، إلى ان عاد إلى موطنه ليستلم قيادة الأردنية الفرنسية.

ماذا جاء في حوارنا مع د. عودة أبو جودة؟

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها بعدما استلمتم الإدارة العامة في الشركة؟

– تُعد الأردنية الفرنسية للتأمين من الشركات العريقة ذات الباع الطويل في السوق الأردني حيث استطاعت منذ نشأتها في العام ١٩٧٦ من تعزيز موقعها لتغدو إحدى أهم وأكبر الشركات. ومنذ استلامي زمام الأمور في الشركة، كان الاتفاق مع الدكتور **وليد زعرب**، عضو مجلس الإدارة والمدير العام السابق وأعضاء مجلس الإدارة كافة على تطوير الشركة. لذا، خلال الأشهر الماضية أنجزنا حوالى ٩٥٪ من إعادة الهيكلة وكانت ذات أثر إيجابي على الشركة، ومن المتوقع مع نهاية العام ٢٠٢٢ أن نكون قد أنجزنا مئة في المئة من خطة إعادة الهيكلة المرتبطة ارتباطاً وثيقاً بحوكمة الشركات خصوصاً أن مع بداية العام ٢٠٢٢ صدرت تعليمات الحوكمة الخاصة بشركات التأمين في الأردن، واستطعنا تنفيذ الإجراءات كافة المشترطة بموجب هذه التعليمات.

من هنا، من موقعي كمدير عام الشركة، مسؤوليتي تكمن في تحقيق الانسجام التام مع تعليمات الحوكمة الخاصة بشركات التأمين وإعادة هيكلة الشركة بشكل ينعكس إيجاباً على أدائها.

انعكاسات سلبية وإيجابية

■ برأيكم، كيف انعكست التحديات التي يشهدها العالم حالياً مثل التضخم، تغير المناخ، ارتفاع أسعار الفائدة، الحرب الروسية – الأوكرانية، إلخ... على قطاع التأمين؟

– لا شك أن مثل هذه التحديات قد يكون لها انعكاسات سلبية وإيجابية على صناعة التأمين. فالتضخم مثلاً كانت تأثيراته سلبية على شركات التأمين حيث أن الارتفاعات الملحوظة في الأسعار على مستوى المنطقة يقلل من توافر السيولة الكافية لدى الناس لشراء تغطيات تأمينية أو حتى تسديد الدفعات التأمينية المتوجبة عليهم. لذا، إن الخيار المتاح أمامنا كشركات هو إعادة رسم السياسات المتعلقة بجميع الوثائق بحيث نوائم بين مصلحة الشركة في ظل تطوير معيار IFRS 17 وتحقيق الانسجام مع مصالح عملائنا. وأنا بطبعي حذر، إذ لست متفائلاً ولا حتى متشائماً لكن آمل أن نتخطى عام ٢٠٢٣ بأقل أضرار وخسائر ممكنة ومن المتوقع أن نحقق نمواً على صعيد الإنتاج وأن تكون نتائجنا جيدة.

الموضوع تحت السيطرة

■ إلى أي مدى أثر التضخم على حجم المطالبات؟

– إن التضخم في الأسعار زاد بلا شك على متوسط تكلفة المطالبة على صعيد التأمينات العامة، التأمين الطبي والتأمين على المركبات لكن لغاية الآن ما زال الموضوع تحت السيطرة خصوصاً أننا نوقع اتفاقيات مع المزودين تمتد على مدار عام أو أكثر.

خطوة إيجابية باتجاه تصويب الوضع

■ هل تتوقعون أن يكون لتطبيق المعيار IFRS17 آثار سلبية في البدء على شركات التأمين؟

– بالعكس، أظن أنه في ظل توجهات البنك المركزي وتطوير المعيار IFRS 17 وبعد أن أصبحت هيئة الرقابة على التأمين تحت إدارة البنك المركزي، هناك خطوة إيجابية باتجاه تصويب الوضع وتحسين أوضاع السوق. ومن الآثار الإيجابية التي ستترتب على تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية IFRS 17 هو أن التنافس سيكون من الناحيتين الفنية والمهنية وليس من خلال حرق الأسعار من أجل الحصول على السيولة.

■ هل سنشهد تشدداً في الشروط وزيادة في الأسعار خلال موسم تجديدات إعادة التأمين مطلع العام ٢٠٢٣؟

– من الواضح أن هناك توجهاً لدى معيدي التأمين إلى رفع الأسعار في جميع الخطوط التأمينية، خصوصاً أن السيول القوية التي شهدتها منطقتنا وبالأخص جدة وسلطنة عمان مؤخراً والتي تسببت في غرق العديد من المركبات وإلحاق أضرار بها أثرت بشكل كبير على المطالبات المتعلقة بفرع التأمين على المركبات وكبّدت الشركات خسائر طائلة.

تمكنا من إنجاز جميع مخططاتنا

■ كيف تقوّمون أداء شركة JOFICO خلال عام ٢٠٢٢، وما هي خططكم للعام ٢٠٢٣؟

– تمكنا ولله الحمد من إنجاز جميع مخططاتنا خلال عام ٢٠٢٢ لا سيما فيما يتعلق بإعادة الهيكلة، وحققنا أرباحاً فنية جيدة، كما أخذنا مخصصات كافية لمواجهة أثر تطبيق معيار IFRS 17 في إعداد البيانات المالية لشركات التأمين. ونسعى خلال عام ٢٠٢٣ بشكل حثيث إلى تسويق منتجات تأمينية جديدة. ■

جوفيكو
JOFICO

بيتك وعائلتك
بأمـــــــان
مع جوفيكو



+962 6 5 600 200
+962 6 5 600 210
+962 790 767676
info@jofico.com
www.jofico.com

P.O.Box. 3272 Amman, 11181 Jordan
Building # 124, Al-Shmesani,
Al-Shareef Abdul Hameed Sharaf St.

Joficoinsurance

د. منال جرار (المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية - الأردن):

التغيّر المناخي يشكل فرصة لشركات التأمين لإطلاق منتجات أكثر ابتكاراً تحاكي المتطلبات الحالية



تميّزت شركة التأمين الوطنية الأردن بتقديم خدمات مبتكرة ومميزة تستهدف من خلالها القطاعين العام والخاص. وبفضل تعاملاتها وعلاقاتها التاريخية مع كبرى شركات إعادة التأمين العالمية تمكنت من تزويد عملائها بأعلى درجات الحماية.

كما حرصت الشركة منذ انطلاقتها على وضع العميل في مقدمة أولوياتها ومن هنا وضعت خطة طويلة الأمد للمحافظة على قاعدة ضخمة من العملاء.

كشفت المديرة العامة للشركة د. منال جرار، التي تم اختيارها مؤخراً عضواً في كلية الدراسات العليا في الجامعة الأردنية وهي أيضاً من السيدات المؤثرات في قطاع الأعمال، في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» أن البلدان الفقيرة هي المتضرر الأول من مسألة التغيّر المناخي والاحتباس الحراري وهذا يشكل فرصة لشركات التأمين لإطلاق منتجات ضد مخاطر التغيّر المناخي.

وانطلاقاً من تكبّد شركات الإعادة خسائر مادية جراء تأمين الأمن السيبراني أكدت د. جرار أن هذا ما دفع المعيدين إلى التشدّد في الشروط وفرض ضوابط على المؤسسات التي ترغب بالحصول على هذا النوع من التأمين. كما لفتت إلى تحقيق معدلات ربحية وفق الخطة الموضوعة وتوزيع أرباح على المساهمين، كذلك ستقوم الشركة بطرح منتجات جديدة تحاكي احتياجات السوق الأردني.

■■■ نحن من أوائل الشركات التي جددت اتفاقيات الإعادة ونتائجنا وفق الخطط الموضوعة ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– من المتوقع أن يكون تأثير التضخم عبر سوق التأمين كبير حيث سيُظهر هذا التضخم ارتفاع قيم المطالبات في التأمينات العامة والممتلكات وبشكل كبير في فرع تأمين السيارات والتي تظهر في الوقت الحالي بإرتفاع أسعار قطع الغيار وكذلك في ارتفاع أجور التصليح . ما سيؤدي إلى خسائر على شركات التأمين.

بسبب الاحتباس الحراري تزداد حالات الجفاف وانزلاق التربة والفياضانات وهذا يترتب عليه تبعات كبيرة وأول المتضررين من ذلك هي البلدان الفقيرة. لذلك، فإن فرصة تسويق التأمين ضد مخاطر المناخ كان سيكون لها فرصة وتحديات كبيرة في هذا الوقت.

ولكننا بحاجة الى دراسات مستفيضة من خلال معيدي التأمين لإعادة هذا الخطر حيث انه لا توجد أرقام وإحصائيات عالمية لسنوات سابقة يمكن الإعتماد عليها في الأسعار.

المزيد من الضوابط لتغطية الأخطار السيبرانية

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– واجهت شركات الإعادة خسائر مادية عديدة في الفترة الأخيرة من تأمين الأمن السيبراني، لذلك وضعت هذه الشروط وهذه التشددات والقرارات التي أدت إلى زيادة الضوابط لدى الشركات والمؤسسات التي ترغب بالحصول على هذا النوع من التأمين.

نحن في الشركة نطبق المعيار والشروط المطلوبة من المعيدين في تأمين هذا النوع من الأخطار، ولبروز هذا النوع من التأمين دوره في عالم المنافسة.

كنا من اوائل الشركات التي جددت اتفاقياتها

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– قمنا والحمدلله بتجديد اتفاقيات الإعادة السنوية وكنا من اوائل الشركات التي جددت اتفاقياتها.

حققنا أرباحاً وفق الخطة الموضوعة للعام ٢٠٢٢ حيث قمنا بتحقيق ١٠٠٪ من خطة العام ٢٠٢٢.

قمنا بتوزيع أرباح على المساهمين ١٠٪ من رأس مال الشركة في العام ٢٠٢٢.

وكذلك سنقوم بطرح منتجات جديدة تلبي احتياجات معظم السوق الأردني.

ومن ضمن خطة العام ٢٠٢٣ سنقوم أيضاً بتوزيع أرباح ١٠٪ على المساهمين. ■

50
عاماً

الوطنية
شركة التأمين الوطنية
Since 1965



أمن عائلتك معنا.

www.natinsurance.jo | Tel. +962 6 568 9000

د. رجائي صويص

(الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين - الأردن):

يجب على قطاع التأمين أن يكون جاهزاً نظراً لبيئة الأعمال المتحركة والمتغيرة باستمرار



أوضح د. رجائي صويص الرئيس التنفيذي لشركة الشرق الأوسط للتأمين – الأردن وجهة نظره لمجلة «البيان الاقتصادية» بما تعانيه الأسواق العالمية من تحديات ومشاكل منها الارتفاع الكبير في مستويات التضخم، إلا أن ذلك لم يؤثر كثيراً على بعض أسواق المنطقة العربية وبخاصة الأردن الذي ربط عملته بالدولار لأن مستورداته من أوروبا وتدفع باليورو والاسترليني وهاتان العملتان انخفضت قيمتهما مقابل الدولار، كما ظهرت أخطار جديدة مثل مصافي النفط والصناعات الكيماوية، إذ يجب على قطاع التأمين أن يكون حاضراً للتعامل مع أي خطر جديد قد يطرأ. وفي ما يختص بالتشدّد على الأخطار السيبرانية فأكد د. صويص أنه أمر طبيعي بالنسبة للتغيرات الحاصلة في الآونة الأخيرة. أما عن التقنيات المالية الحديثة فأشار إلى وجوب إدخال أي تقنية جديدة ضمن برنامج الشركات القادرة على التعامل معها وبالتالي الاستفادة منها.

وفي سياق آخر تطرق د. صويص إلى المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة ومنها إطلاق العلامة التجارية الجديدة في محاولة للتقدم والنجاح وتلبية متطلبات العملاء جميعاً.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغيير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– قد لا يكون مستوى التضخم الذي تعاني منه كثير من الأسواق العالمية لم يصل بعد إلى المنطقة العربية وخاصة للبلدان التي ربطت عملتها بالدولار مثل الأردن إذ إن مستوردات الأردن من أوروبا وبريطانيا تدفع باليورو والإسترليني وهاتان العملتان انخفضت قيمتهما مؤخراً أمام الدولار. لذلك فإن تأثير زيادة أسعار المواد في تلك الدول كان له حتى الآن تأثير محدود. أما التحديات الأخرى فإن تأثيرها يختلف من واحدة لأخرى. إن المستقبل يحمل تحدياً جديداً بالنسبة لتأمين الأخطار التي تؤثر في البيئة مثل مصافي النفط والصناعات الكيماوية وغيرها، إذ قد تبدأ أسواق الإعادة التقليدية بوضع شروط جديدة لتأمين هذه الأخطار أو حتى الابتعاد عنها. وهنا تبدأ مشاكل جديدة مع العملاء وإجبارهم على إدخال تعديلات أساسية على الصناعة.

من الضروري أن يكون قطاع التأمين جاهزاً للتعامل مع تحديات جديدة تطرأ من حين لآخر إذ إن بيئة الأعمال ليست ساكنة بل متحركة ومتغيرة باستمرار.

الأخطار تتغير ويتبعها التأمين على تلك الأخطار

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– تأمين الأخطار السيبرانية أصبح معروفاً في الأسواق ليس منذ زمن بعيد، ولذلك فالأخطار تتغير ويتبعها التأمين على تلك الأخطار والتشدد أو التعديل في حدود تلك التأمينات المتاحة حالياً هو تفاعل عادي مع تغيير طبيعة الخطر من عام لعام. فهذا النوع من التأمين لم يستقر بعد كبعض أنواع التأمين الأخرى.

كل تقنية حديثة يجب الاستفادة منها

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– كل تقنية حديثة لها تأثير على قطاع التأمين يجب الاستفادة منها وإدخالها ضمن برامج الشركات القادرة على التعامل مع هذه التقنيات. وتبقى الأولوية لتقييم أي تقنية مالية حديثة ومدى تأثيرها على العمل في قطاع التأمين وكيفية الاستفادة منها.

مشروع إعادة هيكلة الشركة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– آخر المستجدات في الشركة هي مشروع إعادة هيكلتها حيث تم تأسيس شركة الشرق الأوسط القابضة التي أصبحت تملك أسهم شركة الشرق الأوسط للتأمين بعد أن حول مساهموها مساهماتهم إلى الشركة القابضة وقامت هذه الأخيرة بتأسيس شركة للاستثمار العقاري وأخرى للاستثمار المالي تعملان جنباً الى جنب مع شركة التأمين الحالية. ستتولى هاتان الشركتان استثمارات المجموعة وتنميتها بتركيز ومهنية عالية. سيوفر الهيكل الجديد للشركة القابضة وشركاتها التابعة إمكانية التوسع في مجالات استثمارية جديدة خارج قطاع التأمين أيضاً، ما سينعكس إيجاباً على عائدات المجموعة وحقوق مساهميها وتوسيع قاعدة عملائها. وتشمل الخطط المستقبلية تطوير وتحديث الأعمال في الشركة بما فيها التحول الرقمي.

كما تم الإعلان عن قيام الشركة القابضة بشراء أسهم شركة AXA في شركة الشرق الأوسط للتأمين.

أما شعار الشركة فقد تم تطويره ليتماشى مع نهج الشركة القادم. وتعكس العلامة التجارية الجديدة العصر الجديد من التحول الرقمي الذي تدخله الشركة بكل ثقة، آملين أن نلبي متطلبات جميع مساهمينا وعملائنا بأفضل صورة وأن نتجاوز توقعاتهم وطموحاتهم. ■

رضا أمين دحبور (المدير العام لشركة التأمين الإسلامية):

خططنا تتلخص بتحقيق المزيد من التوسع والانتشار والاستثمار في العنصر البشري

ردّ المدير العام لشركة التأمين الإسلامية م.ع.م. رضا أمين دحبور على أسئلة البيان للعدد السنوي الممتاز بوضوح تام. ماذا قال؟



■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– كما تعلمون فقد واجه العالم خلال العامين الماضيين جائحة «كورونا» غير المسبوقة وكان لها تأثيركبير على القطاعات الاقتصادية كافة بما فيها قطاع التأمين، حيث استطاع قطاع التأمين أن يتكيف مع الوضع الحاصل ويتجاوز النتائج السلبية واستطاع الاستمرار في تقديم الخدمات من خلال تطوير آليات العمل عن بعد واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي والإلكتروني.

وبعد الخروج من هذه الجائحة ظهرت تحديات جديدة أخرى أمام قطاع التأمين من خلال صدور معايير محاسبية دولية جديدة، حيث طلبت الجهات الرقابية تطبيق المعيار المحاسبي الدولي رقم (17) اعتباراً من ١/ ١/ ٢٠٢٣ والذي يتطلب جهوداً كبيرة في تطوير منظومة الحاسوب لدى الشركات وتعديل النماذج المحاسبية، وأن شركة التأمين الإسلامية قامت بتطوير منظومة الحاسوب لديها ومتابعة الإجراءات اللازمة لتلبية متطلبات تطبيق هذا المعيار.

وأما بخصوص مخاطر المناخ، فإن شركة التأمين الإسلامية تحرص على الحصول على ترتيب اتفاقيات إعادة التامين مع معيدي التأمين من الدرجة الأولى، بحيث تغطي المخاطر الناتجة عن مخاطر تغيرات المناخ وبما يحافظ على مصالح المؤمنين لدى شركة التأمين الإسلامية.

وفيما يتعلق بالتحدي الخاص بالتكنولوجيا والتغير في رغبات العملاء، فان دائرة تكنولوجيا المعلومات لدى شركة التأمين الإسلامية حريصة كل الحرص على متابعة وتوفير أفضل الخدمات لتلبية متطلبات عملاء الشركة من خلال استخدام وسائل الاتصال والتكنولوجيا الحديثة.

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً متشددة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– بناءً على النتائج الجيدة لوثائق الأخطار السيبرانية لدى شركة التأمين الإسلامية فإنه لم يتم مواجهة شروط متشددة من شركات إعادة التأمين العالمية في تجديد هذه الوثائق.

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– من الجدير بالذكر فإن شركة التأمين الإسلامية قد استفادت بشكل كبير من خلال التقنيات المالية الحديثة في عمليات الدفع والتحويل البنكي الإلكتروني وبحيث اصبح بالإمكان إجراء عمليات الدفع بسرعة وسهولة ويسر لمقدمي الخدمات للشركة من الجهات الطبية المختلفة والمتعاملين مع الشركة.

حققت التأمين الإسلامية نتائج ممتازة في عام ٢٠٢٢

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة التأمين الإسلامية؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– الحمد لله فإن شركة التأمين الإسلامية قد حققت نتائج ممتازة في عام ٢٠٢٢ من حيث تحقيق زيادة في الأقساط وزيادة في الأرباح بجهود ودعم من مجلس إدارة الشركة وفي مقدمتهم البنك الإسلامي الأردني، علماً بأن شركة التأمين الإسلامية التي تترأس الاتحاد العالمي لشركات التأمين التكافلي والإسلامي قد استضافت مؤخراً اجتماع مجلس الإدارة واللجان الفنية وتم الخروج بالعديد من التوصيات والمقترحات لتطوير وخدمة قطاع التأمين التكافلي في الوطن العربي والعالم.

وتتلخص خطط الشركة المستقبلية في تحقيق المزيد من التوسع والانتشار وزيادة الإنتاج والاستثمار في العنصر البشري من خلال تدريب وتطوير مهارات الموظفين بما يتلاءم مع التطورات التكنولوجية الحاصلة حالياً لمواجهة المرحلة المقبلة.

وكل عام وانتم بخير،،■



خـــوري وبـــارود

قطع تبديل سيارات ألمانية،
أوروبية ويابانية مستعملة

جـونيه- ٠٩/٨٣٢٨٧٩
خليوي: ٠٣/٦٨٣٨٤٢ - ٠٣/ ٣٦٨٦٧٦



د. لانـا بـدر

(المديرة العامة للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INSURANCE):

يجب تحديث التشريعات لمواكبة التحديات المستجدة التي تواجه صناعة التأمين



تعتبر المجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB INSURANCE إحدى الشركات الرائدة في قطاع التأمين. حيث استطاعت الشركة طوال السنوات الماضية من المحافظة على معدلات نمو ثابتة ما عزز قدرتها على تقديم الخدمات المميزة لعملائها.

وفي حوار لـ«البيان الاقتصادية» مع د. لانا بدر المديرة العامة للشركة أكدت ضرورة تحديث التشريعات والقوانين التي تمس صناعة التأمين من أجل التأقلم مع التحديات المستجدة وتتلاءم مع التغيرات الأخيرة مشيرة إلى أهمية أن تبادر شركات التأمين لتحديث عملها وانتشارها إقليمياً وعالمياً لضمان استمرارها ونجاحها. كما أعربت عن أهمية التقنيات المالية الحديثة في تسهيل عمليات البيع والتسويق والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء. لافتة إلى نجاح الشركة في رفع حصتها السوقية مع تحقيق أرباح فنية جيدة، حيث تمت عملية تجديد الاتفاقيات للعام ٢٠٢٣ بشكل جيد ومناسب مضيفة إلى التركيز الكبير للاستثمار في الكادر البشري وإطلاق منتجات فردية بهدف زيادة حجم الإنتاج وتحقيق الربحية.

■■■ استثمرنا في الكادر البشري ونجحنا في رفع حصة الشركة السوقية مع تحقيق أرباح فنية جيدة ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يكمن تعدادها أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء ... ما هو المطلوب للتأقلم مع تحديات المذكورة وتخطيها؟

– هناك تحديات عدة تواجه صناعة التأمين في العالم العربي إضافة إلى الظروف السياسية والاقتصادية الصعبة التي تعتبر حديثة نسبياً مثل التضخم وتطبيق المعايير المحاسبية ومخاطرالمناخ. ومن أجل التأقلم مع هذه التحديات يجب أولاً تحديث التشريعات حيث أن أغلب القوانين والتشريعات التي تمس صناعة التأمين أصبحت قديمة ولا تلائم التغيرات والتطورات التي حصلت منذ عدة عقود من الزمن والتي أصبحت واقعاً. وأيضاً، ومن ناحية أخرى يجب على شركات التأمين العربية تحديث عملها وانتشارها إقليمياً وعالمياً كي تضمن استمرارها ونجاحها وأكبر مثال على ذلك الصندوق العربي لتغطية أخطار الحرب حقق القوة والنجاح بسبب الدعم العربي مما يستحق الفخر والاحترام.

الالتزام بالمعايير الدولية

■ بدأت معظم شركات الإعادة والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– ان الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين الأخطار السيبرانية هي الالتزام بالمعايير الدولية للحماية من هذه المخاطر، والتأكد ان لدى الشركات والمؤسسات المؤمّن عليها او المطلوب التأمين عليها التزام كامل بهذه المعايير بوسائل حماية من ناحية، ومن ناحية أخرى البحث عن حلول من خلال إيجاد مجمعات تأمين عربية و/أو دولية لتغطية هذه المخاطر ضمن المعايير الدولية المتعارف عليها.

تسهيل عمليات البيع والتسويق وخدمة العملاء بشكل أسرع وموثوق

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– لقد ساعدت التقنيات المالية الحديثة على تسهيل عمليات البيع والتسويق وخدمة العملاء بشكل أسرع وموثوق حيث أن خدمة البيع واستيفاء الأقساط أصبحت تتم عن طريق الإنترنت لكثير من أنواع التامينات لدينا مما زاد في حجم البيع ورفع مستوى الخدمة.

الحصول على تأمينات جديدة وكبيرة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– تمكنا من الحصول على تأمينات جديدة وكبيرة في السوق الأردني وزيادة حجم الأقساط ورفع الحصة من السوق المحلي بنسبة جيدة وفي نفس الوقت تمكنت الشركة من تحقيق أرباح فنية جيدة.

* تمت الموافقة على رفع رأس المال للشركة لما فيه الحفاظ على المركز المالي لها وتعزيزها.

* تم تجديد اتفاقيات إعادة التأمين للعام ٢٠٢٣ وبشكل جيد ومناسب لأعمالنا وعمل اتفاقيات تأمين جديدة للتأمينات المستحدثة.

* التركيز على الاستثمار بالكادر البشري المؤهل ذو الكفاءة العالية لزيادة حجم الإنتاج بصورة أكبر.

* التركيز على المنتجات الفردية لزيادة حجم الإنتاج وتحقيق الربحية. ■

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

وليد القطيطي (المدير العام لشركة المنارة الإسلامية للتأمين AL MANARA ISLAMIC):

يلعب البنك المركزي الأردني دوراً أساسياً في دعم سوق التأمين والمحافظة على استقراره

صرّح المدير العام لشركة المنارة الإسلامية للتأمين وليد القطيطي في حديثه إلى تحويل أعمال الشركة إلى التأمين التكافلي مع بداية عام ٢٠٢٣ والبدء بإصدار وثائق تأمين متوافقة مع الشريعة الإسلامية مشيراً أن هذه الخطوة تأتي تماشياً مع أهداف ورؤية مجلس الإدارة على توسيع الحصة السوقية في الخدمات التأمينية غير التقليدية فضلاً عن استقطاب قطاعات جديدة غير مستهدفة في السوق.

وفي سياق متصل لفت إلى وجود مجموعة من التحديات والأزمات كالحرب الروسية – الأوكرانية وارتفاع مستويات التضخم فضلاً عن ضبابية المرحلة المقبلة والتي تعد من العوامل السلبية المؤثرة على عمليات الاستثمار وصناعة التأمين. كما أثنى على الدور الذي يلعبه البنك المركزي الأردني في دعم سوق التأمين والمحافظة على استقراره واتخاذ العديد من الإجراءات التي تساهم في دفع العجلة الاقتصادية. مشيراً إلى إدخال مجموعة من التعديلات وإيجاد حلول للمسائل العالقة لإظهار شركة المنارة للتأمين بصورة جديدة ومختلفة. مؤكداً حاجة السوق الأردني لتشريعات جديدة تجعل بعض التأمينات إلزامية لإتاحة الفرصة لشركات التأمين للنمو والتقدم.



■■■ الأسواق العربية بحاجة إلى جعل بعض التأمينات إلزامية لتحقيق النمو والتقدّم ■■■

■ ما مدى أهمية تحويل الشركة نحو التأمين التكافلي وما الهدف من هذه الخطوة؟

– حصلنا حديثاً على الموافقة النهائية لتحويل أعمال الشركة للتأمين التكافلي، ومع بداية عام ٢٠٢٣ سنبدأ بإصدار وثائق تأمين متوافقة مع الشريعة الإسلامية. وتأتي هذه الخطوة تماشياً مع أهداف ورؤية مجلس الإدارة على توسيع حصتنا السوقية في الخدمات التأمينية غير التقليدية إلى جانب تلبية احتياجات ومتطلبات العملاء الذين يفضلون الخدمات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية، فضلاً عن استقطاب العديد من القطاعات غير المستهدفة في السوق وخدمتها من خلال المنتجات المميزة والحلول التي تحاكي احتياجاتها.

ويضاف إلى ذلك، يجب أن تكون جميع استثمارات الشركة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

العديد من شركات الإعادة العالمية تمتلك نافذة إسلامية

■ هل هناك عدد كافٍ من شركات الإعادة التكافلية للتعامل معها أم ستواجهون نقص في هذا الجانب؟

– هناك نوع من المحدودية في شركات الإعادة التكافلية إلا أن العديد من شركات الإعادة العالمية تمتلك نافذة إسلامية مثل ميونخ ري، سكور وغيرها. وبالتالي، هذه الشركات الرائدة عالمياً تكفي للقيام بمتطلبات الشركة في ظل العدد المحدود لشركات الإعادة التكافلية.

دور بارز للجهة الرقابية في دعم السوق

■ تعاني الأسواق العالمية من أزمات كثيرة كالتضخم، تغير المناخ والتداعيات الناجمة عن الحرب الروسية – الأوكرانية، كيف تصفون تأثير هذه التحديات على صناعة التأمين؟

– نتج عن أزمة الوباء صعوبة في تحصيل المستحقات المالية، إلا أننا كشركة وسوق تأمين أردني تمكنا من تخطي هذه المرحلة بنجاح. ولكن للحرب القائمة بين روسيا وأوكرانيا تداعيات سلبية ضخمة على مجمل الاقتصادات العالمية ومنها الأردن التي تعد جزءاً من المنظومة العالمية حيث نشهد ارتفاعات كبيرة في الأسعار ومعدلات التضخم إلى جانب انعدام الثقة وضبابية المرحلة المقبلة التي تعد من العوامل السلبية المؤثرة على عمليات الاستثمار. وانطلاقاً من اعتبار التأمين مرآة للاقتصاد ستتأثر الصناعة بدورها بالأزمات والاضطرابات الاقتصادية العالمية، حيث كان للأزمة الراهنة تأثير مباشر على عدد من الفروع منها التأمين الهندسي، ارتفاع أسعار الشحن باختلاف أنواعه والعديد من الأنشطة الأخرى.

ولكن المهم أن الجهة الرقابية المتمثلة في البنك المركزي تلعب دوراً بارزاً في دعم سوق التأمين والمحافظة على استقراره إلى جانب اتخاذ العديد من الإجراءات التي تساهم في دفع العجلة الاقتصادية للدولة.

المعيدون أكثر تحفظاً

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ما دفعها إلى زيادة أسعارها، هل لمستم تشدد في الشروط وزيادة أسعار خطوط معينة؟

– كان للأحداث العالمية والاضطرابات تأثيرات ضخمة على شركات الإعادة بدأت بالظهور منذ فترة والمشكلة ليست آنية، بحيث واجهنا صعوبات في موضوع تجديد الاتفاقيات منذ عامين تقريباً، حيث أضحى المعيدون أكثر تحفظاً في الشروط وزيادة الاستثناءات، كما أن العديد من أنواع التأمين باتت خارج نطاق التغطيات وذلك يعود إلى عوامل خارجية دفعت بشركات الإعادة إلى إتباع نهج أكثر تشدداً عن السابق مثل الكوارث الطبيعية وجائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت والعديد غيرها، إلا أننا نحاول بالإمكانات المتاحة تجديد الاتفاقيات وفق ما يتناسب مع الأسس وأسلوب العمل الذي نعتمده.

تمكنا من إيجاد حلول للعديد من المسائل العالقة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– تمكنا خلال الفترة الماضية من إيجاد حلول للعديد من المسائل العالقة على صعيد الاستثمارات والمنتجات وإدخال العديد من التعديلات لإظهار شركة المنارة للتأمين بصورة جديدة ومختلفة. بالإضافة إلى ذلك، شهدت الشركة زيادة في المنتجات التقليدية بنسبة تصل إلى ٦٥٪ إلى جانب إدخال تغطيات جديدة لم تكن متوفرة في السابق منها تأمين السفر التأمين على الوافدين والعمالة المنزلية والتوسع في خطوط تأمينية مرتبطة بالقطاع المالي.

وجدير بالذكر، يحتاج سوق التأمين الأردني إلى تشريعات جديدة تجعل هذه التأمينات إلزامية لتحقيق النمو والتقدم وإتاحة الفرصة لشركات التأمين للتوسع في هذه القطاعات. ■



نات هيلث الحل الأسـرع والأكثر أماناً للتأميـن الصحي الإلكتروني في الأردن

nathealth.net

باسم حدادين مديراً عاماً لشركة التأمين العربية - الأردن



أعلنت شركة التأمين العربية – الأردن عن تعيين **باسم حدادين** مديراً عاماً جديداً للشركة.

ويتمتع السيد **حدادين** بخبرة معمقة في التأمين، يحمل شهادات FCII وALMI، وتسلم إدارة عدد من شركات التأمين بالإضافة إلى تقديمه محاضرات ودورات تدريبية.

وقد بدأ مسيرته مديراً في العام ١٩٨٦ في شركة الاستثمارات الوطنية وعيّن نائباً للمدير العام لشركة الشرق الأوسط للتأمين في العام ١٩٨٩ ثم انتقل إلى المملكة العربية السعودية في أواخر العام ٢٠١٠ وعين نائباً للرئيس التنفيذي في شركة الاتحاد للتأمين TRADE UNION وعاد إلى عمان لتسلم مهامه مديراً عاماً للمجموعة العربية الأوروبية للتأمين EURO ARAB ومستشاراً في شركة APEX في العام ٢٠١٦ لحين استلامه مهامه في التأمين العربية – الأردن.

رشيد الهباب: ٤٠ عاماً في خدمة القطاع



ودّعت أسرة شركة التأمين العربية – الأردن – مديرها العام السيد **رشيد الهباب** تزامناً مع حفلها السنوي، حيث قرر التقاعد بعد خدمته لقطاع التأمين لمدة أربعين عاماً بذل خلالها جهوداً للارتقاء بصناعة التأمين، حيث تميزت مسيرته الحافلة بالتألق والإنجازات ولعب دوراً ريادياً في تطوير كافة المناصب التي شغلها منذ دخوله مجال التأمين.









Arabia INSURANCE JORDAN

التأمين العربية الأردن



نتطلع الى المستقبل ... بكل ثقة

شركة التأمين العربية – الأردن

+962 6 5630530 www.aicj.jo

أحمد تيجاني (الرئيس التنفيذي لشركة NATHEALTH):

نُعد شركة الرعاية الصحية الأولى في كل من الأردن وفلسطين وهدفنا التوسع الإقليمي



توفر شركة نات هيلث NATHEALTH حلولاً تأمينية صحية آمنة ومتطورة وهي تغطي أكبر شبكة طبية في الأردن مع أكثر من ٢٠٠٠ مقدم رعاية صحية مفضل في جميع أنحاء المملكة.

وللمزيد حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» أحمد تيجاني الرئيس التنفيذي للشركة، وقال في حديثه أن قطاع التأمين تأثر إيجاباً خلال فترة «كورونا» من حيث ارتفاع الطلب على التغطيات وبات من مستلزمات الحياة الطبيعية، وذكر تيجاني أن العمليات الإلكترونية هي التي سادت وكانت الطريق الأمثل لزيادة حجم المبيعات وجذب العملاء. وأشار إلى أن NATHEALTH تُعد شركة الرعاية الصحية الأولى في كل من الأردن وفلسطين، أما في ما يتعلق بالخطة المستقبلية فتسعى الشركة لأن تكون مزوّد حلول في مجال التأمين الإلكتروني في القطاعات التأمينية إضافة إلى مشاريع توسعية في أسواق عديدة مثل العراق ومصر والسعودية.

■ دخلت الأسواق العالمية مرحلة من التحديات والأزمات المتعددة، كيف تقرأون انعكاسات هذه الأحداث على المنطقة والسوق الأردني على وجه الخصوص؟

– طبعت جائحة «كورونا» آثاراً واضحة على المسار الاقتصادي والاجتماعي لمعظم الدول وبالتالي الأوضاع السائدة ما قبل الجائحة ليست كما بعدها حيث أدت الجائحة إلى تغيير جذري في أنماط العيش والأولويات وطرق الإنفاق.

وفي ما يتعلق بقطاع التأمين الصحي تأثر إيجاباً من حيث ارتفاع الطلب على التغطيات وبات هذا النوع من التأمينات أساسياً في حياة المواطنين. وفي الوقت نفسه إزدادت الأقاويل حول المنافع التي حققتها شركات التأمين في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي خلال فترة انتشار الوباء. لكن الحقيقة تكمن في تبدل الأمور ما بعد الجائحة وعودة النشاط التأميني إلى مساره الطبيعي.

أما من الناحية التشغيلية، تأثرت سلاسل الإنتاج والتوريد الأمر الذي أدى إلى ارتفاع الطلب على السلع الأساسية فدخل العالم في مرحلة انتظار طويل وتراكم البضائع في الموانئ. ونتيجة هذا المشهد وتباطؤ عمليات التوريد لجأت معظم الشركات والقطاعات إلى استيراد أضعاف حاجتها بهدف تعويض انقطاع الواردات واللجوء إلى طرق بديلة لتأمين مستلزماتها.

ويضاف إلى ذلك، عانت العديد من شركات التأمين خلال فترة الجائحة من نقص في تدفق السيولة وكانت له تأثيرات سلبية على الشركات التي لا تمتلك احتياطات كافية ما دفعها إلى اللجوء للبنوك التي بدورها أضحت مجبرة على زيادة العوائد على القروض ما أدى إلى رفع تكاليف رأس المال المقترض ما يؤثر على هوامش الربحية الخاصة بالشركات.

وبالتالي، سندخل مستقبلاً في مرحلة دقيقة تحدد من يضمن بقاءه في السوق ومن سيغادره.

لعبت الجائحة دوراً كبيراً في زيادة الطلب على التغطيات الصحية

■ في رأيكم هل ساهمت جائحة «كورونا» في زيادة نسب الاختراق في فرع التأمين الصحي؟

– بالتأكيد، لعبت الجائحة دوراً كبيراً في زيادة الطلب على التغطيات الصحية، ولكن طرق استقطاب العملاء اختلفت مقارنة بالسابق وباتت عمليات التسويق الإلكتروني الطرق الأمثل لزيادة حجم المبيعات وجذب العملاء.

حركة تصحيحية طال انتظارها

■ هل تؤيدون عمليات الاندماج والاستحواذ التي شهدتها العديد من الأسواق خلال الفترة الأخيرة؟

– يشهد السوق التأميني في الأردن حركة تصحيحية طال انتظارها. كانت هناك بعض الشركات التي اتسمت بالضعف وبالتالي كان واضحاً عدم تمكنها من الاستمرار، لذا قام البنك المركزي بعملية تصحيحية لهذه الشركات. وشهد السوق الأردني عملية اندماج واحدة بين شركتي «جي آي جي» و«العرب للتأمين»، وباعتقادي سنشهد المزيد من الاندماجات عاجلاً أم آجلاً حيث سيتقلّص عدد شركات التأمين من ٢٣ إلى حوالى ١٥ شركة على مدار السنوات الثلاث المقبلة حتى يستقر العدد على ١٠ الذي هو ملائم جداً لحجم السوق.

مشاريع توسعية

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها خلال العام ٢٠٢٣؟

– إلى جانب كوننا شركة رعاية صحية، نسعى إلى أن نكون مزود حلول في مجال التأمين الإلكتروني في القطاعات التأمينية كافة، كما سنركز أكثر على موضوع تحليل البيانات الذي يعد المستقبل لكل الشركات التي ستنتهج مبدأ الذكاء الاصطناعي في عملياتها. بالإضافة إلى ذلك، لدينا مشاريع توسعية في أسواق عديدة مثل العراق ومصر ونتطلع للدخول إلى السوق السعودي نظراً للفرص العديدة المتاحة فيه سواء بمفردنا أو عن طريق الدخول في شراكات استراتيجية.

٢٠٢١ و٢٠٢٢ من الأعوام المميزة

■ كيف تقومون أوضاع شركة NATHEALTH خلال عام ٢٠٢٢؟

– لا شك أن ٢٠٢١ كان من الأعوام المميزة بالنسبة إلى شركتنا وكذلك الأمر بالنسبة إلى عام ٢٠٢٢ حيث استثمرنا أكثر في مجال الأمن السيبراني بهدف نقل الشركة إلى مرحلة جديدة، فضلاً عن تعيين كوادر من فئة الشباب الأمر الذي أعطانا دافعاً قوياً في تحقيق أهدافنا وفقاً للاستراتيجية الموضوعة. ولا شك أننا نعد شركة الرعاية الصحية الأولى في كل من الأردن وفلسطين، حيث نحظى بثقة ورضا عملائنا على الدوام ووصلت معدلات التجديد بشكل عام إلى حوالى ٩٦٪.■



منتجاتنا التأمينية

صممت لأجلكم

WWW.GIG.COM.JO

GIG JORDAN
مجموعة الخليج للتأمين
GULF INSURANCE GROUP



أنور الشنطي

(الرئيس التنفيذي لمجموعة ترست العالمية للتأمين TRUST- فلسطين):

سنبدأ بتطبيق برنامج Ebao المتطور ليخدم المجموعة لسنوات قادمة

تعتبر مجموعة ترست العالمية للتأمين TRUST INTERNATIONAL INSURANCE GROUP من أكثر شركات التأمين نجاحاً وتميزاً في فلسطين ما مكنها من حصد مكانة مرموقة في الوسط الاقتصادي والمالي.

في حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» مع الرئيس التنفيذي للمجموعة أنور الشنطي وجد أن كل التحديات القائمة سواء إقليمية أو دولية تتطلب تغييراً في نمط الأخطار المطلوب تغطيتها من قبل شركات التأمين والمنتجات الجديدة المفروض طرحها بالأسواق.

وفي ما يتعلق بأهمية التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول تأمينية مبتكرة لفت السيد أنور الشنطي أن ترست العالمية كانت السباقة في توقيع اتفاقيات تعاون مع شركات الدفع الإلكتروني لتسهيل عملية بيع التأمين، حيث كان للجائحة الأثر الأكبر في التفكير خارج النمط التقليدي الذي إعتادت عليه الشركة في تسويق منتجاتها. منوهاً بالدور الذي قامت به كل من سلطة النقد الفلسطينية وهيئة سوق رأس المال في تبني مبدأ «الفنتك». كما أضاء على الخطة الاستراتيجية للسنوات القادمة والتي تتضمن توسيع نشاط الشركة في الأسواق العربية والاستفادة من الاتفاقيات وتطوير أداء الموظفين. كما ستبدأ في تطبيق المعايير الدولية "IFRS17" الذي تم إعداده بالتعاون مع "EY".

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء. ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– يعتبر التأمين أحد أركان الاقتصاد والاستمرارية لأي نظام قائم، وهو المحرك لأساس كل النشاط الاقتصادي في العالم، يتأثر ويؤثر في العوامل المحيطة، أما عن تأثير العوامل الحالية سواء كان نتيجة التضخم الذي تبع أزمة «كورونا» بسبب التسهيلات التي قدمتها الدول لمواطنيها، أو التضخم الناتج عن الحرب الروسية – الأوكرانية، أو وبما يتعلق بمخاطر المناخ التي عصفت في عدة دول في العالم منها الخليج العربي، أو بما يخص التطور التكنولوجي السريع في خدمات التأمين والدفع الإلكتروني خاصة بعد الجائحة. فكل ما سبق يعتبر تحديات إما إقليمية أو دولية تطلب تغييراً في نمط الأخطار المطلوب تغطيتها من قبل شركات التأمين والمنتجات الجديدة المفروض طرحها بالأسواق.

إضافة الى إعادة دراسة بنود وشروط وثائق التأمين من قبل شركات الإعادة وشركات التأمين لتعديلها بما يتماشى مع هذه التغيرات (التضخم، التغير في المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية....الخ).

كما يجب أن يبذل جهد آخر لرفع الوعي التأميني، من خلال كافة القنوات والوسائل المتاحة والذي سيؤدي لزيادة إقبال الناس على الخدمات التأمينية المختلفة من خلال تفعيل التأمين الرقمي وتوسيع القاعدة التأمينية لرفع الأقساط والتمكن من طرح منتجات جديدة، وفي هذا السياق ستتمكن شركات التأمين من رفع الأسعار بما يتناسب مع الخدمة المقدمة.

ارتفاع حجم التأمين السيبراني

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الرغبة بتأمين هذا الخطر؟

– عوامل عدة ساعدت بارتفاع حجم التأمين السيبراني أهمها: زيادة الرقمنة، البيانات الضخمة، الذكاء الصناعي، وباء «كورونا». حيث ان وباء «كورونا» أدى الى زيادة الاعتماد على الرقمنة ما زاد الطلب على التأمين السيبراني، وهنا شهد عالم التكنولوجيا ارتفاعاً في حجم البيانات الضخمة ما أدى الى زيادة نسبة الخطر لأهمية هذه البيانات. حيث ان هذه البيانات فتحت شهية مجرمي الإنترنت (الهاكرز) على ارتكاب المزيد من الجرائم الإلكترونية.

هذا كله أدى الى زيادة نسبة الخسارة الواقعة على عاتق شركات التأمين وإعادة التأمين، أيضاً تعددت وتنوعت أشكال هذا الهجوم الإلكتروني بالتالي أصبح من الصعب كتابة سياسات شاملة دون اتباع سياسات اكتتاب متحفظة والحصول على تغطيات من الإعادة.

وكنتيجة لارتفاع حوادث التأمين السيبراني، وزيادة الخسائر؛ رفعت شركات إعادة التأمين الأسعار وفرضت شروطاً شديدة عليها. بالتالي، فإن على شركات التأمين الراغبة بهذا النوع من البرامج التأمينية خفض حدود التغطية الممنوحة، وعدم منح وثيقة شاملة لكافة الأخطار السيبرانية، وأن تزيد وعي زبائنها من خلال:

– عمل خطط الإستجابة للحوادث.

– زيادة التدريب على الأمن السيبراني / وتشفير البيانات.

– استخدام خدمات الطرف الثالث للمساعدة في أرشفة المعلومات لتسهيل عملية استرجاعها (backup).

– تقليل حجم المعلومات للتخفيض من نسبة الخطر.

– حماية البيانات العامة والمستندات من الهجمات السيبرانية وذلك باستخدام أفضل تطبيقات الحماية وأحدثها.

– خفض حدود التغطية ورفع التحمل.

"Fintech" يتم تطبيقه حالياً على كافة المعاملات

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

خلال وبعد جائحة «كورونا» كانت شركة ترست العالمية للتأمين أولى الشركات السباقة لتوقيع اتفاقيات تعاون مع شركات الدفع الإلكتروني وكل ما من شأنه تسهيل عملية بيع التأمين. حيث كان للجائحة الأثر في التفكير خارج الصندوق الذي اعتدنا عليه في عملية بيع التأمين. وقد تبنت كل من سلطة النقد الفلسطينية وهيئة سوق رأس المال فكرة (الفنتك) والتي تقوم على أساس دمج لكلمة "Financial" وكلمة "Technology"، في مصطلح واحد وهو "Fintech"، ويتم تطبيقه حالياً على كافة المعاملات المالية في البيع والشراء وتشجيع الشركات والأفراد على تبنيه. ندرس حالياً التطبيقات الخاصة بشركة ترست للتأمين والتي سيتمكن المؤمن لدى ترست من خلالها من دفع كافة معاملاته والقيام بالتأمين إلكترونياً. بالطبع نواجه بعض التحديات في هذا المجال والتي تقوم بالاستعانة بكوادر هيئة سوق رأس المال للتوصل للحلول القانونية والتقنية وأيضاً التحدي الآخر في هذا المجال هو تقبل الجمهور لإنجاز معاملاته إلكترونياً.

برنامج التأمين المتطور Ebao

■ ما هي اخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ترست العالمية للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– لقد حققت الشركة هذا العام نتائج مقبولة من وجهة نظرنا، حيث بلغ الإنتاج لشركة ترست لوحدها ٦٥ مليون دولار، وبلغ انتاج الشركة في بياناتها الموحدة مع التكافل ١٢٥ مليون دولار أي بزيادة مقدارها ١٢٪ عن العام ٢٠٢١.

وبلغت الأرباح المجمعة بعد الضرائب بحدود ٤ مليون دولار مقارنة مع ٢,٥ مليون دولار في العام الماضي.

وبلغت حقوق الملكية المجمعة ٦٢,٥ مليون دولار مقارنة مع ٦٠ مليون دولار في العام الماضي.

وتتجه الشركة لتوزيع أرباح نقدية وأسهم على المساهمين بنسبة لن تقل عن ٣٠٪ هذا العام.

ستعمل الشركة ضمن الخطة الإستراتيجية في السنوات القادمة على توسيع نشاطاتها في الأسواق العربية من خلال الاستفادة من الاتفاقيات وتطوير أداء الموظفين.

ستبدأ الشركة في تطبيق المعايير الدولية "IFRS 17"، والذي تم الانتهاء مع Ernst and Young من إعداده.

ستبدأ الشركة بتطبيق برنامج التأمين المتطور Ebao وهو برنامج متخصص في التأمين ويغطي معظم النواحي. وتم إعداده على مستوى عالي ليخدم المجموعة لسنوات قادمة ويستوعب كل التطورات في قطاع التأمين لا سيّما التطور الهائل في تكنولوجيا التأمين. ■


ترست
للتأمين
فلسطين
ترست
الإختيار الأول
www.trustpalestine.com

جمال الحمود (مدير عام الشركة العالمية المتحدة للتأمين):

أهمية توظيف التقنيات المالية الحديثة في تطوير صناعة التأمين

في إطار التطور ومواكبة التغيرات الاقتصادية التي تمر بها المنطقة وضعت الشركة العالمية المتحدة للتأمين خطة استراتيجية واضحة وطويلة الأمد. وانطلاقاً من حرصها للارتقاء بخدماتها عقدت إتفاقيات إعادة مع كبرى الشركات العالمية، كما استعانت بفريق عمل متمرس من الخبراء والمتخصصين في صناعة التأمين محلياً، عربياً وعالمياً.

وفي حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» مع مدير عام الشركة السيد جمال الحمود، تحدث عن حزمة من الاجراءات الوقائية لمواجهة التحديات التي تواجه صناعة التأمين ورأى أنه مع الزيادة المستمرة في الجرائم الإلكترونية أصبح التأمين ضد المخاطر السيبرانية عنصراً أساسياً في استراتيجية إدارة المخاطر لدى الشركات التجارية لافتاً إلى أن الطلب على هذا النوع من التغطيات في تزايد، معرباً عن اعتماد الشركة استراتيجية تتوافق مع التطورات العالمية في المجال التكنولوجي والتسويق الرقمي، فضلاً عن تحديث البرامج وفق النظم المعمول بها.



حزمة من الإجراءات الوقائية

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة ومن أهمها التضخم، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء. وحتى نتأقلم مع هذه التحديات، علينا الاستعداد بحزمة من الإجراءات الوقائية:

بخصوص التضخم: وضع خطة تسويقية مرنة ورفع أسعار الوثائق لتتناسب مع تكلفتها وضغوطات المصاريف المتوقعة بالإضافة إلى ضرورة عمل مسح مستمر على السوق ودراسات على احتياجات العملاء، بالإضافة إلى تحليل بيانات السوق لمعرفة محددات النمو ومتطلبات السوق وعلى رأسها الاستمرار في التحول الرقمي لتبسيط تسويق وتكاليف التأمين وضمان توزيعه بأقل مصروفات إدارية. مع الأخذ بالحسبان المستلزمات الخدمية والسلعية بفعل التضخم تزيد مما يضغط على مصروفات الفرد والمؤسسات وهو ما يخلق إشكالية بين شركة التأمين والعميل لقلة التدفق النقدي، خاصة أن العميل سيقوم بالتأمين المجبر عليه فقط مثل الإجباري أو بطلب من جهة التقسيط مثل البنوك أو المعارض التي تشترط وجود وثيقة تأمين. وهذا يتطلب التواصل مع العملاء وزيادة الوعي التأميني لدى مختلف شرائح الجمهور.

– **بخصوص تطبيق معيارIFRS17**: كما نعرف بأن الهدف من تطبيق المعيار المحاسبي IFRS17 هو توحيد محاسبة التأمين على المستوى العالمي بغية تحسين عملية المقارنة ورفع درجة الشفافية، بالإضافة إلى تزويد مستخدمي البيانات المالية بالمعلومات التي يطلبونها لتقييم أثر عقود التأمين على المركز المالي لشركة التأمين وأدائها المالي وتدفقاتها النقدية ومدى تعرضها للمخاطر.

وفي هذا الشأن هناك تحدي حقيقي في تطبيق المعيار، وللخروج بطريقة ناجحة وفعالة يجب التركيز من قبل قطاع التأمين على ثلاثة محاور:

* الأهداف والمفاهيم المحاسبية التي تستند إليها IFRSs مقارنة مع النظام المحاسبي الموحد لشركات التأمين .
* أسس الاعتراف بعقود التأمين وفق IFRS17.
* مداخل قياس عقود التأمين وفق IFRS17.

وهذه المحاور يجب أن تتم بالتنسيق مع كل من إدارة الشركات والاكتواريين ومدققي الحسابات ومالكي الأنظمة المستخدمة لدى الشركات حتى يتم تطبيقها بشكل مقبول وناجح .

بخصوص التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء: الرقمنة المتزايدة لنقاط اتصال العملاء لديها القدرة على إعادة تشكيل سلسلة قيمة التأمين بأكملها. مفتاح كل ذلك هو، البيانات والقدرة على تحليلها. إن القدرة على انشاء نماذج مخاطر قوية رياضياً، بناء على تقييم موثوق لتعرض العملاء للمخاطر، والقدرة على تحديد نقاط اللمس التي من المرجح أن تؤدي إلى تحويل المبيعات إلى هذا النوع أو ذاك، أو هذا المنتج أو ذاك ستساعد على تبسيط المبيعات وتحسين التجربة والقضاء على الهدر.

لن يكون ذلك ممكناً دون الوصول إلى تلك البيانات ونقاط اللمس هذه. وهذا سوف يدفع الحاجة إلى تكوين شراكات استراتيجية مع شركات من خارج عالم التأمين. ستوفر هذه الشراكات بدورها لشركات التأمين فرصة للسيطرة على التغييرات التي قد تؤثر على مستقبل أعمالهم.

إنها نظرة صارخة لأثر التكنولوجيا ولكن الخيار قد يكون بين العمل فقط كموردين للتغطية أو الابتكار في أنشطة ذات قيمة أعلى مثل المنتجات الجديدة والطرق الجديدة للعمل مع العميل.

عندما تصبح سلسلة القيمة الخاصة بشركة أكثر ارتباطاً رقمياً، ستكون شركات التأمين قادرة على فهم قطاعات العملاء وشركائهم بشكل أفضل، والتكيف مع التغيرات في الوقت الفعلي القريب.

سوف تحتاج شركات التأمين إلى الوصول المستمر إلى مجموعة من مصادر البيانات من الكائنات المتصلة وموفري المنصة، والرؤى السلوكية من بيانات المستهلك والبيئية، على سبيل المثال لا الحصر وسيؤدي ذلك إلى ظهور نماذج أعمال جديدة تعتمد على البيانات تأخذ شركات التأمين إلى ما وراء سلسلة القيمة الحالية.

خطوات ضرورية يجب اتباعها

■ **بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟**

– مؤخراً ومع الزيادة المستمرة في جرائم الإنترنت، أصبح التأمين الإلكتروني ضد المخاطر السيبرانية عنصراً أساسياً في استراتيجية إدارة المخاطر لدى الشركات التجارية، تشير الدراسات إلى أن الهجمات الإلكترونية تؤدي إلى تكاليف ضخمة على الشركات وتأثيرها يمتد إلى العلامة التجارية ويحدث تغيرات في سلوك المستهلك وهو أمر لا مفر منه، ولهذا أصبح المطلب من تأمين الأخطار السيبرانية في تزايد... إلخ، ولتجاوز الشروط الشديدة على الأخطار السيبرانية والعوائق التي أصبحت الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرضها، لا بد من:

– تنظيم الإطار القانوني لعقد التأمين الإلكتروني في التشريعات الوطنية.

– تأمين الحماية القانونية للشركات والعملاء والمستخدمين في مجال قطاعات العمل التجاري الإلكتروني بالوسائل القانونية والتقنية والتكنولوجية. وتعميق الروابط بين القانونيين والمختصين في مجال الاتصالات تكنولوجيا المعلومات للوصول إلى الهدف المنشود.

– التعاون الدولي، وبدء الحوارات والاتفاقيات العالمية التي تهدف إلى تقييد الهجمات السيبرانية، وتعزيز نظام تكنولوجيا المعلومات، ودعم تطوير قواعد البيانات الإلكترونية، واعتماد المعايير للحد من المخاطر.

– مساهمة الحكومات في إيجاد سوق التأمين السيبراني المتطور الذي من شأنه أن يلعب دوراً رئيساً في عملية التحول إلى الاقتصاد الرقمي من خلال زيادة الوعي بالمخاطر السيبرانية، وتبادل المعرفة على الممارسات الجيدة لإدارة المخاطر السيبرانية.

– دعم شركات التأمين الوطنية، وتشجيعها على إصدار عقد التأمين الإلكتروني ضد المخاطر السيبرانية، وذلك من خلال الشراكة بين القطاعين العام والخاص، وتحفيز تطوير قواعد البيانات وتقاسمها مع المؤسسات والمنظمات الإقليمية والدولية، وتسهيل تطوير آليات نقل المخاطر التقليدية والبديلة.

– نظراً لأن المخاطر السيبرانية ذات طبيعة عالمية، فيجب على شركات التأمين في مختلف الدول ابرام اتفاقيات التعاون وتبادل الخبرات فيما بينها.

– بذل المزيد من الجهود في تنظيم وثيقة التأمين الإلكتروني ضد المخاطر السيبرانية النموذجية من قبل الخبراء والمختصين في مجال التأمين.

– يجب أن يكون المجتمع الأكاديمي أيضاً جزءاً من الحوار العالمي حول كيفية منع المخاطر السيبرانية، وكيفية تعزيز التأمين الإلكتروني، من أجل تقديم وجهة نظرهم في مواجهات التحديات السيبرانية.

الدروس المفيدة

■ **هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟**

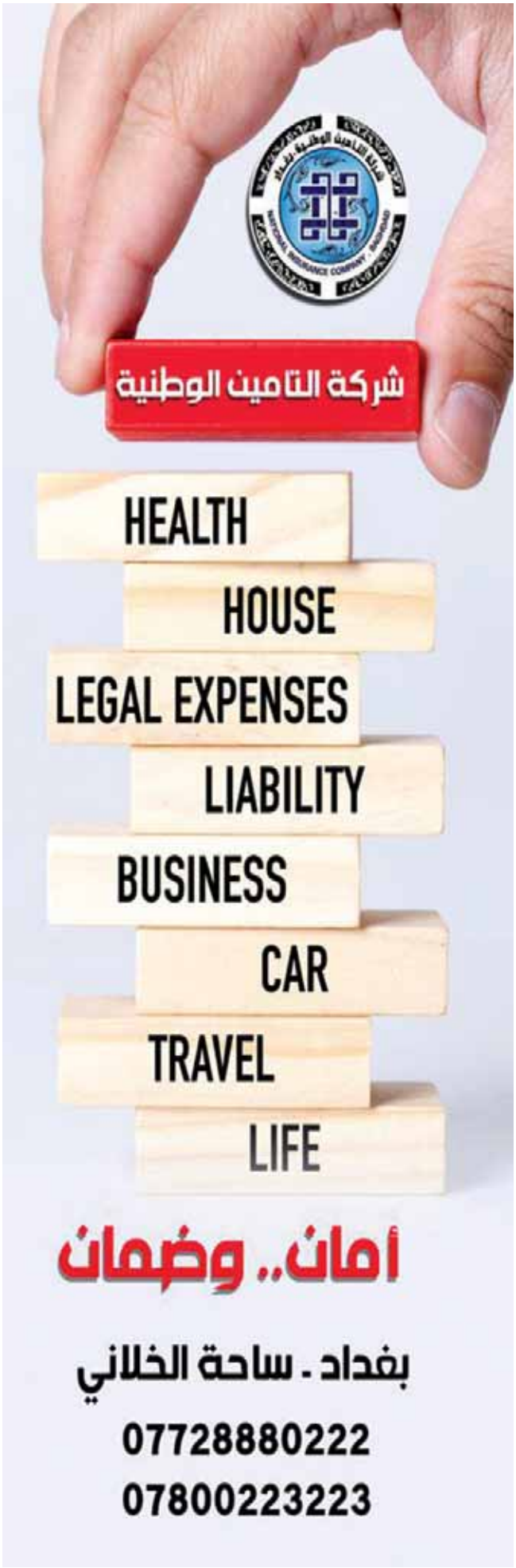
– لا سيما أن الدروس المستفادة من أزمة فيروس «كورونا» في توظيف التقنيات المالية الحديثة وانعكاسها على تطوير قطاع التأمين، دفعت بنا إلى تسريع استخدامها وكان لها الأثر الإيجابي على القطاع، وتم توظيفها بما يتطابق مع القوانين والتعليمات الصادرة بهذا الشأن.

استراتيجية الشركة تتماشى مع التطور

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟**

– تم العمل على تحديث النظام المعمول به لدى الشركة بما يتوافق مع تطبيق معيار "IFRS17" وشراء برنامج للاحتساب وفق هذا المعيار، وكذلك مكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، وتم تحديث كافة إجراءات العمل بما يتوافق مع المعيار والسياسات والتعليمات الصادرة عن هيئة سوق رأس المال.

وإن استراتيجية الشركة تتماشى مع التطور ولا سيما في مجال التكنولوجيا والتسويق الرقمي وتحديث البرامج بما يتناسب مع تلك المتطلبات وفق القوانين والتعليمات بهذا الخصوص. ■



السيد نهاد أسعد (المدير العام لشركة المشرق للتأمين - فلسطين):



حصدنا جائزة أفضل شركة خدمات تأمين في فلسطين لعامين متتاليين

شركة المشرق للتأمين هي شركة رائدة في سوق التأمين الفلسطيني حيث حصدت جائزة أفضل شركة خدمات تأمين لعامين متتالين بالإضافة إلى جوائز أخرى عديدة. وللحديث عن الشركة حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد نهاد أسعد المدير العام للشركة الذي أفاد بضرورة توفير منتجات تأمينية ضد المخاطر السيبرانية كونها تسبب خسائر كبيرة للشركات التي تم اختراقها. كما تحدث السيد أسعد عن الفرص المتاحة لقطاع التأمين من جراء التحديات المحلية والعالمية القائمة.

وأشار السيد أسعد أخيراً أن الشركة تعتمد على الحداثة في ممارساتها لابتكار حلول ترضي العملاء من خلال تقديم تجربة الخدمات الإلكترونية التي توفر الوقت والجهد والسرعة في تنفيذ المعاملات.

■■■ نسير بخطى ثابتة ونحتل مكانة مرموقة في السوق الفلسطيني ■■■

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة المشرق للتأمين؟

– بفضل الله وبتوجيهات مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي وطاقم العمل الجاد لديها، تسير شركتنا بخطى ثابتة وتحتل مكانة مرموقة في السوق الفلسطيني. فلقد حصدت المشرق للتأمين جائزة أفضل شركة خدمات تأمين في فلسطين لعامين متتالين. ويأتي ذلك بفضل السعي المستمر لتحقيق أقصى درجات الرضا للمؤمّنين لديها، بالإضافة إلى جودة الخدمات المقدمة لهم والتي تلبي احتياجات شرائح المؤمّن لهم على اختلافها. كما تحظى الشركة بطواقم فنية مؤهلة وبرامج إعادة تأمين مميزة وخدمات إلكترونية سريعة وآمنة وفي متناول الجميع.

توفير منتجات تأمينية لمواجهة المخاطر المتعلقة بالإنترنت

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– من المهم توفير منتجات تأمينية لمواجهة المخاطر المتعلقة بالإنترنت والاعتداءات السيبرانية تتضمّن الحماية من المخاطر الجديدة المُتعلقة بهجمات الأمن السيبراني وعواقبها بالأخص تلك التي تخترق البيانات، وغالباً ما تسبّب خسائر مالية كبيرة.

ومع توجه الشركات لأنظمة الدفع الإلكتروني فلا بد من وجود تأمين يحمي هذه الشركات ومؤمّنيها من أية مخاطر محتملة.

وتحرص المشرق للتأمين على توفير هذا النوع من التأمين بناءً على متطلبات ومعايير تتعلق بطبيعة العمل المراد حمايته وسقف التغطية المطلوب. إذ أصبحت عمليات قرصنة المعلومات خطراً حقيقياً مما يحتم على الشركات توفير أنظمة حماية وسيرفرات حديثة للتقليل من هذا الخطر وآثاره.

يجب الاستفادة بشكل كامل من الفرص التي يوفرها التوجه نحو الاستدامة

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة أهمها التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا، والتغير المستمر في رغبات العملاء، ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– لعل أبرز التحديات هو صعوبة توفير التغطيات التأمينية لهذه المخاطر وتشدد معيدي التأمين وتغيير الشروط وإلغاء بعضها. بالإضافة إلى انعكاس ارتفاع الخصم على أقساط المعيدين مما يرفع التكلفة، وعليه فإنه يجب أخذ هذه المتطلبات بعين الاعتبار لإيجاد وسائل وأنظمة عمل غير تقليدية وخدمات أخرى جديدة للحد من الآثار السلبية التي قد تحدث في المستقبل. ولكن في نفس الوقت، قطاع التأمين لديه فرص كبيرة لتطوير حلول ومنتجات مبتكرة لتقليل الخسائر المرتبطة بهذه التغيرات. لذا يجب الاستفادة بشكل كامل من الفرص التي يوفرها التوجه نحو الاستدامة في إطار أهداف التنمية المستدامة وتطوير البرامج والسياسات المناسبة وبناء القدرات في هذا الخصوص.

الابتكار والمتابعة لكل ما هو حديث ومتطور

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج مبتكرة؟

– تسعى المشرق للتأمين لتقديم الأنسب لجمهور مؤمّنيها وتحقيق أعلى درجات الرضا من خلال الابتكار والمتابعة لكل ما هو حديث ومتطور. وبهذا فقد جعلت الحصول على الخدمات التي تطرحها إلكترونياً عملية سهلة وآمنة وسريعة، ما يمنح المؤمّنين لديها أفضل تجربة تمكّنهم من توفير الوقت والجهد، حيث بالإمكان تنفيذ المعاملات في أي وقت وفي أي مكان دون الحاجة إلى الانتظار، أو دفع أية رسوم إضافية.

ويشمل ذلك طلب كافة انواع التأمين إلكترونياً، والدفع والتسديد دون الحاجة للتوجه إلى مقرات الشركة. كما يمكن التبليغ عن الحوادث ومتابعتها إلكترونياً، بالإضافة إلى العديد من الاتفاقيات مع شركات الدفع الإلكتروني، كما ان العمل جارٍ ومستمر لتطوير كافة الخدمات وأتمتتها.

وهنا لا يسعنا إلا أن نتقدم بالشكر الجزيل لجمهور مؤمّنينا على ثقتهم ومساندتهم للشركة مع أمنياتنا للجميع بعام جديد مليء بالنجاحات والتميز. ■

المشرق للتأمين
Al Mashreq Insurance

المشرق للتأمين

الأولى بين شركات قطاع التأمين
الفلسطيني للعام الثاني على التوالي



www.mashreqins.com
Al Mashreq Insurance Company
mashreq.pal
info@mashreqins.com

+970 2 295 8090
+970 593 255 552
+970 2 295 8089

رياض الأطرش (المدير العام لشركة التكافل للتأمين - فلسطين):

AL-TAKAFUL INSURANCE الشركة الأولى في مجال التأمين التكافلي في فلسطين



تشق التكافل للتأمين – فلسطين AL-TAKAFUL INSURANCE طريقها بنجاح وثبات لتحقق استراتيجيتها وأهدافها في التميّز والإبداع والنهوض بصناعة التأمين التكافلي في فلسطين، وأضحت عنواناً لمن يبحث عن خدمات تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية معتمدة على قيم راسخة في الحداثة والمهنية.

كما تدرك الشركة لدورها في دعم الاقتصاد الوطني، إذ عملت على توظيف التطبيقات الحديثة في تقديم الخدمات لعملائها باعتبارها آلية عمل متأصلة ضمن فلسفة نشاطها. ومن هنا أكد المدير العام للشركة رياض الأطرش في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن تبني هذا النهج انعكس إيجاباً على الخدمات والحصة السوقية، منوهاً بالأداء المتميز للشركة محققة نمواً ملحوظاً في مؤشرات الأداء المالي كافة ما يبرز مدى قوة مكانتها السوقية باعتبارها الأولى في مجال التأمين التكافلي في السوق. كما ترتكز خططها المستقبلية على استخدام التكنولوجيات والرقمنة في طرح خدماتها.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية التكنولوجية والتغيير المستمر في رغبة العملاء. ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

أ- تطوير أنظمة وإجراءات واستراتيجيات العمل، بما ينسجم مع التغيرات المتسارعة في قطاع التأمين، مع مراعاة احتياجات السوق.

ب- إجراء دراسات سوقية لتحديد طبيعة الخدمات المطلوبة، ومواءمة والارتقاء بالسياسات الخاصة بالشركة وصناعة التأمين بشكل عام للنهوض بهذا القطاع.

ت- إدماج المعايير الدولية ضمن أنشطة الشركة مثل المعيار رقم (١٧) وغيره، بما ينعكس إيجاباً على نشاط الشركة ودورها في خدمة جمهور المتكافلين.

ث- تعزيز التعاون مع الجهات القائمة والعاملة في القطاع مثل هيئة سوق رأس المال، والاتحاد الفلسطيني لشركات التأمين، سعياً للوصول إلى أفضل السبل لتنمية القطاع، مثل إنشاء صندوق تأميني موحد للتأمينات الإلزامية والخطرة.

ج- الاستفادة من أفضل النماذج العربية والدولية في حقل التأمين، وتوظيفها في التجربة الفلسطينية مع مراعاة خصوصية التأمين التكافلي.

علاقات وطيدة مع شركات إعادة التأمين

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً جديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– إن الشركة ترتبط بعلاقات تعاون وطيدة مع شركات إعادة التأمين، ونحن كشركة أولى في مجال التأمين التكافلي نعي المخاطر التي تمر بها صناعة التأمين، ولدينا خبرة متراكمة في هذا المجال، بالتالي فإننا نتعاون مع العديد من شركات إعادة التأمين في الشرق الأوسط وأفريقيا. ولا يزال التأمين ضد الأخطار السيبرانية محدوداً في البيئة المحلية والطلب على هذه الخدمات لا يزال في نطاق ضيق وبالرغم من هذه المحددات إلا انه وفي ظل وجود طلب على هذه المنتجات من أحد المؤمّنين فإنه يمكن تقديم هذه الخدمات نتيجة العلاقات الوطيدة التي تربط الشركة مع شركات إعادة التأمين.

توظيف التطبيقات الحديثة في عملنا مسألة أساسية

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول و برامج تأمينية مبتكرة؟

– هذا الأمر يمثل جزءاً أساسياً من تجربة عمل الشركة واستراتيجيتها التي أثبتت نجاعة فائقة على مدار السنوات الماضية، بالتالي فإن توظيف التطبيقات الحديثة في عملنا مسألة أساسية بالنسبة إلينا، فهذه العملية متواصلة ومتأصلة ضمن فلسفة نشاط الشركة، وستواصل الاضطلاع بها خلال الفترة المقبلة، بما ينعكس إيجاباً على خدماتنا لجمهور المتكافلين وحصتنا السوقية، حيث تم توقيع العديد من الاتفاقيات ومذكرات التفاهم بتقديم خدمة التأمين عبر القنوات الإلكترونية او من خلال وسائل الدفع الإلكتروني المتعددة.

الشركة الأولى

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة التكافل للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– لقد حققت الشركة نمواً ملحوظاً في كافة مؤشرات الأداء المالي، ما يبرز مدى قوة مكانتها السوقية، بالتالي وكوننا الشركة الأولى في مجال التأمين التكافلي في فلسطين، فإن إدارة الشركة تعي عظم المسؤوليات الملقاة على كاهلها، أكان على صعيد تنويع الاستثمارات، أو طرح خدمات جديدة، أو تقديم نماذج عمل ملهمة لتحقيق أفضل العوائد، وتنويع مصادر الدخل، خاصة في ظل الصعاب والتحديات الاقتصادية التي يواجهها السوق الفلسطيني، الذي يعوزه الاستقرار إلى حدٍ كبير.

وتركز الشركة في خططها المستقبلية على استخدام التكنولوجيا والرقمنة في خدمات التأمين.

وتشير الأرقام المفصح عنها كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ إلى الآتي:

– الموجودات: نمت الموجودات لدى الشركة خلال آخر خمس سنوات بمبلغ ٣٦,٥ مليون دولار وبنسبة ٦٤٪ حيث بلغت الموجودات كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ مبلغ ٩٣,٨ مليون دولار.

– حقوق الملكية: نمت حقوق الملكية لدى الشركة خلال آخر خمس سنوات بمبلغ ٦,٨ مليون دولار وبنسبة ٤٠٪ حيث بلغت حقوق الملكية كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ مبلغ ٢٣,٧ مليون دولار.

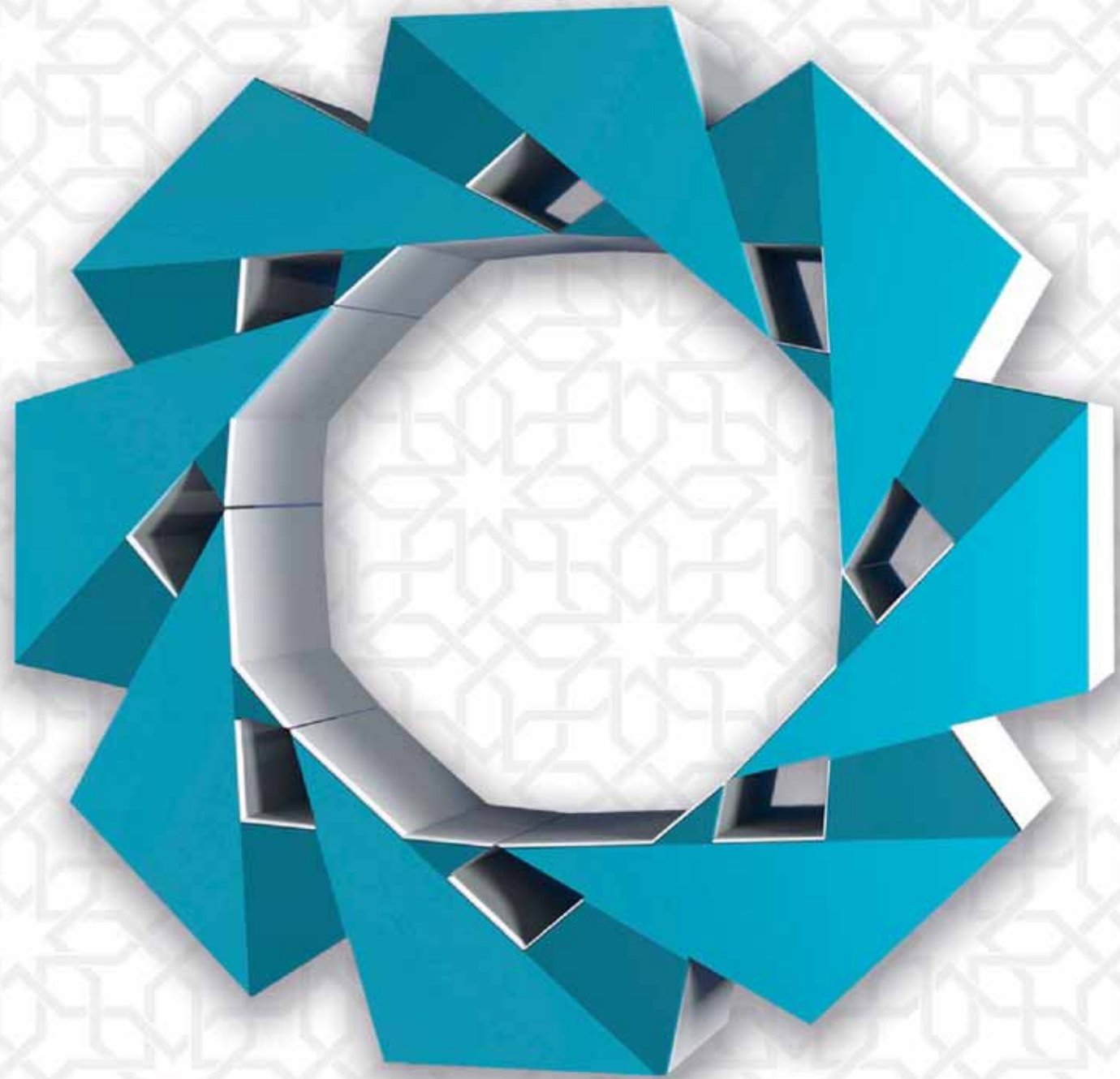
– الاستثمارات: نمت الاستثمارات لدى الشركة خلال آخر خمس سنوات بمبلغ ١٠,٩ مليون دولار وبنسبة ٥٢٪ حيث بلغت الاستثمارات كما بتاريخ ٣٠/٠٩/٢٠٢٢ مبلغ ٣١,٩ مليون دولار.

– الأقساط المكتتبة: نمت الأقساط المكتتبة لدى الشركة خلال العام الحالي بزيادة تصل لأكثر من ١٠ مليون دولار ليصل صافي الإنتاج مع نهاية العام ٦٠ مليون دولار.■



التكافل للتأمين
AL-TAKAFUL INSURANCE

خدمات تأمين إسلامية



الادارة العامة / فرع رام الله الرئيسي:
رام الله - عين منجد - مبنى ابراج هاوس
بالقرب من قصر رام الله الثقافي
تلفون: 02 294 7070 فاكس: 02 294 7060
/Altakaful.Insurance
1800 220 220



«جي أي جي» تفوز بجائزة أفضل شركة تأمين ممتلكات في مصر لعام ٢٠٢٢

فازت شركت جي آي جي للتأمين مصر gig egypt بجائزة أفضل شركة تأمين ممتلكات في مصر لعام ٢٠٢٢ والمقدمة من Global Banking والتي تعنى بالأساس بتسليط الضوء على الكيانات المتميزة في الأنشطة المالية على مستوى العالم.

تُعد هذه الجائزة تتويجاً لعام مليء بالإنجازات لشركة جي أي جي للتأمين مصر فقد حصلت الشركة خلال عام ٢٠٢٢ على العديد من الجوائز المتميزة من جهات عالمية وإقليمية.

ويأتي ذلك جنباً إلى جنب مع التصنيف الائتماني الدولي المتميز للشركة من وكالتي AM Best & Moody's نتاجاً لسنوات من الجهد والتطوير في نظم العمل بالشركة سعياً لتقديم أفضل مستوى من الخدمة والأداء الفني وأعلى معايير الاستدامة والملاءة المالية بما يليق بعملاء الشركة.

gig تعتزم الاستحواذ على كامل أسهم AIG مصر

تعتزم مجموعة الخليج للتأمين "gig" الاستحواذ على كامل أسهم شركة AIG مصر عبر تقديم عرض شراء إجباري.

gig مصر تنتهي من التأهل لتطبيق «المعيار ١٧»



علاء الزهيري

انتهت شركة جي آي جي للتأمين مصر gig Egypt من التأهل لتطبيق المعيار الدولي لعقود التأمين "IFRS-17".

وقال **علاء الزهيري**، العضو المنتدب للشركة، رئيس الاتحاد المصري للتأمين، إن شركته انتهت مؤخراً من التأهل لتطبيق المعيار ١٧ بالتنسيق مع مكتب برايس ووتر هاوس.

في سياق متصل، نوّه **الزهيري** بأن الاتحاد بصدد عقد ورشة عمل ثانية لتأهيل الشركات العاملة بالسوق لتطبيق المعيار الجديد لعقود التأمين "IFRS-17" بالتنسيق مع الهيئة العامة للرقابة المالية.

ولفت **الزهيري** إلى أنه من السابق لأوانه الحديث عن إيجابيات وسلبيات تطبيق المعيار الجديد، فيما وصفه بأنه يتيح للعملاء التقييم الحقيقي لأداء الشركات وفقاً لقوله.

ويبلغ رأس المال المرخص به لشركة جي آي جي للتأمين مصر ٥٠٠ مليون جنيه، ويضم هيكل مساهمي الشركة كلاً من مجموعة الخليج للتأمين الكويتية بحصة تبلغ نحو ٩٩٪، وبنك قناة السويس بنسبة حوالى ٠,٨٥٣٪، بالإضافة إلى بعض الأفراد المصريين.



محمد حسن فرغلي (العضو المنتدب لشركة قناة السويس للتأمين – مصر):

قناة السويس للتأمين تحقق ملياراً و٣٢٠ مليون جنيه أقساط مكتتبة بنهاية العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢



تحتل شركة قناة السويس موقعاً متميزاً في سوق التأمين المصري نتيجة السياسات التي تنتهجها لجذب العملاء وتحقيق النمو، وتسعى الشركة لتحقيق أهدافها من خلال فريق عمل مترابط ومتكامل من جهاز إداري وتسويقي على درجة عالية من الكفاءة، كما تحرص الشركة دائماً على تطوير منتجاتها وخدماتها لتقابل متطلبات عملائها في مصر. ولمعرفة المزيد عن أوضاع الشركة، قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» محمد حسن فرغلي عضو مجلس الإدارة المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة والذي حدثنا عن الانعكاسات السلبية لمشكلة التضخم على شركات التأمين وخطط الحكومة المصرية لدعم المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر ودور شركات التأمين في هذا الشأن. كما تحدث سيادته عن حجم الأقساط المكتتبة التي حققتها الشركة في العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ والتي تقدر بمليار و٣٢٠ مليون جنيه العام الماضي وخطط الشركة لتحقيق مزيد من الأرباح.

■ تواجه صناعة التأمين تحديات جديدة أبرزها التضخم والتغير المناخي، برأيكم كيف يمكن التصدي لهذه الأزمات وما مدى تأثيرها على أسواق التأمين والإعادة؟

– يواجه سوق التأمين تحديات جديدة باستمرار وطالما كان قادراً على مواجهتها ولكن تسارعت حدة هذه التحديات في الثلاث سنوات الماضية بدءاً بالزيادة في الأخطار الطبيعية وجائحة فيروس «كورونا» حتى ارتفاع معدلات التضخم والحرب الدائرة بين روسيا وأوكرانيا والتي أدت إلى اضطراب الأسواق عالمياً واقليمياً. وفي ما يتعلق بالسوق المصري، كان لارتفاع معدلات التضخم انعكاسات على مستوى تقييم الأصول خصوصاً في ما يتعلق بفروع تأمين الممتلكات خاصة تأمين السيارات بسبب زيادة أسعار السيارات وقطع الغيار زيادة كبيرة وأيضاً تأثر التأمين الطبي بشدة بسبب زيادة أسعار الخدمات الطبية، وعلى الرغم من ان ارتفاع القيم التأمينية يؤدى بالضرورة إلى ارتفاع الأقساط إلا انه أيضاً يؤدي إلى زيادة في حجم التعويضات المدفوعة. وللمساهمة في حل هذه المشكلة، أرسلت شركة قناة السويس للتأمين تنويه لعملائها بضرورة إعادة تقييم الاصول المؤمن عليها بعد التضخم وارتفاع الأسعار لضمان عدم تطبيق شرط النسبية في حالة حدوث تعويض. وللتصدي لمثل هذه الأزمات يجب أن تمتلك شركات التأمين والإعادة رؤية واستراتيجية واضحة وقوية لمواجهة مثل هذه الأزمات والأخطار الناشئة وأن تهتم بوجود وتفعيل إدارة للمخاطر داخل الشركة حيث أصبحت هذه الإدارة من الضروريات وليس الرفاهيات، فشركة قناة السويس للتأمين لديها إدارة للمخاطر المؤسسية والتي تلعب دور حيوي في استمرارية الشركة حيث تقوم بدورها في التنبؤ بأي مخاطر أو تحديات مرتقبة ووضع خطط لإدارة ومواجهة هذه الأخطار.

دور التأمين في تحقيق خطط الحكومة المصرية لدعم المشروعات الصغيرة ومتناهية الصغر

■ هل صحيح أن التأمين المتناهي الصغر تحدٍ بالنسبة لشركات التأمين؟

– يجب أن نعترف بأن التغطية التأمينية حالياً ليست أولوية لدى شريحة كبيرة من المصريين خاصةً في ظل ارتفاع الأسعار نتيجة الأوضاع غير المستقرة وكلها عوامل تنعكس سلباً على صناعة التأمين. ومع اتجاه الحكومة المصرية إلى تحقيق الشمول المالي ودعم المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر بإعتبارهم وقود الإقتصاد في الدول النامية، كان لزاماً على شركات التأمين بأن تساهم فى دعم هذا الاتجاه أيضاً لتحقيق خطط الدولة وذلك بحماية أصحاب هذه المشروعات من الأخطار التي قد تهدد استمرارية مشروعاتهم. وتتمثل التحديات التى تواجه شركات التأمين لتغطية مثل هذه المشروعات في ايجاد قنوات التسويق والتوزيع المناسبة بأقل تكلفة حتى تتمكن من تقديم التغطيات بسعر مناسب يغطي تكاليفها مع تحقيق هامش ربح بسيط، حيث يمثل ذلك تحدى للشركات بسبب عدم جاذبية هذا النوع من التأمين لدى قنوات التوزيع التقليدية نظراً لضعف العائد منه. أما التحديات الاخرى فتتمثل في وجود الوعي الكافي بأهمية التأمين، والسهولة والسرعة في صرف التعويضات وتوافر وثائق تأمين مناسبة من حيث الشكل والمضمون حيث يجب أن تتسم هذه الوثائق بالبساطة الشديدة والوضوح لتناسب كافة الشرائح المستهدفة.

■ في رأيكم كيف يمكن مواجهة مثل هذه التحديات؟

– أولاً يجب ان تتجه الشركات لإستخدام قنوات توزيع جديدة واستخدام التطور التكنولوجي في عمليات بيع الوثائق وتحصيل الأقساط وصرف التعويضات وأن تصمم خطط الدعاية الإعلامية وتوجه إلى الشرائح المستهدفة بشكل مباشر، ومن الضروري أيضاً أن تقدم الدولة متمثلة في الهيئات الرقابية دعماً كبيراً لهذا النوع من التأمين لزيادة قدرة الشركات على تقديمه مثل المساهمة في رفع الوعي التأميني واعتماد وثائق تأمين بشروط مبسطة مناسبة لهذه الأسواق.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة قناة السويس للتأمين في ظل هذه التحديات وما هى خطط الشركة المستقبلية؟

– رغم هذه التحديات، أكدت وكالتي AM Best و Fitch التصنيف المالي والائتماني للشركة مما يعكس قوة الميزانية العمومية وقوة الأداء التشغيلي للشركة، فرغم الظروف الراهنة استطاعت شركة قناة السويس للتأمين تخطي الأهداف الموضوعة للعام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ حيث بلغ حجم الأقساط المكتتبة ملياراً و٣٢٠ مليون جنيه بمعدل نمو ١٨,٧٪، وبلغ حجم التعويضات ٤٥٠ مليون جنيه، مما يعكس سياسة الشركة في انتقاء ودراسة الخطر بشكل فني والبعد عن المنافسة السعرية، كما ارتفع حجم استثمارات الشركة إلى مليار و٦٨٢ مليون جنيه. وتستهدف الشركة تحقيق ١,٥ مليار جنيه إجمالي أقساط للعام المالي الحالي لتتخطى حاجز الـ ٢ مليار أقساط في خلال الثلاث سنوات المقبلة. كما تمكنت الشركة هذا العام من رفع رأس مالها إلى ٢٣٠ مليون جنيه وهي المرحلة قبل الأخيرة من خطة الشركة لرفع رأس المال إلى ٢٥٠ مليون بنهاية هذا العام، مع وضع خطة مستقبلية لزيادة رأس المال الى ٥٠٠ مليون جنيه خلال السنوات القادمة لدعم الملاءة المالية وخطط التوسع واستراتيجية التطوير والتحول الرقمي. وتعمل الشركة في الفترة الحالية على بحث تقديم منتجات جديدة تناسب احتياجات السوق المصري وتتماشى مع الخطة الدعائية والتسويقية الجديدة للشركة لعرض خدماتها بشكل أكثر حداثة يتناسب مع التطور التكنولوجي وفي نفس الوقت يحافظ على تاريخ الشركة الذي يمتد لأكثر من ٤٠ عاماً في السوق المصري. ■



ارتفاع أقساط ثروة للتأمين ٤٧٪ وأرباحها ١٧٨٪

أحمد خليفة (العضو المنتدب للشركة):

العناصر البشرية تعمل كخلية نحل لجعل ثروة للتأمين رقم مختلف في معادلة السـوق ما يخـدم القطـاع وأهلـه بالتأكيـد

اعتمدت الجمعية العمومية لشركة ثروة للتأمين – إحدى شركات مجموعة كونتكت المالية القابضة – نتائج أعمال العام المالي ٢٠٢١/ ٢٠٢٢، محققة معدلات نمو كلية في مؤشراتها الفنية والمالية

فقد ارتفعت أقساط التأمين المباشرة للشركة إلى ٤٤٠,٦ مليون جنيه في العام المالي ٢٠٢١/ ٢٠٢٢، بنمو نسبته ٤٧٪ عن العام الحالي ٢٠٢٠/ ٢٠٢١ فيما قامت الشركة بسداد ١٦٩ مليون جنيه تعويضات لعملائها خلال العام المالي الماضي.

وكشفت نتائج أعمال الشركة عن انخفاض نسبة المصاريف العمومية مقارنة بالأقساط المباشرة، لتصل إلى ١١,١٪ تقريباً بنهاية يونيو ٢٠٢٢، مقابل ١٢,٢٪ في يونيو ٢٠٢١ بانخفاض يتجاوز ١,١٪.

كما قفز صافي أرباح شركة ثروة للتأمين قبل خصم الضرائب بنسبة ١٠٨٪ ليتجاوز ٢٠,٩ مليون جنيه.

وفي المقابل، بلغت نسبة النمو في صافي أرباح العام القابلة للتوزيع ١٧٨٪ بنهاية يونيو ٢٠٢٢، لتتجاوز ١٤ مليون جنيه، مقابل ٥ ملايين جنيه، في نهاية يونيو ٢٠٢١.

كما شهد إجمالي حقوق حملة الوثائق ارتفاعاً بنسبة ٣٧,٤٪ حيث تجاوز ٢٠٢,٢ مليون جنيه، بينما بلغت نسبة النمو في حقوق المساهمين متضمنة أرباح العام، ١٢,٣٪ تقريباً، لتصل إلى ١٢١,٨ مليون جنيه.

وتعليقاً علي نتائج الأعمال، قال **أحمد خليفة**، العضو المنتدب للشركة، إن المؤشرات المالية والفنية، تعكس أمرين، الأول مرتبط بفوائض الاكتتاب التأميني، والذي يشير إلى رُشد السياسة الاكتتابية، من خلال التدقيق في معايير القبول، وانتقاء العملاء، بالإضافة إلى التسعير الجيد للأخطار من خلال نموذج تسعير فني منضبط.

أضاف أن الأمر الثاني له علاقة بالتنسيق الواضح بين قطاعات الشركة المختلفة، سواء الفنية ممثلة في إدارات الإصدار، وكذلك التسويقية، بحيث يتم التركيز علي العميل الذي يجمع الحسنيين في الأخطار التي تغطيها ثروة، بمعني توافر وسائل الأمان اللازمة لترويض الخطر تأمينياً، مقابل تسعيره بشكل منضبط دون إفراط أو تفريط، لأن المصلحة بين العميل وبين شركة التأمين مشتركة وتقوم على التعاون لتجاوز أي اثار عكسية في حال تحقق الخطر.

وأشار **خليفة** إلى أن ثروة للتأمين ركزت على مولدات النمو في كافة الفروع التأمينية التي تغطيها، سواء بتعزيز الفرص المتاحة او توليد الجديد، مؤكداً أن فائض الاكتتاب التأميني مؤشر مهم لشركة التأمين دون إغفال الربح الكلي، او ما يعرف بفائض النشاط التأميني.

وأكد **خليفة**، ان العنصر البشري في شركة ثروة للتأمين، في كافة القطاعات والإدارات المختلفة كانت لها أثر كبير علي تحقيق النتائج الجيدة في نهاية العام المالي ٢٠٢١/ ٢٠٢٢، مشيراً إلى أن العناصر البشرية في ثروة تعمل في منظومة كخلية النحل، لوضوح الغايات والأهداف، وهي ان تكون ثروة للتأمين، رقم مختلف في معادلة سوق التأمين، وهو ما يخدم الصناعة وأهلها بكل تأكيد.

من جانبه عبر **سعيد زعتر**، الرئيس التنفيذي لكونتكت المالية القابضة، عن سعادته بنتائج أعمال أذرع التأمين التابعة للمجموعة عموماً وثروة للتأمين خصوصاً حيث تميزت منذ نشأتها بخطواتها الحثيثة الثابتة نحو نتائج أعمال أكبر عاماً بعد عام، والذي يعكس ثقة العملاء في خدماتها وحسن إدارة عملياتها وكذلك محفظتها الاستثمارية.



Perspective that moves you

At WTW, we celebrate perspective. Because it allows you to embrace diverse ideas and experiences to build something better.

Willis Towers Watson Egypt S.A.E
Address: 2nd Floor after Mezzanine, plot 28 - Marwaha Division - Katameya - Nasr City – Cairo.
Tel: +20227373411/33 | E-mail: wtwegypt.information@wtwco.com
Group Website: https://www.wtwco.com
Registered at Financial Supervisory Authority under No.2 at Register of Insurance Brokers
Tax registration number: 200-186-574

wtwco.com

wtw

طارق هائل سعيد (الرئيس التنفيذي للشركة المتحدة للتأمين - اليمن):

نحن نواكب كل التقنيات الحديثة ونحرص دائماً على تقديم الخدمة التأمينية للعميل بسهولة وسرعة وجودة عالية



احتفلت المتحدة للتأمين بمرور أربعين عاماً من التميز تأتي تتويجاً لمسيرتها الطويلة واستمراراً لريادتها في سوق التأمين اليمني حيث نالت ثقة عملائها رأس المال الحقيقي، كما تحتل الشركة الحصة الأكبر في السوق اليمني منذ أكثر من عشرين عاماً على التوالي.

ونظراً للتطور الكبير الذي تشهده الشركة والتوسع في حجم الأعمال أشار الرئيس التنفيذي للشركة طارق هائل سعيد في حديثه لـ«البيان الاقتصادية» إلى مجموعة من الخطوات التي سيتم العمل عليها، منها زيادة عدد الموظفين وفتح فروع جديدة على المستويين المحلي والخارجي، إلى جانب التنسيق مع الجهات الرسمية لفتح قسم خاص بتدريس التأمين في جامعة صنعاء نظراً لندرة هذا التخصص. لافتاً إلى أن صناعة التأمين في العالم العربي وتحديداً في اليمن تواجه مجموعة من التحديات والمخاطر الكثيرة ويمكن التأقلم معها وتخطيها من خلال تنفيذ بعض المتطلبات على رأسها الاكتتاب الفني المدروس ومواكبة التطورات التكنولوجية والتقنيات المالية الحديثة.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعدد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء. ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– بالفعل، فصناعة التأمين في العالم العربي وبالتحديد في بلادنا اليمن تواجة تحديات ومخاطر كثيرة، فالبرغم من الواقع السياسي الحالي للبلاد والذي يمر بأزمة كبيرة، إلا أن هناك تحديات أخرى مثل التضخم ومخاطر المناخ والمخاطر التكنولوجية، ويمكن التأقلم مع هذه التحديات وتخطيها وذلك بتنفيذ بعض المتطلبات والتي يمكن ذكر بعض منها وكما يلي:

– الاكتتاب الفني المدروس وعدم التهور والمجازفة في الحصول على الأعمال دون دراسة وتحليل للأخطار.

– دراسة قابلية شركات التأمين لتحمل هذه المخاطر أو توزيعها.

– اعتماد منهجية معيارية لتقييم التحديات والمخاطر والاستجابة لمستويات المخاطر.

–إعادة تقييم إدارة المخاطر في شركات التأمين ودراسة الأخطار وفقاً للمتغيرات ومراقبتها باستمرار.

– تعيين مسؤوليات كل دور وظيفي في إدارة المخاطر.

– اشراك حاملي وثائق التأمين من خلال تجارب محسنة والتوعية والتثقيف حول المخاطر والتهديدات الجديدة.

– قيام الأجهزة الإعلامية بدورها في التوعية والتثقيف بهذه المخاطر وعرض التجارب الناجحة في هذا المجال.

–مواكبة التطورات التكنولوجية والتقنيات المالية الحديثة في تطوير وتحديث الخدمات والمنتجات التأمينية وبما يتلائم مع تلك التحديات.

– تفعيل البحوث التسويقية ودراسة رغبات وتطلعات العملاء ومحاولة اشباعها.

دراسة هذه المخاطر من كل الاتجاهات

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

أولاً: الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر.

– لتأمين هذه الأخطار يجب ان تعرف شركات التأمين ان التحدي الأكبر هو الانتقال من الوجود المادي إلى الوجود الافتراضي، لهذا لابد لها من دراسة هذه المخاطر من كل الاتجاهات من أجل تحديد الأسعار والشروط المناسبة وكذا رفع مستوى الوعي بالمخاطر والخسائر السيبرانية عند موظفي الاكتتاب، والتشجيع أيضاً على استخدام المعلومات النوعية في حساب أقساط التأمين الفعال على أساس المخاطر ومشاركة أفضل ممارسات إدارة المخاطر الإلكترونية بين أصحاب المصلحة، لكن مع مراعاة النقاط التالية والمتعلقة بطبيعة الخطر، وكما يلي:

– تُعد المخاطر السيبرانية أكبر تحدٍ لشركات صناعة التأمين في الوقت الحاضر، خاصة فيما يتعلق بالمخاطر التراكمية، حيث يمكن لحدث إلكتروني واحد أن يؤثر على العديد من الشركات المختلفة في نفس الوقت، فضلاً عن أن ذلك قد يؤدي إلى توقف الأعمال في العديد من الشركات وكذا تعطل البنية التحتية بشكل عام، كما أن هناك عدد من المخاطر الشديدة التي لا تستطيع شركات التأمين وشركات إعادة التأمين تحملها أو تحمل التكاليف والخسائر التي تنتج عنها بمفردها، لذلك يجب أن تشترك الدول والحكومات أيضاً في تحمل تلك المخاطر، بمعنى العمل على مستويات مختلفة (الدولية والوطنية والمحلية)، وبحيث يكون بطريقة منسقة بين شركات التأمين والجهات الحكومية المختصة في الدولة بالإضافة إلى شركات إعادة التأمين والجهات الأخرى المرتبطة بذلك.

– صعوبة تحديد أقساط وأسعار التأمين لهذه المخاطر بسبب عدم وجود الخبرة والتجارب السابقة لهذه المخاطر بالإضافة الى صعوبة الإستقراء كونه لا توجد خبرة تعويضية سابقة لها.

– الصعوبة في تقييم هذه المخاطر حيث يصعب على شركات التأمين عمل تقييم حقيقي لتلك المخاطر بسبب زيادتها ونظراً للتطور السريع لقدرات واستراتيجيات القرصنة السيبرانية.

– قابلية هذه المخاطر للتطوير حيث من المحتمل ان تضرب هذه المخاطر شركات كثيرة ومن ضمنها شركات التأمين نفسها وهذا قد ينتج عنه خسائر كبيرة جداً.

– الخطر المعنوي لهذا النوع من المخاطر وذلك عبر اهمال المؤمن له في عمل الاحتياطات اللازمة بسبب قلة الوعي لهذه المخاطر ونتائجها.

ثانياً: للعملاء الراغبين بتأمين هذه المخاطر

– ضرورة تبني الشركات لثقافة إدراك ومعرفة بالأمن السيبراني ونشر سياسة الأمن السيبراني في المنظمة وجعل الأمن السيبراني مسؤولية مشتركة للجميع.

– التعامل بمرونة عالية مع المخاطر بدلاً من مجرد تجنبها وينبغي على القادة التركيز على المرونة الشاملة لمنظمتهم، حيث أنه من الممكن إدارة المخاطر، ولكن لا يمكن القضاء عليها.

– التأكد من أن الشركة استثمرت في خطط مناسبة للتعافي من الكوارث أو خطط احتياطية في حال حدوث أي هجمات سيبرانية كبيرة.

– وضع خطة أمنية فعّالة للمنظمة وتنفيذ برامج تدريبية خاصة للوعي بالأمن السيبراني والاستخدام الآمن.

– الاستعانة بالتجارب والمصادر الخارجية في مجال الأمن السيبراني والحماية من هذه المخاطر.

– موظفو تكنولوجيا المعلومات ليسوا وحدهم المسؤولين عن الأمن، فالأمن من ناحية أخرى هو مسؤولية الجميع داخل المنظمة، وإن المخاطر الأمنية للشركة يمكن أن تتأثر بسوء سلوك أي موظف.

– لزوم توظيف مختصي الأمن السيبراني بإدارة تقنية المعلومات في الشركة لمواجهة الهجمات السيبرانية المستهدفة.

– يستوجب أن تكون إدارة تقنية المعلومات متضمنة لقدرات أو لمتخصصين بمجال الأمن السيبراني، لتكون قادرة على مواجهة تلك الهجمات السيبرانية المستهدفة. فهناك فرق بين أمن المعلومات والأمن السيبراني. حيث يعد الأمن السيبراني تخصص مختلف والفرق الجوهري بينهما هو أن موظفي تكنولوجيا المعلومات لديهم عقلية «الإصلاح والدعم» بينما متخصص الأمن السيبراني لديه عقلية «التأمين والحماية».

– تحديد السلوكيات السيبرانية المرغوبة ثم وضع السياسات والعمليات المناسبة لتعزيز تلك السلوكيات من خلال التدريب، الحوافز، التوجيهات، التواصل.

نواكب كل التقنيات الحديثة

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– نعم، نحن نواكب كل التقنيات الحديثة سواءً المالية أو التقنية منها، ونحرص دائماً على تقديم الخدمة التأمينية للعميل بسهولة وسرعة وجودة عالية وهذا ما مكننا من بناء علاقات قوية مع عملاءنا وعلى المدى الطويل، فالتقنيات الحديثة سهلت العمليات المختلفة في إجراءات العمل بالشركة وساهمت في سرعة الإستجابة لطلبات العملاء.

رفع رأس مال الشركة المدفوع إلى ٦ مليار ريال يمني

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة المتحدة للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– احتفلت الشركة قبل أربعة أشهر بمرور أربعين عاماً على تأسيسها وذلك تحت شعار (أربعون عاماً من التميز) ويأتي ذلك تتويجاً لمسيرتها الطويلة الممتدة لأكثر من أربعة عقود واستمراراً لريادتها لسوق التأمين اليمني ونيل ثقة عملاءها الذين تعتز بهم كونهم رأس مالها الحقيقي، كما وأقر مجلس إدارة الشركة مؤخراً رفع رأس مال الشركة المدفوع إلى ٦ مليار ريال يمني، ويعتبر أكبر رأس مال مدفوع على مستوى السوق اليمني حيث تتصدر الشركة المرتبة الأولى منذ ثلاثين عاماً وحتى الآن.

ومن ناحية أخرى، فقد بلغت الحصة السوقية للشركة ما نسبتة ٥٢,٧٪ من سوق التأمين اليمني وتحتل الشركة الحصة الأكبر في السوق اليمني منذ اكثر من عشرين عاماً على التوالي.

ونظراً للتطور الكبير الذي تشهده الشركة والتوسع في حجم الأعمال، فإن هناك زيادة أيضاً في عدد الموظفين في الشركة والذي يبلغ عددهم حوالى ٣٥٠ موظفاً موزعين بين عدد من الفروع والمكاتب والبالغة ١١ فرعاً ومكتباً.

من الخطط المستقبلية هي:

– فتح فروع جديدة للشركة على المستوى المحلي والخارجي.

–التعاون مع شركات التأمين الأخرى من اجل متابعة اصدار قوانين ملزمة بالتأمين في البلد.

–التنسيق مع الجهات الرسمية بفتح قسم في جامعة صنعاء لتدريس علم التأمين لندرة هذا التخصص بدلاً من المخرجات العادية التي ملأت أسواق العمل وشكلت بطالة رهيبة في هذه الأسواق.

– التنسيق مع مصلحة الدفاع المدني من أجل القيام بتنفيذ وسائل الأمن والسلامة لجميع المنشآت الكبيرة وعمل صيانة دورية باستمرار لهذه الوسائل بالإضافة الى عمل كل الاحترازات الوقائية التي تمنع حدوث الحوادث لا سمح الله. ■



عبد الحكيم حجو (مدير عام شركة ترست للتأمينات - الجزائر):

نحرص على إقامة نظام حوكمة متين أساسه التكنولوجيات الحديثة



أشار المدير العام لشركة ترست للتأمينات في الجزائر عبد الحكيم حجو إلى مجموعة التحديات التي تعترض أسواق التأمين في المنطقة وأبرزها الأخطار الجيوسياسية وتأثيرها على الأعمال المالية والاقتصادية بالإضافة إلى ما قد ينتج عن العوامل المناخية من أخطار جديدة، لذا تلجأ الشركات إلى ابتكار برامج ومنتجات جديدة تواكب المستجدات. وفي ما يتعلق بالأخطار السيبرانية وتفاقم الأخطار الناتجة عنها بسبب التعديات الحاصلة نتيجة الانفتاح والتقدم التكنولوجي يحتم على الشركات مراجعة أنظمة الحماية الخاصة بها، مشيراً إلى ازدياد الطلب على هذه التغطيات نظراً للخسائر المتوقعة، وركّز حجو بعدها على امتلاك شركات التأمين العربية ما يكفي من نسبة الوعي لضرورة وجود خطة تسويقية وتظهر خطورة التهديدات الإلكترونية على استمرارية أعمال المؤسسات ونشاطها. موضحاً في نهاية حديثه ما سجلته ترست للتأمينات من نتائج جيدة خلال عام ٢٠٢٢ وهي تطمح لمزيد من النجاح والنمو رغم المنافسة في السوق الجزائري الذي يبقى سوقاً واعداً فيه العديد من الفرص المتاحة.

”نعمل على تعزيز الأسس المالية وجعل الشركة الخيار الأول للمواطنين“

■ تواجه المنطقة العربية مجموعة من التحديات المتمثلة في ارتفاع معدلات التضخم، التغير المناخي والكثير غيرها. كيف تمكنتم من التأقلم مع هذه الأزمات؟

– تشهد أسواق المنطقة الكثير من الاضطرابات والأزمات ينتج عنها مجموعة من المخاطر وتحديداً الأخطار الجيوسياسية وانعكاساتها السلبية على الأنشطة المالية والاقتصادية والعمليات التجارية، بالإضافة إلى العوامل المناخية المستجدة التي سينتج عنها مخاطر جديدة ستكون لها تداعيات كبيرة وتحديداً على الممتلكات. وضمن هذا السياق أضحت شركات التأمين أكثر إدراكاً لأهمية هذه الأحداث وتعمد إلى إطلاق برامج ومنتجات جديدة تتماشى مع المستجدات وتوفر الحماية المطلوبة للممتلكات. بالإضافة إلى تجنب بعض المخاطر التي يترتب عنها تأثيرات على السياسات المالية للشركات. في حين أن معظم أسواق المنطقة على دراية بأهمية التحوّط من هذه المخاطر وايجاد السبل للتصدي لها.

تعديل البرامج والتغطيات بصورة مستمرة

■ تتعرض أسواق المنطقة لعمليات قرصنة واعتداءات إلكترونية ازدادت وتيرتها في الآونة الأخيرة، هل تلحظون إقبالاً على هذا النوع من التغطيات على المستويين المحلي والإقليمي؟

– تعيش الأسواق العالمية تحولات كبيرة على مستوى الأمن السيبراني، فضلاً عن أنظمة التسيير للمؤسسات والشركات التي تعتمد على التكنولوجيات الحديثة والبرامج الرقمية في عملها. وانطلاقاً من إتمام العديد من الخدمات والأنشطة إلكترونياً باتت المخاطر في تطور متزايد ما يستوجب على جميع الشركات إعادة النظر في أنظمة الحماية المعمول بها تجنباً للمخاطر التي ستنجم عنها. وبالتالي، ارتفاع نسب الأخطار والخسائر المالية الضخمة يدفع بالشركات إلى إطلاق برامج حماية متخصصة.

ويضاف إلى ذلك، من الملاحظ تزايد الطلب على تغطيات الأمن السيبراني في الأنشطة الإنتاجية نظراً للخسائر المالية الضخمة التي تتكبدها في حال تعرضها لأي عملية اختراق. وكذلك الأمر بالنسبة للمؤسسات المالية والمصارف حيث يتم استهداف بيانات العملاء وأنظمة التحويل ما يدفع بشركات التأمين إلى تعديل البرامج والتغطيات بما يتماشى مع التطور المستمر لطريقة عمل المقرصنين والجهات التابعة لها. ومن المؤكد أن معظم شركات التأمين في الوطن العربي تمتلك ما يكفي من الوعي لضرورة وضع خطة تسويقية لحث جميع الجهات والمؤسسات حول مدى خطورة التهديدات الإلكترونية على عملها واستمرارية نشاطها.

نظام حوكمة متين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ترست للتأمينات وما هي أبرز الخطط والأهداف المستقبلية؟

– تواصل الشركة تطبيق الاستراتيجية الموضوعة والتي تتمحور حول أهداف وركائز أساسية على رأسها راحة العميل ووضعه ضمن أولويات العمل. ومن هنا تحرص ترست للتأمينات على إقامة نظام حوكمة متين أساسه التكنولوجيات الحديثة انطلاقاً من أهمية التحول الرقمي في تعزيز النشاط التأميني وطرح منتجات مبتكرة والارتقاء بالخدمات المقدمة للعملاء حيث نجحت الشركة في تحقيق تقدم كبير في موضوع التحول الرقمي. كما تعمل ترست للتأمينات على طرح منتجات خاصة بتأمينات الأفراد داخل السوق الجزائري لما له من انعكاسات إيجابية على تطور أعمال الشركة نظراً للفرص الواعدة المتاحة.

فضلاً عن إعداد خطة تسويقية نستهدف من خلالها قاعدة عملائنا والوصل إلى أكبر عدد منهم عبر شبكات التوزيع.

وعلى مستوى النتائج المحققة، سجلت الشركة نمواً في الأعمال من رقمين خلال عام ٢٠٢٢، كما تعمل على تعزيز الأسس المالية والوصول إلى معدلات نمو أعلى رغم المنافسة الشرسة في الجزائر ولكنها تبقى سوقاً واعداً وتتاح فيها الكثير من الفرص والامكانات التي تسهم في تطوير أعمالنا وتحويلها إلى شركة رائدة والخيار الأول للعديد من المواطنين. ■



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

بن علاق محمد الأمين (رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة TALA للتأمينات):

أدخلنا تكنولوجيا التأمين في نموذج أعمالنا للاستجابة السريعة لمتطلبات السوق المحلي



تلتزم شركة تالا للتأمينات TALA الجزائر بزيادة إنتاجها من خلال سعيها المستمر إلى التقرب من عملائها عبر إنشاء وكالات جديدة لخلق شبكة ذات نسيج متجانس، إلى جانب الاختيار الأمثل للموظفين المؤهلين ومرافقة دربهم المهني في إطار رؤية تسمو للاحتراف وجودة الخدمة والأداء. وتتمتع الشركة بمؤشرات ايجابية من حيث الملاءة المالية والمخصصات والنتائج الصافية والقدرة على الاستجابة السريعة لاحتياجات السوق.

وفي إطار سعيها نحو العمل وفق نظام معلوماتي متكامل أشاد رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للشركة السيد بن علاق محمد الأمين في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» ضمن العدد السنوي الممتاز بعملية التحول الرقمي التي حققتها الشركة وبرمجة نظامها بطريقة متكاملة من خلال دمج تكنولوجيا التأمين في نموذج أعمالها مشيراً إلى أن أبرز أهدافها تتمحور حول إطلاق منتجات جديدة وتحسين جودة الخدمة إلى جانب الاحتفاظ بعملائها وجذب آخرين لافتاً إلى أن الأزمة الصحية بمثابة مفترق طرق لشركات التأمين على الأشخاص، والتي استعادت زخمها بعد انحسار الجائحة. مؤكداً أن التأمين على الأشخاص يشهد نمواً مستمراً كونه وقاية من المضار ومصدر للادخار.

■ TALA للتأمين هي شركة ناشطة في مجال تأمين الأشخاص في الجزائر. كيف تطور هذا القطاع، خاصة منذ الانفصال عن التأمينات ضد الأضرار، وما الذي يمكن أن يقتبس من تجربتكم؟

– عملياً، نظراً لإنشائها في ١١ تشرين الأول ٢٠١٠، والحصول على ترخيصها في ٩ آذار ٢٠١١، والانطلاق الرسمي لأنشطتها التجارية في ١ تموز ٢٠١١، تعد TALA من بين أولى شركات تأمين الأشخاص، التي تم إطلاقها في السوق الجزائري، بعد الانفصال المنصوص عليه في التشريع الحالي. حقيقة، في عام ٢٠٠٦، أدخل المشرع الجزائري مبدأ فصل نشاط تأمين الأشخاص عن التأمينات ضد الأضرار (المادتان ٢٠٣ و٢٠٤ مكرر من الأمر ٩٥-٠٧ المعدل والمكمل بالقانون ٠٦-٠٤). ووفقا لأحكام القانون المذكور، ومنذ ١ تموز ٢٠١١، لم تعد شركات التأمين ضد الأضرار مخولة بالتعاقد على التزامات مباشرة تتعلق بتأمين الأشخاص، وهذا المنعرج التاريخي ساهم، إلى حد الساعة، في إنشاء تسع (٠٩) شركات جزائرية مختصة في تأمين الأشخاص. منذ هذا التحرر، تطور التأمين على الأشخاص، من خلال فرعيه الحياة والصحة، في منحى تصاعدي، حيث وصل إلى نسب زيادة برقمين، على مدار الإثني عشر (١٢) عاماً الماضية من النشاط، باستثناء السنة الأولى من انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، حيث تم استدراك التراجع لاحقاً بشكل إيجابي. وهكذا، فإن سوق تأمين الأشخاص، مثله مثل سوق التأمين على الممتلكات والحوادث (الأضرار)، يثابر على المساهمة في تقدم الاقتصاد الجزائري، من خلال الجهود المبذولة للنهوض به، من حيث حجم الأعمال، وسد الفجوة واللحاق بالمعايير الدولية، على سبيل المثال مقياس كثافة التأمين، التي تمثل فقط ٢,٥ دولار أميركي للمواطن في الجزائر، مقارنة بالمتوسط العالمي البالغ ٣٤٥,٧ دولار أميركي للفرد. وفي هذا الصدد، وبغية تسريع وتيرة الأعمال وزيادة حجم عقود التأمين الشخصي، قامت السلطات العليا بإعداد عدة حوافز، بما في ذلك تخفيض القاعدة الخاضعة للضريبة للمشتركين في عقود التأمين طويلة الأجل، وكذلك الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة لعقود التأمين الشخصي. على هذا النحو، من بين العوامل التي من الأجدر الاهتمام بها، من أجل تعزيز تقدم قطاع تأمين الأشخاص في الجزائر، الذي لا يزال سوقاً ذات إمكانات كبيرة، بالإضافة إلى ترسيخ وتعميم ثقافة التأمين واعتماد سياسات اتصال ملائمة ومستدامة، وتنشيط ديناميكية سوق رؤوس الأموال بشكل يوفر حلولاً استثمارية ناجعة وإمكانية إيجاد اختيارات تفاضلية بين السندات المالية، مما يسمح بتوفير عوائد مجزية للمواطنين. بالإضافة إلى ذلك، ينبغي أيضاً وضع أحكام لتمديد الاشتراك في التأمين الجماعي للأشخاص وتأمين التقاعد التكميلي بصفة آلية من طرف المؤسسات والأعوان الاقتصاديين، لدعم الوسائل الكلاسيكية، لا سيما في تغطية المخاطر الصحية والعناية وضمان المعاشات.

تسهر الشركة على الاشتراك في الأحداث الاقتصادية الوطنية والدولية الكبرى

■ ما هي حصة TALA السوقية وكيف تحسن مؤشرات أدائها (رقم الأعمال) ووضعها في السوق؟

– في نهاية السنة المالية ٢٠٢١، تمكنت TALA من الحفاظ على نسبة ١١٪ من حصتها في السوق الجزائري، وهو ما يتوافق مع المركز السادس بين منافسيها. وهذه الحصة السوقية تعادل حجم مبيعات يبلغ حوالى ١,٣٨٧ مليون دينار جزائري، بمعدل نمو +١٩٪ بالنسبة للسنة المالية ٢٠٢٠، مقارنة بمعدل النمو الإجمالي البالغ ٩٪ والمسجل في السوق. في هذا الصدد، تجدر الإشارة إلى أن أكثر من ٨٠٪ من حجم الأعمال المذكور أعلاه يتم إنشاؤه بواسطة ١٧ وكالة مباشرة تابعة لشركة TALA، والتي تصبو بنشاط على زيادة حجم إنتاجها، من خلال السعي باستمرار إلى التقرب من عملائها، من خلال إنشاء وكالات جديدة، لخلق شبكة ذات نسيج متجانس، بشكل اطرادي حول التجمعات الحضرية الكبيرة والمراكز الاقتصادية الرئيسية. للقيام بذلك، تلتزم TALA بالاختيار الأمثل للموظفين المؤهلين ومرافقة دربهم المهني من خلال ضمان تدريبهم المستمر، في إطار رؤية تسمو للاحتراف وجودة الخدمة والأداء، وتلبية احتياجات زبائنها سواء الفعليين أو المحتملين. بالإضافة إلى ذلك، تقدم TALA مجموعة من المنتجات التي تتكيف مع كل شريحة من عملائها، وتتواصل معهم من خلال الشبكات الاجتماعية وجميع الوسائط الرقمية، وتنظم بشكل دوري حملات توعية وإعلامية لهذا الغرض، وبشكل عام تسهر الشركة على الاشتراك في الأحداث الاقتصادية الوطنية والدولية الكبرى (المعارض، المنتديات، الحلقات الدراسية، ...إلخ). باختصار، لدى TALA مؤشرات أداء إيجابية، سواء من حيث النتائج الصافية والمنتجات الاستثمارية والمالية ومعدلات التسديد والتسوية، وكذلك من حيث الملاءة المالية والمخصصات. توفر هذه الأصول لشركتنا قاعدة مالية صحية وآمنة ومستدامة لصالح جميع الجهات الفاعلة (المؤمن عليهم، المساهمين، السلطات الوصية، ...إلخ)، والتي تشكل في حد ذاتها ميزة تنافسية استراتيجية وحاسمة للتنقيب عن مصادر القيمة المضافة في سوق التأمين الصحي وعلى الحياة.

مجموعة واسعة من منتجات التأمين

■ ما هي العروض التي تقدمها تالا للتأمينات اليوم وهل هناك أي ميزات جديدة سيتم تقديمها على المدى القصير والمتوسط؟

– استناداً إلى مكانتها في سوق تأمين الأشخاص، تمكنت TALA، على مر السنين منذ إنشائها، من تطوير مجموعة من المنتجات التي تلبي المتطلبات المختلفة لعملائها، وتقدم مجموعة واسعة من منتجات التأمين، لتغطية الحالة الصحية والسلامة الجسدية للأفراد، وتقدم لهم المساعدة المباشرة من مقدمي الخدمات المتخصصين، والسماح لهم بالاستفادة من عائدات رسملة مدخراتهم. وفيما يتعلق «بتأمين ومساعدة السفر»، تغطي TALA مؤمنيها أثناء سفرهم وتنقلاتهم إلى الخارج، لتوفير الحماية الكافية لهم،

من خلال منتجها المسمى «أسفار»، والذي يقدم من جهة، سقوف سداد تتراوح بين ٢٠,٠٠٠ و٤٠,٠٠٠ يورو، حسب الوجهة المختارة. من ناحية أخرى، ترافق TALA أيضاً المسافرين في حالة أي مخاطر تنجم عن أحداث السفر، سواء في إطار قانوني أو استشفائي أو لوجستي (مثلا تأخر الرحلات أو إلغائها، وفقدان الأمتعة، ...إلخ)، بفضل منصة المساعدة المتاحة ٢٤/٧، طوال فترة الإقامة في الخارج، لضمان رحلة هادئة ومريحة. ومن خلال «التأمين ضد الحوادث الفردية»، تقدم TALA تغطية في حالات الإصابة أو العجز الدائم أو الوفاة، الناجمة عن الحوادث الجسدية، سواء كانت منزلية أو مهنية، من خلال صيغ معدلة تضمن سداد رأسمال جزافي إلى غاية السقوف التعاقدية. من خلال «تأمين وفاة المقترض»، تضمن TALA سداد كل أو جزء من رأس المال المستحق للائتمان (في إطار القروض العقارية، الاستهلاكية، ... الخ) المدينة لدى مؤسسة مالية، في حالة الوفاة أو العجز المطلق والنهائي، بدلاً عن ذوي حقوق المؤمّن عليه. من جهة أخرى، أصبح «تأمين الاحتياط الجماعي» أمراً ضرورياً، بغض النظر عن قطاع النشاط أو حجم الشركات المهتمة بالحفاظ على سلامة موظفيها، لدعم مصاريفهم الصحية، وحمايتهم من حالات الحرج المالي في نهاية الشهر. تقدم TALA حلا مخصصاً للصحة والمعاشات التقاعدية لموظفي الشركات وعائلاتهم من خلال عرض مرن ومتوافق مع الاحتياجات وفقاً للميزانية المطلوبة. من ناحية، تكون بتغطية مخاطر الوفاة والعجز والأمراض المستعصية، ومن ناحية أخرى، يتم تقديم خدمة الصحة التكميلية، عن طريق سداد التكاليف الفعلية، التي يصرفها كل فرد من أفراد الأسرة (الزوجة والأطفال)، فيما يتعلق بالرسوم الطبية، والنفقات الصيدلانية، وطب الأسنان، والنظارات، والاستشفاء، والأمومة، ونقل المريض. وفي هذا السياق، تقدم TALA لهؤلاء العملاء خدمة «الطرف الثالث» التي تسمح للأشخاص المؤمّن عليهم بالتكفل بمقابل خدماتهم الطبية ضمن الحدود التعاقدية، مع شبكة من الشركاء تتكون من العيادات والمختبرات ومراكز التصوير والأشعة بموجب اتفاقيات مبرمة مسبقاً. ثم «تأمين التقاعد التكميلي»، الذي يسمح بتحسين تقاعد المؤمّن عليه، للعيش باستقرار واطمئنان، من خلال عقد جماعي أو فردي، بدفع الاشتراكات المالية خلال حياته المهنية، ثم يتلقى معاشاً أو رأسمال حين بلوغ سن التقاعد. فيما يتعلق بمستجدات TALA، كانت الأزمة الصحية بمثابة مفترق طرق لشركات التأمين على الأشخاص، والتي استعادت نموها مباشرة بعد انحسار الجائحة، نظراً للوعي بأهمية اللجوء إلى وسائل التأمين، الذي لوحظ عند جل فئات المستهلكين. وهكذا لمواجهة التغيرات في بيئتها، تثابر TALA على التسلح بكل الوسائل التي ترسخ وجودها في السوق، وذلك بفضل البحث عن صيغ جديدة تتكيف مع توقعات عملائنا، وبالتالي اقتراح عروض تتماشى مع الاحتياجات المعبر عنها. يقع تطوير المنتجات في صميم استراتيجية التسويق الخاصة بالشركة، بدءاً من تنويع حزم تغطية تأمين السفر محلياً وخارجياً إلى تخصيص عروض صحية مبتكرة. وتعد رقمنة مراحل الاكتتاب والتسديد جزءاً من نهج عصرنة TALA، والذي يعتمد على هذه الأدوات الحديثة لتحسين علاقاتها بعملائها وزيادة المبيعات، لأن درجة تكيف شركة التأمين على الأشخاص تعتمد بشكل وثيق جداً على قدرتها على قراءة استراتيجية السوق واستنباطها بفعالية ونجاعة، مما يسمح لها بالانفراد بالمميزات التنافسية على المدى الطويل.

يشهد تأمين الأشخاص نمواً مستمراً

■ من تجربتكم، هل هناك وعي من جانب الجزائريين بأهمية الحصول على التأمين الشخصي وما هي القطاعات التي تسجل حماساً أكبر مقارنة بالقطاعات الأخرى؟

– يتعرض كل فرد خلال حياته، باستمرار لمخاطر يمكن أن تضر بشخصه أو ممتلكاته أو أملاك أفراد المجتمع الذي يعيش فيه. ولذلك يشهد تأمين الأشخاص نمواً مستمراً، كونه وقاية من المضار ومصدر للادخار، مما يبرهن على الأهمية الحيوية لهذا الفرع بجميع أبعاده وخاصة فيما يتعلق بالتنمية الاجتماعية والاقتصادية لجميع المجتمعات العصرية. وهكذا في الوقت الحاضر، على الرغم من أن هذا الفرع لا يمثل سوى ٩ إلى ١٠٪ من حجم أعمال سوق التأمين في الجزائر، بمتوسط معدل نمو يبلغ حوالى ٩٪ سنوياً خلال السنوات الماضية، يمكننا أن نميز بوضوح أن احتياجات التغطية التأمينية على الأشخاص موجودة بالفعل، خاصة بالنسبة لتأمين الادخار والتأمين الصحي. وقد أثبتت هذه الشريحة أهميتها من حيث تغطية الخدمات الطبية المختلفة، حيث شكلت التكاليف الصحية عبئاً حقيقياً على ميزانيات الأسر والعائلات، خاصة خلال فترة جائحة «كوفيد–١٩»، حيث أن الحاجة إلى تغطية مصاريف الرعاية الطبية والتحاليل قد شهدت زيادة معتبرة. وفي الوقت نفسه، يمكن لعوامل أخرى أن تؤثر بصفة إيجابية على وعي المواطنين الجزائريين بأهمية الاعتماد على التأمين، بواسطة حلول تعزز القناعة بهذه الأصناف من التغطية، ومنها إدراج صناعة التأمين وفقاً لمفهوم الشريعة الإسلامية في السوق الجزائري مثال على ذلك، حيث في هذا الصدد دخلت TALA في شراكة مع متعاملين آخرين للمساهمة في رأسمال شركة تكافل عائلي، تم إنشاؤها في ديسمبر ٢٠٢١، من أجل جذب المزيد من المشتركين واستقطاب المدخرات الوطنية، استجابة لتطلعات المواطنين الجزائريين لاكتتاب عقود التأمين تندرج في الاعتبارات ذات الطابع الديني.

إدماج العرض المنهجي لـ TALA في مجموعة المقترحات المقدمة

■ وهناك مشروع قانون للتأمين في مرحلة النضج. وقد شاركت شركات التأمين. ماذا كانت مقترحاتكم؟

– في ضوء التعديل المتوقع لقانون للتأمين الجزائري، تم إدماج العرض المنهجي لـTALA في مجموعة المقترحات المقدمة في إطار مجمل، ينظمه جميع المنشغلين في قطاع التأمين على الأشخاص. وتتبع هذه المقترحات من تحليل دقيق لتطبيق نصوص القانون الساري حالياً، والتي تتطلب تكييفاً موضوعياً بالنظر إلى المسائل المصادفة، والحاجة الحيوية إلى تطوير هذه النصوص لمواكبة تقدم السياق، من أجل دعم الديناميكيات الاقتصادية واحتياجات السوق من حيث الفرص والتحديات المستجدة. وفي هذا الصدد، فإن مساهمة TALA في هذا التنقيح تتعلق أولاً باحتياجات الأشخاص المؤمن عليهم فيما يتعلق بمنهجيات تسيير عقود التأمين على الحياة، وثانياً، بجعل أساليب التأمين تتماشى مع التطورات التكنولوجية، وبالتالي المساهمة في ظهور منتجات متنوعة تتكيف مع متطلبات المؤمّن عليهم.

مرحلة اختبار منصة الاكتتاب عبر الإنترنت

■ أين أنتم من عملية الرقمنة وكيف تطورون عرض التأمين الخاص بكم؟

– بدأت عملية رقمنة TALA في عام ٢٠١٩، مع برمجة نظام معلوماتي متكامل، ويربط عبر شبكة الإنترنت جميع فروع الشبكات التجارية عبر VPN خاص. أيضاً، قمنا بإجراء تطويرات داخلية، من أجل التكفل بالاحتياجات الخصوصية التي أعرب عنها المستخدمون داخل الشركة. يتم تنفيذ جميع وظائفها على منصة مركزية، باستخدام أحدث تقنيات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وبالتالي، يمكننا الحصول على رؤية فورية لنشاط شبكتنا بأكملها والقدرة على الاستجابة بسرعة لاحتياجات السوق، من حيث إطلاق منتجات جديدة وتحسين جودة الخدمة. علاوة على ذلك، نحن على وشك إطلاق مشروع جديد لإدارة خدمات التسديد بصفة مركزية، والذي سيسمح لشبكتنا بالتركيز بشكل أساسي على الجانب التجاري والتقرب أكثر من كافة الزبائن. ومن جهة اخرى، نحن في مرحلة اختبار منصة الاكتتاب عبر الإنترنت، التي سيتم توفيرها لعملائنا من خلال موقعنا على الويب.

من نظام قائم على برمجيات غير متجانسة إلى منصة معيارية موحدة

■ كيف تستعد تالا للتأمين، كشركة تأمين على الحياة والصحة، لهذا النموذج الجديد لتسويق التأمين وهو Insurtechs؟

– لقد قامت TALA بالفعل بدمج تكنولوجيا التأمين في نموذج أعمالها، حيث تطورت من نظام قائم على برمجيات غير متجانسة وذات مستخدم وحيد، إلى وضع منصة معيارية موحدة، يمكن الوصول إليها عبر الإنترنت لجميع فئات المستخدمين. يمكن لكل حريف الوصول إلى المنصة مباشرة، عبر بوابة TALA الإلكترونية، للحصول على عرض الأسعار الخاص به، ... الخ. سيكون لدى الحريف حساب مخصص للوصول إلى مساحته، وسيكون بمقدوره إبرام عقوده، واستشارة ضماناته، بالإضافة إلى تواريخ صلاحية عقوده، وإعلان الحوادث ومتابعة معالجة ملفه إلى غاية التعويض. ونتيجة لذلك، ومن خلال الحصول على معلومات دقيقة وفي وقت قصير، ستتمكن TALA من الاحتفاظ بعملائها وجذب آخرين من خلال تقديم حلول تتكيف مع كل حالة بسرعة. بالإضافة إلى ذلك، من خلال أداة "Business Intelligence"، ستتمكن TALA من تطوير منتجات جديدة تلبي احتياجات السوق في وقت قصير، وهي ميزة تنافسية مهمة للغاية في الظرف الحالي.■

إسراء صالح داوود

(المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية ورئيسة ديوان التأمين في العراق):

دخل سوق التأمين في العراق مرحلة انتقالية جديدة بعدما وضعت الحكومة القطاع في صلب اهتماماتها



اشارت المديرة العامة لشركة التأمين الوطنية ورئيسة ديوان التأمين في العراق السيدة **إسراء صالح داوود** إلى دخول سوق التأمين مرحلة انتقالية جديدة بعد أن بدأت الحكومة بوضع القطاع في صلب اهتماماتها من خلال إطلاق «الورقة البيضاء» وهي خارطة طريق شاملة تهدف إلى إصلاح الاقتصاد العراقي ومعالجة التحديات التي تواجهه، كما تتضمن العديد من البنود المتعلقة بقطاع التأمين والمتمثلة في أتمتة وحوكمة أعمال التأمين، إلى جانب التأهيل والتدريب وإعادة النظر في المنتجات التي تقدمها الشركات بالإضافة إلى طرح منتجات جديدة تحاكي متطلبات المجتمع العراقي. وسوف يتم أيضاً دراسة امكانية دمج الشركات الصغيرة ذات الملاءة المالية المحدودة من أجل الوصول إلى سوق رصين قادر على توفير التغطية التأمينية اللازمة.

العمل على تقليص المخاطر

ومن جهة أخرى، ترى أن المنطقة العربية بدأت حديثاً البحث في كيفية تقليص المخاطر المتعلقة بتغير المناخ والعمل على ايجاد تغطيات لها انطلاقاً من اعتبارها قضية عالمية ذات تداعيات خطيرة على مستوى العالم. أما بالنسبة لموضوع الأمن السيبراني فهو يتطلب دراسة معمقة كي تتمكن شركات التأمين من توفير تغطيات لهذا النوع من المخاطر الجديدة. وفي ما يتعلق بقضية تغير المناخ وتأثيره على التأمين الزراعي لفتت السيدة **داوود** أن الشركة تتلقى العديد من الطلبات في ما يتعلق بالتأمين الزراعي نظراً لارتفاع الطلب على هذا النوع من المخاطر حيث تعمل على تكثيف جهودها للبحث عن معيدين للتأمين الزراعي بشقيه النباتي والحيواني، مشيرة إلى تجاوب أكثر من جهة على أمل ان تتبلور هذه النقاشات على أرض الواقع.

مستمرون ببذل الجهود للاستمرار بخدمة المجتمع

أما بالنسبة لشركة التأمين الوطنية، صرحت **داوود** أن الشركة مرت بظروف صعبة خلال المرحلة الماضية، إلا أنهم مستمرون ببذل الجهود للاستمرار بخدمة المجتمع من خلال إعادة النظر في عمليات الاكتتاب وأسعار التأمين عن طريق التعاون المستمر مع ديوان التأمين والشركات الأخرى العاملة في السوق. وفي سياقٍ متصل أشارت إلى التوجه لتحويل الشركة إلى تقديم خدمات رقمية بهدف وضع بصمة في السوق والمحافظة على التألق والتميز الذي طبع إسم الشركة طوال السنوات الماضية.

مكانة إقليمية

تجدر الإشارة إلى أن شركة التأمين الوطنية تميزت بتوزيع تغطياتها التأمينية وتقديمها جميع أنواع التأمين. كما تمتلك احتياطيات عالية تعكس رصانتها المالية وأضحت من كبرى الشركات ولها مكانتها في سوق التأمين العراقي والإقليمي. ■

> **”تمتلك التأمين الوطنية احتياطيات عالية تعكس رصانتها المالية وأضحت من كبرى الشركات ولها مكانتها في سوق التأمين العراقي والإقليمي“**


RE_
SILIENT
Fire harnesses the strength within us to stand strong
and forge a bright future, even in the face of adversity.
It fuels our passion to deliver nothing but the very best
to all our clients.
Trust Re. Inspired by the elements.
WWW.TRUSTRE.COM
TRUST RE



د. ياسر رؤوف

(رئيس مجلس الادارة شركة الحمراء للتأمين - العراق):

نأمل من الحكومة اتخاذ قرارات تصب في مصلحة القطاع والعمل على تطبيق «الورقة البيضاء»

تقدم شركة الحمراء للتأمين مجموعة متنوعة من الخدمات التأمينية ومن ضمنها منتجات تأمين الحياة، وتعمل على تسويقها في جميع القطاعات داخل السوق بما يتناسب مع قنوات التوزيع والأسواق المستهدفة مع التركيز على تقديم أفضل الخدمات للعميل.

ولدى مقابلة د. ياسر رؤوف رئيس مجلس إدارة الشركة، أوضح لمجلة «البيان الاقتصادية» أن الدولة تسعى للتغيير منذ ٢٠٠٣ للتحول الى اقتصاد السوق ورغم ذلك يعد الانفاق الحكومي أحد أهم محركات العملية الاقتصادية وقد أنعكس تأخر اقرار الموازنة الى تأجيل تنفيذ مشاريع ضخمة واستراتيجية وبالتأكيد فأن التأخير المشار اليه انعكس على عمل شركات التأمين التي من المفروض ان تغطي تلك المشاريع بالتأمين فضلا عن ذلك فأن من المعروف ما للتضخم النقدي وارتفاع الاسعار من أثر كبير على عمليات التأمين ، إلا أن د. رؤوف أبدى تفاؤله في حال تمّ إقرار موازنة العام ٢٠٢٣ وتطبيق «الورقة البيضاء» حيث سيبدأ هذا القطاع بالتعافي. وفي سياق آخر تطرق د. رؤوف إلى مواكبة الشركة لعملية التحول الرقمي، إلى جانب الاستثمار في التكنولوجيا لتطوير نشاط الشركة، وأشار إلى أن شركة الحمراء للتأمين حافظت على أدائها المتميّز واستقطبت عملاءً جدداً.

■■■ مستمرون في المحافظة على أداء متميز رغم التحديات التي نعيشها ■■■

■ بعد انحسار جائحة «كورونا» يشهد العالم حالياً تحديات جديدة أبرزها ارتفاع معدلات التضخم والتأثيرات السلبية للغزو الروسي لأوكرانيا. كيف تقرأون انعكاس هذه الأحداث على صناعة التأمين في السوق العراقي؟

– تشهد العراق أوضاعاً استثنائية تجعلها مختلفة عن الأوضاع السائدة في مختلف دول العالم، وذلك يعود إلى ان الدولة تسعى للتغيير منذ ٢٠٠٣ للتحول الى اقتصاد السوق ورغم ذلك يعد الانفاق الحكومي أحد أهم محركات العملية الاقتصادية وقد أنعكس تأخر اقرار الموازنة الى تأجيل تنفيذ مشاريع ضخمة واستراتيجية وبالتأكيد فأن التأخير المشار اليه انعكس على عمل شركات التأمين التي من المفروض ان تغطي تلك المشاريع بالتأمين فضلا عن ذلك فأن من المعروف للتضخم النقدي وارتفاع الأسعار أثر كبير على عمليات التأمين وأضاف د. رؤوف نحن متفائلون في حال تم اقرار موازنة العام ٢٠٢٣ وتطبيق الورقة البيضاء حيث سيبدأ هذا القطاع (قطاع التأمين) بالتعافي وأضاف د. رؤوف الى أن مواكبة الشركة لعملية التحول الرقمي الى جانب الاستثمار في تكنولوجية لتطوير نشاط الشركة رغم أننا حافظنا على ادائها المتميز واستقطبت عملاءً جدداً. أما عن سؤالكم عن التحديات الجديدة التي ابرزها ارتفاع معدلات التضخم والتأثيرات السلبية للحرب بين روسيا وأوكرانيا فنوضح بأننا تطرقنا في اعلاه مواجهة موضوع التضخم وتأثيراته على عمل شركات التأمين بأننا أوجدنا منتجات تشبع حاجة المواطن للخدمة التأمينية دون تأثير كبير يثقل كاهله، وما يعانيه من ارتفاع أسعار السلع والخدمات الاساسية وبذلك نكون قد ساهمنا في حل العديد من إشكالات الواقع الاقتصادي ولعل أبرز الظلال التي تركها الغزو الروسي لأوكرانيا هو ارتفاع اسعار الوقود في السوق العالمي مما جعل من ارتفاع اسعار البترول تحسناً ملحوظاً في ايرادات العراق من هذا الجانب وفي ذات الوقت ارتفاع أسعار السلع المستوردة، لكن شركات التأمين تستطيع تكييف أنشطتها بما يمكنها من مواجهة هذه التغييرات. وبالتالي، الضرر الكبير الذي لحق بصناعة التأمين خلال الفترة الماضية هو عدم إقرار الموازنة وهذا نتج عنه خسارة العراق لعدد كبير من المشاريع التي لم يتم تنفيذها وهذا بدوره انعكس سلباً على قطاع التأمين إلى جانب عوامل أخرى مرتبطة بارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم التي انعكست سلباً على حجم الاستيراد داخل البلد.

نأمل أن يبدأ القطاع بالتعافي

■ في رأيكم هل للقيمين على صناعة التأمين في العراق القدرة على مواجهة هذه التحديات المستجدة؟

– نأمل مع المضي قدماً مع الحكومة الجديدة والمساعي الحثيثة لإقرار الموازنة لعام ٢٠٢٣، إلى جانب التعديلات الأخيرة في قطاع التأمين المتمثلة في تعيين رئيس ديوان متفرغ أن يبدأ القطاع بالتعافي في النصف الثاني من عام ٢٠٢٣.

توقيع اتفاقيات تعاون

■ كيف تصفون طريقة تعاطي شركات الإعادة الأجنبية مع السوق العراقية؟

– وقعت العديد من شركات الإعادة اتفاقيات تعاون مع شركات التأمين العراقية، إلا أن الظروف السائدة قلّصت من اهتمام العديد من المعيدين بالسوق العراقي. في حين أن حجم الأقساط المحققة في السوق لا تمثل الواقع الحقيقي للنشاط التأميني. ولكننا نأمل من الحكومة الجديدة اتخاذ قرارات تصب في مصلحة القطاع والعمل على تطبيق «الورقة البيضاء» التي من شأنها تطوير النشاط التأميني في السوق وجذب المعيدين الخارجيين. ومن جهة أخرى، هناك توجه من جانب الشركات وتحديداً الوسطاء نحو السوق لما توفره من إمكانات وفرص واعدة.

الاستثمار في التكنولوجيا يعد الركيزة الأساس لتطور نشاطنا على المديين القريب والبعيد

■ هل تمكنت شركة الحمراء للتأمين من مواكبة عملية التحول الرقمي والمساهمة في زيادة نسب الاختراق التي لا تزال متدنية نسبياً؟

– دخلت الشركة منذ عامين تقريباً في عملية أتمتة شاملة لجميع العمليات على مستوى إصدار البوالص ودفع المطالبات. وخلال الربع الأول من عام ٢٠٢٣ سنعمل على إطلاق منتج جديد يتعلق في فرعي التأمين على السفر والسيارات عن طريق التطبيق الإلكتروني على الهواتف الذكية دون الحاجة للتوجه إلى الشركة. وسنستمر في تحويل جميع الإصدارات لتصبح إلكترونية مئة في المئة، وذلك بهدف مواكبة عملية التحول الرقمي وبشدة، إيماناً منا بأن الاستثمار في التكنولوجيا يعد الركيزة الأساس لتطور نشاطنا على المديين القريب والبعيد.

استقطاب عملاء جدد

■ ما هي أبرز إنجازات شركة الحمراء للتأمين خلال المرحلة الماضية؟

– الظروف الاستثنائية التي تشهدها العراق منذ فترة تحول دون تحقيق إنجازات ضخمة، إلا أننا مستمرون في المحافظة على أداء متميز رغم التحديات التي نعيشها وتمكنا من استقطاب عملاء جدد والتوسع نحو استثمارات مختلفة في السوق. ولعل الإنجاز الأبرز هو استقطاب المستثمرين في المشروعات السكنية الكبرى التي يتم العمل عليها والذين أصبحوا أكثر إدراكاً لأهمية التأمين على هذه المشروعات.

مقبلون على مرحلة أكثر إيجابية

■ هل أنتم متفائلون بالمرحلة القادمة؟

– من الواضح أننا مقبلون على مرحلة أكثر إيجابية خصوصاً بعد التعاون مع الحكومة الذي سيقود إلى العمل بموجب الاقتراحات والتوصيات التي تساعد القطاع في تحقيق نقلة نوعية والخروج من المشاكل التي يعانيها.

والمتوقع حدوث تغير واضح في عام ٢٠٢٣ من شأنه تحسين الأرقام المحققة وتسجيل نتائج أفضل سيجني ثمارها القطاع في عام ٢٠٢٤ وفي الختام وكبادرة لتفاؤلنا أود ان اطلع القارئ الكريم على الدور الذي تضطلع به شركات التأمين بعد تنفيذ قانون الضمان الصحي، إذ أسند إليها تغطية الزائرين والوافدين والعمالة الاجنبية في العراق بالتأمين الصحي ولا يخفى على احد هذا الدور المهم وما يحتاجه من استعدادات لمواجهة انجازه مادياً وفنياً. وعن الحمراء فقد هيئنا كل المستلزمات لإنجاح هذه التجربة لنبقى عند حسن ظن زبائننا الكرام وتبقى الحمراء عنواناً للتميز. ■

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

وميض ضياء الجراح

(المدير المفوض شركة دار الثقة للتأمين TRUST HOUSE):



يفتقد السوق العراقي لتقنيات عديدة بسبب الظروف القاسية التي مرّ بها

توفر شركة دار الثقة للتأمين مجموعة متنوعة من البرامج والمنتجات تهدف من خلالها خدمة عملائها والارتقاء بصناعة التأمين في السوق العراقي. وتواصل تطوير برامجها بما يرتقي بتطلعات المتعاملين معها والتطورات التي تشهدها الأسواق الإقليمية والعالمية.

وفي حديثه لـ«البيان الاقتصادية» تطرق المدير المفوض للشركة وميض الجراح إلى حجم التأثير الناجم عن التحديات التي تواجهها صناعة التأمين واختلافها بين سوق وآخر. واصفاً أن سوق التأمين العراقي لا زال متخلفاً عن بقية الأسواق من ناحية التكنولوجيا متوقعاً تأثيراً كبيراً لاعتماد المعايير المحاسبية الدولية على الحسابات الختامية لشركات التأمين العراقية لافتاً إلى أن التأمين على المخاطر السيبرانية لم يدخل السوق العراقي لغاية الآن، كما لا زالت التقنيات المالية الحديثة غائبة عنه بسبب الظروف القاسية التي عاشها العراق طيلة السنوات الماضية مشيراً إلى وجود خطوات توسعية في التأمين الصحي تماشياً مع توجه الدولة لتعزيز هذا النوع من التأمين، كذلك تسعى الشركة إلى تطوير نشاط فروعها في كل من البصرة وأربيل.

...للشركة خطوات توسعية في التأمين الصحي تماشياً مع توجهات الدولة...

■ **تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟**

– يختلف حجم التأثير الناجم عن التحديات التي وردت في سؤالكم سواء من ناحية الأسواق الإقليمية مقارنة بالأسواق الدولية حيث أن هذه التحديات تأثيرها أكبر في الأسواق الدولية منها في الأسواق الإقليمية أو السوق العراقي مقارنة بالأسواق الإقليمية حيث أن سوق التأمين العراقي لا زال متخلفاً عن بقية الأسواق من ناحية التكنولوجيا والتسويق ومن ناحية حجم التأمينات المتعرّضة لأخطار المناخ والتضخم. أما عن المعايير المحاسبية فإن السوق العراقي لا زال يتبع المعايير المحاسبية العراقية ويتوقع أن يكون تأثير المعايير المحاسبية الدولية حين اعتمادها كبيراً على الحسابات الختامية لشركات التأمين العراقية.

التأمين على المخاطر السيبرانية لم يدخل السوق العراقي لغاية الآن

■ **بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟**

– بقدر تعلق الأمر بالتأمين على المخاطر السيبرانية فإن الطلب على هذا النوع من التأمين لم يدخل السوق العراقي لغاية الآن. لذا فإن الشروط المتوفرة من معيدي التأمين مهما كانت شديدة بحالة طلبه ستكون هي السارية.

التقنيات المالية الحديثة لا زالت تغيب عن السوق العراقي

■ **هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟**

– بقدر تعلق الأمر بالتقنيات المالية الحديثة فإن سوق التأمين العراقي لا زالت تغيب عنه هذه التقنيات بسبب الظروف القاسية التي تعرض لها العراق طيلة السنوات السابقة، ونأمل أن يطبق جزء منها بالتدريج ليواكب بقيمة الأسواق الإقليمية.

التوسع في التأمين الصحي

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة دار الثقة للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟**

– من المستجدات التي طرأت على شركتنا هي التوسع في التأمين الصحي تماشياً مع توجه وخطط الدولة في تعزيز هذا النوع من التأمين، كذلك تسعى الشركة إلى تعزيز نشاط فروعها في البصرة وأربيل. ■

شـركة دار الثقة للتـأمين
Trust House Insurance Company

رنج أكرم (الرئيس التنفيذي لشركة آسيا للتأمين ASIA - العراق):

علاقتنا مع عملاءنا طويلة الأمد وهم من أولويات اهتماماتنا



تهدف شركة آسيا للتأمين ASIA – العراق الذراع التأميني لمجموعة فاروق القابضة من خلال أنشطتها تعزيز سوق التأمين العراقي وتحتل الصدارة في طرحها مجموعة متنوعة من التأمينات تستهدف من خلالها فئات متعددة من المجتمع.

كما تمتلك الشركة قدرة هائلة وخبرة متكاملة تمكنها من مواجهة المتطلبات التنافسية للسوق والقابلية للاستيعاب وتطبيق أنواع جديدة من الخدمات التأمينية، وتبني طرق مبتكرة للتوزيع والتسويق.

كما أكد الرئيس التنفيذي **رنج أكرم** اعتماد الشركة سياسة ترتكز على خدمة العملاء، حيث تضع العلاقات طويلة الأمد مع عملائها صلب اهتمامها المهني، كما تسعى لتقديم مستوى خدمات يرقى ويسمو ليكن أحد أهدافها الحيوية الذي لا يمكن التفاوض بشأنه.

وتعتبر آسيا للتأمين كبرى الشركات في السوق من حيث رأس المال المدفوع.

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com

مختار الدائرة

(المدير العام لشركة القافلة للتأمين - ليبيا):

تواصلنا المستمر مع المعيدين العالميين أعطى الشركة مكانة مميزة بين مثيلاتها المحلية



تضع شركة القافلة للتأمين العميل ضمن أولوياتها وتوفر له مجموعة من الحلول لتلبية احتياجاته. ومن خلال دراسة سوقية مدروسة تمر الشركة بمرحلة من التطور في جميع أنواع التأمينات.

وفي حديث لمجلة «البيان الاقتصادية» عن التحديات والمشاكل التي تواجهها صناعة التأمين مؤخراً أشار المدير العام للشركة مختار الدائرة أن التأقلم مع التضخم يحتاج لقرارات استراتيجية منها زيادة التعرفة، إلا أن ذلك يزيد من الأعباء على المؤمّن لهم. أما المعايير المحاسبية فرأى أنه لا بد من اتباع النظم واللوائح المحلية بشكل حازم وتطابقها مع التكنولوجيا لإشباع رغبات السوق والمؤمّن لهم.

وفي معرض حديثه شدّد على سعي الشركة الدائم إلى تطوير جميع المنظومات من ضمنها القطاع المالي وربطه بالمنظومات الفنية لتسهيل الإجراءات وتسريع وتيرة العمل. لافتاً إلى تميّز القافلة للتأمين بتواصلها المستمر مع معيدي التأمين في الأسواق العالمية ما أعطاها مكانة مميزة بين شركات التأمين المحلية.

■■■ التأقلم مع التضخم يحتاج لقرارات إستراتيجية ■■■

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– التأقلم مع التضخم يحتاج لقرارات إستراتيجية منها زيادة تعرفة الأقساط بعد دراسة متأنية، وهذا سيزيد من الأعباء على كاهل المواطن والمؤمّن لهم، أمّا بالنسبة للمناخ فلا بد من تقديم منتجات تأمينية جديدة توائم المتغيرات المناخية للحفاظ على الممتلكات، وعلينا متابعة ودراسة ما يجري في العالم من إجراءات تأمينية في هذا السياق، أما المعايير المحاسبية فلا بد من إتباع النظم واللوائح والمعايير المحلية بشكل حازم وتكون متوافقة مع التكنولوجيا لإشباع رغبات السوق والمؤمّن لهم.

أقمنا عدة ندوات ومؤتمرات خاصة بالأخطار السيبرانية

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الاخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– في ما يخص ليبيا ، نتواصل مع شركات الإعادة في هذا الشأن، وقد أقمنا عدة ندوات ومؤتمرات لتوضيح هذه الأخطار لدى المؤمّن لهم، لكن عامةً، لا توجد هذه التغطيات بشكل فعلي في ليبيا.

العمل الإلكتروني يحافظ على البيئة

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– نحن نسعى دائماً لتطوير جميع المنظومات من ضمنها القطاع المالي وربطه بالمنظومات الفنية لتسهيل الإجراءات وتسريع وتيرة التنفيذ وتقليل ساعات العمل اليدوي لزيادة الإنتاج. العمل الإلكتروني من شأنه المحافظة على البيئة.

تشهد شركة القافلة للتأمين تطوراً ملحوظاً في جميع أنواع التأمينات

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة القافلة للتأمين؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– تشهد شركة القافلة للتأمين تطوراً ملحوظاً في جميع أنواع التأمينات من خلال دراسة سوقية مدروسة، وتتميز شركة القافلة للتأمين بتواصلها المستمر مع معيدي التأمين في الأسواق العالمية ما أعطاها مكانةً مميزة بين شركات التأمين المحلية. ■



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.

Ayman Al-Ajmi (Chairman and CEO - Braxtone):

M&A: Opportunity out of a Crisis



Braxtone operates within a niche market and specializes in providing complete insurance management solutions and operational support to insurers and reinsurers. It helps organizations focus on the core aspects of their businesses and unlock their potential for growth by providing them with meaningful, forward-thinking advice and support. Braxtone's aim is on the long-term financial strength and stability of the client, via tangible results and client satisfaction. Braxtone's proactive teams are led by dynamic partners in the region who use relevant insights and experience to find solutions to complex issues of privately owned, publicly listed and public-sector clients.

Ayman Al-Ajmi, CEO of Braxtone, has a track record in leadership and delivery of excellent results through strategically driving revenues and profitable growth. He is reputed for his expertise in conventional & Islamic financial institutions in local and international venues (MENA, Europe, Asia and USA). He has demonstrated the ability to identify and troubleshoot critical issues impacting productivity, cost, distribution, customer services, products development, marketing, sales, and financial operations. Al Bayan Magazine had the privilege to meet Al-Ajmi and conduct the following comprehensive interview.

• How did the challenges facing the world nowadays such as inflation, high interest rates, climate change, Russian-Ukrainian war, etc... affect the insurance industry?

- In general, the world now is a small town, so any phenomenon occurring in one part of the world becomes a global one. Thus, all the aforementioned challenges are affecting almost every country, but it depends on how each one of them is handling and dealing with these crises. With the way the market is going, I think there are underlining problems and issues that the region has been going through, and the existing problems have exacerbated the situation due to inflation and the supply chain crisis. One of the major problems in the region is the number of players compared to the size of the market. This is where competition becomes no longer helpful. Competition in a free market helps consumers have a better pricing and products & services at a better level.

The top ten insurance companies in the GCC represent about 60 percent of the entire market. Having a large number of companies is not helpful as we haven't seen any innovative offerings due to the high cost of maintaining the infrastructure, supply, talent, etc. We have always been on the lookout for M&As in the region but they weren't happening. Even when the UAE increased the capital requirement for insurance companies, we did not see a drive towards M&A. However, Saudi Arabia takes a different approach of pushing the market which I personally believe is the right corrective measure. The difficulties in the market perpetuated by all the issues facing the world created an environment and an ecosystem that is driving M&A aggressively. There are a lot of agreements in the making and we are involved in some of them, noting that some major deals take a very long time to reach a level of understanding. In my opinion, to make a difference in the region now, companies should be sizeable in different areas of the region.

• How as Braxtone are you helping M&A agreements?

- Prior to Covid, we, as a company, have been pulled in every direction because of the founders' and the team's experience. We were focusing on insurance and captive insurance but because of the expertise we compiled over the years, we were being pulled all over the place. When the Saudi Ministry of Investment wanted to create a unit to help attract foreign direct investment in the insurance industry and review the law put forth, there was not an advisory firm that would have actually assisted them with their process, goals and targets because the concept was relatively a new thing across the GCC region. As a result, they appointed us as Insurance Advisor to support their efforts in the insurance market.

In an effort to become more well-structured and organized as a company; just before Covid hit the world, we developed several divisions headquartered in Bahrain. Currently we have an Insurance and Captive Insurance Management division, Advisory and Consultancy division, Outsourcing and Assistance division licensed by the Central Bank of Bahrain (CBB) and Claims Management and Loss Adjusting division licensed by the Central Bank of UAE. We became more organized. Now, we service over 55 insurance companies across the region at different levels. The latter enabled us to have a unique perspective towards the market and to seize opportunities, especially that we have a deep understanding of the market that we are in and how it operates while possessing the necessary skills and knowledge to provide services at high professional standards.

• What differentiates Braxtone in light of the fierce competition in the region?

- Since its inception, Braxtone specialized in providing professional services to prospective captive owners, insurance and reinsurance firms, run-off management, claims management, credit control, receivables management, operational support and consulting. Braxtone creates solutions that enable our clients and partners to improve their financial and operational performance. Our team has expertise and a proven track record in managing start-ups, overturning loss-making portfolios into profitable ones, and managing companies with unique challenges. Braxtone is recognized in the insurance and reinsurance industry for its extensive knowledge of local and regional regulatory frameworks and requirements. Our approach involves working closely with our clients to truly understand their needs and build a solution that is aligned with their risk appetite. The outcome of our services is customer centric.

We work with leading experts and consultants, as well as the regulators in the region, to ensure each project receives the attention and skill set it requires. At Braxtone, we believe in people, this strong belief guides our strategies and differentiates us. Our team is led by qualified professionals and members in insurance, finance, accounting and company secretarial services. We service American International Group (AIG); with the administration and management of three of AIG's entities in Bahrain and Saudi Arabia as an approved provider.

Braxtone is the sole company in the MENA region that manages the entire run-off operations of three insurance companies; Arabian American Insurance Company (operating in KSA), Chartis Takaful Enaya, and New Hampshire Insurance Company. This increases the competitive advantage of the company both locally and internationally as it is perceived as an anchor that encourages other companies to deal and engage with Braxtone. Thus, Braxtone's value proposition lies within the depth of experience accumulated by its team. We believe our team has just the right mix of project leadership and technical know-how to deliver quality results, on time and at the right costs.

• What will be your future plans going forward?

- There is a geographical coverage that we need to achieve. We are physically present in Bahrain, UAE and Oman. We also have satellite offices in Saudi Arabia and Kuwait, and we are looking to physically expand to Saudi Arabia and Kuwait in 2023. Whereas Qatar, the expansion plan will be in 2024 or 2025. When addressing the different divisions under Braxtone, they operate almost individually and have different targets. We initially wanted all the divisions to have presence and operations as much as possible in each country in which we have offices and/or operations. However, that is not possible due to certain licensing regulations, nevertheless, the services will be available to all companies operating in the GCC by the end of 2025.

We have almost 700,000 roadside assistance members right now across the whole GCC region, and we are looking to be the leader in that specific market. Our Outsourcing & Assistance operation is supported by an in-house 24-hour call center. We are the currently the leader in the captive industry on the regional level. Braxtone is the place to go when one has an insurance dilemma that needs a dedicated expert to focus on the issue while the company remains focused on their core business. We help companies comply with regulations and aid them with accelerated growth programs.

We have also ventured into technology, and we have partnered with several technology companies whether to develop a product or to bring a product to the region and localize it. One of our major initiatives in Q1 of 2023 is to launch the first market-wide recovery platform for Bahrain and it will be the first privately funded platform that will connect all insurance companies for motor subrogation. We have a technology in artificial intelligence (AI) using image recognition which basically takes a picture of a damaged vehicle and within minutes one can get a full estimate on the repairs required.

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

وداد بلهوشات (الرئيسة المديرة العامة لشركة «كاش» للتأمينات CASH - الجزائر):

أضحى تحدي الابتكار أكثر إلحاحاً للشركات لتحديث خدماتها



وداد بلهوشات الرئيسة المديرة العامة لشركة «كاش» للتأمينات – الجزائر، واحدة من سيدات الأعمال الرائدات في المنطقة.

وفي لقائنا لمناسبة العدد السنوي لـ«البيان الاقتصادية» أشارت السيدة وداد بلهوشات إلى تأقلم السوق الجزائري مع التحديات القائمة نتيجة التدابير الاستباقية التي وضعتها الحكومة حيث حافظ سوق التأمين على مستويات جيدة من الاستقرار. كما دعت إلى أهمية توعية المؤمّنين للاستفادة من تغطية تأمينية مناسبة تسمح للمؤسسات من مواجهة الكوارث والاستجابة لظروف السوق المحلية والدولية.

ومن جهة أخرى، لفتت إلى أن الرقمنة باتت مؤخراً في قلب استراتيجية شركات التأمين التي تعتمد على تقنيات جديدة لتحسين تجربة العميل وتبسيط الخدمات المقدمة له.

وأشارت إلى العمل على خطة تطوير مدتها خمس سنوات تتضمن خارطة طريق للتحول الرقمي لعام ٢٠٢٤، انطلاقاً من جعل الشركة واحدة من شركات التأمين الوطنية الأكثر انسجاماً مع الاحتياجات المتطورة للعملاء والمتطلبات التكنولوجية الجديدة.

■■■ CASH تواصل ريادتها وتعمل على ترسيخ مكانتها كلاعب رائد في تغطية مخاطر الأعمال ■■■

■ تشكل التحديات المالية والاقتصادية وفي مقدمها التضخم مصدر قلق لمختلف القطاعات، كيف يؤثر ذلك على صناعة التأمين؟

– تعاني معظم الاقتصادات العالمية من ظروف صعبة تعود أسبابها إلى استمرار التداعيات السلبية للجائحة والتوترات الجيوسياسية التي أدت إلى ارتفاعات غير مسبوقة في أسعار الطاقة والسلع الاستهلاكية وتكاليف الشحن، وهذا نتج عنه زيادة في معدلات التضخم، إلا أن السوق الجزائري بقي بمنأى عن كل هذه الأحداث ولم يتأثر كثيراً بالتحديات القائمة نتيجة التدابير الاستباقية التي وضعتها الحكومة والتي مكّنت المواطن من التأقلم مع الأوضاع والمحافظة على قدرته الشرائية. أما بالنسبة لسوق التأمين في الجزائر حافظ على مستويات جيدة من الاستقرار، وكان للانتعاش الذي سجلته العديد من القطاعات الاقتصادية في الدولة انعكاسات إيجابية عليه.

وفي ما يتعلق بصناعة التأمين عموماً، فإن الوضع الاقتصادي العالمي الجديد والتغيرات المناخية والأوبئة، فضلاً عن التضخم القائم هي مجموعة من التحديات التي تواجهها الشركات ويمكن لقطاع التأمين أن يرافقها من أجل حماية أفضل لممتلكاتها، بالإضافة إلى أهمية توعية المؤمّنين حول إمكانية الاستفادة من تغطية تأمينية مناسبة تسمح للمؤسسات من مواجهة الكوارث. ومن هنا تكمن أهمية التوعية والتواصل حول مختلف المنتجات التأمينية التي تستجيب لظروف السوق المحلية والدولية.

الرقمنة في قلب استراتيجية شركات التأمين

■ تواجه شركات التأمين والاعادة في المنطقة تحدٍ يتمثل في تسريع الرقمنة وتقليص الفجوة بين تكلفة المخاطر وتغطيتها ما هو تعليقكم؟

– أضحت الرقمنة مؤخراً في قلب استراتيجية شركات التأمين التي تعتمد على تقنيات جديدة لمزيد من تعزيز وتوطيد العلاقة مع حملة الوثائق وتحسين تجربة العميل من جهة وخفض التكاليف وتبسيط الخدمات المقدمة من جهة أخرى.

واليوم أصبح تحدي الابتكار أكثر إلحاحاً بالنسبة للشركات في سياق تنفيذ العمليات لتحديث خدماتها، من خلال الحلول والتطبيقات المبتكرة القادرة على إحداث ثورة في سلوك جميع اللاعبين في السوق من حملة الوثائق والشركات ووسطاء التأمين.

نتائج إيجابية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة «كاش» للتأمينات؟

– تواصل الشركة تسجيل نتائج إيجابية، وتعمل على ترسيخ ريادتها في قطاع المخاطر الكبيرة وترسيخ مكانتها كلاعب رائد في تغطية مخاطر الأعمال، لذلك سيتم استخدام هذه التجربة الثرية لا سيما في الجوانب المتعلقة بتحليل وتقييم المخاطر للرد على مخاوف المشغلين الاقتصاديين المتعلقة بالمخاطر المعلوماتية وتقديم تغطية مناسبة لطبيعة وحجم أعمالها.

وفي ما يتعلق بجانب الحوكمة، تواصل شركة «كاش» للتأمينات تعزيز قدرتها على الصمود من خلال تحسين اجراءاتها وعمليات صنع القرار فيها وتكييف نموذجها التنظيمي الذي يقوم على التطور نحو نظام معلومات جديد يتماشى مع المتطلبات التكنولوجية الجديدة والحاجة إلى تحسين جودة خدماتنا باستمرار. كما يهدف هذا النهج إلى تحسين عمليات الإدارة والتسويق وتقليص تكاليف التشغيل، وضمن هذا الاطار أطلقنا بوابة جديدة للاشتراك عبر الإنترنت وإدارة ودفع التأمين على السيارات والمنزل، حيث تتيح هذه المنصة الجديدة للعملاء إعداد عروض الأسعار عبر الإنترنت وتحويلها إلى عقد في عملية رقمية مبسطة وآمنة تتكيف مع جميع قنوات الاتصال.

وإدراكاً لحجم المشكلات والتحديات، قمنا بتنفيذ خطة تطوير مدتها خمس سنوات والتي تتضمن خارطة طريق للتحول الرقمي لعام ٢٠٢٤، حيث نهدف في النهاية إلى وضع أنفسنا كواحدة من شركات التأمين الوطنية الأكثر انسجاماً مع الاحتياجات المتطورة للعملاء (الأفراد والشركات)، ومع المتطلبات التكنولوجية الجديدة. ■


INNOVATIVE
GENUINE
INTEGRITY
IGINSURE.COM
INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

إطلاق شركة المظلة لإعادة التأمين UMBRELLA RE في ليبيا







تم تنظيم حفل إطلاق شركة المظلة لإعادة التأمين UMBRELLA RE في فندق كورنثيا في مدينة طرابلس، وشهد الحفل حضوراً بارزاً للعديد من الشخصيات الفاعلة على رأسها وزير الاقتصاد والتجارة ورئيس مجلس إدارة هيئة الإشراف على التأمين السيد **محمد الحويج**، ووكيل وزارة الاقتصاد والتجارة لشؤون المناطق الحرة الدكتور **نوري قطاطي**، والسيد **أحمد الذيب** مدير عام هيئة الاشراف على التأمين، والسيد **علي الرقيعي** أمين عام الاتحاد الليبي لشركات التأمين، إلى جانب العديد من مدراء شركات التأمين وخبراء التأمين.

وقد ألقى الرئيس التنفيذي للشركة **أحمد الورفللي** كلمة مرحباً بالحضور مؤكداً وقوف الشركة إلى جانب الشركات المحلية والإقليمية.









CASH
ASSURANCES

Join our
33 300 clients



Trust us
and insure
your **Success**

www.cash-assurances.dz

مروان عفاكي (رئيس مجلس إدارة شركة المتحدة للتأمين - سوريا UIC):

نسعى أن نكون دوماً الشركة الرائدة في سوق التأمين السوري

أكد رئيس مجلس إدارة الشركة المتحدة للتأمين سوريا UIC مروان عفاكي في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أنه لمواجهة التضخم يجب الحفاظ على رأس المال من خلال الاستثمار في قنوات مربحة وطويلة الأمد. مشيراً أن التطور الكبير في التكنولوجيا خلق أخطاراً جديدة بحاجة لحلول تأمينية لمواجهتها. وفي ما خص آخر التطورات، لفت عفاكي إلى استحواذ الشركة على ٢٤٪ من مجمل أعمال سوق التأمين السوري ما جعلها الرائدة من حيث الانتاج والأرباح.



■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة ... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– إن التحديات الكبيرة التي تواجهها صناعة التأمين تفرض على الشركات اتخاذ إجراءات سريعة لمواجهتها؛ ولمواجهة التضخم يجب الحفاظ على رأس المال من خلال الاستثمار في قنوات استثمارية مربحة وطويلة الأمد، كالاستثمارات العقارية. ومن مبدأ أن النجاح يأتي من الداخل، فيجب العمل على تطبيق المعايير المحاسبية وتطوير التكنولوجيا ما يؤدي إلى تحويل الخدمات المعقدة إلى خدمات بسيطة حيث تتشارك جميع الشركات الناجحة في هدف واحد: التركيز على العملاء وتقديم خدمات متطورة مميزة عالية الجودة وإشعارهم بالأفضل دائماً.

■ بدأت معظم شركات الإعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً جديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– إن تأمين أي خطر جديد مرتبط باختيار قنوات إعادة تأمين قوية وفعالة. والتطور الكبير في التكنولوجيا خلق أخطاراً جديدة بحاجة لحلول تأمينية لمواجهتها، لذا على شركات التأمين تقديم تغطيات وحلول تأمينية لحماية زبائنها من هذه الأخطار.

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– نسعى دائماً للاستفادة من التقنيات الجديدة والتفكير بمنتجات تأمينية جديدة تجعل حياتنا أكثر أماناً وتحسن من أعمالنا وحياتنا بشكل عام. وبما أن الابتكار هو أساس الإبداع، فإننا نسعى دوماً لخلق منتجات تأمينية جديدة وتبني ثقافة الأداء العالي الجودة والخدمة المميزة ومعرفة ما يتوقعه الزبون من الشركة لتقدم له خدماتها بأفضل صورة ممكنة.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة المتحدة للتأمين–سوريا؟ وهل من خطط مستقبلية يمكن التحدث عنها؟

– استحوذت الشركة المتحدة للتأمين – سوريا على ٢٤٪ من مجمل أعمال سوق التأمين السوري ما جعلها الرائدة لجهتي الإنتاج والأرباح. فقد تميزنا بعدة منتجات تأمينية مبتكرة جديدة يتم تداولها حالياً في سوق التأمين السوري. نطمح دوماً للأفضل، نحافظ على كوادرنا المميزة ونسعى لتطويرها، ونعمل ضمن سياسة «لا حدود للتطور»، كما نحرص على تقديم خدمات ومنتجات تأمينية مميزة قادرة على إرضاء العميل.

بدأنا المرحلة الثانية من إكساء مقر الإدارة العامة، حيث نسعى ليكون هذا المقر مميزاً على الأصعدة كافة، كما نهدف أن نكون دوماً الشركة الرائدة في سوق التأمين السوري. ■




العالمية
المتحدة للتأمين
www.gui.ps

لبيب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة liaassurex):

شعـارنـا: مصلحـة المؤمّـن أولاً



تعتبر شركة liaassurex من الشركات الرائدة في مجال التأمين بحيث تحتل المراتب الأولى من ناحية حجم الأقساط، ومن أهم القيم التي تتبعها: التعاون، الرعاية، النمو، النزاهة، وخدمة العملاء. كما إنها تتمتع بملاءة مالية لا يستهان بها .

قال لبيب نصر الرئيس التنفيذي للشركة في حديث لـ «البيان الاقتصادية» إن التحديات التي واجهها لبنان في الفترة السابقة بدءاً بجائحة «كورونا» وصولاً إلى تردي الأوضاع السياسية والاقتصادية أثرت بشكل سلبي على شركات التأمين، فعملت معظمها على التقليل من حجم خسائرها من خلال قلب محفظة التأمين لديها إلى «الفريش» ومن ضمنها شركة ليا أسوريكس ما يمكّنها من تسديد المستحقات تجاه المعيدين والمستشفيات التي لها الدور الأبرز في حياة المؤمنين، ومن جهة أخرى أكد نصر أن التزام شركات التأمين بالمعايير المالية والمحاسبية سيصب في مصلحتها.

وعن آخر المستجدات أفاد لبيب نصر أن liaassurex أعلنت عن مبادرة جديدة مع SAMU DU LIBAN تمنح المؤمّنين خدمة استشفائية تلبي احتياجاتهم من الدرجة الأولى.

في ما يلي الحوار:

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– نعم و كلا. كان العامان السابقان مليئين بالتحديات والمفاجآت على جميع الأصعدة. لا سيما جائحة «كورونا» وتداعياتها التي لا تزال ملموسة حتى اليوم، والتي تزامنت مع تراجع الوضع في لبنان على الصعيد السياسي، الاقتصادي و غلاء المعيشة ما فاقم الوضع الصعب. وقامت شركات التأمين من ضمنها ليا اسوريكس بالعمل على التقليل من الخسائر قدر المستطاع لا سيما من خلال مراجعة برامج التأمين التي تقدّمها. ليا اسوريكس التي شهدت دمجاً في صيف ٢٠٢١ ورغم استهلاكه الكثير من الوقت قد حدّدت أهميّاتها ألا وهي مصلحة المؤمّن لديها أوّلاً وتؤكّد وتفي بوعدها له، وبقاؤها رغم التحديات من خلال شعارها «خلينا نحكي عن بكرا». بناءً على ذلك قامت ليا اسوريكس بالخطوة الأكبر ألا وهي قلب محفظة التأمين لديها إلى الـ«فريش». فتؤكّد هذه الخطوة تسديد المستحقات تجاه معيدي التأمين والمستشفيات التي تلعب دوراً أساسياً في حياة المؤمن.

ورغم كلّ الجهود تبقى بعض المعوقات لا سيّما ارتفاع المنافسة في السوق بالإضافة إلى التضخم والركود العالمي.

اتّباع المعايير يصبّ بمصلحة الشركات

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– نعم، اتّباع المعايير يصبّ بمصلحة جميع الشركات إذ هناك دائماً إمكانية للمراجعة في أيّ وقت.

«الفريش» سيف ذو حدّين

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين بالـ«فريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع ؟

– كشف إصدار بوالص التأمين بالـ«فريش» دولار عن نفسه على أنه سيف ذو حدّين. إذ به يُسمح لشركات التأمين من جهة تسديد المستحقات للشركاء في القطاع الإستشفائي أوّلاً ومعيدي التأمين ثانياً، إضافةً إلى تسديد الحوادث بشكل كامل. ومن جهة أخرى، يشكّل تحدّياً كبيراً لدى تراكم الأقساط غير المدفوعة فإذ بالمؤمّنين يستصعبون تسديد أقساط التأمين علماً أنّه لا يزال يتكوّن معظم مدخولهم من العملة اللبنانيّة بالإضافة إلى غلاء المعيشة وبدء مطالبة أغلبيّة القطاعات الدفع بالـ«فريش».

مبادرة SAMU Du Liban

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ليا أسوريكس؟

– تماشياً مع أهداف ليا اسوريكس بجعل المؤمّن يحتل المرتبة الأولى في جميع عمليّاتها، أعلنّا عن مبادرة جديدة مع SAMU Du Liban تمنح المؤمّن بالدرجة الأولى خدمة استشفائية جديدة تتيح لنا تلبية احتياجات المؤمّنين من الدرجة الأولى في لحظة حصول الحالة الطارئة.

SAMU Du Liban أوّل مركز للرعاية الطبية الطارئة ما قبل دخول المستشفى في لبنان بالشراكة مع SAMU De Paris, AP-HP و CFARM ومع ليا أسوريكس كشريك أوّل في لبنان. ينال من خلالها المؤمّن خدمة طوارئ أونلاين ٢٤/٧، بالإضافة إلى إرشادات سريعة لإنقاذ حياة وطلب سيارة إسعاف من قبل طرف ثالث (إذا كانت متوفرة)، تشخيص أوّلي من قبل فريق طبي محترف وأخيراً تقليل الخوف عند المريض والذين يهتمون به.

للاستفادة من الخدمة على المؤمّن تحميل تطبيق SAMU Du Liban والضغط على SAMU Help للمساعدة من خلال الاتصال المرئي. يمكنهم أيضاً الاتصال بمركز شركائنا على الرقم ٠٥-٩٥٠٩٦١/٢/٣ للمساعدة عبر الهاتف. ونتطلّع لما تحمله من مفاجآت وشراكات جديدة سنة ٢٠٢٣. ■


Let's talk
about
tomorrow
liassurex

محمد الخطيب (المدير العام لشركة ميدغلف Medgulf):

بذل قطاع التأمين جهوداً مضنية للبقاء والاستمرار مما يدل على متانة بنيانه وصلابة الإرادة عند القائمين عليه



استمرت شركة ميدغلف Medgulf بالعمل وفق المنهجية المتبعة وتوفير أفضل الخدمات لعملائها رغم ما تشهده الساحة اللبنانية من أزمات متتالية، كما حرصت على وضع برامج تأمينية تتناسب والظروف الاقتصادية إيماناً منها بضرورة تقديم الدعم لجميع المؤمّنين لديها في المستشفيات. وفي هذا السياق صرّح المدير العام للشركة محمد الخطيب لـ«البيان الاقتصادية» إلى وجود العديد من الصعوبات التي تعترض عمل شركات التأمين وأهمها تقلب أسعار الصرف، ما شكل عبئاً هائلاً على القطاع في مواجهة التزاماته المالية لشركات الإعادة ومراكز الخدمات الطبية وورش تصليح السيارات. ورغم ذلك نوه بالجهود المضنية التي يبذلها القطاع للبقاء وهذا دليل على متانة بنيانه وصلابة الإرادة عند القائمين عليه.

مؤكداً أن شركات التأمين في لبنان كانت ولا تزال سباقة بالالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية وستظل تعمل على تطبيقها حسب الأصول المفروضة. مشيراً إلى أن لإصدار عقود التأمين «بالدولار الفريش» نتائج إيجابية وسلبية في الوقت نفسه، مؤكداً استمرار ميدغلف بتحقيق أهدافها وتنفيذ خططها المستقبلية لجهة التوسع مع الأمل للوصول إلى استقرار الأوضاع في لبنان والمنطقة.

■■■ تعمل Medgulf بالاندفاع والمنهجية نفسها لاستمرار دعم جميع المؤمّنين لديها ■■■

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– خلال العامين المنصرمين واجهت القطاعات الاقتصادية ومن بينها قطاع التأمين عقبات وأزمات حيث واجهت شركات التأمين ظروفاً قاسية نظراً للأوضاع الصعبة، بدءاً بجائحة «كورونا» وصولاً لانهيار العملة الوطنية، ما أدى إلى زعزعة الجسم الاقتصادي، بالإضافة إلى خلق عدة قنوات صرف للعملة الأجنبية؛ ومما زاد الوضع تدهوراً وقوع كارثة انفجار مرفأ بيروت في ٤ آب ٢٠٢٠.

بذل قطاع التأمين جهوداً مضنية للبقاء والاستمرار مما يدل على متانة بنيانه وصلابة الإرادة عند القائمين عليه.

أهم الصعوبات التي واجهت شركات التأمين كانت في عدم ثبات سعر صرف الدولار الأميركي وتقلباته، مما شكل عبئاً هائلاً على القطاع في مواجهة التزامات مالية كبيرة لشركات إعادة التأمين، مراكز الخدمات الطبية، ورش تصليح السيارات، وغيرها.

شركات التأمين ملزمة بتطبيق المعايير المفروضة عليها

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– بشكل عام إن أوائل شركات التأمين في لبنان كانت ولا زالت سباقة بالالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية وستظل تعمل على تطبيقها حسب الأصول المفروضة وذلك لمجاراة المعايير المفروضة عربياً، إقليمياً ودولياً.

أما بالنسبة لعدم وجود هيئة رقابية فاعلة في لبنان، فإني أرى أن لجنة مراقبة هيئات الضمان المنبثقة عن وزارة الاقتصاد تقوم بعملها الرقابي على شركات التأمين بشكل فعال للتأكد من وضعيات شركات التأمين المالية والقانونية وسلوكياتها المتبعة مما يجعل الشركات ملزمة بتطبيق المعايير المفروضة عليها.

جدولة إستحقاقات بعض الأقساط

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– إن اضطرار شركات التأمين إصدار عقود التأمين «بالدولار الفريش» Fresh Dollar أدى إلى نتائج إيجابية وسلبية في نفس الوقت، من الإيجابيات هي مساعدة شركات التأمين على سداد التزاماتها المالية مع المعيدين والمستشفيات وورش تصليح السيارات، خصوصاً بعد أن تم رفع الدعم عن الأدوية والمستلزمات الطبية وارتفاع أسعار قطع السيارات وغيرها من المواد.

أما النتائج السلبية فهي انخفاض عدد المؤسسات والأفراد القادرين على التأمين وذلك بسبب انخفاض القدرة الشرائية لدى معظم اللبنانيين، وهذا أدى إلى تراجع في نوعية تغطية المخاطر التأمينية على سبيل المثال أن أعداداً كبيرة من المؤمّنين استبدلوا التأمين الشامل لسياراتهم بالتأمين ضد الغير.

كذلك الأمر لجهة صعوبة تسديد أقساط التأمين، لذا تعمل الشركة على جدولة إستحقاقات بعض الأقساط وذلك حسب الظروف المالية للمضمونين.

تقديم أفضل الخدمات للزبائن

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة Medgulf؟

– إلا أنه رغم الظروف الصعبة التي مرت وتمرّ على لبنان كانت ولا زالت الشركة تعمل بنفس الاندفاع والمنهجية المتبعة سابقاً من حيث تقديم أفضل الخدمات لزبائنها بكل المجالات وخاصة في قطاع الاستشفاء، حيث عملت خلال جائحة «كورونا» على تقديم الدعم لجميع المؤمّنين لديها في المستشفيات.

كما هو الأمر بعد انفجار مرفأ بيروت فإنها استمرت بالوقوف بجانب المؤمّنين لديها من جهة تصفية الحوادث والحصول على حقوقهم.

لا شكّ أنّ الأحداث الحاصلة وما تبعها قد أثّر على تقديرات النموّ التي كنا نعمل على تحقيقها وفق الاستراتيجيّة العامة للشركة، إلا أنّنا لا نزال نعمل على وضع برامج تأمينية تتناسب والظروف الاقتصادية للبلاد بحيث يصبح بإمكان أي فرد الحصول على التأمينات المناسبة له.

إنّ هدف شركة ميدغلف الاستمرار في تنفيذ خططها المستقبليّة لجهة التوسّع في مختلف الاتجاهات مع الأمل للوصول إلى استقرار الأوضاع في لبنان والمنطقة. ■

Umbrella Re

شركة المظلّة لإعادة التأمين

UMBRELLA REINSURANCE COMPANY



We care about your business

برج طرابلس – برج ١ – الدور ١٢ – مكتب رقم ١٢٣

Libya - Tripoli Tower, Tower No. 1, Floor No. 12, Appartment No. 123

+218 21 3351519 +218 21 3351518 P.O.Box: 1354

www.umb-re.com info@umb-re.com

بيار فرعون (المدير التنفيذي للمجموعة اللبنانية - السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE):

أظهرت الأزمات قدرة المجموعة على التأقلم مع المستجدات والعمل باحترافية



بالرغم من التحديات العديدة، نجحت المجموعة اللبنانية – السويسرية للتأمين LIBANO SUISSE INSURANCE في تحقيق سلسلة من النجاحات بفضل خبراتها الاحترافية في خدمة عملائها ما يجعلها إحدى شركات التأمين الرائدة على مستوى الأسواق الإقليمية.

وفي حديث مع المدير التنفيذي للمجموعة بيار فرعون تطرق إلى قدرة المجموعة على التأقلم السريع مع المستجدات والأحداث الأخيرة، مشيراً إلى أن تحويل الأقساط إلى الدولار النقدي في لبنان مكّن المجموعة من الصمود والاستمرار في خدمة عملائها وفق الأطر والمعايير المالية نفسها. كما لفت فرعون إلى المضي قدماً في عملية تطبيق معيار "IFRS17" انطلاقاً من الوجود الإقليمي الفاعل. وفي خضم ما تشهده الأسواق العالمية والإقليمية من أحداث وأزمات غير مسبوقة أعرب عن استمرار المجموعة في وضع خطط توسعية بهدف المحافظة على سياستها القائمة على مبدأ ترسيخ وجودها في مختلف أسواق المنطقة. مشيراً إلى سعيها المستمر لإطلاق منتجات وخدمات مبتكرة تحاكي متطلبات العملاء والتحولات التي تشهدها الأسواق.

■ شهد السوق اللبناني مؤخراً مجموعة من الأزمات المتلاحقة من اقتصادية وسياسية وأمنية، برأيكم كيف تمكن قطاع التأمين في لبنان من التأقلم معها؟

– الأحداث المتتالية التي شهدها لبنان خلال عام ٢٠٢٠ من جائحة «كورونا» والأزمة النقدية وانفجار مرفأ بيروت فاقمت من حدة الأزمات التي تعاني منها القطاعات منذ زمن بعيد. وفي هذا السياق أود توجيه شكر كبير لفريق عمل الشركة ومجلس الإدارة على الجهود المبذولة طوال تلك الفترة لإيجاد الحلول المناسبة للمشاكل والتحديات التي عصفت بالبلاد. كما أظهرت الأزمات التي مررنا بها مدى قدرة المجموعة على التأقلم السريع مع المستجدات والعمل باحترافية مطلقة لخدمة عملائها، ونجحت في تخطي كل هذه المعوقات بسلاسة دون مشاكل. أما بالنسبة لانفجار مرفأ بيروت فانتهت المجموعة اليوم الى حدّ كبير من تسديد التعويضات المتوجبة عليها وهذا دليل على العمل بمصداقية وشفافية، إلى جانب العلاقات القوية التي تربطها مع معيدي التأمين.

وفي ما خصّ الأزمة المالية وتوقف لبنان عن تسديد سندات اليوروبوند كان لها انعكاسات سلبية ومباشرة على جميع الأنشطة الاقتصادية، آملين تحسن الأوضاع. كما أنه مع تحويل الأقساط إلى الدولار النقدي واتخاذ إجراءات استباقية للتصدي للأزمات تمكنت المجموعة من الصمود والاستمرار في خدمة العملاء وفق الأطر والمعايير المعتمدة سابقاً.

تمكنا من جذب عملاء جدد في التأمين الطبي

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»، وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– لم نلحظ أي تراجع في عدد المؤمّنين انطلاقاً من كون التأمين هو بمثابة حماية للأفراد وتحديداً الجانب الصحي حيث بات يعجز قسم كبير منهم عن تلقي العلاج ودفع تكاليف المستشفيات في ظل الأوضاع الاقتصادية المتردية وارتفاع الأسعار إلى جانب التأمين على الممتلكات (المنزل، السيارة) باعتبارها من الأولويات بالنسبة للمواطن اللبناني. في حين أن تراجع حجم الأقساط المكتتبة خلال المرحلة الماضية يعود إلى انخفاض الأسعار بنسب متفاوتة فيما يخصّ التأمين الطبّي وغيرها من الفروع، إلا أنه رغم ذلك نجحنا في المحافظة على قاعدة عملائنا وتمكنا من جذب عملاء جدد في التأمين الطبي في ظل التدهور الحاصل في عمل الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وعدم توفر الإمكانات المالية لمعظم المواطنين لتسديد تكاليف العلاج، وهذا ما دفعهم لايجاد بدائل أخرى تمثلت في شراء وثائق التأمين الصحي للحصول على التغطية المناسبة لهم. ومن هنا نشهد على تعزيز الثقة بالقطاع والشركة التي استمرت بالوفاء بالتزاماتها.

خطط توسعية ومتابعة دقيقة

■ كيف تصفون أداء المجموعة اللبنانية السويسرية للتأمين في ظل الأحداث العالمية من التغير المناخي وصولاً إلى ارتفاع الأسعار والتضخم؟

– في خضم ما تشهده الأسواق العالمية والإقليمية من أحداث وأزمات غير مسبوقة استمرت المجموعة في وضع خطط توسعية بهدف المحافظة على سياستها القائمة على مبدأ ترسيخ وجودها في مختلف أسواق المنطقة ونعمل باستمرار لتعزيز حضورنا والاستفادة من الفرص الواعدة المتاحة.

ويضاف إلى ذلك، هناك متابعة دقيقة لتطوير فريق العمل واكتسابهم مهارات متطورة في العمل ما يخدم عملية التوسع نحو أسواق جديدة التي كان آخرها إنشاء شركة في العراق تحت إسم «دار الأمان» ونعد المساهم الأكبر فيها إلى جانب مجموعة من المساهمين الآخرين ونحن نحضر للإفتتاح الكبير قريباً. كما واستكمال عملية التقدم والنمو على مستوى دول المنطقة كمصر، قطر، الكويت، الإمارات فضلاً عن الأردن والمملكة العربية السعودية. كما نسعى لإطلاق منتجات وخدمات جديدة مبتكرة تحاكي متطلبات العملاء والتحولات التي تشهدها الأسواق العالمية وظهور مخاطر جديدة. وعلى الرغم من الأوضاع السائدة كان عام ٢٠٢٢ جيد بالنسبة إلينا حيث استطعنا التغلب على المصاعب وتحقيق معدلات نمو جيدة في العديد من الأسواق التي نوجد فيها، وسيستمر هذا الآداء المتميز للمجموعة في جميع الأسواق التي تعمل فيها وخدمة شركائها الاستراتيجيين.

بعض الشركات طالبت بمهل إضافية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– بدأت المجموعة منذ فترة التحضير لتطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS17" بحيث لا يمكننا التأخير في الامتثال لهذه المتطلبات العالمية انطلاقاً من وجودنا الإقليمي حيث بدأنا بتطبيقه في عدة بلدان.

مع العلم أن بعض الشركات طالبت بمهل إضافية نظراً للكلفة المرتفعة لعملية التطبيق فضلاً عن بذل جهود مضاعفة من العديد من الأقسام للوصول إلى المراحل النهائية. وبالنسبة إلينا ماضون بهذا التوجه ونبذل جهداً كبيراً للوصول إلى عملية تطبيق متكاملة، ومن المتوقع مع نهاية العام ٢٠٢٣ أن تكون عملية الامتثال نافذة في جميع الأسواق التي تتواجد فيها المجموعة.

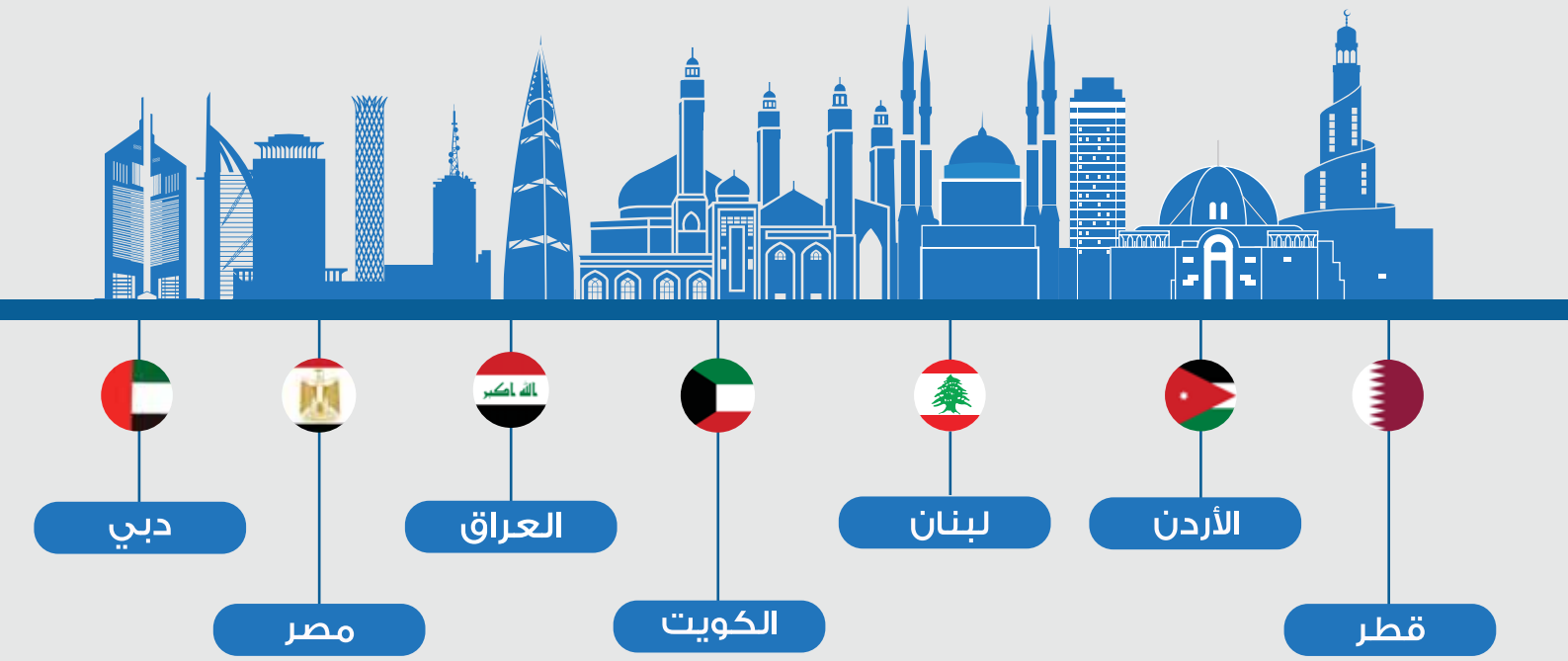
علاقاتنا القوية والتاريخية مع شركات الإعادة العالمية عززت من مرونة تجديد الاتفاقيات

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية، ما دفعها إلى زيادة أسعارها. هل لمستم تشدّد في الشروط من قبل المعيدين؟

– تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر فادحة ناجمة عن الكوارث الطبيعية وعوامل أخرى كالحرب الروسية – الأوكرانية وهذا بطبيعة الحال سيظهر في تجديد اتفاقيات الإعادة حيث أضحت الشروط أكثر تشدداً والأسعار تتجه صعوداً. ولكن علاقاتنا الوطيدة والتاريخية مع شركات الإعادة العالمية مكّنتنا من تجديد الاتفاقيات لهذا العام بكل مرونة. ■

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



باسم عاصي

(الرئيس التنفيذي لشركة أليانز لبنان ALLIANZ):

تمكنا من تخطي التحديات بحرفية وحققنا أرقاماً جيدة خلال ٢٠٢٢

بعد ما يقارب من ٦٠ عاماً على تأسيسها، أضحى إسم شركة «أليانز» ALLIANZ مرادفاً للريادة والإبتكار والشفافية، حيث تمكّنت طوال هذه السنوات من بلورة نفسها والتأقلم مع كافة الظروف المتغيّرة بفضل رؤيتها المبتكرة والمتخصصة القائمة على البيانات والدراسات التحليلية وفهمها العميق لصناعة التأمين، الأمر الذي أكسبها ثقة ورضا عملائها على الدوام. ويرتكز نهج الشركة على ما هو أفضل لشركائها وعملائها لإيجاد الحلول الأمثل لهم، كما تتواصل معهم عن كثب لفهم أهدافهم القصيرة والمتوسطة والطويلة الأجل، الأمر الذي يخوّلها طرح برامج تأمينية مصممة خصيصاً لتناسب مختلف احتياجاتهم.

أكّد الرئيس التنفيذي لشركة«أليانز» لبنان باسم عاصي لـ «البيان الاقتصادية» أن النمو الاقتصادي يشكّل دعامة أساسية لتطوير قطاع التأمين، مشيراً إلى ضرورة إتخاذ سلسلة من الإجراءات الإصلاحية من أجل النهوض بقطاع التأمين وضمان تقدمه واستمراريته، لافتاً إلى أن استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً يحمل في طياته إيجابيات وسلبيات على حد سواء، معلناً التزامهم بتطبيق معيار IFRS17، مسلّطاً الضوء على وضع شركة أليانز لبنان الجيد خلال عام ٢٠٢٢، آملاً أن يتمكن قطاع التأمين من الحفاظ على السمعة الجيدة والمصداقية خلال السنوات المقبلة.

■ في ظل التحديات التي يواجهها العالم أجمع مثل التضخم، الحرب الروسية – الأوكرانية، ارتفاع أسعار الفائدة، تغير المناخ، إلخ... هل استطعتم كشركات في لبنان تجاوز كل هذه الأزمات وما هي أبرز المعوقات التي مازالت تعترضكم؟

– استطعنا تجاوز التحديات الكبرى وتمكّنا من التوصل إلى صيغة استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً الأمر الذي ضَمِنَ حقوق شركات التأمين وحملة الوثائق على حدٍ سواء، ومن خلالها حققنا حجم أعمال مقبول وهذا دليل على أن هذه الصيغة كانت خطوة إيجابية وخدمت القطاع بشكل كبير. رغم ذلك، هذا وحده ليس كافياً ما لم نشهد نمواً اقتصادياً على اعتبار أن الأخير دعامة أساسية لتطوير قطاع التأمين. ولتحقيق النمو المرجو، لا بدّ من إتخاذ سلسلة من الإجراءات الإصلاحية تتمثل بانتخاب رئيس للجمهورية وتشكيل الحكومة فضلاً عن التوصل إلى خطة تعافي انقاذية مع صندوق النقد الدولي. كل هذه العوامل مجتمعة ضرورية للنهوض بالقطاع وضمان تقدمه واستمراريته، مع العلم أننا كشركة تمكّنا من نقل محفظتنا إلى مستويات مقبولة وتخطينا معظم التحديات.

قرار يضمن حقوق حملة الوثائق على أكمل وجه

■ برأيكم، ما كانت سلبيات وإيجابيات استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي؟

منذ بداية الأزمة كانت شركة أليانز لبنان السبّاقة بأخذ المبادرة لإطلاق برامج جديدة بالدولار الأميركي الـFresh للتعامل مع الوضع الجديد. اليوم، هدف الشركة الاساسي هو نقل العدد الأكبر من بوالص التأمين الى صيغة الدولار الأميركي الـFresh بما يصبّ في مصلحة الشركة والعملاء معاً فيتمكّنوا من الحصول على التغطية الملائمة والكاملة. ولكن لا شك أن هذا القرار يحمل بعض السلبيات يأتي في طليعتها تحولنا نحو اقتصاد يعتمد على التعاملات النقدية ما يزيد من المخاطر المتعلقة بتبييض الأموال ومعرفة مصدر هذه التمويلات.

نقدم منتجات في فرع التأمين على الحياة

■ كان يشكل التأمين على الحياة النسبة الأكبر من محفظة أعمال شركتكم من خلال التأمين عبر المصارف ما هي الإجراءات المتبعة حالياً لتعويض هذا النقص؟

– خلال عام ٢٠١٩، كان فرع التأمينات العامة يشكل حوالى ٥٥٪ من حجم محفظتنا في حين كان يستحوذ فرع التأمين على الحياة على نسبة ٤٥٪ ولكن مؤخراً ازدادت التأمينات العامة بنسب أكبر ويعود ذلك إلى توجه العملاء الى تغطية الاحتياجات الاولية والمتطلبات الأساسية ريثما تنحصر الأزمة الاقتصادية.

رغم ذلك، نشهد طلب على بوالص الاستثمار بسبب استحداث برامج تتكيف مع احتياجات ومتطلبات كل عميل وعدم توفّر فرص استثمار محلية تناسب رغباتهم.

الشركات على أتمّ الاستعداد لتطبيق المعيار الدولي

■ برأيكم، إلى أي مدى شركات التأمين اللبنانية قادرة على تطبيق معيار IFRS17؟

– انطلاقاً من كوننا نتبع مجموعة أليانز، نحن منذ البداية كنا مستعدون وملزمون بتطبيق هذا المعيار بغض النظر ما إذا كانت الشركات في لبنان ستطبقه خلال عام ٢٠٢٣، مع العلم أن هناك العديد من الشركات التي هي على أتمّ الاستعداد لتطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية ولكنها بانتظار الإرشادات الضرورية من وزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على شركات التأمين لمعرفة ما إذا كان واجباً عليها تطبيقه في لبنان أم لا خلال الفترة المقبلة.

راضون عن النتائج المحققة في ٢٠٢٢

■ كيف تقوّمون وضع شركة ALLIANZ خلال عام ٢٠٢٢؟

– كان عام ٢٠٢٢ جيداً وأفضل من السنتين السابقتين. استطعنا تجاوز معظم الصعوبات بدءًا من الأزمة الإقتصادية، مروراً بجائحة كوفيد ١٩، وثمّ انفجار مرفأ بيروت وتدهور قيمة سعر الصرف. بالإجمال نحن راضون عن النتائج المحققة في ٢٠٢٢ ونأمل تحقيق الأفضل خلال العام المقبل ونحن مستعدون لفترة ما بعد الأزمة للنهوض من جديد ومواكبة اعادة النشاط الاقتصادي.

نأمل المحافظة على السمعة الجيدة ورضا العملاء

■ كلمة أخيرة؟

– أثبت قطاع التأمين في لبنان عن صلابته وعن متانته. نأمل أن يتمكن القطاع خلال السنوات المقبلة من الحفاظ على السمعة الجيدة والمصداقية بما يضمن كسب ثقة ورضا العملاء وتلبية متطلباتهم على الدوام، وأن نحقق النمو المرجو وذلك بفضل التعاون المتواصل ما بين جمعية شركات الضمان في لبنان (ACAL) ووزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على شركات التأمين. ■

Allianz



We are Allianz

One of the strongest financial communities...

Founded in Munich in 1890, serving 126 million private & corporate customers, through more than 155,000 employees in over 70 countries.

... We are Allianz!

Get a quote, call 05 422 422 | Visit our website allianz.com.lb |

أليانز ش.م.ل مسجلة في سجل هيئات الضمان تحت رقم ١٠٤ وخاضعة لقانون تنظيم هيئات الضمان رقم ٩٨١٢

فاتـح بكـداش (رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة آروب للتأمين AROPE):

لا يزال القطاع في مرحلة انتقالية مليئة بالتحدّيات والمطبّات



أشار السيد فاتح بكداش رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لشركة آروب للتأمين AROPE أن التحديات والمطبات ما زالت تلاحق قطاع التأمين وأهم ما يواجهه هو مشروع قانون الكابيتال كونترول ومسألة الـHAIRCUT بالإضافة إلى المعايير المالية والمحاسبية وتحديات التسعير الجديدة وارتفاع الأقساط وغيرها.

وقال أن شركات التأمين اضطرت إلى التعامل «بالدولار الفريش» نظراً لتعدد أسعار الصرف والفوضى القائمة لناحية الاختلاف في التسعير في مختلف القطاعات، ما يمكّنها من الاستمرار في تقديم خدماتها دون التعرض للخسائر وحماية مصالح عملائها والحفاظ على قيمة عقود التأمين القائمة.

وفي ما خص آخر المستجدات على صعيد الشركة كان الشعار الذي يظهر آروب حديثة وعصرية ويعبّر عن روح الشباب في نظرة مستقبلية تفاؤلية ورؤية واضحة المعالم. وتطرق بكداش إلى أنها أتمت معالجة معظم الحوادث الناتجة عن انفجار مرفأ بيروت معتمدة سياسة الشفافية التامة في التعاطي مع جميع المطالبات.

■ هل تمكّنت شركات التأمين من تخطّي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوّقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– بشكل عام، وفي ظلّ الأزمة القائمة اقتصادياً وسياسيّاً واجتماعيّاً، لا يزال القطاع في مرحلة انتقالية مليئة بالتحدّيات والمطبّات أهمّها: مشروع قانون الكابيتال كونترول ومسألة الـhaircut. هذا بالإضافة إلى المعايير المالية والمحاسبية العالمية الجديدة المفروضة على القطاع، وتحديات التسعير الجديدة وارتفاع الأقساط وتراجع نسبة المؤمّنين. هناك إذاً عقبات كبيرة لا يزال القطاع يعمل على تجاوزها باستمرار وبأفضل الحلول الممكنة.

■ سوف تتمكّن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– إنّ اعتماد هذا المعيار، كما بات معلوماً، ليس اختيارياً وإنّما يُلزم جميع شركات التأمين اللّبنانية باعتماده، ومخالفتها لذلك يعرّضها إلى عقوبات قد تصل لحد سحب التّرخيص بممارسة أعمال الضمان.

ولكن العديد من العقبات والتحديات تجعل من هذا المشروع صعباً على الشركات، وعلى رأسها الأزمة الاقتصادية الحادّة والتضخّم المالي وتعدّد أسعار صرف الدولار الأميركي، وهي أسباب من الممكن أن تحول دون اعتماد بعض الشركات الصغيرة لهذا المعيار الجديد نظراً للموارد البشرية والمالية والزمنية المطلوب تخصيصها لإتمامه وفق المعايير المطلوبة والمهل المحدّدة.

لكن اعتماده رغم كل صعوبته أسوة بالكثير من البلدان، سيمكّن الزبائن من تحليل قوة وملاءة الشركة بطريقة واضحة جداً.

حل وحيد بالتحول إلى «الفريش دولار»

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– مع تعدّد أسعار الصّرف والفوضى في التسعير في مختلف القطاعات ما كان أمام شركات التأمين من حلّ سوى التحوّل إلى صيغة الـ«الفريش» دولار تماشياً مع نمط التسعير المعتمد من قبل مقدّمي الخدمات المحليّين من مستشفيات ومراكز طبية ووكلاء السيارات والكاراجات وموزّدي القطع البديلة، وذلك للتمكّن من الاستمرار في تسديد المستحقّات لشركات الإعادة العالمية ولضمان تعويضات صحيحة وذات قيمة حقيقية للعملاء وحماية مصالحهم والحفاظ على قيمة عقود التأمين القائمة.

مررنا بمرحلة انتقاليّة لجهة شروط الدفع والتسعير ولكننا اليوم نشهد محفظة تأمينية بمعظمها بالـ«الفريش دولار». لا شكّ أنّ لذلك انعكاسات سلبيّة على المدى القصير، في ظلّ الأزمة الاقتصادية وازدياد عدد المواطنين من ذوي الدخل المحدود والقدرة الشرائية الضعيفة. لذا نرى تراجعاً في بعض فروع التأمين مثل التأمين الشامل للسيارات والتأمين الصحّي من الدرجة الأولى.

فنتيجة لسياسة التسعير هذه، انخفض عدد البوالص المجدّدة فتراجعت بنسبة تراوحت بين ١٢ و١٥٪ لبوالص الاستشفاء، وبين ١٥ و ٢٠٪ لبوالص التأمين الشامل للسيارات بسبب تحوّل أصحاب البوالص نحو شراء تلك التي تغطّي ضد الغير فقط، والتي هي أقلّ كلفةً عليهم. فيما شهدت بوالص التأمين الإلزامي زيادة في عددها بسبب ارتفاع الكلفة الاستشفائية. وعلى صعيد القطاع، وبحسب تقرير هيئة الرقابة على شركات التأمين فقد تراجع عدد المؤمّنين بنسبة ٩٪ خلال العام ٢٠٢١.

ولكن لهذه الخطوة آثار إيجابية عديدة على المؤمّنين بشكل رئيسي. فعقود التأمين الصحّي الصادرة بالدولار على سبيل المثال، تؤمّن للمريض الدخول إلى لائحة شاملة من المستشفيات والمراكز الطبيّة كما تحدّ بشكل كبير من الفروقات المالية التي تقع على كاهل المريض خاصة مع انعدام النسبة التي يغطّيها الضمان الاجتماعي.

إطلاق شعار آروب الجديد

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة AROPE؟

– أضافت آروب إنجازاً جديداً لمسيرتها، وهو إطلاق شعارها الجديد الذي يعكس آروب حديثة، عصرية، شابة، ناضجة ونابضة بالحياة. عمدنا في شعارنا الجديد هذا إلى أن نعبّر عن روح شبابيّة عصريّة، تنظر إلى المستقبل بتفاؤل ورؤية واضحة، تهدف إلى تقريب مفهوم التأمين لكل الأجيال لا سيّما الشباب منهم.

كما قصدت آروب الاعتماد على الهمزة الممدودة أو ما يعرف بـ«المدّة» فوق الألف باللّغة العربية ووضعها فوق الـa في النّسخة الأجنبية للشعار، لما لها من دلالة كبيرة تعكس واقع حياتنا اليومية بما فيها من مطبّات وتقلّبات و«طلعات ونزلات»، مع الحفاظ على اللّون الأزرق العريق وعلى وعدنا الثابت منذ ٤٨ سنة وهو «كلمتنا كلمة».

أمّا فيما يخصّ المطالبات الناتجة عن انفجار مرفأ بيروت، لقد اتمّت آروب معالجة الأكثرية الكبرى من الحوادث، حيث أنّ المطالبات المتبقية هي نتيجة لملفات غير مكتملة من قبل العملاء. وفي هذا الإطار، يهمّنا أن نشير إلى أننا لم نتلقّ أي شكوى من قبل لجنة المراقبة في ما يتعلّق بطريقة حلّ حوادث انفجار المرفأ، حيث اعتمدت آروب سياسة الشفافية التامّة، كما هي الحال في جميع المطالبات.

نتطلّع في آروب، إدارةً وفريقاً، للعام ٢٠٢٣ بنظرة جديدة وبانطلاقة قوية لآروب ملؤها التفاؤل والنشاط، كونها شركة رائدة، وابتكارية ومحطّ ثقة لشركائها من شركات إعادة عالميّة وآلاف العملاء، من مؤسّسات وأفراد، في لبنان. ■

آروب للتأمين

كلمتنا كلمة®



كيف ما برمت فينا الحياة

www.arope.com

1219

جو نسناس (نائب المدير العام لشركة أكسا الشرق الأوسط AXA ME):

سنواصل طرح خدمات مميزة إيماناً بمستقبل الاقتصاد اللبناني وإسهام صناعة التأمين فيه



أثبتت شركة أكسا الشرق الأوسط جدارتها في تخطي التحديات من خلال مواظبتها على توسيع آفاق العمل وتطويره، آخذة في الاعتبار المنافسة على اختلافها لتزويد عملائها بأعلى مستويات الخدمة وثقتها المطلقة بمستقبل الاقتصاد اللبناني وإسهام سوق التأمين فيه.

وفي مقابلة لمجلة «البيان الاقتصادية» مع نائب المدير العام جو نسناس، أكد خلالها ثقته بتجاوز قطاع التأمين لمختلف الصعوبات لاسيّما أن على رأس العديد من الشركات كفاءات محترفة وفريق عمل ناجح يمتلك رؤية طويلة الأمد. لافتاً إلى تحقيق لجنة مراقبة هيئات الضمان مجموعة من الاعمال والانجازات رغم المصاعب والتحديات التي تمر بها البلاد معرباً أنه رغم تراجع القدرة الشرائية للزبائن حرصت الشركة على استفادتهم من الخدمات كاملة ما دفعها إلى اعتماد تسهيلات معينة في تسديد أقساط التأمين، وبهذا حافظت الشركة على استمرارية عملها وقاعدة عملائها بالإضافة إلى طرح منتجين يتلاءمان مع القدرة الشرائية للمستهلك اللبناني في فرعي التأمين على المركبات والتأمين الصحي، حيث تواصل أكسا الشرق الأوسط في وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى عام ٢٠٢٥.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– تمكن قطاع التأمين أن يظهر أهميته خاصة بعد جائحة "COVID-19" التي قمنا بتغطيتها، وانفجار المرفأ الذي سددنا تعويضاته وتغطية كلفة الاستشفاء بالغياب المؤقت للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.

كما وأثبتت شركة أكسا الشرق الاوسط، باعتراف الجميع، جدارتها في تخطي التحديات. وما نعانيه اليوم ليست الازمة 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.

إننا على ثقة بأن قطاع التأمين سيتجاوز هذه الصعوبات لا سيما ان على رأس العديد من هذه الشركات كفاءات محترفة مع فريق عمل ناجح ويتميزون برؤية طويلة الامد.

ان التحدي الأكبر اليوم يكمن في قدرتنا على استحصال عدد أكبر من فئة جديدة من الزبائن الذين لم يكونوا يؤمّنون سابقاً.

تطبيق "IFRS 17" أواخر ٢٠٢٣

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– 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 امر حيوي لا سيما في ظل الازمة الاقتصادية الصعبة والتحديات القاسية التي تواجهنا سواء على صعيد تقلب اسعار الصرف أو على صعيد كلفة المستشفيات والمستلزمات الطبية وتعويضات التأمين الإلزامي، وتحديد قسط الضمان السنوي اضافة الى تعقيدات تحصيل هذا الضمان .

وتبين فعلاً في سنة ٢٠٢٢ ان لجنة مراقبة هيئات الضمان قامت بأعمال وانجازات رغم المصاعب والتحديات التي واجهتها من القطاع العام.

كما وتم تحديد آخر ٢٠٢٣ كتاريخ لتطبيق "IFRS 17" والمباشرة بالعمل به من كافة شركات التأمين. بينما "IAS 21 – IAS 20" يصعب تطبيقهما طالما ان سعر الصرف غير موحد.

اعتمدنا مبدأ التوافق مع العملاء لتحديد قسط وسقف التأمين

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– انطلاقا من حرصنا على تغطية عملائنا بافضل وضع فقد بادرت شركة أكسا الشرق الاوسط الى تحصيل معظم المنتجات بالدولار النقدي (باستثناء عقد الضمان الإلزامي للأضرار الجسدية bodily injuries). كما بدأنا منذ تشرين الاول ٢٠٢١ بتحصيل تأمين الاستشفاء بالدولار النقدي. ولهذا الغرض اعتمدنا مبدأ التوافق مع العملاء لتحديد قسط وسقف التأمين.

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 وزبائنها وعلى تعويض حقوق العملاء. بالإضافة الى ذلك، عملنا على تطوير منتجات بأقساط مقبولة ومتدنية تلبي احتياجات الجميع، وذلك بالتعاون والتضامن بين ادارة وموظفي الشركة اللذين ساهموا في صمودها بوجه الازمات. فنكون بتطبيق الـ FRESH قد خدمنا زبائننا بتمكنهم بالاستشفاء ودعمنا قطاع المستشفيات لاستمراريتهم وتأمن كذلك استمرارية شركات التأمين.

وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى العام ٢٠٢٥

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– لقد طرحت شركتنا منتجين يتلاءمان مع القدرة الشرائية للمستهلك اللبناني، واحد لتأمين المركبات وآخر للتأمين الاستشفائي. كما تعتمد شركتنا بشكل مستدام بتحويل جميع عقود الضمان الى الدولار النقدي.

كما تنصرف شركة أكسا الشرق الأوسط على وضع الخطط المستقبلية الممتدة حتى العام ٢٠٢٥، والهادفة إلى توسيع آفاق العمل وتطويره، آخذة في الاعتبار المنافسة على مختلف أنواعها لتزويد عملائها بأعلى مستويات الخدمة. فإننا نعمل دائماً على تطوير شركتنا ايماناً منا ببلدنا لبنان وخاصة مع دعم مجلس ادارة الشركة والشركاء الفرنسيين. كنا ولا نزال نواصل قدماً في تقديم الخدمات منذ ١٢٥ سنة ونثق بمستقبل الاقتصاد اللبناني وبإسهام سوق التأمين فيه.■



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 & Risk Assessment | ZENITH Insurance Services L.L.C | EURO Mediterranean insurance brokerage LTD

25 YEARS

ACAIR, MAIN OFFICE KASTOUN BLDG.. 6TH FLOOR. FURN EL CHEBBAK MAIN ROAD I T/F. 01-293093 / 294094 / 294194 P.O.BOX 175,98. BEIRUT, LEBANON | WWW.ACAIRINSURANCE.COM | INFO@ACAIRINSURANCE.COM

ZENITH, BUILDING #2309. VILLA #4. COMPLEX 248. STREET (WAY) #4837. N. AZAISA. MUSCAT. SULTANATE OF OMAN
M. +968 95 345597 | WWW.ZENITH-INS.COM

EURO MEDITERRANEAN, 137 GLADSTONOS. 203 TAITOU COURT. 3031 GLADSTONOS. LIMASSOL, CYPRUS.
M. +357 96 11 44 44

ألكسندر ماطوسيان (رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين):

حافظ قطاع التأمين على مصداقيته واستمر بدعم المواطنين رغم التحديات



في حديث لـ«البيان الاقتصادية» مع ألكسندر ماطوسيان رئيس مجلس إدارة شركة المشرق للتأمين سلّط الضوء على أهمية قرار إصدار البوالص بالدولار الفريش بهدف المحافظة على ديمومة العمل رغم صعوبة هذا القرار لافتاً إلى أنه بعد تحول لبنان إلى اقتصاد نقدي خلق بيئة حاضنة وإيجابية لتقبل هذه الخطوة ما سهّل على الشركات عملية التنفيذ. مؤكداً أن المشرق من أوائل الشركات التي بدأت العمل على تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS 17" كما توجه لشركات الإعادة العالمية بالشكر على دعمها للسوق اللبناني خلال هذه المرحلة الصعبة كونها على دراية بمستوى الكفاءة والطريقة الاحترافية في تقديم الخدمات. وفي ما يتعلق بأداء الشركة وأبرز المستجدات لفت إلى السير بخطى ثابتة وتحقيقها نتائج إيجابية فضلاً عن دراسة توسعات جديدة في أسواق مختلفة لضمان استقرار الشركة وديمومة عملها.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– حافظ قطاع التأمين في لبنان على مصداقيته في توفير التغطيات واستمر بدعم المواطنين خلال الأزمات الاقتصادية والاجتماعية التي تعصف بلبنان. كما نجح خلال فترة قياسية بالتأقلم مع الأحداث المستجدة وأعاد تموضعه على السكة الصحيحة وهذا نتيجة دراسة معمّقة للتحولات التي شهدها السوق واتخاذ قرارات استباقية على رأسها إصدار البوالص بالدولار النقدي. علماً أن هذا القرار لم يكن من السهل على المواطن اللبناني تقبله بل كانت خطوة لا بد منها بهدف المحافظة على استمرارية وديمومة عمل الشركات تلافياً للوصول إلى مرحلة تقودها إلى التوقف عن العمل انطلاقاً من عدم القدرة على الاستمرار في ظل الظروف السائدة. إلا أن وعي المواطن اللبناني وإدراكه لأهمية تسديد ثمن البوليصة بالدولار وحصوله على كامل حقوقه عند التعويض سهّل عملية الانتقال إلى الدولار حصراً بما يصب في مصلحة جميع الأطراف. أما بالنسبة للحرب الروسية – الأوكرانية وما نتج عنها من تداعيات عالمية من ارتفاع في الأسعار والتضخم انعكست بدورها على التأمين البحري لكن السوق اللبناني بقي بمنأى عن هذه التداعيات انطلاقاً من عدم وجود نشاط تأميني مباشر مع هذين السوقين. وفي نهاية المطاف على الجميع التأقلم مع المستجدات والتطورات العالمية المتغيرة بصورة مستمرة.

باتت القطاعات تباعاً تعتمد الدولار الفريش حصراً

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– بحسب رأيي الشخصي، لا توجد سلبيات لهذه الخطوة انطلاقاً من تحوّل لبنان إلى اقتصاد نقدي يرتكز على الدولار الأميركي في جميع التعاملات والخدمات اليومية. وباتت القطاعات تباعاً تعتمد الدولار الفريش حصراً ما خلق بيئة حاضنة وإيجابية لتقبّل فكرة الانتقال من الليرة اللبنانية إلى الدولار الأميركي بعد أن فقدت قيمتها، ما سهل علينا كشركات اعتماد هذه السياسة في استيفاء قيمة البوالص. أما بالنسبة لنتائج هذا القرار على محفظة أعمالنا، اعتمد القطاع منذ البداية حسم يصل إلى ٣٠٪ على بوالص التأمين بالدولار وهذه المعادلة حافظت على استقرار ميزانية الشركة علماً أن حجم القطاع تراجع نسبياً نتيجة هذا التحول ولكننا نتوقع عودة السوق إلى مستوياته السابقة خلال العامين المقبلين.

لا بد من تطبيق المعايير الدولية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– تعد المشرق للتأمين من أوائل الشركات التي بدأت العمل على تطبيق المعيار المحاسبي الجديد "IFRS 17". وبالتالي، يعود طلب بعض شركات التأمين لتأجيل عملية التطبيق إلى عدم جهوزية فريق العمل والإجراءات المطلوبة. ولكن انطلاقاً من تعاملاتنا مع الأسواق العالمية لا بد من تطبيق المعايير الدولية باختلاف أنواعها تجنباً للوقوع في مشاكل مع المعيدين العالميين وفي الوقت نفسه ضرورة مواكبة التطورات العالمية.

■ تكبدت شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية وفي لبنان تكبدت خسائر كبيرة من جرّاء انفجار مرفأ بيروت ما دفعها إلى رفع أسعارها هل لمستم تشدداً في الشروط؟

– كان لانفجار مرفأ بيروت تداعيات سلبية مباشرة على تعاملاتنا مع المعيدين العالميين حيث قرر البعض منها الانسحاب من السوق اللبناني وهذه تعد سابقة من نوعها لم تشهدها صناعة التأمين في لبنان من قبل. في حين كانت شركات التأمين اللبنانية رائدة على مستوى الشرق الأوسط ويشهد لكفاءة فريق عملها والطريقة الاحترافية في تقديم الخدمات وتعاطيها مع شركائها الأجانب. إلا أنه للأسف الشديد أضرت الأزمة بسمعة السوق لكن شركات الإعادة العالمية على دراية بوضع الشركات اللبنانية ومعدل النزاهة التي تتمتع به وعملها وفق الأصول والأطر القانونية.

وبالتالي، نتوقع عودة شركات الإعادة التي انسحبت حديثاً من السوق اللبناني بعد مرحلة الازدهار المقبل عليها بعد التنقيب عن الغاز.

أما بالعودة إلى انفجار مرفأ بيروت الذي خلّف أذىً معنوياً أكثر منه مادياً بالنسبة إلينا وللعديد من الشركات والمجتمع ككل، حيث دمرت بيروت بالكامل ووقع عدد كبير من الضحايا والجرحى في حين أن تقاعص المعنيين عن القيام بواجباتهم لكشف الحقيقة وتحديد سبب الانفجار غير مقبول بعد عامين ونصف العام على الكارثة.

إلا أن العدد الأكبر من المعيدين اتخذوا قراراً بتجاوز هذه الحادثة وتسديد جميع المطالبات شريطة الاطلاع على طريقة الدفع التي اعتمدتها شركات التأمين وهذا حقهم الطبيعي. ومن خلال قراءتنا للأحداث فإن شركات الإعادة الأجنبية على يقين من عدم صدور أي تقرير يحدد سبب الانفجار وكان بإمكانها التمنّع عن الدفع قبل تحديد السبب الحقيقي. ونحن بدورنا نوجّه شكر كبير للمعيدين الذين استمروا بدعم الشركات اللبنانية والمواطنين اللبنانيين خلال هذه المرحلة الصعبة. ولا بدّ من توجيه التحية لمعظم شركات التأمين اللبنانية التي وقفت إلى جانب المتضررين وبالمقابل دولتنا المسؤولة مباشرة عن الضرر لم تحرك ساكناً وهي فضيحة برسم المعنيين.

نخطط لمشاريع توسعية حفاظاً على الموظفين الذين يشكلون الدعامة الأساسية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على شركة المشرق للتأمين؟

– تسير المشرق للتأمين بخطى ثابتة مع تسجيل نتائج إيجابية جداً، كما أننا في طور العمل على مشروعات مستقبلية تندرج ضمن إطار البرامج والحلول الرقمية حيث سيتم الاعلان عنها في وقت لاحق. بالإضافة إلى افتتاحنا حديثاً شركة وساطة تأمين في قبرص ونحن في طور دراسة توسعات جديدة نحو المزيد من الأسواق بهدف الاستمرارية والمحافظة على الموظفين الذين يشكلون الداعم الأساسي لتقدم الشركة. آملين تحسن الأوضاع كي نتمكن من خدمة المواطن اللبناني والنهوض بالقطاع مجدداً.■



Keep a roof over their heads.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb

AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL

إيلي خوري (الرئيس التنفيذي لمجموعة التأمين العربية ARABIA):

شكّل عام ٢٠٢٢ نقطة انطلاق قوية للمجموعة ونقلة نوعية على الصعد كافة



تمتلك مجموعة التأمين العربية ARABIA خبرة إقليمية تعود إلى نحو ٨٠ عاماً من العمل في مجال صناعة التأمين وهي تقدم الحلول المتخصصة وتركز على العملاء لتلبية احتياجاتهم المتطورة، كما أنها موجودة في ٩ اسواق عربية، ومن أبرز أهدافها تقديم تغطية شاملة ومعالجة صحيحة وسريعة للمطالبات وتطوير منتجات تلائم كافة الطبقات.

ومن خلال مقابلة مع إيلي خوري الرئيس التنفيذي للمجموعة أكد ان الأزمة الاقتصادية التي يمر بها لبنان أثرت على كافة القطاعات ولاسيّما قطاع التأمين، وجاء انفجار المرفأ ليزيد من حدة المشكلة ويبيّن تقصير الدولة اللبنانية وتقاعسها عن اتخاذ إجراءات تساعد في التخفيف من حدة الانهيار، وهنا كان لشركات التأمين دور حيوي لتلعبه لمساعدة المواطن وإيجاد حلول ملائمة له.

وأوضح خوري، الذي أظهر تمتعه بحنكة في إدارته للشركة خلال الأزمات، الاستراتيجية الجديدة للمجموعة والتي تتمحور حول تحقيق معدلات نمو في مختلف الأسواق التي توجد فيها.

ومن جهة أخرى شكّل عام ٢٠٢٢ نقلة نوعية وانطلاقة جديدة على كافة الصعد بفضل الاستثمارات الضخمة التي قامت بها الشركة ومن المتوقع أن تجني ثمارها في العام ٢٠٢٣.

تتمتع ARABIA بحضور قوي في العديد من الأسواق وتحقق معدلات ربحية في الجانبين التقني والاستثماري

■ هل تمكنتم من التأقلم مع الأوضاع الاقتصادية التي يمر بها لبنان والتحديات القائمة؟

– مرّ لبنان ولا يزال بظروف اقتصادية صعبة وأزمة نقدية غير مسبوقة في ظل غياب أي إجراءات من جانب المعنيين تساعد في التخفيف من حدتها. في حين أن التخبط المالي والاقتصادي وتفاقم الأزمات انعكس بدوره على مجمل القطاعات ومنها صناعة التأمين التي تواجه مشاكل كثيرة وعلى رأسها تقلّب أسعار الصرف التي كان لها تأثير مباشر وسلبي على شركات التأمين والمؤمنين على حدٍ سواء، ناهيك عن التداعيات السلبية وطويلة الأمد لانفجار مرفأ بيروت دون أن تحرك الدولة اللبنانية أي ساكن أو تعمد إلى اتخاذ إجراءات تساعد على تخفيف تداعيات الانهيار الاقتصادي على المواطن اللبناني، فقامت شركات التأمين بلعب الدور المتوجب على الدولة وتحديداً في الجانب الصحي والتفاوض مع المستشفيات والذي يعد من القطاعات الحيوية والأساسية للمجتمع في ظل غياب تام للوزارات المعنية، كما واجهت الشركات تحديات عديدة أخرى أبرزها تعدد سعر الصرف فضلاً عن تطبيق معيار «IFRS17» إلى جانب تفاقم الأزمة مع عدد من شركات إعادة التأمين، حيث أن عدداً منها تمنّع عن تسديد المستحقات المتوجبة عليها في ما يتعلق بانفجار مرفأ بيروت بالرغم من العلاقة الطويلة التي تربطها بالسوق.

وانطلاقاً من الموقع القوي لشركة التأمين العربية والملاءة المالية تمكنت من تخطي كل هذه المشكلات وتسديد المستحقات المتوجبة عليها لمتضرري مرفأ بيروت من خلال التفاوض مع شركات الإعادة المحترمة، ولا بد من الإشارة إلى أننا أصبحنا في المراحل النهائية لتطبيق معيار «IFRS17» انطلاقاً من التزاماتنا مع الأسواق الأخرى وحرصنا على تطبيق القوانين المحلية منها والأجنبية.

اتخذنا قراراً باستيفاء سعر البوالص بالدولار النقدي

■ في رأيكم، هل تحويل بوالص التأمين من الليرة اللبنانية إلى الدولار النقدي قلّص من محفظة أعمال شركات التأمين، وهل لهذه الخطوة أي انعكاسات سلبية على السوق اللبناني؟

– نظراً لاستمرار إبرام عقود التأمين بأسعار صرف متعددة تبعاً للقرارات المتخذة في كل شركة لا يمكن تحديد حجم التأثير على المدى المنظور. أما بالنسبة إلى شركتنا اتخذنا قراراً في نهاية عام ٢٠٢١ باستيفاء سعر البوالص بالدولار النقدي حصراً وذلك لسبب مهم ألا وهو ضرورة تسديد المستحقات للمعيدين بالدولار الأميركي، كما حماية العملاء ومصالحهم. ومن المتوقع أن يشهد سوق التأمين عموماً تراجعاً يتراوح بين ٢٠ و٣٠٪ في حجم الأعمال بعد القرار الذي اتخذته العديد من شركات التأمين باستيفاء قيمة البوليصة بالدولار النقدي حصراً.

استراتيجيتنا تتمحور حول تحقيق معدلات نمو في مختلف الأسواق

■ كيف تصفون أداء مجموعة التأمين العربية في الاسواق التي توجد فيها؟

– دخلت المجموعة في استراتيجية جديدة تتمحور حول تحقيق معدلات نمو في مختلف الأسواق التي نتواجد فيها مع حرصنا على تحقيق معدلات ربحية في الجانبين التقني والاستثماري. وبالفعل تمكنا من تحقيق أداءً مميزاً في معظم الأسواق.

نقطة انطلاق قوية للشركة

■ كيف تقوّمون نتائج المجموعة لعام ٢٠٢٢ وهل لديكم أي خطط مستقبلية؟

– شكل عام ٢٠٢٢ نقطة انطلاق قوية للشركة ونقلة نوعية على الصعد كافة نظراً للاستثمارات الضخمة التي قمنا بها لإعادة تموضع الشركة من جديد وتعزيز موقعها في صناعة التأمين على مستوى المنطقة العربية. كما هناك تركيز كبير على تبني ثقافة جديدة ومختلفة ترتكز على النمو والربحية والتحول الرقمي في الخدمات المقدمة للعملاء، ومن المتوقع أن نجني ثمار كل هذه الجهود خلال عام ٢٠٢٣ والانطلاق بحلة جديدة. وجدير بالذكر، أننا نعمل على إدخال أنظمة تكنولوجيا معلومات جديدة بالتعاون مع شركة متخصصة في هذا المجال نظراً لأهمية الاستثمار في التقنيات الرقمية التي تساعد في الارتقاء بالخدمات وطريقة العمل كما ستعطي دفعة قوية للمجموعة على المدى الطويل. ■

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

أنطوني خوّام (الرئيس التنفيذي لشركة SECURITE ASSURANCE):

لعبت شركات التأمين دوراً إيجابياً وفعالاً وحفظت حقوق حملة الوثائق



تكرّس شركة SECURITE ASSURANCE من خلال رئيسها التنفيذي انطوني خوّام كل جهودها لتحويل سوق التأمين إلى قطاع ديناميكي وفعّال مع وضع رضا العميل كهدف أساسي عبر توفير خدمة سريعة ذات جودة عالية. وأفادنا أنطوني لدى حوارنا معه أن شركات التأمين في لبنان لعبت دوراً ايجابياً وموحداً لتخطي الأزمات كما أنها ساندت المؤمنين المتضررين من انفجار مرفأ بيروت رغم تداعيات الكابيتال كونترول ومستويات التضخم العالية. ولفت في هذا السياق أن ACAL قد ساهمت في معركة تخطي شركات التأمين هذه الأزمات. وفي سياق آخر قال إن استيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً كان له تأثير إيجابي. ثم تطرق خوّام إلى ضرورة التزام الشركات بتطبيق المعيار IFRS17 بغية تقوية الصلابة المالية للقطاع إضافة إلى تعزيز مبدأ الشفافية المالية والاكتتاب في خطوط ملائمة لسياستها. أما في ما خص أبرز المستجدات فقد نوّه انطوني خوّام بحجم الأقساط المحققة من قبل الشركة والربحية كما بالخدمات المقدمة للعملاء بفضل الكوادر البشرية المتخصصة كذلك تقديم الحلول التأمينية للشركات الكبرى ما جعلها تحقق نجاحاً باهراً في هذا المجال ويحثّها على التقدم والتوسع نحو أسواق جديدة.

■ برأيكم، هل تمكنت شركات التأمين من تخطي الأزمات المتلاحقة بدءاً من جائحة «كورونا»، مروراً بالحرب الروسية – الأوكرانية، وصولاً إلى التضخم، ارتفاع أسعار الفائدة، تغيّر المناخ، مشاكل سلاسل التوريد، إلخ.. وما هي المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– إن شركات التأمين، برأيي، لم تتخطَ الأزمات فحسب بل لعبت دوراً إيجابياً وفعالاً في ظل هذه الأوضاع المضطربة حيث تكاتفت مع بعضها البعض وقامت بتوحيد الأسعار بالدولار الأميركي حصراً وهذا يعد إنجازاً في السوق اللبناني بما يضمن حفظ حقوق حملة الوثائق. ولعل أهم خطوة تحسب لشركات التأمين هي وقوفها إلى جانب المؤمّنين المتضررين من حادثة انفجار مرفأ بيروت حيث تم تسديد الجزء الأكبر من المطالبات بالفريش في الوقت الذي واجه الناس مشاكل لا تعد ولا تحصى مع البنوك وفقدوا الثقة فيها، ناهيك عن الصعوبات المرتبطة بشركات الإعادة التي تمتنع قسم منها تغطية إنفجار المرفأ وخرج قسم كبير منها من السوق وامتنعت عن الاكتتاب في السوق اللبناني جرّاء تقييد عملية تحويل الأموال إلى الخارج التي فرضها واقع الكابيتال كونترول، والتضخم المفرط، وتعدد أسعار الصرف. كل هذه العوامل قلّصت شهية هذه الشركات على ممارسة نشاطها داخل السوق، ورغم ذلك بقيت شركات التأمين تسعى جاهدة إلى إيجاد حلول بهدف خدمة عملائها على أكمل وجه ومساندتهم في هذه الظروف الصعبة. ولا شك أن جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL أدت دورها كما يجب وبذلت كل ما بوسعها لخدمة القطاع وبالتالي تُرفع لها القبعة ومشكورة على جهودها.

"شركتنا أقوى من أي وقت مضى من حيث حجم الأقساط المحققة والربحية والملاءة المالية"

أما بالنسبة للمعوقات التي تتمثل بقلة قابلية معيدي التأمين وهجرة الأدمغة والمتخصصين في قطاع التأمين نتيجة الأوضاع الاقتصادية وغياب البنية التحتية الأساسية والضرورية، فقد تمكنت SECURITE ASSURANCE من تخطيها جميعاً ونجحت بالنمو والتطور وبزيادة مواردها البشرية من المتخصصين في قطاع التأمين وتمكين علاقاتها بمعيدي التأمين المعتمدين سلفاً وإضافة معيدي تأمين جدد لخدمة حاجاتها.

خطوة مهمة في السوق اللبناني

■ **بعد قيام شركات التأمين باستيفاء قيمة الوثائق بالدولار الأميركي حصراً، كيف تقوّمون هذه الخطوة على القطاع؟**

إن عملية تحويل الإقتصاد إلى الدولار فرش كانت ضرورية من أجل حماية مصالح المؤمنين ومصالح الشركة.

لضرورة تطبيق المعيار IFRS17

■ **هل برأيكم شركات التأمين في لبنان ستكون قادرة على الالتزام بتطبيق المعيار IFRS17؟**

– من الضروري أن تلتزم الشركات بتطبيق هذا المعيار لأنه يساهم في تطور القطاع وزيادة صلابته المالية ويضمن قيام الشركات بتقديم المعلومات الملائمة التي تعبّر بصدق عن تلك العقود حيث توفر هذه المعلومات لمستخدمي القوائم المالية الأساس اللازم لتقييم أثر عقود التأمين على المركز المالي للشركة وأدائها المالي وتدفقاتها النقدية، وبالتالي يساهم في تعزيز مبدأ الشفافية المالية للشركات ويحمي سياستها الاكتتابية ويجنبها الاكتتاب في خطوط قد تعرضها لخسائر.

نطمح للمزيد من النمو والتقدم والتوسع

■ **ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟**

– رغم الأزمات التي تتخبط فيها البلاد، إلا أن SECURITE ASSURANCE أقوى من أي وقت مضى من النواحي كافة لا سيّما من حيث حجم الأقساط المحققة، الربحية والملاءة المالية. كما طوّرنا من مستوى الخدمات المقدمة إلى عملائنا بما يضمن تلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم في ظل هذه الظروف الصعبة، فضلاً عن امتلاكنا كوادر بشرية متخصصة وذات خبرات كبيرة في مجالها عززت من موقع الشركة في السوق وأكسبتها ثقة ورضا العملاء. بالإضافة إلى ذلك، بدأنا بتقديم حلول إلى العديد من الشركات التجارية الكبرى وحققنا نجاحاً في هذا المجال إلى جانب دورنا الريادي في خدمة الأفراد، كما أن العوائد الجيدة المحققة تعود إلى اعتمادنا سياسة اكتتابية انتقائية إلى جانب مضاعفة استثماراتنا داخل الشركة لتحقيق المزيد من النمو والتقدم والتوسع نحو العديد من الأسواق الخارجية من خلال شركة ISA التابعة لمجموعتنا. ■



جورج منكوش (الرئيس التنفيذي لشركة كمبرلاند للتأمين وإعادة التأمين CUMBERLAND):

نحن لا نبيع السلع بل الوعود بالتعويض عن الأضرار وقطاع التأمين التزم بوعوده



منذ انطلاقتها تبنت كمبرلاند للتأمين وإعادة التأمين CUMBERLAND فلسفة معينة مبنية على أسس واضحة قوامها المحافظة على الشركاء والعملاء وطاقم العمل.

وفي حوار مع الرئيس التنفيذي للشركة جورج منكوش، لفت أن المصداقية والثقة تلعبان دوراً أساسياً في صمود قطاع التأمين الذي يحتاج الى الدعم التشريعي والمالي والمعنوي ليتمكن من الاستمرار في تأدية واجباته. منوهاً بالأداء المتميز لشركات التأمين اللبنانية التي نجحت بالقيام بواجباتها وكسب ثقة المواطنين حيث تمكن بذلك القطاع من الصمود والاستمرار وسط التحديات الكبيرة.

وفي ما يتعلق بالمعايير المالية والمحاسبية الجديدة (IFRS17) يشير منكوش إلى أن عملية التطبيق تتطلب جهاز تقني ومعلوماتي متخصص وجهوداً استثنائية كونه يختلف عن المعايير المطبقة حالياً مؤكداً أن الشركة بدأت عملية التطبيق.

وفي الحديث عن الآثار السلبية والايجابية لإصدار بوالص التأمين بالدولار النقدي لفت إلى مساهمة هذه الخطوة في تحسين الملاءة المالية للشركات وتعزيز قدرتها للايفاء بجميع التزاماتها. مؤكداً عدم تراجع حجم القطاع كما كان متوقعاً وهذا دليل على وعي المواطن وصلابة القطاع الذي حتى تاريخه استطاع المحافظة على ملاءته والايفاء بوعوده بالرغم من التحديات والأزمات التي تعصف بالبلاد.لافتاً إلى تحقيق معدلات ربحية جيدة ونمواً في الأقساط المكتتبة.

... نستكمل مسيرتنا بالوتيرة ذاتها ووضع الشركة ممتاز جداً ...

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي اهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– يعدّ عمل قطاع التأمين مستقلاً عن باقي القطاعات المالية، فنحن لا نبيع السلع بل الوعود بالتعويض عن الأضرار. وقطاع التأمين التزم بوعوده بالدفع منذ بدء الأزمات مع جائحة «كورونا» وحتى الآن. المصداقية والثقة تلعبان دوراً أساسياً في صمود هذا القطاع الذي يحتاج إلى الدعم التشريعي والمالي والمعنوي الكامل ليتمكّن من الاستمرار في تأدية واجباته على أتم وجه. أضف إلى أن قطاع التأمين اللبناني يحوي أهم الخبرات والحنكة الادارية غير الموجودة في كافة بلدان العالم حيث غرقت بعض الشركات في بحور الأزمات. أما هنا وفي ظل غياب الدولة والرقابة الشاملة والكاملة، استطاعت شركات التأمين القيام بواجباتها على قدر الإمكان فحازت بالتالي على ثقة المواطنين وتمكّن القطاع بذلك من الصمود والاستمرار وسط التحديات الكبيرة.

أهم المعوقات التي يواجهها السوق التأميني هو تعدد أسعار الصرف الذي لا يزال يضع الشركات في موقف غير مستقر.

نحن في مرحلة متقدمة جداً

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– تجدر الإشارة إلى أن المعايير المالية والمحاسبية الجديدة (IFRS17) بدأ تطبيقها منذ عدة سنوات في البلدان الأوروبية وبعض البلدان العربية منها المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. علماً أنه يتطلب هذا التطبيق جهاز تقني ومعلوماتي متخصص لذلك مطلوب لتطبيقه جهوداً استثنائية واستثمار في برامج ومحركات معلوماتية لأنه مختلف جداً عن المعايير المطبقة حالياً. أما بالنسبة للشركات اللبنانية لا أستطيع الجزم من أنها ستتكمن من التطبيق وفي الفترات المفروضة، لكن هناك حديث يجري مع معالي وزير الاقتصاد لطلب التأجيل. بالنسبة لشركتنا لدينا هيئة رقابية داخلية فنحن في مرحلة متقدمة جداً وسوف نبدأ بالتطبيق ضمن المهل المحددة وحتى أن موازنة الـ٢٠٢٢ ستكون بنسختين واحدة حسب المعيار الحديث والأخرى حسب المعيار القديم.

«الفريش» كان حلاً

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من اصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– كان من المفترض اتباع هذه السياسة منذ بدء الأزمة لا سيما وان قطاع التأمين غير محمي من أي جهات حكومية عندما كانت شركاته تقبض على سعر صرف الـ١٥٠٠ فيما انها تدفع للمستشفيات بالدولار النقدي. عانينا من عامين شديدي الصعوبة، حيث كنا لا نتقاضى حقوقنا كما يجب بينما نعطي العملاء حقوقهم كاملةً وفي جميع فروع التأمين: السيارات، الممتلكات، البحري... توصّلنا الى حل هذه المشكلة جزئياً مع الوقت ولكننا لم نصل بعد الى الحد الذي يضمن ليس فقط استمرار القطاع بل نموّه وتقدمه أيضاً. طبعاً أهم الإيجابيات هي تحسين الملاءة المالية للشركات حيث تحوّلت كل المصاريف الى «الدولار الفريش» ومن أجل الايفاء بجميع التزاماتنا يجب قبض بوالص التأمين بالعملة ذاتها. قبل تطبيق الإصدار «بالدولار الفريش» كنا قد توقعنا ان يتراجع حجم السوق بنسبة تتراوح بين ٢٥ و٣٠٪ لكن الأرقام المحققة هي أعلى مما كنا توقعنا به وهذا يدل على شيء وهو وعي المواطن على أهمية التأمين وأيضاً يدل على صلابة القطاع الذي حتى تاريخه استطاع المحافظة على ملاءته والايفاء بجميع التزاماته بالرغم من جميع المصاعب التي واجهها.

اعتمدنا سياسة تطابق العملة

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة CUMBERLAND؟

– في العام ٢٠٢٠ كان لدينا بعض الخسائر التي عمدنا إلى تغطيتها عبر ضخ الأموال في الشركة، أما في سنة ٢٠٢١ فقد حققنا أرباحاً ونمواً في الأقساط، ولكن كان هدفنا ابتكار الطرق والتسهيلات للمحافظة على العملاء الذين أرهقهم الوضع الاقتصادي. وبالنسبة للـ٢٠٢٢ فنحن نستكمل مسيرتنا بالوتيرة ذاتها، لكننا اعتمدنا سياسة تطابق العملة بحيث تتطابق مقبوضاتنا بمدفوعاتنا. وبالنتيجة فإن وضع الشركة اليوم يعدّ ممتازاً جداً. ننطلق من فلسفة معينة مبنيّة على المحافظة على الشركاء والعملاء وطاقم العمل، وأيضاً وضعنا خطط استراتيجية للعام ٢٠٢٣ من أجل زيادة الإنتاج وإطلاق منتجات تأمينية جديدة. أيضاً تجدر هنا الإشارة أننا فزنا ببطولة شركات التأمين لكرة السلة لتكون هذه المرة الأولى التي نشترك في البطولة ونفوز بها، فالبداية واعدة.■

أف.سى.آر انشورنس غروب

FCR Insurance Group



مفتاح الأمان

24/7
HOTLINE الخطّ الساخن
لطلب خدمة النقل (الونش)
03/309453-03/850744
لطلب خبير
03/737703

e-mail: info@fcr-insurance.com
website: www.fcr-insurance.com

Head Office:
Beirut, Zalka Highway
Magnolia Center - 3rd Floor
Tel.: +961 4 722977
+961 4 713817
Mob:+961 3 583219
Fax: +961 4 722885

Dekwaneh:
Tel/Fax: +961 1 684755
+961 3/71/81/79/319318

Zahle:
Tel/Fax: +961 8 803001

Tyr (sour):
Tel/Fax: +961 7 742178

Kafarchima:
Tel/Fax: +961 5 441436

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

أحمد طباجة (رئيس مجلس إدارة شركة ترست كومباس TRUST COMPASS):

حافظ القطاع على سمعته وثقة المؤمّنين لديه



نجحت شركة ترست كومباس Trust Compass في تخطي التحديات العديدة التي تواجهها مختلف القطاعات في لبنان، بفضل السياسية الإدارية والمالية الحكيمة التي تتبعها.

أحمد طباجة، رئيس مجلس إدارة الشركة، أكد لمجلة «البيان الاقتصادية» أن قطاع التأمين استطاع تخطي تحديات جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت وارتفاع أسعار صرف الدولار وظل صامداً رغم قساوة هذه العقبات، مشدداً على ضرورة سن تشريعات حديثة تنظم القطاع، مشيراً إلى وجوب تطبيق «المعيار ١٧» من قبل شركات التأمين، لافتاً إلى أن إصدار وثائق التأمين بالدولار الفريش كان له آثاره الإيجابية والسلبية على حد سواء، مسلطاً الضوء على آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع الشركة.

▪▪▪ بالرغم من التحديات بقيت شركتنا ملتزمة بتحقيق رؤيتها وهمها الأساسي تأمين استمرارية خدمة زبائنها وحماية موظفيها ▪▪▪

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي مازلتم تواجهونها؟

– لقد واجهت شركات التأمين العديد من التحديات خلال العامين السابقين مع ظهور جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت وارتفاع أسعار صرف الدولار بطريقة جنونية ولكنني أستطيع أن أقول أن قطاع التأمين استطاع تخطي بعض تلك التحديات والعقبات وبالتالي تجنب الانحلال الذي أصاب قطاعات مالية أخرى وظل صامداً رغم قساوة تلك التحديات. حيث حافظ القطاع على سمعته وثقة المؤمّنين لديه، إلا أننا لا نزال نواجه بعض تلك التحديات والتي لا يمكن تخطيها إلا من خلال تشريعات حديثة ناظمة لقطاع التأمين وتثبيت مفاهيم الحوكمة. ومن أهم المعوقات التي ما زلنا نواجهها تعدد أسعار الصرف وما يترتب عليه من فوضى في سياسات التسعير وآلية احتساب التغطيات.

الالتزام بتطبيق المعيار ١٧

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خصوصاً مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– لقد أصدر مجلس المعايير المحاسبية الدولية المعيار الدولي لإعداد التقارير المالية ١٧ عقود التأمين عام ٢٠١٧ والتي سيدخل حيز التنفيذ عام ٢٠٢٣ (تم تأجيله في لبنان إلى عام ٢٠٢٤)

وباعتقادنا ورغم توقع البعض وجود صعوبات عند بداية تنفيذ هذا المعيار لما يمثله من تغيير جذري في عمل شركات التأمين وقوائمها المالية ومؤشرات الأداء الرئيسية، إلا أنه يتعين على شركات التأمين في لبنان الالتزام بتطبيق هذا المعيار الأمر الذي يعزز من توفير معلومات ذات جودة عالية وشفافية ووضوح.

وهنا لا بد من الإشارة إلى أن شركة ترست كومباس للتأمين ومنذ سنتين تقريباً، أعدت العدة لتلك التغيرات عند تطبيق المعيار ١٧ حيث قامت بإعداد دورات تدريبية للموظفين في الإدارة المالية وقسم الإنتاج والاكتتاب بالإضافة إلى تجهيز الشركة تقنياً بالبرامج اللازمة لمواكبة التغيرات عند البدء بتطبيق المعايير الجديدة.

شركات التأمين أصبحت قادرة على تغطية الحوادث والكلفة الاستشفائية بكاملها

■ ما كانت الآثار السلبية و الإيجابية من إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– ضمن سياسة الدولرة التي تحكم قبضتها أكثر فأكثر على القطاعات الاقتصادية، أصبح الدولار في لبنان يتحكم بكل مفاصل الحياة اللبنانية وأضحت تلك العملة الأساس في التعاملات لتسديد قيمة السلع والخدمات المختلفة بالموازاة مع الانهيار الاقتصادي الذي يعيشه اللبنانيون منذ تشرين الأول ٢٠١٩. وعليه فكل القطاعات الاقتصادية ومنها شركة التأمين أصبحت مضطرة إلى إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش وذلك تلبية لإلتزاماتها من حيث تحويل الأموال إلى معيدي التأمين بالإضافة لمدفوعات المستشفيات والكراجات وشركات قطع غيار السيارات التي تشدد على تقاضي فواتيرها نقداً وبالعملة الخضراء.

ومن الآثار الإيجابية التي ترتبت على إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش هو أن شركات التأمين أصبحت قادرة على تغطية الحوادث والكلفة الاستشفائية بكاملها بشكل خاص دون تحميل المؤمن أية أعباء إضافية جراء الفروقات التي تتقاضاها المستشفيات من المواطنين بسبب تغير سعر صرف الدولار في السوق السوداء.

وأما الآثار السلبية فهي أن بعض المضمونين الذين لا يتقاضون الدولار الأميركي وهم من الغالبية فهم أمام واقع جديد وبالتالي عدم قدرتهم على تجديد بوليصة التأمين نظرا إلى الكلفة المرتفعة التي ستترتب عليهم خصوصا لمن يتقاضى راتبه بالليرة اللبنانية وليس لديه أي مصدر دخل اضافي بالدولار الأميركي وغير قادر على شراء الدولار من السوق الموازية في حال أصرت شركات التأمين على تقاضي القسط بالدولار.

شركتنا ملتزمة بتحقيق رؤيتها وأهدافها المستقبلية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– بالرغم من التحديات الصعبة المذكورة أعلاه بقيت شركتنا ملتزمة بتحقيق رؤيتها وأهدافها المستقبلية وهمها الأساسي تأمين استمرارية خدمة زبائنها وحماية موظفيها، من هنا نقوم بالمستحيل حيث أن التحديات كبيرة لكن الزبائن يتفهمون الوضع ويتكيفون مع الظروف الصعبة فهم يدركون أن التأمين أولوية سواء على الصحة أو الممتلكات أو السيارات وعليه فقد تم ما يلي :

* التوجه الى الفريش دولار بنسبة كبيرة فالأقساط يجب أن تتكيف مع طريقة دفع الحوادث.
* إعادة النظر بشكل دوري بأسعار التأمين وخصوصاً تأمين المركبات والاستشفاء.
* متابعة الأوضاع الاقتصادية والمالية من خلال خلية الأزمة في الشركة بالتعاون مع كافة الكوادر والموظفين.
* حماية رأس مال الشركة الأهم المتمثل بالعنصر البشري من خلال دعم الموظفين في مواجهة الأزمات المتلاحقة.
* تنفيذ أعلى معايير حوكمة الشركات وإدارة المخاطر.
* الامتثال للقوانين المرعية الإجراء.■



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

محمد الهبري (رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة ALIG للتأمين):

سجلت ALIG معدلات ربحية جيدة وزيادة في محفظة الأعمال



أكد رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة ALIG للتأمين محمد الهبري صمود قطاع التأمين والتصدي للأزمات، كما يُعد من القطاعات القليلة التي تمكنت من المحافظة على استقرار أعمالها رغم التحديات التي عصفت بصناعة التأمين خلال المرحلة الماضية. مشيراً إلى أن تداعيات انفجار مرفأ بيروت يتصدر التحديات الحالية في ظل تمنّع عدد من المعيدين عن تسديد المطالبات المتوجبة عليهم في انتظار صدور التقرير النهائي فضلاً عن تراجع شهية كبرى شركات الإعادة العالمية عن السوق اللبناني نتيجة انعدام الاستقرار الأمني والاقتصادي. وفي ما يتعلق بتطبيق المعايير المالية المحاسبية الجديدة لفت الهبري إلى أن العدد الأكبر من شركات التأمين اللبنانية في صدد إعداد الدراسات التحليلية لعملية التطبيق آملاً إعطاء مهل إضافية أو تأجيل عملية التطبيق لفترة كي تتاح الفرصة للشركات لتخطي المشاكل التي تغرق بها البلاد. مشيراً إلى أن أليج من أوائل الشركات التي قامت بإصدار البوالص «بالدولار الفريش» بهدف المحافظة على حقوق المتعاملين معها. وتماشياً مع استراتيجيتها التوسعية دخلت الشركة حديثاً السوق العراقي باعتباره من الأسواق الواعدة.

... أثبت القطاع قدرات هائلة على الصمود والتصدي للأزمات ...

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– على الرغم من المعوقات والتحديات التي عصفت بصناعة التأمين خلال المرحلة الماضية أثبت القطاع قدرات هائلة على الصمود والتصدي للأزمات، كما يعد من القطاعات القليلة التي تمكنت من المحافظة على استقرار أعمالها، انطلاقاً من أهمية الحصول على الحماية الضرورية في ظل غياب أدنى مقومات العيش وعلى رأسها الطبابة، ومن هنا بات التأمين ضمن أولويات المواطن اللبناني رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية.

وبعيداً عن كل هذه التحديات لا يزال انفجار مرفأ بيروت يتصدر التحديات الحالية في ظل تمنع عدد من المعيدين عن تسديد المطالبات المتوجبة عليهم في انتظار صدور التقرير النهائي الذي يحدد أسباب الانفجار.

بالإضافة إلى تراجع شهية كبرى شركات الإعادة العالمية عن السوق اللبناني نتيجة انعدام الاستقرار الأمني والاقتصادي والسياسي.

الهيئة الرقابية تدفعنا لتطبيق المعايير المحاسبية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– يتطلب من شركات التأمين الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية الجديدة وعلى رأسها المعيار الدولي للتقارير المالية "IFRS 17" واللافت أن شركات التأمين اللبنانية كانت سباقة في تطبيق جميع المعايير الجديدة، ولكن في ما يتعلق بالمعيار الدولي IFRS 17 أطلقت العديد من الأسواق قرارات بتأجيل عملية التطبيق لأسباب عديدة. اختلفت بين دولة وأخرى، إلا أن عملية التطبيق في لبنان تزامنت مع مجموعة من المشاكل والتحديات منها الجائحة والأزمة الاقتصادية وانفجار مرفأ بيروت. ولكن بدأ العدد الأكبر من الشركات في إعداد الدراسات التحليلية لعملية التطبيق ولكننا نأمل إعطاء مهل إضافية أو التأجيل لمدة عامين أقله كي تتاح لنا فرصة لتخطي المشاكل التي تغرق بها البلاد. وجدير بالذكر، أن ميزانيات معظم شركات التأمين في لبنان غير واضحة بسبب تعدد أسعار الصرف في استيفاء قيمة البوالص، ومع التحول نحو الدولار النقدي تصبح الصورة أوضح لتحديد الميزانية.

وفي ما يتعلق بالهيئة الرقابية تلعب دوراً فاعلاً وتدفعنا لتطبيق المعايير المحاسبية، إلا أننا نطلب مهلة محددة نضع من خلالها خطة واضحة يُبنى عليها.

لمسنا تفهماً كبيراً من المواطنين

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– خلقت الأزمة المالية والنقدية التي تعصف بلبنان تعدد في أسعار الصرف في العديد من القطاعات، وبرزت طرق بديلة وجديدة للدفع، ومنها قطاع التأمين الذي اعتمد طرقاً متعددة في استيفاء قيمة البوالص لكن استمرار إصدار البوالص بالليرة اللبنانية بات عائقاً أمام قدرة الشركات على الاستمرار فضلاً عن تراجع قيمة البوالص وحجم التعويضات التي يتقاضاها المؤمّن. ومن جهة أخرى نعد من أوائل الشركات التي قامت بإصدار البوالص «بالدولار الفريش» بهدف المحافظة على حقوق المتعاملين معنا، كما لمسنا تفهماً كبيراً من المواطنين لهذا القرار وإزداد الطلب على شراء البوالص باختلاف أنواعها ما عزز قدرة الشركات على تحويل الأموال للمعيدين.

ولكن في الوقت نفسه بدأت الكتلة النقدية بالدولار تتقلص ما سيؤدي إلى تراجع حجم الأقساط في المستقبل والسبب الآخر يتمثل في انخفاض سعر القسط التأميني بعد تحويله إلى الدولار الأميركي.

توسعنا نحو السوق العراقي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة ALIG للتأمين؟

– سجلت الشركة خلال عام ٢٠٢١ معدلات ربحية جيدة وزيادة في محفظة الأعمال، ونحن مستمرون بالنهج نفسه وتمكنا من المحافظة على المستويات نفسها للعام ٢٠٢٢. بالإضافة إلى ذلك، تم تحويل جميع الأقساط إلى الدولار النقدي باستثناء التأمين الإلزامي على السيارات حيث استمرت عملية إصدار البوالص بالليرة اللبنانية وذلك بحسب القانون اللبناني. كما نجحت الشركة في المحافظة على ثبات نشاطها ما يعكس زيادة في أعداد المؤمّنين لدينا ومن المتوقع تحقيق معدلات ربحية جيدة خلال عام ٢٠٢٢ رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية.

وجدير بالذكر، أننا انتقلنا حديثاً إلى برنامج معلوماتية "IRIS 5" الجديد، بالإضافة إلى أننا قطعنا شوطاً كبيراً في الإجراءات المتعلقة بتطبيق معيار IFRS 17. إلى جانب ذلك، كان للشركة خططاً توسعية حيث أصبح لدينا وجود في السوق العراقي وعلى الرغم من الصعوبات إلا أنه من الأسواق الواعدة. ■


COVERED
ANYTIME,
ANYWHERE
ALIG
insurance
To be counted on

أسعد ميرزا (رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس مجلس ادارة - مدير عام شركة THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE CO.SAL):

بالرغم من جميع التغيرات السلبية نجح القطاع في التصدي للأزمات والصمود حيث استمر في خدمة المواطنين والوقوف إلى جانبهم



أوضح السيد أسعد ميرزا رئيس جمعية شركات الضمان في لبنان ورئيس مجلس الإدارة ومدير عام شركة ذي كابيتال انشورنس THE CAPITAL INSURANCE & REINSURANCE CO. SAL أن الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية في لبنان تؤثر سلباً على كافة القطاعات وما من مؤشرات تدل على مخرج من هذه الأزمة حالياً، إلا أن التحدي الأبرز يتمثل بقرار وزير الصحة برفع الدعم عن معظم العمليات الجراحية والأدوية تمهيداً لرفعه كلياً، ما يُلزم المستشفيات برفع الفاتورة الاستشفائية وبالتالي رفع اقساط التأمين موازاة مع تدني قدرة المواطنين مادياً.

وأكد ميرزا أنه رغم كل هذه المشاكل والتحديات نجح القطاع في مواجهة الأزمة واستمر في خدمة المواطنين. ومن جهة أخرى أفاد أن تحويل البوالص التأمينية إلى دولار الفريش شكل جزءاً من الحل كي تستطيع شركات التأمين تسديد مستحقاتها في الوقت الذي أصبح فيه شراء قطع الغيار وغيرها من العمليات بالدولار النقدي.

▪▪▪ تواصلنا مع عدد من المعيدين العالميين لعقد مؤتمر ضخم في لبنان ▪▪▪

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– مع استمرار تفاقم الأوضاع السياسية والاقتصادية والمالية ارتفعت التحديات مما زاد من صعوبة العمل وخدمة العملاء بالطرق الصحيحة.

ونتيجة التخبط الحاصل منذ فترة وعدم ظهور أي مؤشرات تعكس الاقتراب من أي حلول ممكنة، تقلصت ثقة شركات الإعادة العالمية بالسوق اللبناني ما أدى إلى انسحاب ثلاث شركات إعادة كبرى في حين أن تلك المستمرة بالتعاون مع شركات التأمين المحلية شددت من شروطها ورفعت أسعارها. وإلى جانب كل هذه التحديات يتمثل التحدي الأبرز في قرار وزير الصحة القاضي بتقليص أو رفع الدعم عن مجموعة كبيرة من العمليات الجراحية والأدوية تمهيداً لرفع الدعم بالكامل مع بداية شهر تموز ولهذا القرار انعكاسات سلبية على المواطنين وشركات التأمين التي تصبح مجبرة على زيادة قيمة الأقساط في فرع التأمين الطبي. لأن المستشفيات ستعمد إلى رفع الفاتورة الاستشفائية الأمر الذي سيزيد الأمور تعقيداً على المدى المنظور خاصة مع تدني قدرة المواطنين على تسديد قيمة البوالص حيث بدأ يعمد عدد كبير من المواطنين إلى تخفيض درجة وثائق التأمين الصحي إلى درجات أدنى بسبب عجزها عن تسديد قيمة القسط.

وعلى الرغم من كل هذه التغيرات السلبية والعقبات التي تقف بوجه تقدم صناعة التأمين نجح القطاع في التصدي للأزمات والصمود حيث استمر في خدمة المواطنين والوقوف إلى جانبهم. ومن هنا نأمل ضرورة القيام بكل ما يلزم من أجل النهوض بالقطاع وإبقائه بمنأى عن التجاذبات السياسية والأزمة المالية المستفحلة.

تحويل البوالص إلى «الدولار الفريش» جزء من الحل

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– مع تفاقم الأزمة الاقتصادية وعدم قدرتنا على التصرف بأموالنا المحتجزة لدى البنوك بات من الصعب توفير السيولة لتسديد مستحقات شركات الإعادة التي نتعامل معها وبالتالي تحويل البوالص إلى «الدولار الفريش» شكل جزءاً من الحل. بالإضافة إلى أن جميع قطع الغيار تستورد من الخارج بالدولار النقدي ما يزيد من التكلفة بسبب تدني العملة الوطنية لذلك نجد أن هذه الخطوة كان لا بد منها في ظل اعتماد الدولار في العديد من عمليات الدفع وعدم قبول الشيكات المصرفية وذلك بهدف ضمان استمرارية نشاطنا. وفي الوقت نفسه كان لهذا القرار آثار سلبية أيضاً حيث قام العديد من المؤمّنين بإلغاء التأمين الشامل (ALL RISKS COVERAGE) وتحويله إلى التأمين الإلزامي الذي يحدد سعر البوليصة بـ ٨٠٠ ألف ليرة والتأمين ضد الغير بمبلغ ٤٠ دولاراً أميركياً. وبالتالي، الأسعار المعتمدة حالياً لا يمكن الاستمرار بها على المدى الطويل في ظل الارتفاعات الكبيرة في سعر الصرف وتدني قيمة العملة الوطنية. ومن المتوقع أن التراجع بحجم المحفظة بلغ حدود ٢٠٪.

لتأجيل العمل بهذا القرار

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– تواجه معظم شركات التأمين العربية والإقليمية منها صعوبات في تطبيق المعيار المحاسبي الدولي الجديد "IFRS17" وحتى الدول المتقدمة منها كالمملكة العربية السعودية التي أصدرت قراراً بتأجيل تطبيق المعيار حتى نهاية الربع الثالث من العام ٢٠٢٣. وفي ما يتعلق بالسوق اللبناني تم التواصل مع وزير الاقتصاد لإجراء المفاوضات اللازمة بهدف التوصل إلى صيغة معينة لتأجيل العمل بهذا القرار انطلاقاً من عدم قدرة معظم شركات التأمين اللبنانية على الالتزام نتيجة الصعوبات المالية وما سينتج عنه من تبخّر للرساميل. وبالتالي، عدم القدرة على الالتزام لن يؤثر على العلاقات مع المعيدين الأجانب.

دعوة لعقد مؤتمر ضخم في لبنان

■ ما هي الاستراتيجية التي ستتبعونها في عملكم كرئيس جمعية شركات التأمين؟

– منذ تسلمي المنصب ظهرت العديد من المشاكل منها الأزمتان الصحية والمالية، حيث نحاول إيجاد الحلول المناسبة للمشاكل القائمة بين شركات التأمين والعديد من الوزارات المعنية.

بالإضافة إلى ذلك، تواصلنا مع عدد من المعيدين العالميين مثل ميونيخ ري وسويس ري لعقد مؤتمر ضخم في لبنان ونأمل أن ننجح في تحقيق هذا الهدف في ظل ما تشهده الساحة اللبنانية ومعظم القطاعات من أزمات متتالية تحول دون قدرتنا على تنفيذ الخطط الموضوعة. ■



A LEGACY OF INNOVATION

IN HEALTHCARE BENEFITS MANAGEMENT

GlobeMed offers unparalleled know-how and expertise in managing healthcare benefits through its market-leading franchisees and a world-class health insurance management system highly automating and digitizing the end-to-end claims management.

GlobeMed

TAKING CARE OF HEALTHCARE

www.globemedgroup.com

أنطوني الفضل (نائب رئيس مجلس إدارة شركة NORTH ASSURANCE):

نلمس إقبالاً على شراء البوالص الذي يعد دليلاً على حجم وعي المواطن



تلتزم شركة NORTH ASSURANCE برؤية ومبادئ عمل واضحة مبنية على الارتقاء المستمر في تقنيات التأمين لخدمة عملائها وإطلاق منتجات مبتكرة ومصممة بطريقة تحاكي تطلعاتهم. وفي حديث مع نائب رئيس مجلس إدارة الشركة أنطوني الفضل لمجلة «البيان الاقتصادية» أشار إلى أنه رغم المعاناة التي تعيشها شركات التأمين في لبنان استطاعت الصمود والقيام بواجباتها تجاه المواطن في ظل الإمكانات المحدودة المتاحة. لافتاً إلى أنه في صلب الجهود المبذولة في سبيل البقاء واستدامة النشاط التأميني تصطدم الشركات في كل مرة بمجموعة من المعوقات والعراقيل.

وفي ما يتعلق بضرورة الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية، يؤكد الفضل أهمية تطبيقها لمزيد من الشفافية، إلا أنه لا يمكن الجزم ما إذا كانت معظم الشركات بإمكانها الامتثال وذلك تبعاً للقدرات المالية لكل منها. وانطلاقاً من أهمية قطاع التأمين في دعم الاقتصاد اللبناني يشير الفضل إلى ضرورة الحفاظ على ديمومة الشركات وتعزيز دورها لمساندة المجتمع وكسب ثقة شركائها الخارجيين. لافتاً إلى أنه رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية هناك إقبالاً على شراء البوالص وهذا دليل على حجم وعي المواطن ما يشكل حافزاً لصمود القطاع والمحافظة على ملاءته والايفاء بالتزاماته.

■■ أهمية الحفاظ على ديمومة شركات التأمين وتعزيز دورها في دعم الاقتصاد اللبناني ■■

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– تعاني شركات التأمين في لبنان كسائر القطاعات من تداعيات الأزمة الاقتصادية وانهيار العملة الوطنية وتعدد أسعار الصرف، ومنذ بدء الأزمة المالية تواجه الشركات تحديات كبرى بسبب ارتفاع سعر صرف الدولار، وقد تفاقمت هذه التحديات مع ظهور جائحة «كورونا» وانفجار مرفأ بيروت. وفي ظل كل هذه الأزمات وغياب الدولة شبه الكامل عن دعم هذا القطاع استطاعت شركات التأمين من الصمود رغم الإمكانات المحدودة والقيام بواجباتها تجاه المواطن. وقد نجحت في كسب ثقة عملائها وخدمتهم وسط تخبط الوضع المالي والنقدي في البلاد وعدم وجود أي دعم يعزز من قدرة القطاع على الصمود.

ورغم كل الجهود المبذولة في سبيل البقاء واستدامة النشاط التأميني في لبنان نصطدم في كل مرة بمجموعة من المعوقات وعلى رأسها تعدد أسعار الصرف وعدم إمكانية تحويل الأموال إلى الخارج، إلى جانب تراجع أعداد المؤمّنين نظراً لانعدام قدرتهم الشرائية بسبب التضخم الحاصل.

المعيار IFRS17

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والاقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– بدأت العديد من الدول الأوروبية والعربية بتطبيق المعايير المالية والمحاسبية الجديدة (IFRS17) وهو أمر ضروري لمزيد من الشفافية في العمل ولكنه يتطلب استثمارات ضخمة وبرامج معلوماتية.

وبالتالي، لا يمكن الجزم إذا كانت معظم الشركات بإمكانها تطبيق هذا المعيار الدولي وذلك تبعاً للقدرات المالية لكل منها. وبالتالي، اتباع المعايير يصب في مصلحة جميع الشركات.

نلمس إقبالاً على شراء البوالص

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– باتت معظم المستشفيات تصدر الفواتير بالدولار «الفريش» بعد رفع الدعم وهذا ما دفع بمعظم شركات التأمين تحويل أقساطها بالدولار كي تتلاءم مع قيمة الفواتير.

فضلاً عن أن قطع الغيار باتت تدفع قيمتها بالدولار النقدي أيضاً حيث باتت شركات التأمين غير قادرة على الاستمرار بإصدار بوالص بالليرة اللبنانية في ظل الارتفاع الكبير للدولار بالسوق السوداء، وانطلاقاً من ضرورة تسديد المستحقات لمعيدي التأمين بالدولار الأميركي حصراً.

ويضاف إلى ذلك، نظراً لتردي الأوضاع المعيشية وانعدام القدرة الشرائية لشرائح كبيرة من المجتمع اللبناني نتيجة تقاضي رواتبهم بالعملة اللبنانية ستصبح هذه الفئة غير قادرة على شراء بوالص التأمين، ومن هنا من المتوقع أن يتراجع حجم السوق بحدود ٢٥٪. وفي الوقت نفسه نلمس إقبالاً على شراء البوالص الذي يعد دليلاً على حجم وعي المواطن رغم الظروف الاقتصادية الاستثنائية وهذا يشكل محفزاً لصمود القطاع والمحافظة على ملاءته والايفاء بجميع التزاماته رغم المصاعب التي يواجهها.

ندعم المواطن ونقف إلى جانبه

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة NORTH ASSURANCE؟

– نحاول رغم التحديات والعراقيل التي يصطدم بها القطاع والأوضاع الاقتصادية الصعبة التي تعصف بجميع مؤسسات وإدارات الدولة من الاستمرار في دعم المواطن والوقوف إلى جانبه من خلال إطلاق التغطيات التي تحاكي احتياجاته بما يتلاءم مع الظروف الاقتصادية الخانقة. وانطلاقاً من أهمية قطاع التأمين في دعم الاقتصاد اللبناني من المهم الحفاظ على ديمومة الشركات وتعزيز دورها في مساندة المجتمع وكسب ثقة شركائها الخارجيين والمحافظة على سمعة السوق اللبناني رغم الأزمات التي تحول دون القدرة على النمو وفق الأهداف المطلوبة، فقمنا بزيادة رأس المال الى ٤٠,٢٥٠,٠٠٠,٠٠٠ ليرة لبنانية. ■

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

روجيـه زكـار

(المدير العام لشركة التأمينات التجارية COMMERCIAL INSURANCE):

غياب المؤسسات الرسمية جعل المواطن مضطراً إلى الاعتماد على قطاع التأمين الذي لا يزال موضع ثقة لعملائه



تحدث روجيه زكار المدير العام لشركة COMMERCIAL INSURANCE إلى مجلة «البيان الاقتصادية» قائلاً إن التحديات التي عانى منها لبنان ولا يزال أثّرت بشكل سلبي على كافة القطاعات وبخاصة قطاع التأمين ما انعكس على تطوير الأعمال وكذلك على مقدرة المواطنين لناحية استقطاب عملاء جدد أو المحافظة على تأميناتهم، كما أن غياب مؤسسات الدولة عن دعم الاقتصاد أجبر المواطنين على الاعتماد على قطاع التأمين وبخاصة في مجالي الاستشفاء وحوادث السيارات.

وعن الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية فقد كان القطاع ملتزماً دائماً بالتعديلات والقوانين التي تشمل عمله إلا أن المعيار العالمي الجديد "IFRS 17" يُلزم الشركات بتطبيقه رغم صعوبته وعدم قدرتها على ذلك لذا فهي مضطرة إلى تدريب طواقمها على استعمال هذا المعيار الخاص بعقود التأمين ونظام المحاسبة العامة.

وأشار زكار أن الشركة مكمّلة بمسيرتها بالبقاء إلى جانب عملائها آملاً أن يحمل العام ٢٠٢٣ مزيداً من التقدم والازدهار، وعلى صعيد الشركة فيتم العمل على تطوير أعمالها من خلال منصة الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– قطاع التأمين يعاني من صعوبات كبيرة منذ أربع سنوات ويعمل على تخطي التحديات التي واجهته إن بما يتعلق بتداعيات جائحة «كورونا» وبتغطية أضرار انفجار المرفأ أو بالنسبة للوضع المالي الضاغط الذي أثر بشكل خاص على تطور الاعمال وعلى مقدرة المواطنين لناحية استقطاب عملاء جدد أو المحافظة على تأميناتهم كما كانت عليه، إن غياب المؤسسات الرسمية عن دعم الاقتصاد اللبناني جعل المواطن مضطراً إلى الاعتماد على قطاع التأمين الذي لا يزال موضع ثقة لعملائه، والوقوف بجانبه للتعويض على الصعيد الاستشفائي أو الخسائر المادية كحوادث السيارات أو الحوادث الأخرى.

تقوم الشركات بتدريب طواقمها لاستعمال هذا المعيار

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الإلتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– إن قطاع التأمين اللبناني كان يلتزم دوماً بكل التعديلات والقوانين التي تطال عمله وحالياً فإن وزارة الاقتصاد والتجارة طلبت من شركات التأمين تطبيق المعيار العالمي الجديد "IFRS17" وهذه الشركات ملزمة بذلك وهي تقوم حالياً بتدريب طواقمها المختصة على استعمال هذا المعيار بما يتعلق بعقود التأمين ونظام المحاسبة العامة.

ونحن على قناعة بأن وزارة الاقتصاد وهيئة الرقابة على شركات الضمان سوف يقومان بما هو مطلوب منهما كما دائماً.

إعادة التوازن إلى سوق التأمين

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– عمل قطاع التأمين خلال سنة ٢٠٢٢ على إعادة التوازن إلى سوق التأمين بالنسبة لأسعار العقود التي كانت تصدر بالدولار المصرفي أو بالليرة اللبنانية والفروقات الكبيرة لتغطية الحوادث والمطالبات مع سعر الصرف على السوق الموازية وقامت شركات التأمين بتعديل استراتيجياتها لنقل سياستها التسعيرية على الدولار النقدي بعد إصرار مقدمي الخدمات الصحية وقطاع حوادث السيارات والمتضررين من الحوادث على استيفاء فواتيرهم بالدولار النقدي.

نعمل على تطوير عملنا من خلال منصة الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة التأمينات التجارية ؟

– إن الكومرشل سوف تكمل مسيرتها بالبقاء بجانب عملائها كما كانت منذ أكثر من ستين عاماً ولقد اعتدنا أن تكون ثقتنا كبيرة بقدرة الاقتصاد اللبناني على الصمود، وسنة ٢٠٢٢ كانت سنة جيدة بالنسبة لشركتنا وخاصة بعد الخطوات التي اتخذناها للتعامل مع أسعار عقود التأمين ومشكلة الفروقات المالية لتسوية الحوادث والمطالبات ونتمنى أن يعرف مجمل الاقتصاد اللبناني سنة ٢٠٢٣ مزيداً من التحسن حيث نرى عودة حركة مشجعة إلى الدورة الاقتصادية نسبياً، ومن جهتنا فنحن نعمل على تطوير عملنا من خلال منصة الإنترنت والتطبيقات الإلكترونية. ■

Best Assistance

Our upgraded medical care app

For your upgraded convenience.



- Digital card or physical card, the choice is yours.
- View and track your dependents' policy activities.
- Instantly get notified about reimbursements, approvals, and important updates.
- View your centralized Digital Medical Record.
- Request approvals and hospital admissions through our App.
- Easily submit and track your reimbursement claims.
- Check your share of medical expenses, if any.
- View your eligible updated network of healthcare providers in real time.

Download our app

Available on the App Store

Available on Google Play

Best Assistance Lebanon

www.bestassistance.com

فؤاد صوايا
(المدير العام لشركة بيريتوس للتأمين BERYTUS):

الشركـــات اللبنانيـــة ســـوف تلتـــزم بالمعـــايير المحـــاسبية



ضمن مقابلة مع فؤاد صوايا مدير عام شركة BERYTUS أفصح لمجلة «البيان الاقتصادية» عن تحسن أداء الأسواق التأمينية في لبنان بعد تحول معظم الأقساط إلى الدولار، خاصة أن الأسواق تأثرت بتداعيات الأزمات المتلاحقة خلال السنوات القليلة الماضية، حيث كانت شركات التأمين تتقاضى أقساطها باللولار وتدفع بالمقابل لمعيدي التأمين بالدولار الفريش ما رتّب عليها أعباءً إضافية. وفي سياق آخر أورد السيد صوايا أن الشركات اللبنانية ستلتزم بالمعايير المحاسبية رغم أنها لم تستكمل جهوزيتها بعد.
ماذا جاء في حوارنا مع فؤاد صوايا؟

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– بعد تحول معظم الأقساط التأمينية إلى الدولار «الفريش» ولو تدريجياً، تحسن أداء الأسواق التأمينية في لبنان التي كانت قد شهدت فترة صعبة جداً انعكست سلباً على الأطراف المتعاقدة كافة وخاصة شركات التأمين التي تأثرت قيودها بشكل كبير، ناهيك عن سقف التغطيات التي تفاوتت بين اللولار والدولار الفريش والعملة الوطنية.

كما أنه ظلت معظم الشركات خصوصاً في السنة الأولى من الأزمة تتقاضى الأقساط باللولار وتدفع لمعيدي التأمين بالدولار الفريش متحملة كافة الأعباء بغياب أية إمكانية أو آلية للتصرف بإيداعات الشركة في المصارف.

■■■

«الفريش» حسّن أداء الأسواق التأمينية في لبنان

■■■

الشركات اللبنانية ستلتزم بالمعايير

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية من الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– من المؤكد أن الشركات اللبنانية سوف تلتزم بالمعايير المحاسبية المفروضة (IFRS 17) لكن يلزمها بعض الوقت الإضافي لاكتمال جهوزية مدققي الحسابات ومعدّي البرامج الإلكترونية وللتأقلم مع تلك المعايير.

إعادة التوازن بين القسط التأميني وتعويضات الحوادث

■ ما كانت الآثار الإيجابية والسلبية من إصدار بوالص التأمين بالدولار «الفريش»؟ وهل من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– تبدو الآثار الإيجابية من خلال إعادة التوازن بين القسط التأميني وتعويضات الحوادث، ما سهّل عملية تحويل الأقساط للمعيدين دون تكبد خسائر.

أما الآثار السلبية فتلخصت بعدم وجود قدرة شرائية عند شريحة لا يستهان بها من المجتمع اللبناني ما أدى إلى إعادة ترتيب سلم الأولويات. فكان التأمين الاستشفائي متصدراً سلم الأولويات لعدم قدرة الفرد على الطبابة من دون جهة ضامنة. كما تحوّل قسم كبير من المحفظة التأمينية على السيارات من جميع الأخطار إلى التأمين ضد الغير فقط. ■

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

كارول فغالي

(المديرة العامة للشركة الفينيقية للتأمين LA PHENICIENNE):

الشركات اللبنانية كانت وستظل سبّاقة في مجالاتها



تُصنّف شركة الفينيقية للتأمين LA PHENICIENNE من أولى شركات التأمين في لبنان.

في لقاء خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» مع السيدة كارول فغالي المديرة العامة للشركة بيّنت أبرز التحديات التي واجهت القطاع وبخاصة في السنوات الثلاثة الأخيرة، و أكدت أن شركات التأمين في لبنان لم تتوقف يوماً عن خدمة عملائها ولم يشهد القطاع خروجاً لشركات رغم الأوضاع السيئة. كما تطرقت السيدة فغالي إلى بعض المعوقات منها التشدد في السوق اللبناني وانسحاب عدد من شركات الإعادة الأجنبية، في المقابل هناك بقعة ضوء تنعش الاقتصاد اللبناني وهي إعادة هيكلة البنوك اللبنانية وإصدار قانون ضمان يفتح آفاقاً جديدة أمام القطاع. كما أثنت على التزام الشركات بالمعايير العالمية والمحاسبية المفروضة والتي تصب في مصلحتها، مضيفة أنها ستصدر بوالص التأمين بـ «الدولار الفريش» في خطوة إيجابية بينما سينعكس ذلك سلباً على ذوي الدخل المحدود الذين لن يستطيعوا شراء هذه التغطيات. وعن أبرز الانجازات أكدت السيدة فغالي استمرار الشركة في تقديم خدماتها بأفضل طريقة لتلبية احتياجات عملائها فضلاً عن تطوير برامجها التكنولوجية وتحديث أنظمتها لمواكبة التطورات المتسارعة، كذلك تولي اهتماماً كبيراً للكوادر البشرية من خلال تطوير مهاراتهم فنياً وتقنياً.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– لقد كانت السنوات الثلاثة الأخيرة مليئة بالتحديات أبرزها: تخلف الدولة اللبنانية عن سداد ديونها، حجز الودائع، تدهور قيمة الليرة اللبنانية، جائحة «كورونا»، واخيراً وليس آخراً انفجار مرفأ بيروت، كل هذه التحديات ولا زالت شركات التأمين اللبنانية مستمرة في خدمة عملائها ولم تتوقف يوماً عن دفع التعويضات لعملائها ولم نشهد خروجاً لشركات من هذا القطاع.

وبذلك أثبت قطاع التأمين اللبناني صلابته ومهارته في إدارة الأزمات.

أبرز المعوقات التي ما زلنا نواجهها تتلخص بالآتي:

– لا يزال قطاع التأمين يواجه سوقاً متشدداً من ناحية معيدي التأمين، وأقساط التأمين آخذة في الارتفاع ويعود ذلك إلى النتائج السلبية التي تكبدتها شركات الإعادة العالمية خلال السنوات العشر الأخيرة. ناهيك عن نية عدد كبير من شركات الإعادة الأجنبية الانسحاب من السوق اللبناني بتأثير من المعوقات والمشكلات التي تعرضت لها.

من جهة أخرى، لا بدّ من إعادة هيكلة البنوك اللبنانية وبذلك ينتعش الاقتصاد اللبناني، إضافة إلى إصدار قانون ضمان جديد، حديث وعصري ينقل القطاع من مرحلته الجامدة إلى آفاق جديدة.

المعايير المالية والمحاسبية المفروضة تصب في مصلحة الشركات اللبنانية

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– للهيئة دورها الرقابي ومساهمتها في تطوير الأسس التنظيمية والقواعد الفنية لتنمية أداء سوق التأمين وحماية حملة الوثائق والمساهمين، كما أن التزام الشركات اللبنانية بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة تصب في مصلحتها فهي كانت وستظل سباقة في مجالاتها.

انخفاض حجم القطاع

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– من إيجابيات إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش» يعود اولاً للمؤمّنين فسوف يتم التعويض بـ «الدولار الفريش» وثانياً لشركات التأمين فإنها سوف تستوفي قيمة العقود «بـ «الفريش دولار» وليس بـ «اللولار» أي شك مصرفي، وبذلك يكون التعويض بنفس عملة قسط التأمين.

أما السلبيات فتعود اولاً وأخيراً لذوي الدخل المحدود الذين سيتعين عليهم تقليل تغطيتهم التأمينية أو شراء المنتجات ذات الحد الأدنى من التغطية وهناك عدد ليس بقليل سوف يضطر حتى إلى عدم التجديد والبقاء دون تأمين.

لا يوجد إحصاءات دقيقة تظهر مدى تراجع حجم القطاع، ولكنه شهد انخفاضاً كبيراً في حجم الأعمال وقيمة الأقساط المكتتبة بالدولار «الفريش» التي تراجعت قيمتها الى نحو ٣٠٪ بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية وتخفيض سعر بوالص التأمين، وكذلك شهدنا انخفاضاً كبيراً بعدد من فروع التأمين مثل التأمين البحري والتأمين على الحياة.

تطوير طريقة العمل

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة الفينيقية للتأمين؟

– إن الشركة ما زالت مستمرة في تحديث أنظمتها وتحسين برامج المعلومات فيها لتطوير طريقة عملها وسرعة تلبية احتياجات عملائها ومضاعفة جهودها لتقديم أعلى مستوى في خدمة عملائها من شركات وأفراد.

كما أنها أيضاً ما زالت تتابع اهتمامها بالمورد البشري وتطوير الجانب الفني والتقني لمهارات الموظفين. ■





















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.

ميشال الحاصباني

(مدير عام شركة كونفيدانس انشورنس غروب CIG):

حافظت الشركة على استقرار أعمالها رغم التخبط الحاصل على المستويين المالي والاقتصادي



تمكنت شركة كونفيدانس إنشورنس غروب (CIG) من تخطي التحديات التي واجهتها خلال الأعوام السابقة بعد استيفاء جميع الأقساط بالعملة الصعبة وهذا مكّنها من تكوين احتياطي وتسديد مستحقات معيدي التأمين.

هذا ما أكده مدير عام الشركة ميشال الحاصباني في حواره لعدد «البيان» السنوي الممتاز متحدثاً أيضاً عن قدرة الشركات اللبنانية الالتزام بالمعايير الدولية منوهاً بالدور الفاعل للهيئة الرقابية التي تعمل على دعم وإرشاد الشركات المحلية لاتباع المعايير الدولية وتطبيقها بأسرع وقت.

وعلى مستوى إصدار البوالص بالعملة الصعبة لفت إلى أنها انعكست سلباً على شريحة كبيرة من المؤمنين الذين لا يمتلكون القدرة على الدفع بالدولار وهذا بطبيعة الحال قلّص من محافظ الشركات، مشيراً إلى عدم وجود احصاءات دقيقة تظهر مدى حجم تراجع القطاع نتيجة اعتماد هذا النهج متوقعاً أن تراوح معدلات التراجع بين ٤٠ و٥٠٪ بحسب رأيه.

■ هل تمكنت شركات التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– ان شركتنا تمكنت من تخطي التحديات التي واجهتها خلال الأعوام السابقة بعد أن أصبحت جميع الأقساط تجنى بالعملة الصعبة ما مكّنها من تكوين احتياطي ودفع جميع المستحقات إلى معيدي التأمين. أما أهم المعوقات التي تواجه القطاع هي حجز أموال الشركات في المصارف لا سيّما تلك بالعملة الصعبة.

الهيئة الرقابية فاعلة

■ سوف تتمكن معظم شركات التأمين العربية والإقليمية الالتزام بالمعايير المالية والمحاسبية المفروضة، هل برأيكم الشركات اللبنانية التي كانت سباقة في ما مضى ستلتزم بالمعايير، خاصة مع عدم وجود هيئة رقابية فاعلة؟

– سوف تتمكن الشركات اللبنانية الالتزام بالمعايير والهيئة الرقابية هي فاعلة برأينا وترشد الشركات المحلية لاتباع المعايير الدولية لتطبيقها بأسرع وقت ممكن وهذا ما تعمل عليه الشركات لتكون جاهزة مع نهاية السنة الحالية.

تمكن الشركات من الاستحصال على الدولار

■ ما كانت الآثار السلبية والايجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– إصدار البوالص بالعملة الصعبة أثر سلباً على شريحة كبيرة متوسطة وفقيرة من المؤمنين الذين ليس بإمكانهم الدفع بالعملة الصعبة ما أثر سلبياً على محافظ شركات التأمين.

أما الإيجابية منها فهي تمكين الشركات للاستحصال على الدولار ودفع مستحقاته لمعيدي التأمين وتكوين احتياطي ولا يوجد احصاءات تظهر مدى حجم تراجع القطاع أما برأينا فقد تراجع بنسبة ٤٠ إلى ٥٠٪.

حافظنا على معظم محفظتنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركتكم؟

– إن وضع شركتنا مستقر وقد حافظنا على معظم محفظتنا وساعدنا بعض زبائننا على تخطي الصعوبات المادية.■

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

جو أبو شقرا (المدير العام لشركة GlobeMed - لبنان):

مباحثات جارية مع منظمات دولية عدة في إطار إدارة مطالبات التأمين الصحي



في إطار سعي غلوب مد GlobeMed لبنان لتكون أقرب إلى عملائها تبذل جهداً لتوسيع محفظة عملها بالإضافة الى دفع قطاع التأمين الصحي قدماً في ظل الظروف الاستثنائية التي تمر بها البلاد. وقد نجحت في عبور الأزمات المتلاحقة بحنكة مستندة إلى خطط واستراتيجيات إدارية ومالية صلبة، كما تطبق عملية دقيقة للتدقيق بالمطالبات الصحية والفواتير وتقديم تقارير مفصلة للهيئات الضامنة المتعاقدة معها. ماذا قال مديرها العام جو أبو شقرا في حواره لعدد البيان السنوي الممتاز؟

■ كيف تقوّمون واقع التأمين الصحيّ في لبنان في ظل التضخم والتقلبات الإقتصاديّة؟

– يحاول قطاع التأمين الصحيّ جاهداً التأقلم مع الأوضاع الإقتصاديّة الصعبة والأزمات المتلاحقة التي يمرّ بها لبنان. في ظل الوضع السياسي الهش وتفاقم أزمة الدولار وإنهيار العملة الوطنيّة، يعيش بلدنا الحبيب حالة من الفوضى العارمة التي تؤثر على مختلف الجوانب الحياتية والمعيشيّة للمواطن اللبناني.

مع تفاقم أزمة الدولار وبوجود أربعة أسعار صرف مختلفة ورفع الدعم وارتفاع الأسعار وغيرها، كان على قطاع التأمين الصحيّ إيجاد الحلول بسرعة للحفاظ على قدرته على الإستمرار بتوفير التغطية للمستفيدين من خدمات التأمين الصحيّ الخاص. وتبعاً لذلك بادرت الهيئات الضامنة في بداية الأمر بتسعير بوالصها بالدولار النقدي تفادياً لتكبد خسائر تفوق قدرتها على تحمل تغطية المطالبات الصحيّة، خصوصاً مع الإرتفاع المستمر لتكاليف العلاجات الطبيّة. وجاءت هذه الخطوة مع الأخذ بعين الإعتبار كل من الأوضاع المعيشيّة الصعبة التي طالت مختلف شرائح المجتمع، وتحديداً الطبقتين الفقيرة والمتوسطة، والإرتفاع الكبير بأسعار الخدمات والعلاجات الطبيّة.

ومن جهة أخرى لا يمكن أن ننسى الواقع الصعب الذي يمرّ به مقدمو خدمات الرعاية الصحيّة، قطاع بالكاد إلتقط أنفاسه من جائحة «كورونا» لتأتي الأزمة النقديّة الخانقة لتزيد من صعوبة الوضع. وفي هذا الصدّد، تعاونت غلوب لبنان، إنطلاقاً من دورها كشركة TPA، مع كافة الجهات المعنيّة في قطاعي التأمين الصحي والرعاية الصحيّة للتوصل الى حلول ترضي الجميع. ففي نهاية المطاف كان لا بدّ من العمل بجهد لإيجاد الحلول بما يضمن حصول المؤمّن لدى الهيئات الضامنة على خدمات الرعاية الصحيّة، وخصوصاً وهو بأمسّ الحاجة إليها دون تكبد كلفة باهظة سيما وان نسبة تغطية الضمان الصحي الإجتماعي أصبحت ضئيلة جداً الامر الذي أدى الى لجوء العديد لتجديد بوالصهم وذلك لمواجهة إرتفاع التكاليف الصحية. وهنا لا بدّ لي من الإشارة أنّ غلوب مد لبنان قدّمت للهيئات الضامنة المتعاقدة معها الدراسات من أجل توفير بوالص تأمين تلبي مختلف الإحتياجات، ونذكر منها على سبيل المثال بوالص التأمين تؤمن التغطية ضمن شبكات طبية محددة أو بوالص تأمين تقدم تغطيات صحية محدودة.

عمليات الدمج والإستحواذ مفيدة

■ هل تعتبر أنّ عمليات الدمج بين شركات الـ TPA مُفيدة للقطاع ؟ وهل يحتاج السوق للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– في الواقع لم نشهد في السوق اللبناني أي عمليات دمج حتى الآن. إنما بشكل عام أعتقد أن عمليات الدمج والإستحواذ مفيدة في الأسواق حيث هناك عدد كبير من شركات الـTPA الصغيرة التي لا تملك الحصّة المناسبة في السوق. كما إنّ التداعيات السلبية للتضخم والإنكماش الإقتصاديّ العالمي والأزمات الماليّة المتلاحقة في لبنان جعلت من الضروري التفكير في مثل هذا الحل لإنقاذ المؤسسات الصغيرة. كما ينطبق الأمر على مختلف أنواع الشركات في فرع التأمين الصحي على سبيل المثال شركات التأمين التي سيساعدها الإندماج على تكوين شركات ذات كيانات أكثر صلابة وملاءة ماليّة متينة وبالتالي توفير خدمات أفضل للعملاء المؤمّنين.

يشكّل الوضع الإقتصادي المتدهور في لبنان التحدي الأبرز حالياً

■ ما هي أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– يشكّل الوضع الإقتصادي المتدهور في لبنان التحدي الأبرز حالياً وما يتبعه من أزمة السيولة وإنهيار العملة الوطنية مقابل الدولار وما إلى هنالك. فقد أثرت أزمة السيولة والنقد وما تلاها من أزمات على العجلة الإقتصاديّة. لذا عانت الشركات لتؤمّن النقد ودفع الأموال المستحقة عليها، سيما تلك التي كانت أصلاً تواجه صعوبات. أما نحن في غلوب مد لبنان، الحمد الله، تمكنا من عبور هذه الأزمات المتلاحقة بحنكة مستندين إلى خطط وإستراتيجيات إدارية ومالية صلبة، ونحن مستمرون على هذا المنوال.

وفي سياق متصل، تركت الأزمة المالية بصمتها على القدرة الشرائيّة للمواطن، وبما أنّ صحة الإنسان تبقى الأولوية بالنسبة للجميع في قطاع التأمين الصحي، كان لا بدّ من التفكير ملياً بمسألة أسعار البوالص من جهة وإرتفاع تكاليف العلاج من جهة أخرى والتوصل إلى حل يضمن توفير التغطيّة التأمينيّة للخدمات الصحية للمؤمّنين مع ضمان عدم تكبد الهيئات الضامنة للخسائر وتعزيز وضع محفظتها التأمينيّة من خلال توفير خدمات ذات كفاءة ونوعية بكلفة منطقية. وفي هذا الإطار، وكما ذكرت سابقاً، تعاونت غلوب مد لبنان مع الهيئات الضامنة المتعاقدة معها في مجال توفير بوالص بشبكات طبية أو تغطيات مُحدودة. كما نقدّم للمؤمّنين لدى الهيئات الضامنة العديد من الخدمات التي تسهّل تجربتهم عند طلب الخدمات الصحية بما في ذلك مكاتبنا الميدانية في أكبر المستشفيات حيث يتواجد مندوبونا لمساعدة المرضى المؤمّنين عند الدخول إلى المستشفى أو طلب العلاج وما إلى ذلك. كما لدينا مركز إتصالات عامل على مدار الساعة والأسبوع للردّ على كافة إستفسارات المرضى المؤمّنين لديهم. فجميع هذه الخدمات تحسّن من تجربة المؤمّنين وتوفر تجربة إنسيابيّة لهم وبالتالي تعمل على تعزيز المحافظ التأمينية للجهات الضامنة المتعاقدة معنا.

أما فيما يتعلق بخدماتنا المخصّصة للهيئات الضامنة المتعاقدة معنا، فنوفر لهم أنظمة ذكية تساهم بإحتواء الكلفة من خلال المكننة التي تلعب دوراً بارزا في تعزيز الأداء لإدارة ومعالجة المطالبات بسرعة وفعالية. وهنا لا بدّ لي الإشارة الى نظام غلوب مد الطبي الخبير (ARC) الذي يميّز ملايين الحالات بدقة عالية ما يؤدي لمكننة الموافقات المسبقة، مع الأخذ بالإعتبار الضرورة الطبية (Medical Necessity) بصورة فورية لمعظم الحالات العلاجية المطلوبة، ويصدر قرارات الموافقة بناء على ذلك. كما تُطبّق غلوب مد لبنان عملية دقيقة للتدقيق بالمطالبات الصحيّة والفواتير مع تقديم التقارير المفصّلة للهيئات الضامنة المتعاقدة معها للإطلاع على أداء المحفظة برؤية شاملة وشفافة.

أود التأكيد على أهمية دورنا وعلاقتنا التكاملية مع مختلف الهيئات المعنية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– حققت غلوب مد لبنان نمواً جيداً خلال هذا العام رغم الأوضاع الصعبة التي يمر بها البلد وذلك نتيجة إستراتيجيتها ورؤيتها التي أكسبتها ثقة الهيئات الضامنة

من القطاعين العام والخاص كما اكتسبنا ثقة المؤمّنين الذين نفتخر بخدمتهم والتواجد بقربهم عند طلب خدمات الرعاية الصحيّة.

بدايةً، وسّعنا نطاق عملنا مع وزارة الصحّة اللبنانيّة من خلال برنامج المرونة الصحيّة في لبنان (LHRP) الممولّ من البنك الدولي. وقد جاء هذا التوسّع نتيجة نجاحنا في إدارة المطالبات الصحية المرتبطة بحالات «كورونا» خلال فترة الجائحة. واليوم نحن مُكلّفون بإدارة منافع الرعاية الصحيّة للمواطنين اللبنانيين من الفئات الأكثر فقراً ونقوم بتدقيق الفواتير وإصدار التقارير الخاصة بالمطالبات وغيرها. يشرّفنا إختيارنا من قبل وزارة الصحة والبنك الدولي من ضمن قائمة من الشركات المحلية والدولية وذلك إستناداً إلى خبرتنا ومعرفتنا التقنية المعمّقة على مرّ ثلاثة عقود، إضافة الى إستيفاء شركتنا لكافة الشروط والمعايير المطلوبة من البنك الدولي.

كما أنضم إلى محفظتنا مجموعة من صناديق التعاضد الجديدة فضلاً عن تجديد تعاقدنا مع الصندوق التعاوني لنقابة المحامين في بيروت التي سبق وعملنا معه لسنوات متتالية. والعمل جارٍ على توسيع تعاوننا مع الهيئات الضامنة ومنها مباحثات مع عدة منظمات دوليّة في إطار ادارة مطالبات التأمين الصحيّ.

وختاماً، أود التأكيد على أهمية دورنا وعلاقتنا التكاملية مع مختلف الهيئات المعنية في قطاع التأمين الصحي حيث سنواصل العمل مع مختلف الجهات للمساهمة في دفع قطاع التأمين الصحيّ قدماً سيما في هذه الفترة الصعبة التي يمر بها لبنان على أمل أن تتحسّن الأوضاع قريباً.■

غلوب ميد الكويت تطلق نسخة محدثة من تطبيق GlobeMed FIT الجديد

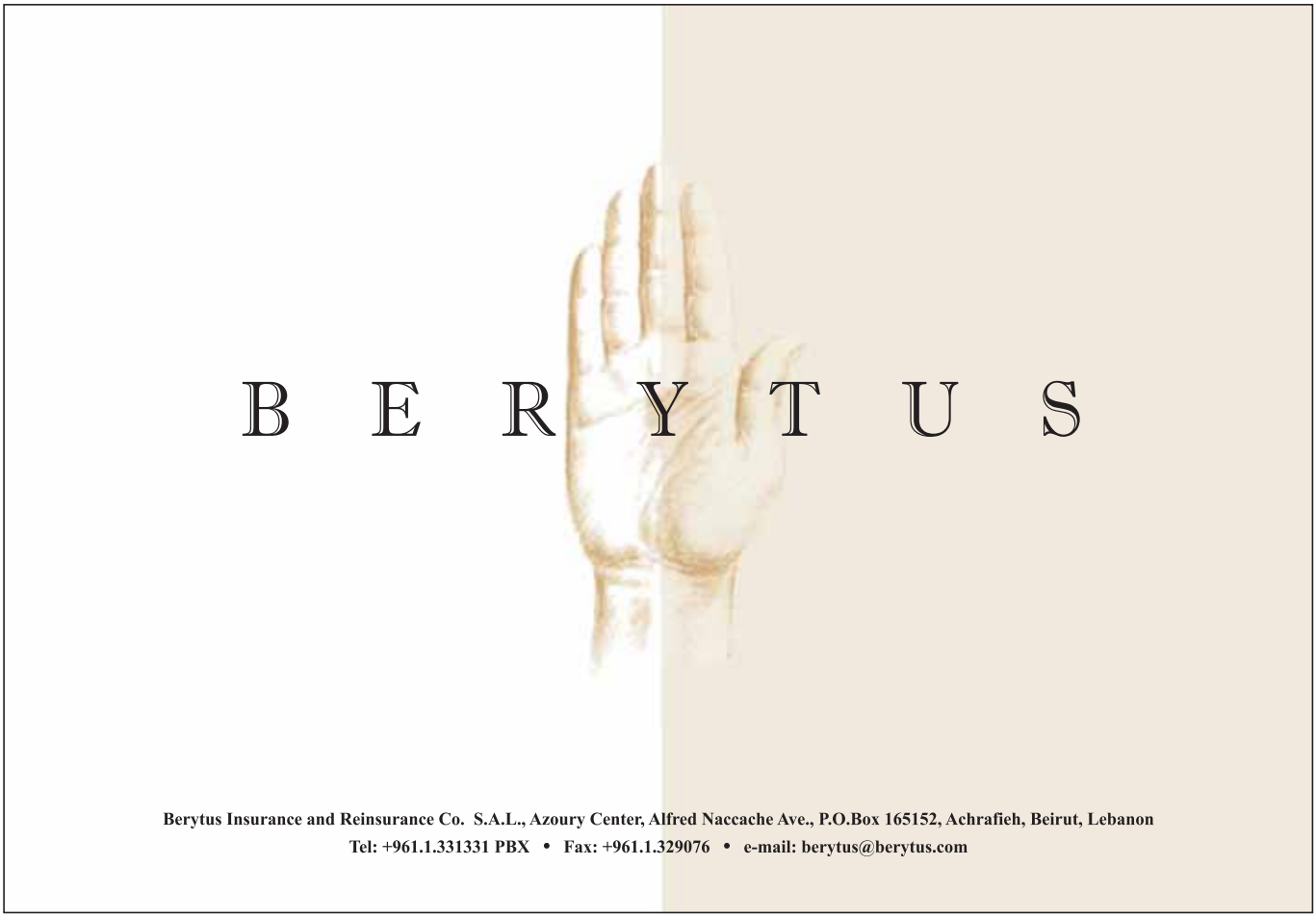


سالم حيدر

أطلقت شركة غلوب ميد الكويت نسخة محدثة من تطبيق GlobeMed FIT الجديد. وGlobeMed Fit عبارة عن منصة صحية فريدة تساعد العملاء على إدارة لياقتهم وصحتهم وتأمينهم وأسلوبهم الغذائي. وتتفاعل الأقسام الأربعة مع بعضها البعض بطريقة ذكية لمساعدتهم في تتبع أنشطتهم اليومية، ومراقبة كمية الطعام التي يتناولونها، وتسجيل سجلاتهم الطبية وإدارة مطالبات تأمين GlobeMed الخاصة بهم. وتحلل GlobeMed Fit بياناتهم عبر جميع الأقسام وتوفر لهم ملاحظات مخصصة لتوجيههم نحو أسلوب حياة أكثر صحة.

وتتمتع النسخة المطوّرة للتطبيق بخصائص حديثة من أجل تلبية احتياجات المؤمّنين بشكل أفضل. من خلال التصميم المُبتكر، يوفّر التطبيق أداة فعالة لإدارة التأمين الصحي والعافية. وهو متاح مجاناً للجميع وللمؤمّنين لدى الجهات الضامنة المتعاقدة مع غلوب مد كما لعامة الناس من خلال تحميله مجاناً على نظامي أندرويد وأي.أو.أس.

ويقدّم تطبيق «غلوبمد فت» مزايا جديدة رائدة تتيح للمؤمّنين إدارة تأمينهم الصحي بكلّ سهولة. يمكن للمؤمّنين الآن إدارة تأمينهم وتأمين أفراد العائلة الصحي من منازلهم بكلّ أمان. كذلك يوفّر لهم التطبيق خاصية جديدة لإستخدام البطاقة الإلكترونية للتحقق الفوري من أهلية الحصول على خدمات الرعاية الصحيّة لدى مقدمي خدمات الرعاية الصحيّة دون الحاجة لإستخدام البطاقة الفعليّة.



د. رنوه الحاصباني (رئيسة شركة إنترمد INTERMED):



واقع قطاع التأمين الصحي كارثي في المنطقة وخاصة في لبنان

في مقابلة مجلة «البيان الإقتصادية» مع د. رنوه الحاصباني رئيسة شركة إنترمد INTERMED، بمناسبة العدد السنوي الممتاز، أكّدت أن واقع قطاع التأمين الصحي كارثي في المنطقة وخصوصاً في لبنان، مشيرة إلى فقدان معظم الأدوية واللوازم الطبيّة وهجرة الكوادر المتخصصة، لافتة إلى أن عمليات الدمج بين شركات الرعاية الصحيّة لا تقدم ولا تؤخر، متمنية تحسن الأوضاع الإقتصادية على المدى المتوسط، معلنة إستمرار إنترمد في ممارسة نشاطها كالمعتاد مع الشركات والصناديق المتعاقدة معها.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في المنطقة في ظل التضخم والتقلبات الاقتصادية؟

– إن واقع قطاع التأمين الصحي كارثي في المنطقة وخاصة في لبنان نظراً لفقدان معظم الأدوية واللوازم الطبية وبالتالي هجرة معظم الكوادر الطبية المتخصصة وكذلك الممرضين والممرضات، ما دفع بقطاع المستشفيات إلى زيادة أجر العاملين المتخصصين في القطاع الصحي عامودياً أضف إلى ذلك التضخم المالي الذي ضرب المنطقة خصوصاً لبنان في ظل فقدان العملة الوطنية من قيمتها بطريقة دراماتيكية.

■ هل تعتبر عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات الشبيهة؟

– عملية الدمج بين شركات «ت.ب.أ» لا تقدم ولا تؤخر وبرأينا فقد حصلت بعض عمليات الدمج بين شركات «ت.ب.أ» نظراً لفقدان إحداها للطاقم التقني والثانية لحاجاتها إلى محفظة استشفائية وازنة.

نتمنى أن يبدأ تحسن الأوضاع الاقتصادية

■ ما أهم التحديات التي تواجهها شركة إنترمد في الوقت الحالي؟

– إن التحديات التي نواجهها في الوقت الراهن هي التي تصيب معظم اللبنانيين نظراً لعدم قدرة معظمهم لشراء بوالص الاستشفاء.

أما على المدى المتوسط نتمنى أن يبدأ تحسن الأوضاع الاقتصادية ما يجعلنا نخرج من هذه الضائقة.

نقدم أرفع خدمات الرعاية الصحية

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

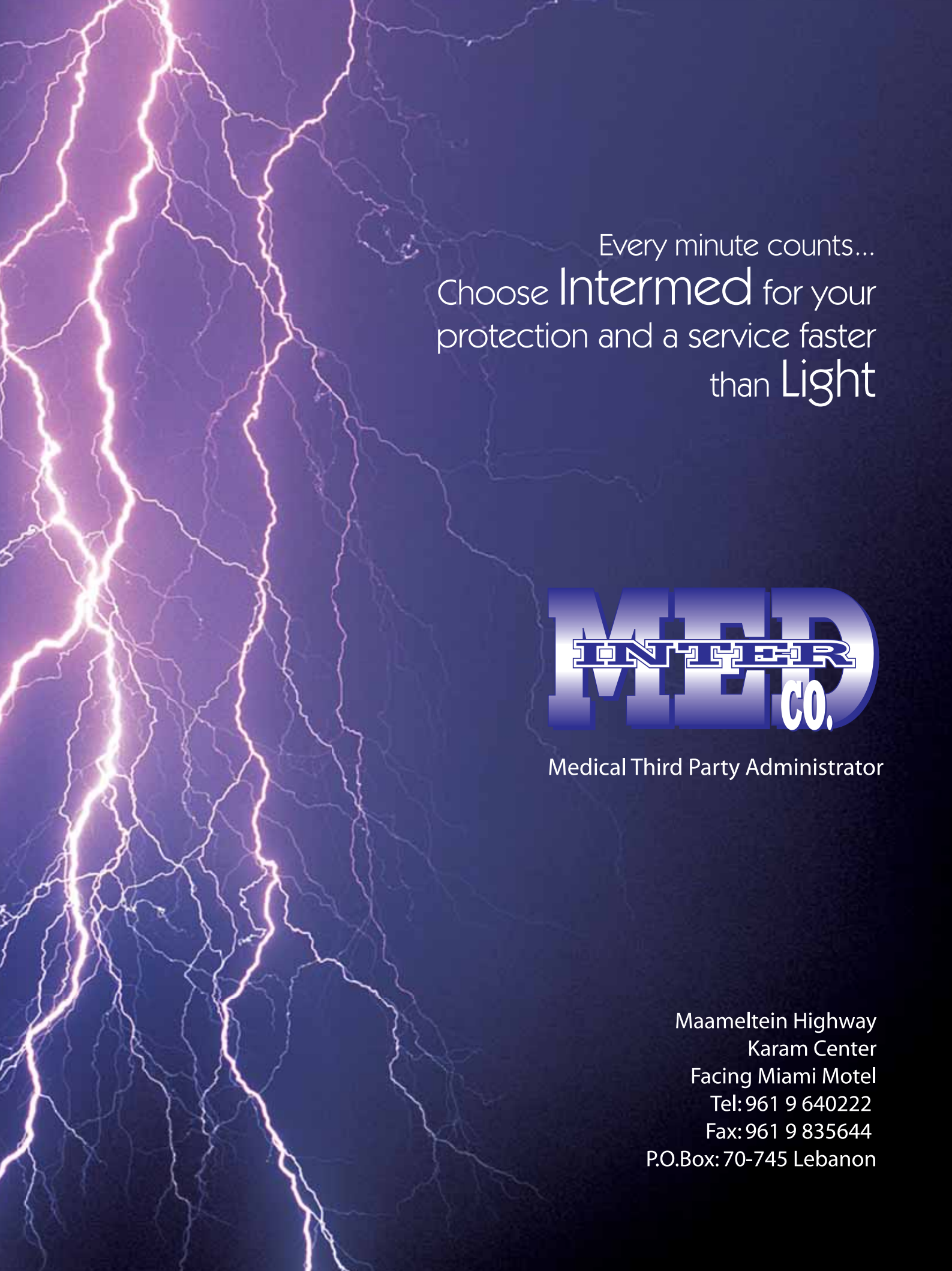
– لا يوجد مستجدات طرأت على أوضاع شركتنا ولا نزال نمارس عملنا كالمعتاد مع الشركات والصناديق المتعاقدة معنا مع تقديمنا لأرفع خدمات الرعاية الصحية. ■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers and Consultants

Rmeil - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com
www.zakhourco.com

COMMERCIAL REGISTER : 4487
M.O.F REGISTRATION: 1754
BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

CORRESPONDENTS FOR
MARSH



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



أنطوان عيد

(مدير شركة لا ميديكال LA MEDICALE):

الطبابة هي حاجة وليست «لوكس»، وفي هذه الأيام العجاف بتنا عاجزين حتى عن تأمين هذه الحاجة

أجرت مجلة «البيان الاقتصادية» لقاءً مع انطوان عيد مدير شركة لا ميديكال LA MEDICALE عرض خلاله الوضع العام للتأمين الصحي في لبنان وتأثره بالوضع الاقتصادي وقدرة المواطن الشرائية، ما انعكس على قطاع التأمين الصحي بحيث أن المضمون لم تعد لديه القدرة على دفع أقساط التأمين، كذلك الأمر بالنسبة للجهة الضامنة التي لم تعد قادرة هي الأخرى على تسديد فواتير الاستشفاء على أمل تخطي هذه الأزمة بأقل الخسائر. مؤكداً أنه لا حاجة لحصول عملية دمج بين شركات الـ TPA لأن التعددية مفيدة. ومن جهة أخرى تطرق إلى أبرز ما يواجه قطاع التأمين حالياً ويتمثل بتدهور سعر صرف العملة اللبنانية، والرواتب التي ما زالت تدفع بالليرة، وعدم القدرة على شراء الأدوية والأدوات الطبية، مؤكداً خشية أن يتراجع هذا القطاع إلى مستويات لا تُحمد عقباها، أما في ما خص آخر مستجدات LA MEDICALE فهو العمل على إعادة تنظيم وتحديث وتطوير الشركة وتأهيل موظفيها إضافة إلى محاولة تخفيض المصاريف.

■ كيف تقوّمون واقع قطاع التأمين الصحي في المنطقة في ظل التضخم والتقلبات الاقتصادية؟

– وضع التأمين الصحي يتأثر بالوضع الاقتصادي، والقدرة الشرائية لدى المواطن، كون كلفة الطبابة تتأثر بثمن الأدوات الطبية والمغروسات والأدوية، والتي في معظمها يتم استيرادها من الخارج، وتحديداً بالعملة الأجنبية وخاصة بالدولار واليورو، وبسبب ندرة العملة الصعبة في بلادنا، وذلك لأسباب متعددة، انعكس هذا الأمر على قطاع التأمين الصحي، فالجهة الضامنة لم تعد تستطيع تحويل الدولار النقدي إلى معيد الضمان، والمضمون لم تعد لديه القدرة على دفع أقساط التأمين، والجهة الضامنة لم تعد قادرة على تسديد فواتير الاستشفاء، والمستشفيات لم تعد قادرة على شراء ما تحتاجه من الخارج بالعملة الصعبة، ولم تعد تستطيع توفير الرواتب والأتعاب التي تسمح للموظفين المتخصصين أو للتقنيين الطبيين أو الأطباء بالعيش الكريم، وهكذا تعرّض كل هذا القطاع إلى هزة قوية أصابته في ركائزه الأساسية، والجميع يحاول حالياً تدوير الزوايا لتخطي هذه الأزمة بأقل خسائر ممكنة، وهنا لا يمكننا إلا العودة إلى فكرتنا القديمة التي دافعنا عنها لعدة سنوات خلت، أن الطبابة هي حاجة وليست «لوكس»، وفي هذه الأيام العجاف بتنا عاجزين حتى عن تأمين هذه الحاجة.

التعددية مفيدة

■ هل تعتبر عملية الدمج التي حصلت بين شركتي TPA مفيدة للقطاع؟ وهل السوق بحاجة للمزيد من العمليات المشابهة؟

– وفق معلوماتي، لم تحصل عملية دمج بين شركتي TPA، انما شركة أقفلت، وانتقل قسم من العاملين فيها إلى بقية شركات الـTPA، والقسم الآخر بات بدون عمل، ومن ناحية أخرى، ان أي عملية دمج في أي قطاع، تكون أشبه بنصف الكوب المليء والنصف الفارغ، فالدمج يساعد في مجال معين كجمع التقنيات والطرق الفضلى في العمل، والنخب، ويكون سلبياً في مجال آخر كأن يفقد عدد لا بأس به من الموظفين عملهم و...

ان عدد الشركات الإدارية العاملة في لبنان هو مقبول والتعددية مفيدة، والتنافس في الخدمة مطلوب، وبالتالي لا حاجة إلى عمليات اندماج حالياً بين شركات الـTPA.

نواجه مجموعة كبيرة من التحديات

■ ما أهم التحديات التي تواجهونها في الوقت الحالي؟

– أهم التحديات التي تواجه قطاع التأمين الصحي في الوقت الحالي هي:

* تدهور سعر صرف العملة اللبنانية.
* الرواتب التي ما زالت تدفع بمعظمها بالليرة اللبنانية، مما تسبب بخفض القدرة الشرائية للمواطن اللبناني.
* تعثّر شراء الأدوية والأدوات والمغروسات الطبية من الخارج، بسبب عدم توافر العملات الأجنبية.
* عدم جهوزية المجتمع اللبناني لمثل هكذا أزمات، بسبب عدم وجود صناعة محلية تستطيع تأمين النقص في القطاع الصحي، من أدوية، وأدوات طبية، ومغروسات وغيرها.

وبالتالي، فإن أقصى ما أخشاه، هو أن تعود الطبابة في لبنان إلى الأعمال البدائية، والتي سيكون له التأثير السلبي على صحة الناس، وازدياد نسبة الوفيات، وانخفاض معدل الأعمار.

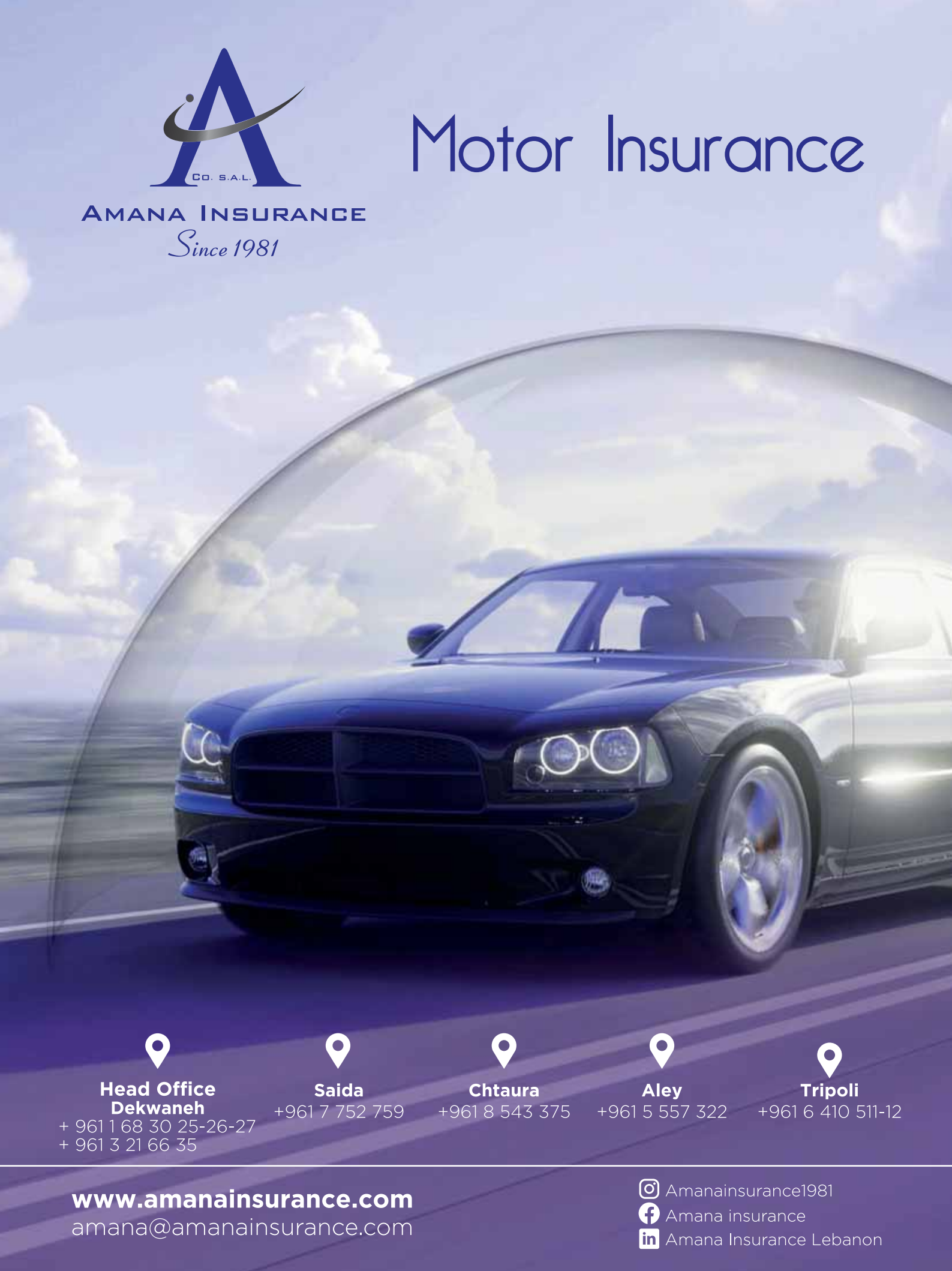
ما نقوم به حالياً هو التنظيم والتحديث والتطوير وتأهيل الموظفين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم؟

– إن ما نقوم به حالياً في شركتنا، هو التنظيم والتحديث والتطوير، وتأهيل الموظفين، حتى يتم رفع الإنتاجية إلى المستوى الأعلى، كما نعمل على تخفيض المصاريف، وخاصة في ما يتعلق بالطاقة، التي تلتهم معظم المداخيل، على أمل تخطي هذه المرحلة الصعبة، والعودة إلى حياة البحبوحة وراحة البال. ■

AMANA INSURANCE
Since 1981

Motor Insurance



Head Office
Dekwaneh
+ 961 1 68 30 25-26-27
+ 961 3 21 66 35

Saida
+961 7 752 759

Chtaura
+961 8 543 375

Aley
+961 5 557 322

Tripoli
+961 6 410 511-12

www.amanainsurance.com
amana@amanainsurance.com

Amanainsurance1981
Amana insurance
Amana Insurance Lebanon

جورج الفرزلي (رئيس ومدير عام شركة PMC RE):

التحدي الأبرز يتمثل في ارتفاع معدلات التضخم



أوضح جورج الفرزلي رئيس ومدير عام شركة PMC RE لوساطة إعادة التأمين في حوارنا لعدد البيان السنوي الممتاز أن صناعة التأمين تعرضت ولا تزال لعدة ضغوط بسبب الأوضاع الاقتصادية السيئة والتحديات مثل ارتفاع معدلات التضخم وأسعار السلع بالإضافة الى مشكلة تطبيق المعايير المحاسبية وبخاصة في المرحلة الراهنة. وفي ما يتعلق بالأخطار السيبرانية أكد الفرزلي أن الشركة لحظت زيادة في الطلب على هذا النوع من التأمين في الفترة القليلة الماضية. أما في ما خص تجديد اتفاقيات الإعادة فانه أمر صعب جداً في ظل ما تكبدته الشركات المعنية من خسائر جراء الكوارث الطبيعية، ما اضطرها إلى رفع أسعارها وتعديل شروطها. وأخيراً لفت إلى أن PMC RE حافظت على قاعدة عملائها وحجم الأعمال وحققت أرباحاً جيدة واستقطبت عملاء جدداً رغم الأوضاع الراهنة والتحديات، كما أنها تطمح لمزيد من النمو وفق أهدافها واستراتيجيتها التي تضمن استمراريتها.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– من المتوقع استمرار التداعيات السلبية الناجمة عن هذه التحديات المستجدة لفترة طويلة، إلا أن التحدي الأبرز يتمثل في ارتفاع معدلات التضخم التي ستنعكس سلباً على عمليات التسعير إلى جانب ارتفاعات غير مسبوقة في أسعار السلع والمواد الأولية المستخدمة في البناء وقطع الغيار للسيارات، إلى جانب الزيادة المستمرة والتصاعدية في أسعار الطاقة عالمياً. وبالتالي، كل هذه الأحداث مجتمعة ستزيد من الضغوط على صناعة التأمين محلياً إقليمياً وعالمياً. وفي ما يتعلق بتطبيق المعايير المحاسبية تشكل أيضاً معضلة خلال هذه المرحلة الصعبة وتفاقم حدة الأزمات الاقتصادية، إلا أنه يتوجب على الشركات الامتثال للقواعد المحاسبية الجديدة.

لمسنا زيادة الطلب على هذا النوع من المخاطر

■ بدأت معظم شركات الاعادة العالمية والمجمعات التأمينية تفرض شروطاً شديدة على الأخطار السيبرانية. ما هي الحلول المتوفرة للشركات الراغبة بتأمين هذا الخطر؟

– في ما يتعلق بشركتنا، كان الطلب في الماضي محدوداً جداً على التأمين السيبراني، إلا أننا لمسنا منذ فترة ليست ببعيدة زيادة الطلب على هذا النوع من المخاطر وبصورة عامة هناك عرض وطلب على التأمين ضد الأخطار السيبرانية في مجمل الأسواق على الرغم من أن الاجراءات المتعلقة بإبرام اتفاقيات التأمين والإعادة لهذا الفرع معقدة بعض الشيء باعتباره خطراً جديداً.

إجراء تعديلات جذرية على الشروط

■ سددت شركات إعادة التأمين العالمية تعويضات كبيرة من جراء الكوارث الطبيعية وكان آخرها اعصار «إيان»، ما دعاها الى رفع أسعارها في معظم أنحاء العالم. هل بدأنا نشهد ارتفاعاً في أسعار بعض أنواع التأمين او تشدداً في الشروط في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؟

– يعد تجديد اتفاقيات الإعادة لهذا العام من الأصعب وذلك يعود إلى تكبد شركات الإعادة العالمية خسائر ضخمة من جراء الكوارث الطبيعية وهذا ما دفعها إلى رفع أسعارها وإجراء تعديلات جذرية على الشروط. لذا، من المتوقع خلال هذا العام أن تواجه شركات التأمين في لبنان شروط أكثر تشدداً بسبب الخسائر الإضافية التي تعرضت لها شركات الإعادة من جراء انفجار مرفأ بيروت.

تمكّنا من تحقيق زيادة في الأرقام المسجلة واستقطاب عملاءً جدداً

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة PMC RE؟

– استطعنا على الرغم من الأوضاع الراهنة والتحديات الكثيرة، المحافظة على قاعدة عملائنا وحجم أعمالنا وحتى أننا تمكّنا من تحقيق زيادة في الارقام المسجلة واستقطاب عملاءً جدداً، وما زلنا نسير على قدم وساق وفقاً لأهدافنا واستراتيجيتنا والخطط الموضوعة بما يضمن نمونا وتقدمنا واستمراريتنا. ■

Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers and Consultants

Rmeil - Mar Mikhael - Liberty Building
Phone : +961.1.442032 / 442036 / 446306
Fax: +961.1.561867
P.O.Box: 16-6728 Beirut - Lebanon
Email:zakhour@zakhourco.com
www.zakhourco.com

COMMERCIAL REGISTER : 4487
M.O.F REGISTRATION: 1754
BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

CORRESPONDENTS FOR MARSH



جوزيف قطران (مدير إعادة الاتفاقيات في شركة BARENTS RE):

نجحت BARENTS RE في رفع تصنيفها إلى (A) مع نظرة مستقبلية إيجابية

أفاد جوزيف قطران مدير إعادة الاتفاقيات في شركة BARENTS RE أنصناعة التأمين في العالم العربي واجهت عدة تحديات وبخاصة معدلات التضخم التي كان لها التأثير الأكبر إضافة إلى مشكلة التغيّر المناخي والكوارث الطبيعية الناجمة عنه إذ إن دول الخليج لم تشهد مثلها منذ أكثر من عشر سنوات، وبناءً على ذلك ستزداد قيمة الأقساط بما يتلاءم مع حجم الخسائر الناتجة عن هذه الكوارث، لذا تولي الشركة أهمية كبيرة لهذه المخاطر. وأشار قطران بأن شركة BARENTS RE ستفتتح مكتباً خاصاً بها في مركز دبي المالي العالمي، مع الإشارة إلى أنها نجحت في رفع تصنيفها إلى (A) مع نظرة مستقبلية.

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخّم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية وغيرها. ما هو المطلوب للتأقلم مع مجموعة الأزمات وتخطيها؟

– كان لمجموعة هذه التحديات تداعيات كبيرة على صناعة التأمين في العالم العربي وتحديداً على عملية التسعير في ظل ارتفاع معدلات التضخم إلى مستويات غير مسبوقة نتيجة عوامل خارجية كثيرة. بالإضافة إلى ذلك، هناك توجه أكبر نحو التغطيات ضد الكوارث الطبيعية الناجمة عن التغيّر المناخي حيث شهدت العديد من دول الخليج خلال السنوات الماضية الكثير من الأعاصير والفيضانات التي لم يسبق لها مثيل منذ عشر سنوات. وانطلاقاً من ارتفاع حجم الخسائر الناجمة عن هذه الكوارث ستزداد قيمة الأقساط بما يتلاءم مع هذه الاخطار. وبالنسبة إلينا سنولي أهمية كبرى لهذه المخاطر التي تشكل النشاط الأبرز في صناعة التأمين انطلاقاً من ارتفاع نسب الكوارث الطبيعية.

مراقبة دقيقة للتطورات

■ هل دخلت BARENTS RE في مجال التأمين على المخاطر السيبرانية في ظل تحفظ العديد من المعيدين عن الاكتتاب في مثل هذه الأخطار؟

– نحن في صدد إعداد الدراسات المطلوبة فيما يتعلق بعمليات الاكتتاب الصحيحة لهذا الخطر ونراقب بدقة التطورات التي يشهدها سوق التأمين السيبراني على مستوى التسعير والشروط وحدود التغطية. وبالتالي، لا يزال العالم والمنطقة العربية في بداية الطريق في ظل غياب المعرفة الكافية حول هذا النوع من المخاطر.

■ سددت شركات الإعادة العالمية تعويضات ضخمة ناجمة عن الكوارث الطبيعية، هل عمدتم إلى رفع الأسعار والتشدّد في الشروط؟

– دفعتنا التعويضات الضخمة الناجمة عن الخسائر الكبرى إلى زيادة أسعارنا كباقي شركات إعادة التأمين وفرض شروط أكثر تشدداً.

إفتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة BARENTS RE؟

– حصلنا على الموافقات النهائية والتراخيص المطلوبة لافتتاح مكتب في مركز دبي المالي العالمي، كما نجحت الشركة في رفع تصنيفها إلى (A) مع نظرة مستقبلية إيجابية. كما سنستمر في نشاطنا على مستوى السوق اللبناني الذي يعد المركز الرئيسي لعملياتنا. ■

شـركة دار الثقة للتـأمين
Trust House Insurance Company

ISO 9001 2015 CERTIFIED



Trust House
Your First Choice

www.trustiraq.com
info@trustiraq.com
+964 782 789 3848
Hay Al Muthanna 714 / 25 / 1 (Hamadany Bldg) ,2nd Floor, Baghdad – Iraq

كميـل سعـد

(مدير عام شركة أف.سي.آر.إنشورنس غروب ش.م.م. لوساطة التأمين FCR):

الإدارة السليمة وحسن التنظيم سمحا لنا بتخطّي المرحلة الصعبة



صرّح مدير عام شركة أف.سي.آر انشورنس غروب لوساطة التأمين FCR كميل سعد في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن إرادة الصمود والشعور العميق بالمسؤوليات الوطنية والإنسانية ألزمت العديد من العاملين في عالم التأمين على تحدي الواقع، والسعي إلى التفوّق عليه عبر استنباط الحلول التعجيزية وحسن إدارة الملفات التأمينية والمالية.

وعلى الرغم من قدرات الصمود المتوفرة، أكد سعد وجود العديد من المعوقات التي تعترض مسيرة العمل في قطاع التأمين وعلى رأسها الأموال المحجوزة في المصارف، إلى جانب صعوبة الاحتفاظ بأصحاب الخبرات بعد زيادة الإغراءات المالية من الخارج من جهة، ورغبة اللبنانيين المتزايدة للسفر بحثاً عن «الأمان الوظيفي» والاستقرار النفسي والعائلي من جهة أخرى. وفي ما يتعلق بإصدار البوالص «بالدولار الفريش» لفت أن لهذا القرار الصعب آثاره المباشرة على استمرارية العمل حيث حافظت الشركات على استقرارها المالي ولكن من جهة أخرى تراجع حجم المبيعات وتضاءلت المحفظة التأمينية. مشيراً إلى أنه بفضل حسن التنظيم والادارة السليمة تمكنت الشركة من الصمود في وجه الواقع الاقتصادي الصعب، كما حافظت على قدراتها المالية وحسن علاقاتها مع عملائها آملاً، أن تستقر الأوضاع ويبقى القطاع التأميني اللبناني منارة اقتصادية وصرحاً مجتمعياً ثابتاً.

■ هل تمكنت شركات وساطة التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهمّ المعوّقات التي ما زلتم تواجهونها ؟

– مما لا شك فيه بأن السنوات الثلاث المنصرمة كانت من أسوأ السنوات التي مرّ بها وطننا، على كافة الأصعدة، وبالتالي، فمن الطبيعي أن يكون لهذا الواقع الصعب إرتداداته السلبية على القطاعات المالية والإقتصادية بشكل عام، وعلى القطاع التأميني بشكل خاص، وخاصةً على قطاع شركات وساطة التأمين لإرتباطها المباشر بقدرة شركات التأمين على الإستمرارية. إلا أن إرادة الصمود والشعور العميق بالمسؤليات الوطنية والإنسانية الزمتْ العديد من العاملين في عالم التأمين على تحدّي الواقع، والسعي إلى التفوّق عليه، عبر إستنباط الحلول التعجيزية، وعبر شدّ الأحزمة، ومن خلال حسن إدارة الملفات التأمينية والمالية.

وبالرغم من قدرات الصمود المتوّفرة، إلا أن العديد من المعوقات ما زالت تعترض مسيرة العمل في قطاع التأمين، ويبقى أهمها الأموال المحجوزة لدى المصارف، وعدم قبول هذه الأخيرة للتداول بالشيكات إلا في إطار ضيّق جداً، مما يصعّب على العديد من العملاء والزبائن والوسطاء إمكانية تنظيم ومراقبة أعمالهم بشكل محترف، فالتعامل الحصري بالعملات النقدية له مخاطره الجمّة.

كما أن الإحتفاظ بأصحاب الخبرات أصبح صعباً ومكلفاً، بعد أن زادت الإغراءات المالية من الخارج، معطوفةً على الرغبة المتزايدة لدى العديد من اللبنانيين بالسفر إلى دول أخرى سعياً وراء لقمة العيش المحترمة، والأهم وراء «الآمان الوظيفي» والإستقرار النفسي والعائلي.

تمكنت الشركات من تأمين إستقرارها المالي

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهلّ من إحصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع ؟

– بسبب التقلبّات الحادة في سعر صرف الدولار الأميركي في السوق المرادف، إضطرت معظم شركات التأمين وشركات وساطة التأمين إلى إصدار البوالص التأمينية «بالدولار الفريش» للتمكن من الإحتفاظ بقدرتها على تأمين التغطية التأمينية المطلوبة، خاصةً وأن معظم التكاليف والمصاريف وثمن قطع الغيار والمواد والمعدات الطبيّة، وحتى كلفة اليدّ العاملة قد تحوّلت إلى الدولار النقدي. إلا أن لهذا القرار الصعب آثاره المباشرة على إستمرارية العمل، فمن الجهة الأولى، تمكنت الشركات من تأمين إستقرارها المالي، أمّا من الجهة الأخرى، فقد تراجع حجم المبيعات وتضاءلت المحفظة التأمينية لدى العديد منها.

والمعروف أننا بلبنان لا نتمكنّ من إجراء الإحصاءات العلمية الصحيحة، وعليه فإنه من الصعب تقدير حجم التراجع الذي أصاب القطاع، ولو تمكنّا من الحصول على نتائج إحصائية سليمة، لكان بإستطاعتنا إتخاذ القرارات المتناسبة والمتناسقة مع الواقع التأميني.

تمكنا من الصمود

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركتكم ؟

– تمكنت شركتنا، وبفضل حسن التنظيم والإدارة السليمة، من الصمود في وجه الواقع الإقتصادي الصعب، محافظة على قدراتها المالية، وحسن علاقاتها مع عملائها، كما تمكنتّ من الإحتفاظ بفريق عملها الفعّال والمنتجّ بفضل خطتها الإستراتيجية بإعطاء حوافز مالية لأعضاء الفريق، مما سمح بتأمين الإستقرار المالي والنفسي لهم، وكان دافعاً لوقوفهم إلى جانب الإدارة في مجابهة التقلبات والأوضاع الصعبة التي يمرّ بها لبنان.

ويبقى أملنا بأن تستقرّ الأوضاع، وبأن يبقى القطاع التأميني اللبناني منارةّ إقتصادية، وصرحاً مجتمعياً ثابتاً.■

WHO CARES?

We do, because we are aware of the crisis that our country is facing, and we have the capacity and the know-how to do something about it.

Right after the Beirut blast, and while people had lost all their trust in financial institutions, Fidelity was a pioneer in paying claims without waiting for the official reports.

With the near collapse of the medical sector, and while social security was, and still is, covering a fraction of the cost, we stood by our customers and covered their medical treatments in full.

Over and above, we gave our Life Insurance clients the option to alter their payment method and/or duration with an additional 6-month grace period, on top of the two months mandated by law, in order to keep their policies in force.

Last but not least, throughout the lockdown period and political turmoil, we never stopped serving our clients and staying by their side 24/7.

At Fidelity we went far to stay close, because today, what the world needs most is caring.

Fidelity



إبراهيم رياشي (رئيس شركة RIACHI GROUP لوساطة التأمين):

الثقة والحماية التي نقدمها إلى زبائننا هي من أولويات خدماتنا

أكد رئيس شركة RIACHI GROUP لوساطة التأمين السيد إبراهيم رياشي في حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية» أن التأمين من أساسيات الحياة وخصوصاً فيما يتعلق بالتأمين الصحي بعد الواقع المؤلم الذي وصل اليه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي وانعدام قدرته على تعويض فواتير الاستشفاء لافتاً إلى مواجهتهم كوسطاء مجموعة من التحديات نتيجة الأزمة الاقتصادية وشح السيولة بين المواطنين مشيراً إلى أن قرار إصدار بوالص التأمين بالدولار الفريش يحمل آثاراً سلبية أكثر منها إيجابية.

■ هل تمكنت شركات وساطة التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– يعتبر التأمين من أساسيات وضروريات الحياة حيث لا يمكن لأحد التخلي عن بعض التغطيات الأساسية كالتأمين الصحي خصوصاً بعد الواقع المؤلم الذي وصل إليه الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي، حيث لم تعد تتعدى تعويضاته ما نسبته ١٠٪ من فواتير الطبابة والاستشفاء، بالإضافة إلى تأمين الممتلكات ضد الحريق وتأمين المركبات، إلى جانب تعويض حوادث العمل للموظفين، والمسؤولية المدنية ضد الغير. وللأسف لا يزال المواطن اللبناني والعربي غير منفتح على العديد من التأمينات..

من جهة أخرى، واجهنا مجموعة من التحديات خلال العامين الماضيين نتيجة الأزمة الاقتصادية وارتفاع أسعار الصرف وشح السيولة بين المواطنين حيث انعدمت سبل العيش وجميع مقومات الدولة بعد أن تناسى السياسيون واجباتهم لإنقاذ الوطن. في حين أن الظهور المستمر للمشاكل يولد مشاكل أخرى متشابكة مع بعضها البعض، حيث تبرز المعضلة الأكبر في الارتفاع الجنوني لسعر الصرف علماً أنه لا تزال هناك نسبة كبيرة من الموظفين يتقاضون رواتبهم بالليرة اللبنانية.

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– مما لا شك فيه أن الآثار السلبية لهذا القرار أكثر من تلك الإيجابية، إذ لم نقل لا وجود للأثر الإيجابي باستثناء نقطة واحدة ألا وهي إقرار شركات التأمين بتحويل جميع عقود التأمين باستثناء التأمين الإلزامي إلى الدولار الأميركي، وبالتالي ستنخفض معها عمولة الوسيط. علماً أن الوسيط يتقاضى عمولته حسب القسط التأميني. بمعنى أن عمولة الوسيط قد تدنت بحدود ٧٠٪ تقريباً عما كان يتقاضاه سابقاً. بالإضافة إلى أن المضاربات بين الشركات تنعكس سلباً على مداخيل الوسطاء. وعلى صعيد التأمينات الصحية فقد برزت أيضاً صناديق التعاضد بحيث أن العدد الأكبر من المضمونين الذين يعجزون عن الدفع باتوا غير مؤمّنين والقسم الآخر أضحى مجبراً على تجديد العقود مع شركات التعاضد لتخفيف الأعباء المترتبة على كاهلهم.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة RIACHI GROUP؟

– لم نتأثر كثيراً بالأحداث الراهنة، فالثقة والحماية التي نقدمها إلى زبائننا هي من أولويات خدماتنا، وإنما نتوقع تحقيق نمو ولو بسيط في نتائجنا ونتوقع أن يحمل العام ٢٠٢٣ معه الكثير من النتائج الإيجابية. ■

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


ASPIRE.
AIM.
ACHIEVE.
Backed by our solid financial position, strong and minimum rated reinsurance securities, DAMANA helps you aim for success, overcome hurdles and achieve your business aspirations.
DAMANA
MIG
damana.com
Saudi Arabian Insurance Company S.A.L.

طلال الأنسي (الرئيس التنفيذي لشركة ROYAL INSURANCE CONSULTANTS):

تمكنت شركات وساطة التأمين في تخطي التداعيات السلبية بفضل خبرتها المهنية وتعاونها مع شركات الضمان



شركة رويال للاستشارات التأمينية ROYAL INSURANCE CONSULTANTS تعمل في مجال وساطة التأمين والاستشارات وإدارة المخاطر، وتكمن مهمتها في تسهيل تحديد المخاطر وتحسين التغطية التأمينية وتقديم خدمة متميزة تضمن راحة بال عملائها وتمكن استمرارية الأعمال.

بمناسبة العدد السنوي الممتاز حاورت مجلة «البيان الاقتصادية» طلال الأنسي الرئيس التنفيذي للشركة فأعرب عن وجهة نظره تجاه التحديات التي اعترضت قطاع التأمين ومنها جائحة «كورونا» وكارثة انفجار المرفأ والمشاكل الاقتصادية التي أدت إلى انهيار العملة وانخفاض القدرة الشرائية لدى معظم المواطنين، مضيفاً أن شركات الوساطة تمكنت بفضل خبرتها المهنية من تخطي هذه التحديات وبتعاونها مع شركات الضمان حافظت على استمرارية سير القطاع وخدماته تجاه المؤمّنين. وأفاد الأنسي أن إجراء التسعير بالدولار خطوة لا بد منها للمحافظة على حقوق المؤمّنين وضمان ديمومة قطاع التأمين لأن معظم القطاعات وبخاصة المستشفيات أصبحت تعتمد الدولار النقدي في تعاملاتها، ما أجبر بعض المؤمّنين على تخفيض قيمة تغطياتهم للمخاطر أو حتى على عدم تجديد بوالصهم، وأدى إلى انخفاض حجم المحفظات التأمينية بنسبة الثلث تقريباً. أما في ما خص شركة رويال فقد حافظت على تغطيات عملائها ومواكبتهم خلال السنتين الأخيرتين وأمل الأنسي أن يكون العام ٢٠٢٣ بداية للخروج من الأزمة الاقتصادية الخانقة مع تطلعات إيجابية من خلال تفعيل لجنة الرقابة على هيئات التأمين وعدم تأثرها بالتجاذبات السياسية حماية للقطاع ودفاعاً عن حقوق المواطنين.

▪▪▪ أمنت رويال للاستشارات التأمينية استمرارية عملها وواكبت جميع عملائها وحافظت على تغطياتهم وحقوقهم ▪▪▪

■ تواجه صناعة التأمين في العالم العربي تحديات كبيرة يمكن تعداد أهمها: التضخم، مخاطر المناخ، تطبيق المعايير المحاسبية، التكنولوجيا والتغير المستمر في رغبات العملاء... ما هو المطلوب للتأقلم مع التحديات المذكورة وتخطيها؟

– لقد واجه قطاع التأمين خلال العامين السابقين تداعيات سلبية وتحديات كسائر القطاعات الاقتصادية الأخرى. كان هاجسنا التأقلم مع التغييرات التي فرضتها جائحة «كورونا» وكارثة انفجار مرفأ بيروت وأزمة القطاع المصرفي التي كان أبرز مظاهرها تدهور الليرة اللبنانية وانهيار القدرة الشرائية للمواطن. كل ذلك في غياب تام لأية إجراءات إصلاحية من قبل مؤسسات الدولة على اختلافها.

وقد ساهمت شركات وساطة التأمين في تخطي هذه التحديات وتمكنت إلى حد ما من امتصاص هذه التداعيات السلبية بفضل خبرتها المهنية وتماسكها وتعاونها مع شركات الضمان، ما سمح لها بالحفاظ على حسن سير القطاع وتأمين استمرارية مقبولة لخدماته تجاه المؤمّن.

اعتماد التسعير بالدولار كان إجراء لا بد منه

■ هل استفدتم من التقنيات المالية الحديثة لتطوير حلول وبرامج تأمينية مبتكرة؟

– إن اعتماد التسعير بالدولار كان إجراء لا بد من اتخاذه تأميناً لحقوق المؤمّنين من حيث تغطية المخاطر وحفاظاً على قطاع التأمين وديمومته. وقد أقدمت معظم شركات التأمين بمواكبة الوسطاء على تخفيض قيمة بوالص التأمين خاصة في فرع الاستشفاء والنقل بنسبة راوحت بين ٢٠٪ و٣٠٪ تخفيفاً عن كاهل المواطن المؤمّن.

ولقد ساهم هذا الإجراء في تفهّم المواطن باعتماد طريقة الدفع هذه بسبب اضطرار كافة المستشفيات والموردين ومقدمي الخدمات إلى اعتماد الدولار النقدي في تعاملاتهم المتبادلة. بالرغم من ذلك فإن بعض المؤمّنين وبسبب عدم قدرتهم على التجاوب أرغموا إما على تخفيض مستوى تغطياتهم للمخاطر أو حتى على عدم تجديد بوالصهم. ولقد أدى هذا الوضع إلى تراجع في حجم المحفظات التأمينية بنسبة تقدر بـ٣٠٪.

نأمل بتفعيل عمل لجنة الرقابة على هيئات التأمين

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة رويال للاستشارات التأمينية؟

– إن شركة Royal Insurance Consultants قامت باتخاذ كافة الإجراءات لتخطي هذه الظروف الاقتصادية والاجتماعية الصعبة فأمنت استمرارية عملها وواكبت جميع عملائها وحافظت على تغطياتهم وحقوقهم. بعد مرور سنة ٢٠٢١ التي تميزت بصعوبة فائقة، تمكّنا خلال سنة ٢٠٢٢ من متابعة أعمالنا بشكل شبه اعتيادي دون أن نصل إلى تحقيق جميع التوقعات التي كنا قد وضعناها لهذه السنة. إننا نتطلع نحو المستقبل و لكن ما زال من الصعب التحدث عن سنة ٢٠٢٣ قبل وضوح المعطيات السياسية والاقتصادية خاصة وأننا قد اعتدنا على الوضع في لبنان الذي يشهد دائماً تقلبات غير مرتقبة. نأمل بتفعيل عمل لجنة الرقابة على هيئات التأمين وضمان استقلاليتها المالية والإدارية والتنظيمية عن أية تجاذبات سياسية... حمايةً لقطاع التأمين وحقوق المواطنين.■


The perfect coverage
for a well deserved
peace of mind
pro.
tection
MEDGULF
01 985000 www.medgulf.com.lb



جهاد بعيني

(رئيس شركة PARTNERS INTERNATIONAL BROKERS (PIB)):

الامتداد الجغرافي للشركة عزز من مكانتها في السوق

تطرق رئيس مجلس إدارة شركة PARTNERS INTERNATIONAL BROKERS (PIB) جهاد بعيني في حواره إلى «البيان الاقتصادية» إلى أهمية التعاون الوثيق بين شركات التأمين والوسطاء حيث شكل ركيزة أساسية في تخطي الأزمات والتحديات المستجدة على الساحة اللبنانية مشيراً إلى تبني الشركة سياسة إحترافية في العمل ما عزّز ثقة العملاء بها. كما شدّد في معرض حديثه إلى أن امتداد الشركة على مستوى دول الخليج أعطاها دفعة قوية لتحقيق أداءً متميزاً ونتائج أفضل من مثيلاتها، مسلطاً الضوء على أن التغيرات المستمرة في عملية تسعير البوالص تمثل التحدي الأبرز للوسطاء.

■ كيف تمكنت شركات الوساطة من تخطي الأزمات والمشاكل التي يعانيها لبنان من تدني العملة الوطنية والتضخم والتداعيات الناجمة عن انفجار مرفأ بيروت؟

– نجحت شركات الوساطة في تخطي كل هذه التحديات من خلال تعاونها الوثيق مع شركات التأمين التي أثبتت مصداقية في التعامل واستمرت بدعم الوسطاء والوقوف إلى جانبنا طوال الفترة الماضية الأمر الذي عزز ثقة المؤمنين بالوسطاء وشركات التأمين على حدٍ سواء.

■ بعد تحويل جميع البوالص إلى «الدولار الفريش» هل من إحصاءات تظهر مدى تراجع القطاع؟

– بالتأكيد تراجع حجم القطاع نتيجة تدني عمليات الاستيراد بسبب الأزمة المالية وانخفاض السيولة إلا أننا مستمرون في نشاطنا رغم المشاكل وتمكنا من استقطاب عملاء جدد.

■ ما هي التحديات الأخرى التي تواجهونها؟

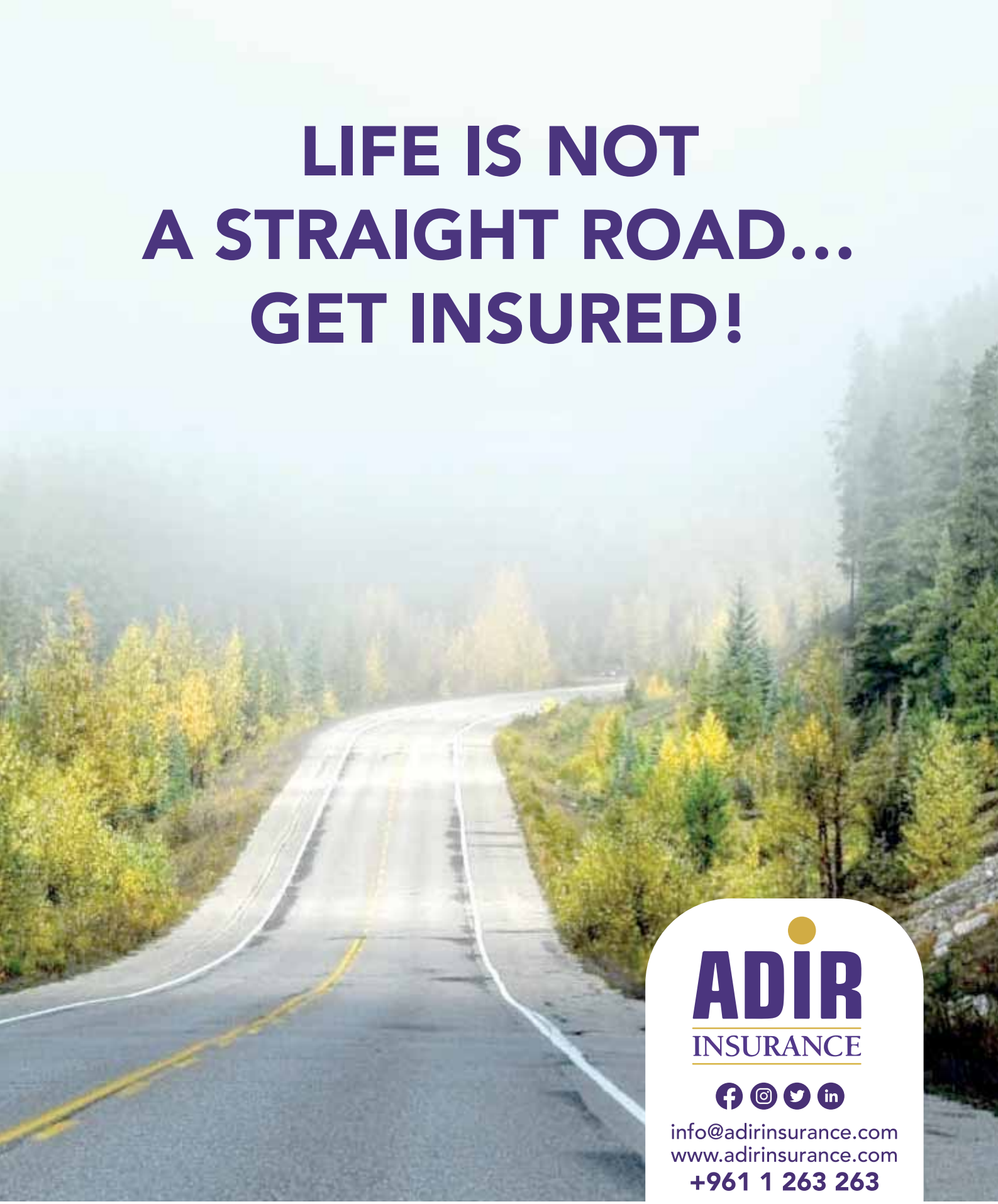
– يتمثل التحدي الأبرز في التغيرات المستمرة في أسعار البوالص على صعيد التأمينات الصحية والتأمين على المركبات ما يشكل ضغوطاً إضافية على الوسطاء نتيجة التقلبات المتسارعة في تسعير الوثائق على اختلاف أنواعها وهذا يجعلنا في موقع ترقب مستمر لآخر المستجدات.

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على أوضاع شركة (PIB)؟

– سجلت الشركة نتائج إيجابية نظراً لثقة المتعاملين معنا والاحترافية في عملنا حيث قمنا بتسديد كامل المستحقات المتوجبة علينا المتعلقة بانفجار مرفأ بيروت بفضل مؤازرة شركات التأمين الأمر الذي عزز ثقة العملاء بنا وبشركات التأمين، بالإضافة إلى أن لشركة PIB امتداد على مستوى أسواق الخليج ما شكل دفعة قوية لتحقيقنا أداءً متميزاً ونتائج أفضل مقارنة بالشركات الأخرى العاملة في مجالنا. ■



LIFE IS NOT A STRAIGHT ROAD... GET INSURED!



ADIR
INSURANCE

info@adirinsurance.com
www.adirinsurance.com
+961 1 263 263

شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ل. (أدير) شراكة بنك 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

جوني غزال (رئيس شركة TRIPLE S):

جميع الصعوبات التي مرّ بها القطاع ارتدت سلباً على المحفظة التأمينية

ردّ جوني غزال رئيس شركة TRIPLE S لوساطة التأمين على أسئلة «البيان الاقتصادية» لعددها السنوي بما يلي:

■ هل تمكنت شركات وساطة التأمين من تخطي التحديات التي واجهتها خلال العامين السابقين؟ وما هي أهم المعوقات التي ما زلتم تواجهونها؟

– إنّ الأزمة التي تمرّ بها البلاد هي أكبر تحدٍ لشركات وساطة التأمين وقد انعكست بشكل سلبي على القطاع وهنا لا بُدّ من الإشارة بأنّ الوسيط واجه صعوبات مع الزبائن وكان الهدف تخطّي هذه المرحلة بطريقة أو بأخرى محافظًا على محفظته التأمينية قدر المستطاع بأقل خسارة ممكنة.

علماً أن التحديات عديدة وأبرزها التغيير المتواصل والسريع بطريقة الدفع والقبض من وإلى الزبائن وكل ذلك بسبب ارتفاع سعر الدولار وتدهور الليرة اللبنانية ممّا أدّى إلى مواجهة عراقيل بدفع التعويضات الناتجة عن الحوادث وذلك حسب طريقة عقود التأمين الصادرة عن الشركات، وهنا من الصعب على المؤمّن تفهّم كل ذلك نتيجة الأزمة الاقتصادية التي انعكست على القطاع بكل فروعه.

ولكن بعد عبور كل هذه المطبات عاد القطاع إلى ما كان عليه قبل الأزمة وذلك بعد أن أصبحت عقود التأمين والتعويضات بعملة ما يسمّى الفريش دولار.

واليوم لا بُدّ أن نقول بأنّنا عدنا نتنفّس الصعداء.

كل العقبات زالت عندما أصبحت جميع عقود التأمين والتعويضات بالفريش دولار

■ ما كانت الآثار السلبية والإيجابية من إصدار بوالص التأمين «بالدولار الفريش»؟ وهل من احصاءات تظهر مدى تراجع حجم القطاع؟

– جميع الصعوبات والتحدّيات التي مرّ بها قطاع التأمين ارتدّت سلباً على المحفظة التأمينيّة بنتيجة تراجع حجمها الذي سبّبه التغيير بأقساط عقود التأمين وطريقة الجباية المتقلّبة من حيث الشيكات بالعملة اللبنانيّة وأحياناً بالدولار وحيناً آخر نقداً، وهناك أيضاً سبب آخر هو تنقّل الزبون من شركة إلى أخرى لعدم تفهّمه الوضع الراهن حينها رغم تطبيق هذه السياسة لدى جميع شركات التأمين.



أعود وأكرّر بأنّ اليوم كل هذه العقبات زالت عندما أصبحت جميع عقود التأمين والتعويضات بالفريش دولار.

عدّة مستجدّات طرأت على شركتنا

■ ما هي آخر المستجدات التي طرأت على اوضاع شركة TRIPLE S؟

– لا بُدّ من الإشارة أنّ هناك عدّة مستجدّات طرأت على شركتنا بسبب الأزمة التي واجهناها بالسنتين المنصرمتين وأبرزها طريقة دفع الرواتب للموظفين وذلك بهدف الوقوف إلى جانبهم لتخطّي تلك المرحلة الصعبة. بالإضافة إلى دراسة جدية لمصاريف الشركة بهدف التأقلم مع الوضع لتخطي الأزمة والانتقال إلى مرحلة جديدة. ■



UNITED ASSURANCE

Tel./Fax: +961 1 251 751
United Court, Dora Highway
P.O. BOX. 90-1674 - jdeideh
www.unitedassurance-lb.com

Rentrer dans sa coquille

c'est se mettre à l'abri de tous les risques



Tonna galea



Calliostoma



Lacuna vincta



Conus mediterraneus



Fusus rostratus



Buccinus undatus



Clathrus



Murex



Aporrahais pes-pelecani

United Assurance Co. SAL (شركة التأمينات المتحدة ش.م.ل) Capital LBP. 4.000.000.000 Fully paid up – C.R.B 39562 – M.O.F.4306 – Stamps Duty paid up as per Decree No. 67. – Governed by the provisions of Decree No. 9812 dated 4/5/1968 & amendments - Registered at the Ministry of Economy & Trade No.172 dated 16/11/1979. unitedassurance@unitedassurance-lb.com

ارتفاع كبير في حجم أقساط MEARCO



شادي عيسى

تمكنت شركة MEARCO خلال العام ٢٠٢١ من تحقيق زيادة كبيرة في حجم أقساطها مقارنة بالعام ٢٠٢٠ بلغت نسبتها ١٨,٦٪ لتصل إلى نحو ٨ ملايين دولار أميركي.

برقان للتأمين: محفظة مربحة



صلاح حسنيه

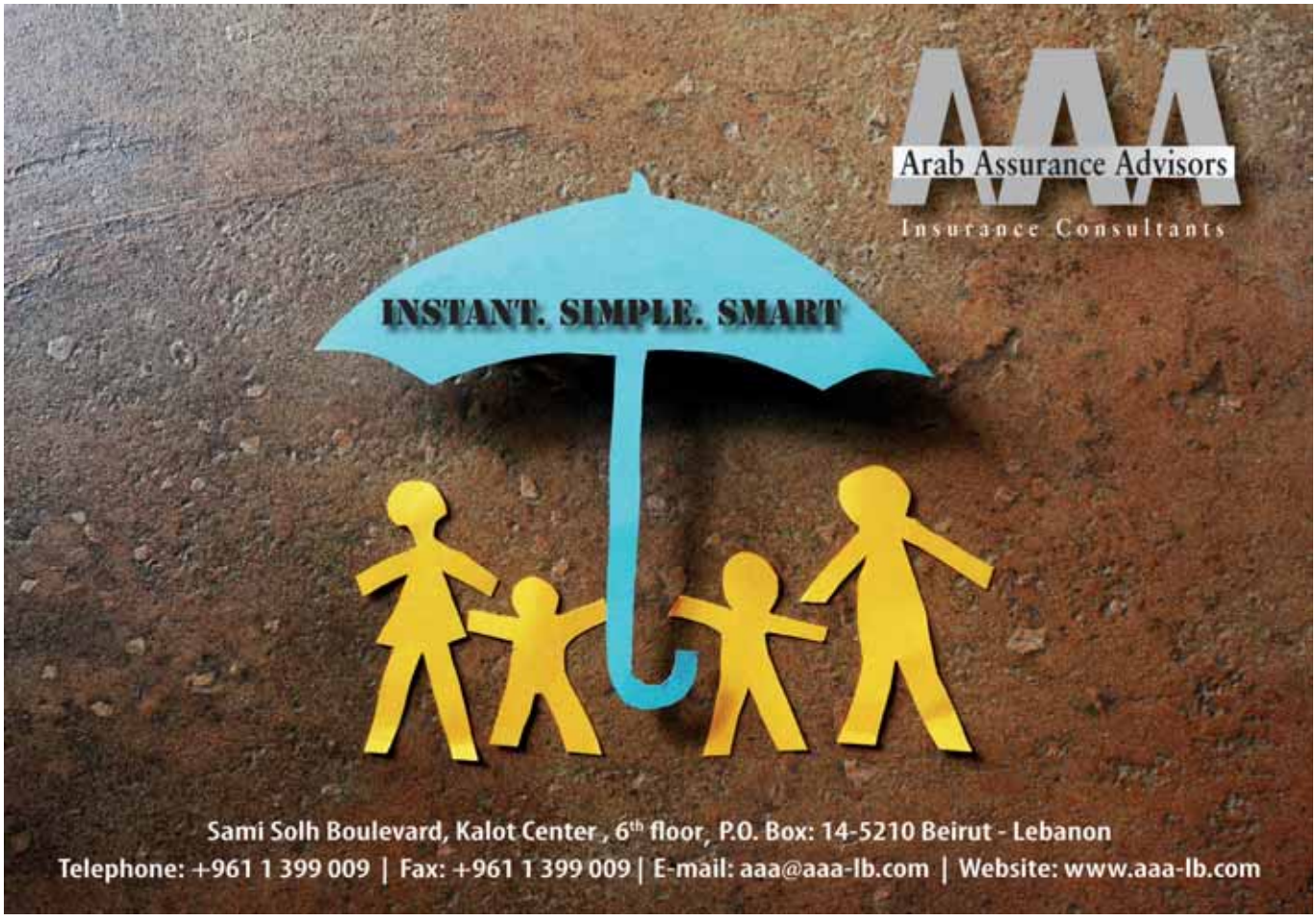
ما زالت السياسة المحافظة التي تتبعها شركة برقان للتأمين تقود إلى نتائج جيدة ونمو بحسب الاستراتيجية التي تتبعها.

AAA تحافظ على عملائها



عيسى عصفور

أفاد السيد **عيسى عصفور** أن شركة اراب اسورنس ادفايزرس AAA حافظت على عملائها من خلال الخدمات المميزة التي تقدمها لهم وبات المواطن اللبناني واعٍ أن التأمين أمر ضروري بالنسبة لحاجاته الأساسية خصوصاً في ظل انعدام جميع خدمات الدولة.



FROM OUR FAMILY
TO
YOUR LOVED ONES

HAPPY HOLIDAYS



MEARCO
ASSURANCE
Since 1962

www.mearco.com

«إعادة» تحصل على تصنيف "-A" مع نظرة مستقبلية مستقرة من S&P

فهد الحصني: يؤكد التصنيف متانة المركز المالي للشركة ويعزز من ثقة العملاء والمساهمين والمشرعين



أعلنت الشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة» عن حصولها على تصنيف "-A" من قبل وكالة ستاندرد آند بورز S&P للتصنيف الائتماني طويل الأجل وتصنيف "gcAAA" على النطاق الإقليمي مع نظرة مستقبلية مستقرة.

واستندت S&P في تقييمها إلى قوة مستوى كفاية رأس المال لدى الشركة وتميز الوضع التنافسي، إضافة إلى تحسن النتائج التشغيلية. في حين تحافظ الشركة على مستوى كفاية رأس المال فوق مستوى AAA. وتوقعت S&P في تقريرها أن تدعم عملية زيادة رأس المال المستهدفة في ٢٠٢٣ خطط نمو الشركة.

ونوهت S&P بفعالية ممارسات الحوكمة لدى الشركة وأشادت باتساق وثبات استراتيجية الشركة وكفاءة وخبرة الإدارة لديها. وتعكس النظرة المستقبلية توقعات ستاندرز آند بورز في أن تحافظ «إعادة»، خلال العامين القادمين على المستوى القوي لكفاية رأس المال، مع الاستمرار في توسيع أعمالها بشكل مربح ومتنوع.

وفي تعليقه على التصنيف، قال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للشركة السعودية لإعادة التأمين «إعادة»، **فهد الحصني**: «إن حصول شركة «إعادة» على تصنيف من فئة "-A" يعكس التطور الذي حققته الشركة وسيساهم في دعم مركزنا التنافسي ويعزز من فرص نمو أعمالنا المستقبلية على كافة المستويات المحلية والإقليمية والدولية».

وأكد **الحصني**، التي شهدت الشركة بفضله مع فريق عمله الكثير من النجاحات، أن حصول «إعادة» على هذا التصنيف، إضافة إلى تصنيف القوة المالية من فئة A3 من وكالة «موديز» يؤكد متانة المركز المالي للشركة ويعزز من ثقة العملاء والمساهمين والمشرعين فيها، كما يشير إلى تحسن أدائها وفعالية نموذج العمل لديها.

وعن مدى أهمية هذا التصنيف، للعملاء والمساهمين، أوضح الرئيس التنفيذي لشركة «إعادة»، أن للتصنيف الائتماني دوراً مهماً في معرفة مستوى الملاءة المالية والجدارة الائتمانية لدى الشركة وقدرتها على دفع التعويضات للعملاء والمستحقين وكذلك الوفاء بالالتزامات تجاه المتعاملين معها، فيما يسهم التصنيف الائتماني – بالنسبة للمساهمين – في دعم قرارات المستثمرين، وذلك من خلال تقييم سير الشركة وأدائها المالي ونهجها الاستراتيجي، ويعكس مستوى الحوكمة وإدارة المخاطر.

فعالية أليانز السعودي الفرنسي للتأمين لتقييم أداء الشركة



عقدت شركة أليانز السعودي الفرنسي للتأمين التعاوني Allianz Saudi Fransi الفعالية السنوية الخاصة بأعضاء مجلس إدارتها، حيث تعد هذه الفعالية فرصة مهمة وضرورية لإلتقاء مجلس الإدارة وتقييم أداء ونتائج الشركة خلال العام الحالي ومناقشة أهداف الشركة للعام المقبل بهدف توفير حلول مرنة وشاملة لعملائها من أفراد وشركات وأفضل خدمة ممكنة لهم بما يتوافق مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة بإستمرار. ويأتي ذلك انطلاقاً من حرص الشركة منذ تأسيسها على بناء الثقة لدى العملاء وكسب رضاهم وتقديم حلول تأمينية شاملة.

مجلس إدارة «أريج» يناقش مستجدات بيع الشركة



رشيد المعراج

ناقش مجلس إدارة المجموعة العربية للتأمين «أريج» مستجدات بيع الشركة، وذلك خلال اجتماع المجلس الذي عقد في ١٥ يناير.

ويتجه مجلس إدارة «أريج» لبيع الشركة كأحد الخيارين المتاحين أمامهما وهما البيع أو التصفية، ووقّع مجلس إدارة المجموعة العربية للتأمين «أريج» في نهاية يناير ٢٠٢٢ اتفاقية لتعيين الإمارات دبي الوطني ليمتد مستشاراً مالياً للمجموعة، للبحث عن مشترين لحصة تصل إلى ١٠٠٪ من أسهم المجموعة.

وكانت المجموعة العربية للتأمين، التي تعد إحدى أكبر وأقدم شركات إعادة التأمين في المنطقة وتتخذ من البحرين مقراً لعملياتها، تبحث منذ نحو عامين دراسة خيارات بيع الشركة أو اللجوء إلى خيار التصفية.

«البيان الاقتصادية»: نأسف لما وصلت إليه إحدى أعرق شركات الإعادة العربية وما زلنا نثق بقدرة مصرف البحرين المركزي بقيادة رشيد المعراج تغيير المسار والحفاظ على أهم شركتي إعادة في مملكة البحرين.

رئيس الرقابة في السودان يتحدث عن معاناة القطاع



محمد ساتي

أقر الأمين العام للجهاز القومي للرقابة الشرعية على التأمين **محمد ساتي** أن من أهم الاشكالات التي يعاني منها سوق التأمين السوداني وجود شركة إعادة تأمين وطنية واحدة لا تستوعب الأخطار الموجودة في السوق بسبب عدم قدراتها ورأسمالها الضعيف. وشدد على ضرورة رفع رأسمال شركة إعادة التأمين الوطنية وطالب شركات التأمين السودانية بشراء أسهم بشركة إعادة شركة التأمين الوطنية.

وقال **ساتي**: «هناك شركات تأمين غير مساهمة في رأسمال شركة إعادة التأمين، ويجب استقطاب آخرين حتى يتسنى لها توزيع الخطر كاستقطاب البنوك ومؤسسات التمويل وشركات عالمية يمكن أن تدخل شريكة حسب قانون ٢٠١٨ حيث لم يكن في السابق متاحاً، ودعا إلى رفع رأسمال شركة إعادة التأمين إلى ١٠ ملايين دولار».

WARBA INSURANCE & REINSURANCE
وربة للتأمين وإعادة التأمين

وربة، لكافة احتياجاتك التأمينية

Warba, for all your insurance needs

HEALTH

MOTOR

TRAVEL

LIFE

MARINE

HOUSE

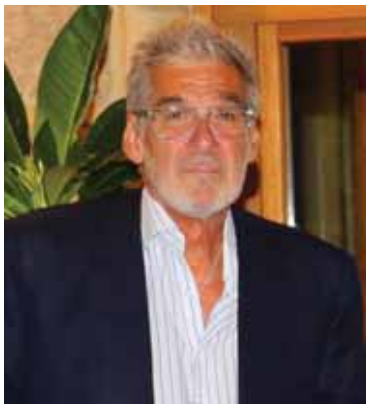


1 80 81 81 | **www.warba.insure**

warba | warbakw | warbakw | warbakw

WARBA Tower – Ahmed Al Jaber St. – Sharq – P.O. Box: 24282 Safat, 13103 Kuwait – C.R. 24982 سجل تجاري
Fax: 22451974 – warba@warbaonline.com

BANKERS الأولى في لبنان منذ سنوات



جينو نادر

تصدرت شركة BANKERS قائمة شركات التأمين في لبنان وفي فروع التأمين كافة LIFE & NON LIFE بمجموع أقساط بلغ أكثر من ١٨٠ مليون دولار أميركي وبارتفاع نسبته ٢٢٪ عن العام الذي سبقه.

ارتفاع أرباح الدوحة للتأمين ٦١٪ إلى ٨٨,٢ مليون ريال



جاسم المفتاح

أعلنت شركة الدوحة للتأمين عن البيانات المالية للربع الثالث من العام ٢٠٢٢، حيث بلغ صافي الربح ٨٨,١٦٤ مليون ريال قطري مقابل صافي ربح ٥٤,٨ مليون ريال في الفترة نفسها من العام الماضي.

وذكرت بيانات صادرة عن الشركة، تم نشرها على موقع بورصة قطر، أن ربحية السهم بلغت ٠,١٨ ريال في الربع الثالث من العام ٢٠٢٢، مقابل ربحية للسهم ٠,١١ ريال عن الفترة نفسها من العام الماضي.

تكليف مارتن رويج رئيساً تنفيذياً لـ«العالمية للتأمين»



قرر مجلس إدارة الشركة العالمية للتأمين التعاوني تكليف **مارتن رويج** بمهام الرئيس التنفيذي بالإضافة إلى مهامه الحالية كعضو في مجلس الإدارة وذلك استناداً إلى خطاب عدم ممانعة البنك المركزي السعودي.

ولدى **مارتن رويج** خبرة تتجاوز الـ ٢٧ عاماً تبوأ خلالها العديد من المناصب القيادية في القطاع المالي في مجموعة من شركات التأمين العالمية، بالإضافة إلى عضويته في مجالس إدارة ولجان العديد من الشركات.

نتائج جيدة لشركة SLOOP



سليم يارد

تستمر شركة SLOOP لوساطة التأمين بتحقيق نتائج جيدة بالرغم من الأزمة التي يمر بها لبنان. وجدير ذكره أن رئيس الشركة **سليم يارد** يتمتع بخبرات مميزة كما كان قد ترأس نقابة وسطاء التأمين في لبنان.

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات تحصد الجائزة المرموقة «أفضل صفقة للعام ٢٠٢٢ في إندونيسيا»

تم تكريم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC بجائزة إسلاميك فاينانس نيوز المرموقة «أفضل صفقة للعام ٢٠٢٢ في إندونيسيا» لدعمها «٨٠ مليون دولار أميركي كتغطية تأمينية إلى شركة سدرة المالية». وستستلم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات الجائزة خلال حفل توزيع جوائز إسلاميك فاينانس نيوز في فندق كونراد دبي المقرر تنظيمه في دبي في السادس عشر من مارس ٢٠٢٣.

حصلت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات على الجائزة نظير التغطية التأمينية ضد المخاطر السياسية التي قدمتها إلى شركة سدرة المالية بقيمة ٨٠ مليون دولار أميركي، وهو دعم ساعد شركة سدرة المالية في تأمين تسهيل قرض متوافق مع الشريعة الإسلامية لشركة PT MCT في إندونيسيا. يستخدم تسهيل القرض لتمويل المعاملات التي يشارك فيها الموردون والمشغلون في قطاعي التعدين وتجارة النيكل، ولمساعدة مناجم الشركات الصغيرة والمتوسطة على الأخص في الحصول على التمويل لمساعدة شركات التعدين المحلية في سد فجوة التمويل الحالية.

يعزز هذا التسهيل أيضاً التمويل الإسلامي في إندونيسيا ويعدّ مصدراً مهماً للاستثمار الأجنبي المباشر وتدفقات النقد الأجنبي للشركات الإندونيسية، كما أنّه خطوة جيدة في مسار تحقيق تكامل اقتصادي بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي. إضافة لذلك، تهدف تغطية المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات لشركة سدرة المالية ضد المخاطر السياسية للتمويل إلى المساهمة في تعزيز ودعم أهداف التنمية المستدامة للأمم المتحدة، نحو تحقيق العمل اللائق والنمو الاقتصادي والاستهلاك والإنتاج المسؤولان على وجه الخصوص.

أعرب السيد **أسامة قيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، عن تقديره لإسلاميك فاينانس نيوز لمنح المؤسسة جائزة «أفضل صفقة للعام ٢٠٢٢ في إندونيسيا»، مشيراً إلى أنها فرصة لاستعراض قوة المؤسسة في تقديم الدعم لمبادرات التنمية الرئيسية والهادفة. وأشار إلى أن هذه الجائزة توضح الإمكانات العظيمة للتمويل الإسلامي وهو فخور بأن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات هي جزء من هذه القطاع الآخذ في النمو.

يعد حفل جوائز إسلاميك فاينانس نيوز أحد أكثر الفعاليات تميزاً في قطاع التمويل الإسلامي، إذ يجمع المؤسسات المالية والوسطاء من جميع أنحاء العالم معاً للاحتفال بإنجازات مؤسسات القانونية ومزودي الخدمات المالية وشركات التكنولوجيا المالية والبنوك، وتكرّم الجوائز الروّاد في هذا القطاع وتسلط الضوء على التأثير المتزايد للخدمات المالية الإسلامية.

تلتزم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، العضو في مجموعة البنك الإسلامي للتنمية، بالمساعدة في دعم النمو وتقليل حالات انعدام الأمان في البلدان الأعضاء والعالم في زمن تكثر فيه المخاطر وحالات لا مثيل لها من انعدام اليقين. ولطالما أن مساهمة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات الثابتة والموثوقة في النمو الاقتصادي للدول الأعضاء تحظى بالتقدير والإشادة بهذه المساهمة حتى في الأوقات التي لا يمكن التكهن بها، مما يبرهن على أنها قوة صامدة ومرنة في سبيل تحقيق تنمية مؤثرة.

أنطوان عيسى رئيساً تنفيذياً لشركة ADIR



عيّن **أنطوان عيسى** في منصب الرئيس التنفيذي لشركة أدير للتأمين ADIR في لبنان. ويمتلك السيد **عيسى** أكثر من ٣٠ عاماً من الخبرة في مجال التأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لا سيما مع مجموعة أليانز، حيث شغل فيها العديد من المناصب المرموقة لعل أبرزها منصبه كرئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة أليانز في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والرئيس التنفيذي لشركة أليانز في السعودية، كما تبوأ منصب العضو المنتدب الرئيس التنفيذي للشركة في مصر. وكان قد انضم عيسى إلى مجموعة أليانز في عام ١٩٩٠ حيث أدّى دوراً فاعلاً في انتشار المجموعة في المنطقة، ونجح في بناء إطار إقليمي قويّ لها. وهو حاصل على شهادة البكالوريوس في الهندسة المدنية من المعهد العالي للهندسة في بيروت (ESIB) وعلى درجة الماجستير في العلوم المالية من المعهد العالي للأعمال (ESA).

محمد مهران عضواً منتدباً للقابضة للتأمين.. وعاصم فهمي رئيساً غير تنفيذياً



محمد مهران

أصدر المهندس **محمود عصمت** وزير قطاع الأعمال العام، قراراً بتعيين **عاصم محمد فهمي** رئيساً غير تنفيذي لشركة مصر القابضة للتأمين، وتعيين **محمد مهران طايع** عضواً منتدباً ورئيساً تنفيذياً للشركة.

كان المهندس **محمود عصمت** وزير قطاع الأعمال العام، قبل استقالة **باسل الحيني** العضو المنتدب لشركة مصر القابضة للتأمين والقائم بأعمال رئيس مجلس الإدارة غير التنفيذي.

قدم المهندس **عصمت** الشكر لـ**باسل الحيني** على فترة رئاسته للشركة، متمنياً التوفيق لـ**عاصم فهمي** رئيس مجلس الإدارة الجديد، و**محمد مهران** العضو المنتدب التنفيذي الجديد للشركة، ومطالباً إياهم ببذل مزيد من الجهد من أجل تحسين الأداء وزيادة الاستثمارات وحسن إدارتها بما يتفق وحجم أصول وموارد وإمكانيات شركة مصر القابضة للتأمين.

يذكر ان القابضة للتأمين تمكنت من تحقيق نتائج ممتازة لدى استلام **باسل الحيني** لرئاستها.

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

UCA نتائج جيدة وتوسع إقليمي



عبدو الخوري



كريم حماده

بالرغم من الأوضاع الإقليمية والعالمية الصعبة تمكنت شركة UCA من زيادة حجم أقساطها موازاة مع نتائج فنية جيدة. كما أن قرارها الاستراتيجي بالتوسع إقليمياً كان ناجحاً حيث لها شركات شقيقة في كل من المملكة العربية السعودية ومصر وسوريا.

INTERNATIONAL FINANCE تمنح الكويت للتأمين جائزة أكثر الحملات التسويقية ابتكاراً



حازت شركة الكويت للتأمين من المجلة البريطانية المرموقة "INTERNATIONAL FINANCE" المؤسسة المتخصصة في إطلاق التصنيفات السنوية في مجالات الاقتصاد والأعمال، جائزة «أكثر الحملات التسويقية ابتكاراً في قطاع التأمين بالكويت للعام ٢٠٢٢»، لتميزها بالحملات التسويقية على مدار العام، وتكريماً لجهودها المضنية في تسويق منتجاتها التأمينية المنوّعة، وسعيها المستمر في تسويق وتعزيز حزمة خدماتها وحلولها المبتكرة. وتم تكريم الكويت للتأمين في حفل منح الجوائز الذي أقيم في دبي، حيث تفوقت على العديد من الشركات التي وصلت للقائمة النهائية لتنال هذه الجائزة ضمن واحدة من الفئات شديدة التنافسية. تجدر الإشارة إلى أن حصول الشركة على هذا التكريم المرموق جاء في أعقاب عملية تحكيم صارمة بمشاركة لجنة وخبراء متمرسون في مجال الأعمال والاقتصاد العالمي، وأنها قد استوفت جميع المعايير التي وضعت من قبل لجنة تحكيم "INTERNATIONAL FINANCE" لاختيار الفائزين، وحول الفوز بالجائزة، صرح **سامي شريف** الرئيس التنفيذي لـ «الكويت للتأمين»، قائلاً: «تلقي هذه الجائزة الضوء على نجاحنا المتواصل في قطاع التسويق. لقد غيرت هذه الجائزة المشهد النمطي التقليدي لحملات التسويق للشركات من حيث الابتكار والأصالة والإبداع. إذ تقود الشركة سوق التأمين الكويتي منذ عام ١٩٦٠، وقد عززت ريادتها بعد الحملات التسويقية الفريدة على مستوى الكويت، وقد لاقت حملاتها التسويقية، رد فعل إيجابي من الجمهور الكويتي، مما أدى بدوره إلى ارتفاع قياسي في مبيعات التأمين بشتى مجالاته». وأعرب السيد **شريف** عن فخره وامتنانه معلقاً بقوله: نعتز بأن عملنا الشاق يتم الاعتراف به ومكافأته، وهذا مثال واقعي على حقيقة أن التفاني دائماً ما يؤتي ثماره. لقد توصلنا إلى ما يريده عملاؤنا وقدمناه لهم، وإنه لأمر رائع حقاً أن نرى شهوراً من التفاني يتم ملاحظتها وتكريمها اليوم.

C&G تتجنب الآثار السلبية للأزمات بفضل خطواتها الاستباقية



ايلي خطار



هلا غطمي

بالرغم من المنافسة الحادة التي يواجهها قطاع التأمين وإعادة التأمين في منطقتنا، استطاعت شركة C&G أن تحافظ على محفظتها لا بل ان تحقق نمواً في بعض الأسواق وذلك بفضل الثقة التي اكتسبتها الشركة على مدار السنوات من قبل شركات التأمين وشركات إعادة التأمين على حد سواء. فعلى سبيل المثال لقد تمكنت C&G من زيادة محفظتها الإتفاقية لسنة ٢٠٢٣، إن من خلال اكتتاب حصص إضافية في بعض التجديدات أو من خلال اكتتاب اتفاقيات جديدة.

على صعيد آخر، استطاعت شركة C&G ان تتجنب الآثار السلبية للأزمة المالية والنقدية التي تعصف بلبنان بشكل متصاعد منذ أواخر ٢٠١٩، وذلك بفضل الخطوات الإستباقية التي قامت بها إدارة الشركة منذ عدة أعوام على الصعيد المالي، حيث عمدت C&G إلى فتح حسابات لها خارج لبنان بما يضمن لها حرية التحويلات وتعزيز قدرتها على الوفاء بإلتزاماتها كافة لصالح شركات التأمين وإعادة التأمين على السواء، بالإضافة الى تنويع محفظة استثماراتها وتركيزها خارج لبنان وبالأخص في منطقة الخليج وأوروبا لضمان أموالها الخاصة.

وتمنى كل من **ايلي خطار** و**هلا غطمي** للمنطقة العربية بالمجمل ولقطاع التأمين بالأخص دوام النمو والإزدهار والتطور، ولبلدنا لبنان الإستقرار والنهوض مجدداً من صعوباته.

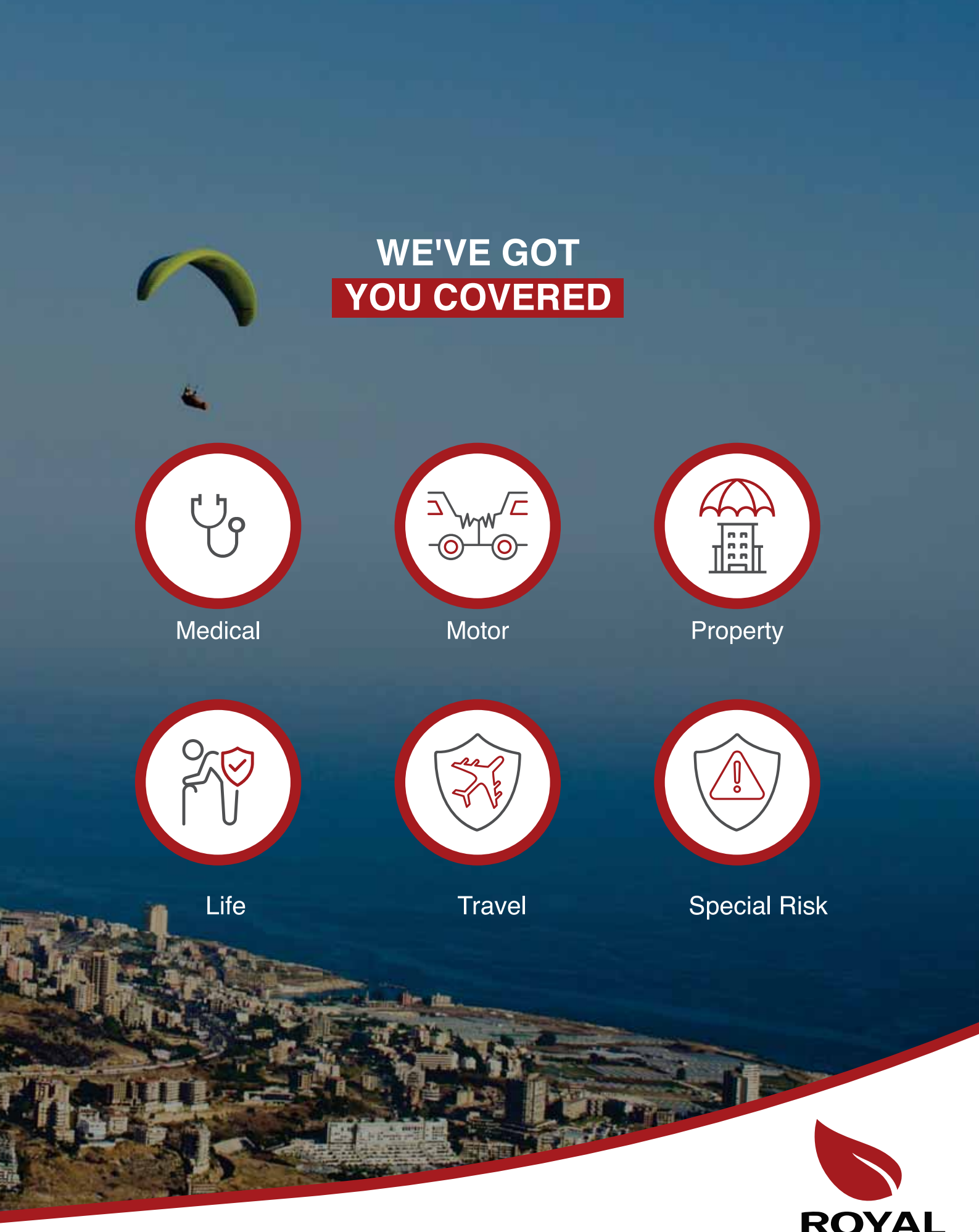
توسع في حجم سوق التأمين الصيني أربعة أضعاف تقريباً خلال العقد الماضي

تنوعت أهداف الاستثمار في رأس المال التأميني، فتوسعت من الودائع المصرفية والسندات والأسهم إلى حقوق المساهمين والعقارات ومنتجات إدارة الأصول والمشتقات المالية وغيرها. وحتى نهاية يونيو من العام الجاري، كان لدى الصين ٣٣ شركة لإدارة الأصول معنية بأموال التأمين، ارتفاعاً من ١٣ شركة في عام ٢٠١٢.

قالت لجنة تنظيم البنوك والتأمين الصينية إن سوق التأمين بالصين سجل تغيرات ملحوظة في الحجم والهيكل خلال العقد الماضي.

وأظهرت بيانات صادرة عن اللجنة، وهي أعلى منظم للتأمين في الصين، أن رأس مال التأمين في البلاد ارتفع من٦,٢٧ تريليون يوان (حوالى ٨٧٢ مليار دولار أميركي) في عام ٢٠١٢ إلى ٢٤,٧١ تريليون يوان في نهاية يونيو ٢٠٢٢ بمعدل نمو سنوي بلغ ١٥,٦٪.

وأضافت اللجنة أن رأس المال التأميني، الذي يساعد في تمويل الاقتصاد الحقيقي على المدى الطويل والمتوسط، ارتفع من حوالى ٤ تريليونات يوان في عام ٢٠١٢ إلى ٢١,٨٥ تريليون يوان في نهاية يونيو الماضي.



+961 1 36 94 11 in f royalinsurance
Building 77, Ibn Sina Street 2030 111 Beirut Lebanon

ROYAL
Royal Insurance Consultants sal
YOUR PRIVATE INSURER

METLIFE تتصدر شركات التأمين على الحياة



كارل طاشدجيان

مـا زالت شـركـة METLIFE في لبنان تتصدر أقساط شركات التأمين على الحياة وذلك منذ بدأنا بنشر الأرقام وذلك بفارق كبير عن الشركات التي تليها.

FIDELITY تحافظ على مركزها المتقدم وتتوسع إقليمياً



ريكاردو سليمان



موريس سليمان

تمكنت شركة فيدلتي للتأمين FIDELITY من المحافظة على مركزها المتقدم بين أكبر شركات التأمين العاملة في لبنان. كما تمكنت من الاستحواذ على أسهم شركات تأمين مسجلة في المنطقة بالإضافة إلى تأسيس شركات أخرى عديدة لضمها إلى مجموعتها.

أكبر ١٠ كوارث طبيعية خلال العام ٢٠٢٢

شهد العالم خلال عام ٢٠٢٢ مجموعة كبيرة من الكوارث الطبيعية التي تسبب بها التغير المناخي، وكبدت الدول التي حدثت بها خسائر مادية فادحة تخطت الـ ١٦٨ مليار دولار.

الكوارث الطبيعية	الخسائر
١– إعصار «إيان» الذي عانت منه الولايات المتحدة وكوبا	أكثر من ١٠٠ مليار دولار
٢– الجفاف الذي ضرب أوروبا خلال فصل الصيف	أكثر من ٢٠ مليار دولار
٣– حادثة الفيضانات في الصين	أكثر من ١٢,٣ مليار دولار
٤– الجفاف الذي ضرب مناطق من الصين	أكثر من ٨,٤ مليار دولار
٥– الفيضانات في منطقة شرق أستراليا	أكثر من ٧,٥ مليار دولار
٦– الفيضانات في باكستان	أكثر من ٥,٦ مليار دولار
٧– عاصفة Eunice التي ضربت بريطانيا وأجزاء من أوروبا	أكثر من ٤,٣ مليار دولار
٨– ظاهرة الجفاف التي ضربت البرازيل	أكثر من ٤ مليار دولار
٩– إعصار «فيونا» الذي شهدته منطقة جزر الكاريبي وكندا	أكثر من ٣ مليار دولار
١٠– الفيضانات في جنوب أفريقيا	أكثر من ٣ مليار دولار

أحمد المطيلق رئيساً تنفيذياً للعمليات في الصقر للتأمين التعاوني



أعلنت شركة الصقر للتأمين التعاوني عن ترقية **أحمد المطيلق** إلى منصب الرئيس التنفيذي للعمليات COO، بعد أن كان يشغل خلال العامين الماضيين منصب المدير الإقليمي حيث بذل جهوداً حثيثة لتميّز الشركة. كما نجح خلال فترة قصيرة من تحقيق إنجازات ضخمة ما أكسبه محبة وقبول جميع العاملين وكرسه أحد العناصر الأساسية الداعمة للشركة.

ومن خلال منصبه الجديد، سيستمر **المطيلق** في دعم أهداف واستراتيجيات الشركة وتعزيز موقعها الريادي في السوق.

تساؤلات حول الحدود التي سترفع شركات الإعادة أسعارها

على الرغم من أن شركات التأمين حققت نسب مجمعة صحية COMBINED RATIO، فضلاً عن زيادات في صافي الأقساط المكتتبة خلال عام ٢٠٢١، إلا أن أسواق التأمين التجاري تواجه تحديات مستمرة في ظل التضخم ونقص العمالة وقيود سلسلة التوريد.

وتستمر هذه التحديات في زيادة تكاليف الاستبدال والإصلاح، وتمديد الوقت اللازم للتعافي والمساهمة في التركيز المكثف على التقييمات، وفقاً لتقرير صدر عن شركة Lockton.

وخلال الأشهر الستة الأولى من العام، سجلت مجموعة من شركات التأمين ارتفاعات كبيرة في صافي الأقساط المكتتبة ونسب مجمعة أقل من ١٠٠٪ بشكل رئيسي. إلا أن إعصار «إيان» IAN HURRICANE بدّل كل ذلك، حيث أشارت لوكتون أن سوق التأمين على الممتلكات وضد الحوادث كان في السابق يسير على طريق الاستقرار، لكن إيان شكل منعطفاً للشركات.

وكان موسم الأعاصير الأطلسية لعام ٢٠٢٢ ثالث أغلى موسم على الإطلاق، وفقاً لتقديرات ميونيخ ري MUNICH RE، حيث بلغت الخسائر المؤمّن عليها ٦٥ مليار دولار، في حين قدرت الخسائر الإجمالية بـ ١١٠ مليار دولار.

وساهمت الخسائر في فرع التأمين على الممتلكات نتيجة الكوارث الطبيعية، فضلاً عن الخسائر في فرع التأمين على المركبات بخسارة في عمليات الاكتتاب بلغت ٢٤,٣ مليار دولار خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٢.

ونتيجة كل هذه الأحداث، تُطرح العديد من التساؤلات حول الحدود التي سترفع فيها شركات الإعادة الأسعار وستتشدد في الشروط خلال تجديدات العام ٢٠٢٣ بالرغم من أن النتائج المحققة عبر العديد من الخطوط الرئيسية، بما في ذلك مسؤولية المديرين والموظفين، والمسؤولية الإلكترونية والمسؤولية الزائدة، أفضل وأكثر تنافسية مما كانت عليه في السنوات الأخيرة.

Saving your life shouldn't cost your life savings



Did you know that most medical plans provide coverage for hospital and medical expenses, yet when suffering a critical illness, some of these expenses or even treatments may not be covered?

Critical Illness insurance gives you peace of mind, so you can focus on your recovery instead of worrying about your finances. It:

- provides cover and financial support when diagnosed with one of 32 common critical illnesses
- supports any loss of income or cost of treatments accompanying it

Although nobody wants to think about critical illness, it can affect anyone, at any age, at any time.

Speak to a MetLife Representative to learn more

To know more about our range of protection solutions, please visit us online:

www.metlife.com.lb www.facebook.com/MetLifeLebanon www.linkedin.com/company/metlife-lebanon

www.instagram.com/MetLifeLebanon

Commercial register no. 3623 on 13 July 1963 and registered in the register of insurance companies Sub. No. 30 on 29 November 1996, Governed by the insurance regulation law Decree no. 9812 as of 4 May 1968 and its amendments.

American Life Insurance Company اميركان لايف انشورنس كومباني - احدى شركات **MetLife, Inc.**
JM Plaza, Concorde Square, Verdun, P.O. Box 14-5644, Beirut, Lebanon | +9611352752 (Fax ext. 1616) | service-lebanon@metlife.com
MetLife Lebanon, January 2023 print ad EC1112023
American Life Insurance Company

MetLife

Navigating life together

قيم راسخة لشركة UR INT'L في تقديم التغطيات التأمينية


أزهر الجساني

تبنت شركة أور الدولية للتأمين UR INT'L قيم راسخة في تقديم التغطيات التأمينية، مع التزامها الكامل بتلبية الاحتياجات التأمينية للأفراد والشركات لمساعدتهم على إدارة المخاطر اليومية التي تواجه أعمالهم. كما تسعى دوماً لمواكبة المتغيرات والتكيّف معها من خلال العمل الجاد وفهم احتياجات السوق، ووضع تلبية احتياجات العميل على رأس أولوياتها.

وانطلاقاً من لعب التكنولوجيا دوراً محورياً في تغيير توجهات شركات التأمين نحو مخاطبة عملائها تعمل الشركة على تسخير جهودها في هذا الاتجاه لمواكبة التحولات العالمية والارتقاء بالخدمات المقدمة لعملائها والمساهمة في تطوير سوق التأمين العراقي.

وجدير ذكره أن المدير العام الجديد للشركة هو **أزهر الجساني**.

شركة اور الدولية للتأمين
UR International Insurance Company

المرونة والخطط الإستباقية أساس الموقع الريادي للتأمين الوطنية في السوق


بشار حسين

تميزت شركة التأمين الوطنية فلسطين بالمرونة في وضع استراتيجيات وخطط استباقية للتكيف مع المتغيرات غير المتوقعة ما جعلها تحافظ بصورة مستمرة على استقرار عملياتها وتعزيز موقعها في السوق الفلسطيني. وقد استفادت من خبرات فريق العمل لتطوير وطرح منتجات مبتكرة تحاكي تطلعات العملاء المتغيرة باستمرار.

وإنطلاقاً من أن التحول الرقمي مفتاح التطور لجميع القطاعات وطريقها الأمثل إلى المستقبل حرصت التأمين الوطنية على تطوير قنوات رقمية لخدمة عملائها وكانت السباقة في السوق المحلي بالانخراط بعالم التقنيات الإلكترونية وتسخير طاقاتها في سبيل طرح خدمات ومنتجات مبتكرة تتلائم مع التطورات العالمية وتضمن محافظتها على موقعها الريادي. وبفضل العمل الدؤوب لطاقم العمل حافظت على اداء متميز مع تسجيل أرقام قياسية في محفظة أعمالها.

يذكر أن شركة التأمين الوطنية تمكنت من المحافظة على مركز الصدارة في قطاع التأمين في فلسطين على مدار أكثر من ٢٨ عاماً، هذا وتعمل الشركة وفق محركات استراتيجية للنمو المستمر وذلك من خلال شبكة فروعها ومكاتبها ووكلائها المنتشرة في جميع أنحاء فلسطين، بالإضافة إلى تعزيز دورها الريادي في التنمية المجتمعية من خلال استراتيجية المسؤولية الاجتماعية للشركة.

وكان قد عيّن مجلس إدارة شركة التأمين الوطنية **بشار حسين** قائماً بأعمال مدير عام الشركة، خلفاً للمدير العام السابق **أحمد مشعشع**.

مجيب ردمان (المدير العام للشركة اليمنية القطرية للتأمين):
يجب استقرار الأوضاع في اليمن ليتمكن القطاع من أداء دوره



تحرص الشركة اليمنية القطرية للتأمين على اعتماد المعايير الدولية في عملها وتسخير الخبرات اليمنية ذات السمعة الحسنة والكفاءة العالية من واقع التجربة الطويلة في هذا المجال، ما يعطيها ميزة تنافسية في سوق التأمين وثقة ذوي الخبرة من رجال المال والأعمال في اختيارها لحماية مشاريعهم التجارية واحتياجاتهم التأمينية وسط ظروف سياسية واقتصادية وأمنية صعبة. وفي هذا السياق أكد **مجيب ردمان** مدير عام الشركة على أهمية استمرار قطاع التأمين في أداء دوره في اليمن رغم التحديات القائمة، وذلك لضمان حسن سير الأعمال سواء على مستوى القطاعات أو الأفراد. حيث تعتزم الشركة على مواكبة التطور الذي يشهده عصر التكنولوجيا والتزامها بالمساهمة بتطوير السوق اليمني وتعزيز مستويات الوعي إلى جانب العمل على تذليل الصعوبات والمشاكل التي تحد من تطور صناعة التأمين في الدولة.

شـركـة الـتـأمـيـن الـوطـنـيـة
NATIONAL INSURANCE COMPANY

معاً ... لأبعد حُدود



Palestine

www.nic-pal.com

اتفاقية تقديم خدمات دفع الكتروني بين المشرق للتأمين وMEPS



من اليمين: محمد حلس ونهاد أسعد

وقعت شركتا المشرق للتأمين – فلسطين والشرق الأوسط لخدمات الدفع "MEPS"، اتفاقية توفير خدمات دفع إلكتروني وبطاقات دفع مدفوعة مسبقاً من شأنها تسهيل عملية تسديد أقساط التأمين بشكل مريح وآمن وفي اي وقت ومن اي مكان دون اللجوء لطرق الدفع التقليدية مثل النقد أو الشيكات.

وقد تم توقيع الاتفاقية بحضور المدير العام للمشرق للتأمين **نهاد أسعد** والرئيس التنفيذي لشركة الشرق الاوسط لخدمات الدفع **محمد حلس** وعدد من ممثلي الشركتين. وبموجب هذه الاتفاقية، أصبحت المشرق للتأمين أول شركة تأمين في فلسطين توفر هذه البطاقات المدفوعة مسبقاً لحاملي وثائقها في خطوة إلى الأمام نحو رؤية الشركة لتقديم خدمات وحلول تأمين رقمية مبتكرة.

وبهذه المناسبة قال الرئيس التنفيذي للمشرق للتأمين **أيوب زعرب**، «تسعى الشركة دوماً لتقديم الأنسب لجمهور مؤمّنيها ولتحقيق اعلى درجات الرضا من خلال الابتكار والمتابعة لكل ما هو حديث ومتطور. وتأتي هذه الاتفاقية والتعاون مع شركة الشرق الاوسط لخدمات الدفع ترجمة حقيقية لالتزامنا على توفير حلول مبتكرة لتقديم خدمات تأمين نوعية إلكترونية تمنح المؤمّنين لدينا أفضل تجربة آمنة تمكنهم من توفير الوقت والجهد».

وعن توقيع الاتفاقية قال **أسعد**، «نحن سعداء بتوقيع الاتفاقية التي تؤكد على واجبنا نحو جمهور المؤمّنين لدينا، اذ اننا بتوفير حلول ذكية ووسائل دفع إلكتروني متنوعة، نضمن حصول المؤمّنين على أفضل الخدمات وبأعلى معايير الجودة والامان». وأضاف **أسعد**، «ان الثورة التكنولوجية التي يشهدها العالم تحثنا على إحداث تغييرات واعادة النظر في مفهوم الخدمات وتطوير الأعمال ليصبح الابتكار والابداع العامل الأهم في النمو والتفوق وتحقيق المزيد من النجاحات».

من جانبه، شكر السيد **حلس**، شركة المشرق على ثقتهم بالخدمات التي تقدمها MEPS فلسطين، وأكد أن عملاء المشرق للتأمين سيستفيدون من توقيع هذه الاتفاقية ومن الخدمات التي ستقدمها الشركة، بحيث سيصبح بإمكان المؤمّنين استخدام بوابة الدفع الإلكترونية لتسديد أقساط التأمين دون التوجه الى مراكز الشركة، بالإضافة الى امكانية استخدام بطاقات الدفع على جميع نقاط البيع المحلية والعالمية وجميع الصرافات الالية.

واضاف **حلس** ان المشرق للتأمين بتعاقدها مع MEPS فلسطين للاستفادة من خدمات اجهزة نقاط البيع المنوي تركيبها في مراكز وفروع الشركة والحصول على بوابة الدفع الإلكترونية ستتيح لجمهور مؤمّنيها تنفيذ عمليات الدفع إلكترونياً بكل سهولة ويسر ودفع أقساط التأمين دون استخدام النقد او الحاجة الى الوصول الى مكاتب الشركة.

الصقر للتأمين تحقق رؤية الإمارات في التوطين



عبد المحسن جابر

منذ تأسيسها عملت شركة الصقر الوطنية للتأمين بثبات لدعم مبادرات التوطين التي أطلقتها وزارة الموارد البشرية والتوطين ومصرف الإمارات المركزي، وذلك من أجل ضمان مشاركة مثمرة من القطاع الخاص في تطوير مسيرة دولة الإمارات.

وقالت الشركة إن نسبة التوطين فيها مع نهاية عام ٢٠٢٢ تجاوزت النسبة المطلوبة للتوطين في القطاع الخاص كما أنها حققت نقاطاً تزيد على النقاط المستهدفة التي حددها مصرف الإمارات المركزي لشركة الصقر للتأمين.

وأكدت أنها ستبقى ملتزمة بمسؤوليتها في عملية التوطين واستقطاب الكوادر والخبرات الإماراتية.

رائد فخري رئيساً تنفيذياً لـ "BNH"



أعلنت البحرين الوطنية القابضة للتأمين BNH عن تقاعد **سمير الوزان** الرئيس التنفيذي للمجموعة اعتباراً من ١٣ فبراير ٢٠٢٣ وتعيين **رائد فخري** مكانه.

قناة السويس للتأمين تفوز بتغطية تنفيذ محطتين للقطار الكهربائي بمليار جنيه

فازت شركة قناة السويس للتأمين بتغطية الأعمال الهندسية لتنفيذ شركة المشروعات البترولية والاستشارات الفنية «بتروجت» – إحدى شركات الهيئة المصرية العامة للبترول – محطتي النوبارية والسادات بمشروع القطار الكهربائي السريع.

يتخطى إجمالي مبالغ التأمين على تنفيذ المحطتين المليار جنيه، وتشمل التغطية المطلوبة على أخطار التأمين الهندسي للمشروعين، شاملة الأخطار المادية وجميع أخطار المقاولين شاملة الحريق والانهيار، بالإضافة إلى تغطية أعمال التركيب وأخطار التنفيذ وقلة الخبرة وإزالة الرماد، وأتعاب المهندسين والاستشاريين والصيانة.

ويشار إلى أن شركة قناة السويس للتأمين تستهدف تحقيق أقساط تتجاوز الـ١,٥ مليار جنيه خلال العام المالي ٢٠٢٢/٢٠٢٣، وتأمل الشركة بتعظيم محفظتها لتتخطى حاجز المليارى جنيه خلال الثلاث سنوات القادمة.

وكان قد قررت الهيئة العامة للرقابة المالية تعديل النظام الأساسي لشركة قناة السويس للتأمين، ليصبح رأسمالها المرخص به ٥٠٠ مليون جنيه وذلك خلال ٣ سنوات بدلاً من ٢٠٠ مليون جنيه قبل ذلك.

الصقر للتأمين
AL SAGR INSURANCE



- Fire Insurance
- Engineering Insurance
- Liability & General Accident Insurance
- Marine Insurance (Cargo, Hull & Liability)
- Motor Insurance
- Medical Insurance
- Life Insurance
- Travel Insurance

We've simplified the insurance process

Contact Us

+971 4 702 8500

+971 4 396 8442

Diplomatic Area, Al Seef Road, Bur Dubai
PO Box 14614, Dubai, UAE

asnic@alsagrins.ae

www.alsagrins.ae

/alsagruae

«البركة الإسلامي» يوقّع اتفاقية تعاون مشترك مع ميدغلف تكافل



أعلن بنك البركة الإسلامي، عن توقيعه اتفاقية تعاون مشترك مع شركة ميدغلف تكافل، وذلك في إطار حرص البنك على تعزيز حزمة التمويلات الإسكانية التي يوفرها لعملائه من خلال تسهيل حصولهم على تمويل إسكاني ميسّر، تلبية لتطلعاتهم بشأن إمتلاك بيت العمر، ضمن جهود وزارة الاسكان والتخطيط العمراني وبنك الإسكان، من غير أن تؤثر جهات عملهم أو وظائفهم الحالية سلباً على عملية قبول الطلب.

وجدير بالذكر، أن هذه الاتفاقية تُعد مبادرة رائدة من بنك البركة الإسلامي ومن شركة ميدغلف تكافل، لضمان حصول المواطنين العاملين في جهات غير مسجلة لدى القوائم المعتمدة لدى البنك على فرصة تمويل بيت العمر من خلال البرامج التي تطرحها وزارة الإسكان والتخطيط العمراني وبنك الإسكان. علاوة على ذلك، ستوفر شركة ميدغلف تكافل تأمين على العميل في حال انتهاء خدمته لدى جهة عمله لفترة معينة.

هذا وقد تم توقيع الاتفاقية في بنك البركة الإسلامي، حيث وقعها من جانب البنك **فاطمة العلوي**، رئيس الخدمات المصرفية للأفراد ببنك البركة الإسلامي، ومن جانب شركة ميدغلف تكافل **نادر سعيد المنديل**، الرئيس التنفيذي للشركة، وذلك بحضور عدد من المسؤولين من كلا الطرفين.

نادر المنديل قال: «قامت ميدغلف تكافل باستحداث هذه التغطية التأمينية الفريدة من نوعها بناءً على طلب من بنك البركة الإسلامي لتلبية احتياجات شريحة من المجتمع البحريني لطالما كانت غير منتفعة من برامج التمويلات الإسكانية، وهذا يأتي في سياق توجيهات مصرف البحرين المركزي لمؤسسات القطاع المالي لطرح منتجات مالية لتعزيز مساهمتها نحو الشراكة المجتمعية».

أحمد البدراوي عضواً منتدباً لشركة شديد لوساطة التأمين



وافقت الهيئة العامة للرقابة المالية على تولي **أحمد البدراوي** منصب العضو المنتدب لشركة شديد لوساطة التأمين في مصر.

ويمتلك **البدراوي** خبرات واسعة في نشاط التأمين.

ويذكر أنه قد منح مجلس إدارة الهيئة العامة للرقابة المالية الموافقة النهائية لشركة شديد للوساطة في التأمين لمزاولة نشاط الوساطة التأمينية بالسوق لمدة ٣ سنوات اعتباراً من ١٥ يونيو ٢٠٢٢.

محمد يحيى الشهري رئيساً تنفيذياً لـ«نجم»



محمد بن يحيى الشهري

أعلنت شركة نجم لخدمات التأمين عن قبول مجلس الإدارة لاستقالة الرئيس التنفيذي للشركة الدكتور **محمد بن حمد السليمان**، كما قرر مجلس الإدارة تكليف الأستاذ **محمد بن يحيى الشهري** نائب الرئيس التنفيذي الأول بعد استلام عدم ممانعة البنك المركزي السعودي بمهام الرئيس التنفيذي.

ويتمتع الأستاذ **محمد الشهري** بخبرة تفوق ١٩ عاماً في مجالات التأمين والسلامة المرورية والأعمال التجارية والاستراتيجيات المؤسسية، كما حصل **الشهري** على شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال الدولية والعديد من الشهادات المهنية والتخصصية.

وتقدم رئيس وأعضاء مجلس إدارة شركة نجم بجزيل الشكر والامتنان للدكتور **السليمان** على الجهود التي قدمها للشركة خلال فترة عمله فيها مع تمنياتهم بالتوفيق للأستاذ **الشهري** في مهامه الجديدة بالشركة.

العراقية العامة تتعاقد مع مصرف الرافدين لتأمين حياة مقترضي السيارات



أعلنت شركة التأمين العراقية العامة عن تعاقدها مع مصرف الرافدين لتأمين حياة مقترضي السيارات.

وقالت الشركة في بيان: إن «المدير العام لشركة التأمين العراقية العامة **وسام محمد الخرسان** وقّع على عقد تأميني مع مصرف الرافدين لتوفير التغطية التأمينية لمقترضي السيارات (تأمين حياة مقترضي السيارات) وتأمين السيارات ضد خطري الحريق الكلي والسرقة،» مبينة أن «التأمين يكون للموطنة رواتبهم لدى المصرف بدون كفيل وغير الموطنة رواتبهم والمواطنين والمتقاعدين بكفالة ضامن».

وأشاد **الخرسان** «بجهود الشركة المتواصلة لتطوير هذا القطاع من خلال وجود فريق متكامل داعم ومحترف في مجال التأمين، مدربين على تقديم أفضل الخدمات والحلول التأمينية المتكاملة للعملاء، أفراداً كانوا أم شركات وبفرق عمل منتشرة في كافة أنحاء العراق».

وليد سيد مساعداً للعضو المنتدب بشركة ثروة للتأمين



تسلم **وليد سيد مصطفى** منصب مساعد العضو المنتدب للتسويق والمبيعات والفروع بشركة ثروة للتأمين.

ويمتلك **وليد سيد** خبرات واسعة في قطاع التأمين تمتد إلى نحو ٢٨ عاماً، حيث سبق وتولى مناصب عدة كان آخرها بشركة أورينت للتأمين التكافلي مصر منها نائب الرئيس التنفيذي للشؤون الفنية والرئيس التنفيذي للتسويق والمبيعات والفروع.

المتحدة للتأمين التعاوني تحصل على جائزة InsureTek Golden Shield للتميز


محمد البصراوي


شاهر المدني

حصلت الشركة المتحدة للتأمين التعاوني UCA على جائزة InsureTek Golden Shield للتميز في فئة المبادرة الرقمية للعام ٢٠٢٣، خلال الحفل الذي أقيم على هامش مؤتمر InsureTek الإقليمي.

ويأتي هذا التقدير إعترافاً بالجهود التي قام بها قسم أمن المعلومات في الشركة، بالتنسيق مع الإدارة العليا في الشركة، في عملية تطوير حلول وإتخاذ مجموعة من الإجراءات والأدوات الأمنية التي تحمي على نطاق واسع معلومات الشركات الحساسة من سوء الإستخدام أو الوصول غير المصرح به أو التعطيل أو الإتلاف. وكانت قد طوّرت الشركة أنظمتها الداخلية بهدف خلق بنية تحتية آمنة، قوية ومستقرة.

والمعروف أن شركة UCA لا تدخر وسعاً في تطوير كياناتها التقنية لخدمة عملائها، لا سيما أن تحوّلات قطاع التأمين خلال السنوات المقبلة ستتمحور حول تحسين تجربة العميل بالإستفادة من التحول الرقمي. كما أن مواكبة التطور التقني لم يعد رفاهية بل بات محوراً أساسياً لنمو القطاعات وإستمرارها، وبالتالي فإن شركات التأمين التي تسعى للحفاظ على إستمراريتها وتحسين أعمالها في السوق لا بدّ أن تضع ضمن أولوياتها تطوير كيفية تقديم خدماتها لعملائها. ولا شك أن جهود شركة UCA لدعم التحوّل الرقمي في عملياتها أسهم في جعلها أكثر إستعداداً لمواجهة التحديات التي فرضها العمل عن بُعد، وعزّز من إستمرارها في خدمة عملائها بطرح خدمات مختلفة ومتنوعة.

Gallagher تطلق قسماً خاصاً لإدارة مخاطر الطاقة في الشرق الأوسط


Jack Wishart

أعلنت مجموعة غالاغر Gallagher عن إطلاقها قسماً خاصاً لإدارة مخاطر الطاقة مخصصاً لعملائها في منطقة الشرق الأوسط، وقامت بتعيين **جاك ويشارت Jack Wishart** مديراً لهذا القسم في المنطقة. وسينضم السيّد **ويشارت** إلى غالاغر إعتباراً من الأول من فبراير ٢٠٢٣. ومن المتوقع أن يلعب **ويشارت** دوراً رئيسياً في مساندة المجموعة على تحقيق أهدافها المتمثلة بتوسيع قاعدة عملائها في مجال إدارة مخاطر الطاقة في المنطقة، خصوصاً أنه يتمتع بخبرة واسعة في إدارة وهندسة المخاطر إذ سبق وعمل مع شركات عدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وأوروبا وأميركا الشمالية وجنوب شرق آسيا.

ويأتي إنشاء هذا القسم كجزء من إستراتيجية وأهداف المجموعة الرامية إلى توسيع فريق عملها وإضافة خدمات إدارة وهندسة مخاطر الطاقة على قائمة أعمالها وأنشطتها في منطقة الشرق الأوسط إنطلاقاً من حرصها على توفير أفضل الخدمات لعملائها بما يتوافق مع إحتياجاتهم ومتطلباتهم المتغيرة بصورة مستمرة.

وتعليقاً على تعيينه، أعرب **ويشارت** عن سعادته بالإنضمام إلى غالاغر والإشراف على القسم الخاص بإدارة مخاطر الطاقة في منطقة الشرق الأوسط، مؤكداً بذله قصارى جهوده وتقديم خبرته لتطوير هذا القسم في ظل المخاطر الحالية والناشئة التي تواجهها شركات الطاقة، فضلاً عن توفير أفضل وأحدث المنتجات والأدوات والتقنيات لإدارة تلك المخاطر.



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 تدير 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: عمان، شارع وصفي التل، مجمع الطباع (9)

Tel: 06-562 0151
Fax: 06-562 1414
Email: islamicinsurance@tic.com.jo
Website: islamicinsurance.jo

محمد مظهر حمادة: باتت التكنولوجيا مساهماً رئيساً في رفع كفاءة الإكتتاب والمبيعات بشركات التأمين



أكد **محمد مظهر حمادة**، نائب رئيس اللجنة الفنية العليا بجمعية الإمارات للتأمين، ومدير عام شركة العين الأهلية للتأمين، أن التكنولوجيا باتت مساهماً رئيساً في رفع كفاءة الاكتتاب والمبيعات بشركات التأمين، موضحاً أن عملية التحول الرقمي في الشركات العاملة بالقطاع شهدت طفرة غير مسبوقة خلال الفترة الماضية، مشيراً إلى أن قطاع التأمين في دولة الإمارات العربية المتحدة بات يشهد تغيرات متسارعة على صعيد التحول الرقمي، مستفيداً من ارتفاع مستويات إنفاق الشركات على الحلول التكنولوجية وتبني التقنيات الجديدة التي أسهمت في تغيير ملامح القطاع خلال العامين الماضيين.

وكشف **حمادة** أن تكنولوجيا التأمين استطاعت أتمتة عمليات الاكتتاب وتسوية المطالبات على حد سواء، كما ساهمت تقنيات تحليل البيانات في تحسين المبيعات ودعم اتخاذ القرار داخل الشركات، متوقعاً زيادة وتيرة توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي خلال المرحلة المقبلة لا سيما في قطاع التأمين الصحي للحد من عمليات إساءة استخدام الوثائق، لافتاً إلى أنه مع مواصلة دولة الإمارات جهودها لتصبح من أكثر الدول ذكاءً في العالم، فإن تصور التقنيات الجديدة وتكاملها عبر القطاعات، بما في ذلك التأمين، سيكون السمة الغالبة خلال الفترات المقبلة، معلناً أن خلال الفترة الماضية، تحولت العديد من الأدوات الرقمية المستقبلية إلى ضروريات لا غنى عنها في شركات التأمين مما أسهم في زيادة سرعة الإنجاز ورفع مفاهيم الدقة والكفاءة في سير العمليات في مجالات التأمين الرئيسية المتمثلة في المركبات، الصحي، الهندسي، والبحري.

وفي سياق متصل، أوضح **حمادة** أن شركة العين الأهلية للتأمين توفر العديد من الخدمات الرقمية على صعيد الاكتتاب وتسوية المطالبات، كما أن لديها خطة لاستكمال التحول الرقمي لجميع خدماتها بنهاية ٢٠٢٣، مشيراً إلى أنه على مستوى التأمين الصحي، يوجد تنسيق كبير لربط الملف الصحي الموحد «رعايتي» مع جميع الجهات الصحية في دولة الإمارات العربية المتحدة، لافتاً إلى أن وجود ملف رقمي وطني موحد للمريض داخل الدولة يصب في صالح العميل، كما سيقلص نسبة إساءة استخدام التأمين بنسبة ٥٠٪، معلناً أن وفق مؤسسة «جارتنر» للبيانات وصل الإنفاق العالمي على تكنولوجيا المعلومات ضمن قطاع التأمين إلى ٢١٠ مليارات دولار ومن المتوقع نمو الإنفاق طويل الأجل بمعدل نمو سنوي مركب قدره ٦,٤٪ إلى ٢٧١ مليار دولار في عام ٢٠٢٥، مدعوماً بنمو خدمات تكنولوجيا المعلومات والبرمجيات بمعدل نمو سنوي مركب يبلغ ٧,٩٪ و١١,٢٪ على التوالي.

التأمينات المتحدة: سياسة اكتتابية محافظة



روجيه تابت

تمكنت شركة التأمينات المتحدة UNITED من تحقيق نمو لافت في حجم أقساطها المكتتبة خلال العام ٢٠٢١ مقارنة بالعام ٢٠٢٠ حيث بلغت ٦,٤ ملايين دولار أميركي بالرغم من الظروف الأليمة التي تعيشها البلاد.

والمتحدة تمارس التأمينات العامة باستثناء الحياة وهي منذ نشأتها تتبع سياسة اكتتابية محافظة.

«موديز» تحافظ على تصنيف تكافل الراجحي عند A3



محمود دحدولي

أعلنت شركة الراجحي للتأمين التعاوني «تكافل الراجحي» عن المحافظة على التصنيف الائتماني للقوة المالية للتأمين A3 من وكالة MOODY'S بنظرة مستقبلية مستقرة.

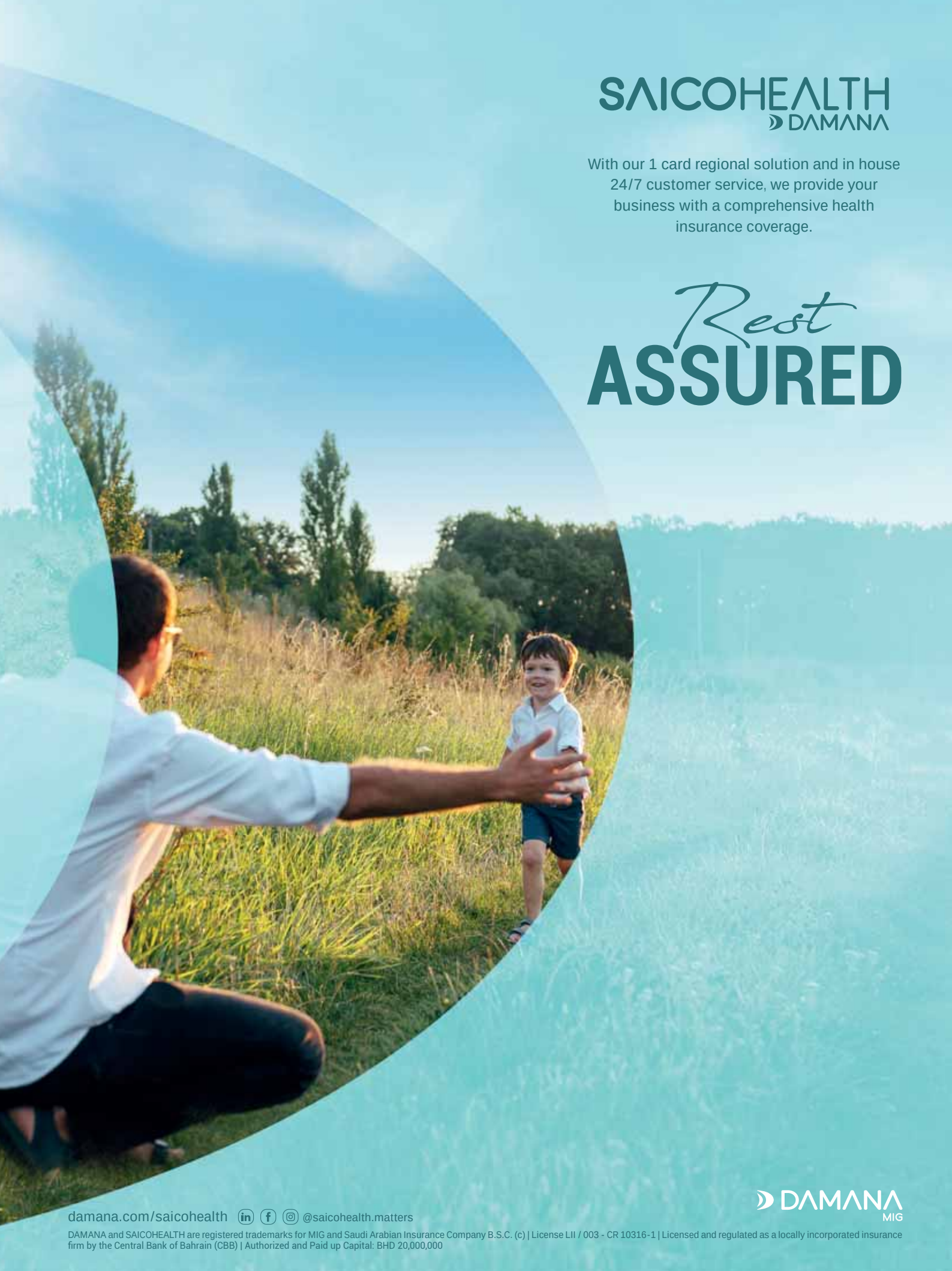
وأشارت الشركة أن تصنيف القوة المالية للتأمين A3 (IFSR) لتكافل الراجحي بسبب قوة مركزها المالي وعلامتها التجارية باعتبارها ثالث أكبر شركة في سوق التأمين وقوة جودة الأصول والربحية الجيدة مع استمرار العائد على رأس المال (ROC) وانخفاض مخاطر كفاية الاحتياطي بالإضافة إلى جودة النسب المجمعة COMBINED RATIO.

«تكافل الراجحي» توقع مذكرة تفاهم مع "SIRAR BY STC" لتوفير منتج تأمين مخاطر الأمن السيبراني



في إطار سعي تكافل الراجحي لتوفير حلول حماية مبتكرة وموثوقة ذات قيمة مضافة لعملائها، وقّعت تكافل الراجحي مذكرة تفاهم مع شركة SIRAR BY STC لتوفير منتج تأمين مخاطر الأمن السيبراني للأفراد على أجهزة الهواتف المحمولة التي توفرها SIRAR BY STC لعملائها بالإضافة إلى منتج تأمين الأمن السيبراني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة وذلك لتعويضها عن ما يترتب من خسائر عقب تعرضها لهجمات إلكترونية محتملة.

ويعتبر تأمين مخاطر الأمن السيبراني للأفراد وتأمين الأمن السيبراني للمنشآت الصغيرة والمتوسطة المقدمة من تكافل الراجحي هما الأول من نوعهما في سوق التأمين في المملكة.


SAICOHEALTH
DAMANA
With our 1 card regional solution and in house 24/7 customer service, we provide your business with a comprehensive health insurance coverage.
Rest
ASSURED
DAMANA
MIG
damana.com/saicohealth
@saicohealth.matters
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

ندوة لمجموعة المعاينون العرب حول أهمية كود الحريق



خالد الجشي

عقدت مجموعة المعاينون العرب في كمبوديا ALA Independent Cambodia، بالتعاون مع إتحاد التأمين في كمبوديا وجمعية وسطاء التأمين في كمبوديا، ندوة حول أهمية كود الحريق. وشارك في الندوة، التي أدارها المهندس **Micheal Aloysious**، كل من المهندس **Thav Sukoona** والسيّد **خالد الجشي**، رئيس مجلس إدارة ومدير عام شركة المعاينون العرب الدولية. وتهدف هذه الندوة إلى تسليط الضوء على أهمية كود الحريق في وضع الحد الأدنى من المتطلبات التي تتماشى مع الممارسة الجيدة المتعارف عليها عالمياً لتوفير مستوى مناسب لسلامة وأمن الأرواح وحماية الممتلكات من أخطار الحرائق أو التفجيرات أو الحالات الخطرة في المباني والمنشآت والعقارات الجديدة أو القائمة، بالإضافة إلى توفير نهج شامل ومتكامل لتنظيم قانون الحرائق وإدارة المخاطر.









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

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

مجمع تأميني ضد التعطل عن العمل بقيادة دبي للتأمين


عبداللطيف أبو قورة

بدأت دولة الإمارات بتطبيق نظام التأمين ضد التعطل عن العمل في القطاعين العام والخاص اعتباراً من أول يناير ٢٠٢٣. ويأتي العمل بهذا النظام لإيجاد مظلة أمان وظيفي منخفضة التكلفة تدعم المسار المهني والاستقرار المعيشي للعاملين في القطاعين المشار إليهما بالاعتماد على آليات لا تحمّل أصحاب العمل أي تكاليف. ويهدف النظام إلى تعويض المؤمّن عليه بمبلغ نقدي لفترة محدودة في حالة تعطله عن العمل ولحين توفر فرصة عمل بديلة، ويوفر النظام الحماية الاجتماعية التي تكفل ديمومة الحياة الكريمة للمواطنين والمقيمين خلال فترة التعطل عن العمل.

ويعوّض البرنامج التأميني المؤمّن عليه بمبلغ نقدي لمدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر شريطة عدم تقديمه الاستقالة أو إقالته لأسباب تأديبية، كما يحتسب التعويض الذي يحصل عليه الموظف المستحق معدل ٦٠٪ من راتبه الأساسي في الشهور الستة الأخيرة قبل التوقف عن العمل.

وعليه، فقد تم إنشاء المجمع التأميني المسؤول عن توفير خدمات التأمين ضد التعطل عن العمل على النحو التالي: رئيس مجلس الإدارة **عبداللطيف أبو قورة** «شركة دبي للتأمين» وعضوية كل من **عمر الأمين** «شركة أورينت»، **أحمد إدريس** «شركة أدنيك»، **جان لوي جوزي** «شركة سكون»، **محمد مظهر حماده** «العين الأهلية»، **جيسون لايت** «الإمارات»، **عبد الزهرة علي** «الوطنية العامة»، **أسامة عابدين** «تكافل»، و**سيد عاصم** «أورينت تكافل».

المصرية الإماراتية تكافل حياة تجدد اتفاقيات إعادة التأمين لعام ٢٠٢٣ بقيادة "GEN RE"


شريف عزازي

كشف **شريف عزازي**، العضو المنتدب للشركة المصرية الإماراتية تكافل حياة – سلامة، عن تجديد الشركة اتفاقيات إعادة التأمين الخاصة بها لعام ٢٠٢٣ بقيادة شركة GEN RE.

وأشار إلى أن قائمة معيدي التأمين المتعاقدة مع الشركة شملت أيضاً AFRICA RE و RGA و HANNOVER RE.

ولفت إلى أن الشركة تستهدف زيادة إجمالي الأقساط المحققة بالشركة إلى ٢٠٠ مليون جنيه خلال العام المالي الجاري ٢٠٢٢/٢٠٢٣، وذلك ضمن خطة استراتيجية ثلاثية وضعتها الشركة للوصول بحجم المحفظة إلى ٥٠٠ مليون جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢٥.

ويشار إلى أن شركة المصرية الإماراتية تكافل حياة – سلامة حققت نمواً قياسياً في صافي أرباحها بنهاية العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢ لتصل قيمتها إلى ٢٣,٤ مليون جنيه مقابل ٤٤٧ ألف جنيه خلال الفترة المقابلة من ٢٠٢٠/٢٠٢١.

طلب مرتفع على خدمات ASSIST AMERICA


جاك بريص

الثقة من أساسيات العمل وهذا ما يظهر من خلال التجاوب السريع من قبل ASSIST AMERICA مع عملائها مما أدى إلى ارتفاع مطالب الشركات التي تريد التعاون معها.

SUKOON للتأمين توقّع اتفاقية للاستحواذ على أسكانا


جان لوي لوران جوسي

وقّعت «سكون» للتأمين SUKOON اتفاقية شراء ما يقارب ٩٣٪ من أسهم الشركة العربية الإسكندنافية للتأمين ASCANA من عدد من كبار مساهمي الشركة.

وقالت الشركة في بيان أن تنفيذ الصفقة مشروط بالحصول على الموافقات اللازمة من هيئة الأوراق المالية والسلع ومصرف الإمارات المركزي.

وقال **جان لويس لوران جوزي**، الرئيس التنفيذي لـ «سكون»: «سوق التكافل سوق مهم ومتنامي، ونحن سعداء جداً بهذه الصفقة التي فضلاً عن كونها ستعزز وضعنا في السوق، ستعمل أيضا على توسيع قدرتنا على تلبية المزيد من احتياجات العملاء، باعتبار أننا سنستفيد أيضاً من خلال هذه الصفقة من خبرة أسكانا العالية في سوق التكافل وسيكون هدفنا ضمان استفادة اسكانا قدر الإمكان من قدراتنا الخاصة، لا سيما فيما يتعلق بالاكتتاب والرقمية، لضمان الوصول إلى عدد أكبر من العملاء وزيادة تحسين تجربة العملاء».

اليابان تطلب من شركات التأمين الاحتفاظ بتأمينها على السفن في المياه الروسية

قالت مصادر رفيعة المستوى في وزارة الزراعة اليابانية إن حكومة البلاد طلبت من شركات التأمين تحمل مخاطر إضافية لمواصلة توفير التأمين البحري لشركات شحن الغاز الطبيعي المسال في المياه الروسية.

ونقلت قناة آسيا نيوز الإخبارية عن مسؤول بوزارة الزراعة، لم يذكر اسمه، قوله إن وكالة الخدمات المالية ووكالة الموارد الطبيعية والطاقة اليابانية قدمت الطلب على شكل رسالة أرسلتها إلى اتحاد التأمين العام في البلاد، مضيفا أن طوكيو تريد ضمان استمرار الدولة في استيراد الغاز الطبيعي المسال من مشروع (سخالين ٢) في روسيا.



Since 1975

شركة العين الأهلية للتأمين (ش م ع)

Al Ain Ahlia Insurance Co.

ترحب بكم الى عالم التأمين

A- S&P Global

Moody's A3 Stable

Head office
Abu Dhabi
Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Airport Road
P.O.Box 3077
Tel : + 97126119999
Fax : + 97124456685

Al Ain
Branch
Al Ain Ahlia Ins. Co. Bldg.
Al Ghabah Street
P.O.Box: 1770 Al Ain
Tel : + 97137642142
Fax : + 97137667775

Dubai
Branch
Al Ain Bldg.
Opposite Hayat Regency Hotel
P.O.Box: 3541 Deira Dubai
Tel : + 97142725500
Fax : + 97142725511

Sharjah
Branch
Al Reem Plaza
Corniche Al Buhaira
P.O.Box: 24585 Sharjah
Tel : + 97165753440
Fax : + 97165753441

Website: www.alaininsurance.com

Email: info@alaininsurance.com

الأهلية للتأمين وPalPay توقعان اتفاقية تعاون للاستفادة من أنظمة الدفع الإلكتروني



د. محمد السبعاوي



وقعت الشركة الأهلية للتأمين – فلسطين وشركة PalPay، اتفاقية تعاون مشترك تهدف إلى تقديم أحدث خدمات الدفع الإلكتروني لعملاء الشركة الأهلية للتأمين، بهدف تسهيل عملية سداد أقساط خدمات التأمين في جميع فروع ومكاتب الشركة، وذلك لتقليل الوقت والجهد اللازمين على المؤمنين.

وجرى توقيع الاتفاقية في مقر الشركة الأهلية للتأمين بحضور المدير العام السيد **نسيم أبو محمود**، ومدير عام شركة PalPay السيد **معاوية القواسمي**، وعدد من مدراء الدوائر في كلتا الشركتين.

وتعليقاً على توقيع الاتفاقية، صرح د. **محمد السبعاوي**، الرئيس التنفيذي للشركة الأهلية للتأمين تعتبر اتفاقية التعاون حلقة جديدة لمواكبة تطوير قطاع التأمين في فلسطين، وأكد على مضي الشركة الأهلية للتأمين قدماً في تقديم كل ما هو مميز للمواطن الفلسطيني. وشدد أن الأهلية للتأمين ومنذ تأسيسها وهي حريصة على أن توصل خدماتها لكافة المناطق بكل سهولة، بحيث سيتم توفر خدمة التأمين «اون لاين» للمواطنين أينما وجدوا، ما سيعكس ثقة الجمهور العالية بخدماتنا التأمينية والتي تقدمها شركتنا لأبناء هذا الوطن».

وأكد مدير عام الشركة الأهلية للتأمين السيد **نسيم أبو محمود**، على أهمية هذه الاتفاقية والتي تندرج ضمن خطة الشركة في تطوير خدماتها التأمينية ومواكبة التطور التكنولوجي لتلبية احتياجات المؤمّن لهم المختلفة.

ومن جهته، أوضح السيد **معاوية القواسمي** أن الاتفاقية تنسجم والرؤية الاستراتيجية لشركة PalPay والمتمثلة في تقديم أحدث تقنيات وحلول الدفع الإلكتروني لمختلف القطاعات بما يشمل قطاع التأمين. مؤكداً أن الاتفاقية ستمكن زبائن الشركة الأهلية للتأمين من تسديد أقساط التأمين بكل سهولة ويسر وأمان، كما ستسهم في تمكين الشركة من تطوير خدماتها التأمينية عبر التحول إلى الدفع الإلكتروني والحداثة الرقمية.

وأعرب **القواسمي** عن اعتزازه بهذه الشراكة مع الأهلية للتأمين، لافتاً إلى أن حلول الدفع الإلكتروني باتت ركناً أساسياً لتطوير القطاعات الخدماتية والاقتصادية والتنموية.

وفي نهاية مراسم التوقيع أكد **أبو محمود** حرصهم الدائم على مصالح المؤمّن لهم، حيث تشكل هذه الاتفاقية فرصة جديدة للتأكيد على مستوى وجودة الخدمات التي نوفرها للمؤمّن لهم من أفراد ومؤسسات، والتي تميزنا بها على مدى «ثمانية وعشرين عاماً».

المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات توقّع مذكرة تفاهم بالغة الأهمية مع شركة مصدر لتعزيز إنشاء وتمويل وتنفيذ مشاريع الطاقة المتجددة



من اليمين: محمد جميل الرمحي وأسامة القيسي

وقّعت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات ICIEC، وهي الذراع التأميني لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية، مذكرة تفاهم واسعة النطاق مع شركة الطاقة المستقبلية (مصدر) يُنتظَر أن تعطي دفعة كبيرة لمسار التحول الإنتقال إلى الطاقة المتجددة والنظيفة في الأسواق ذات الإهتمام المشترك للمؤسستين.

وتم توقيع مذكرة التفاهم هذه من قبل كل من السيد **أسامة القيسي**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة، والسيد **محمد جميل الرمحي**، الرئيس التنفيذي لشركة مصدر، وذلك خلال أسبوع أبوظبي للاستدامة. وقد اتفق الطرفان بموجب مذكرة التفاهم هذه على التعاون فيما بينهما «لتعزيز العمل المشترك في إنشاء وتمويل وتنفيذ مشاريع الطاقة المتجددة من خلال الدعم التأميني الذي توفره المؤسسة الإسلامية لتأمين الإستثمار في الدول الاعضاء فيها».

وتشمل مهمة المؤسسة تعزيز تدفق الاستثمارات الخارجية إلى دولها الأعضاء، وفيما بين هذه الدول، وكذلك توسيع أفق الصفقات التجارية فيما بينها.

ويشمل ذلك دعم الإنتقال إلى الطاقة النظيفة عبر توليد الكهرباء من مصادر متجددة لا تتسبب في إنبعاث الغازات، والانتقال في نهاية المطاف إلى اقتصاد أخضر، مع تأمين النمو الإقتصادي المستدام.

وستوفّر هذه الشراكة طاقة مدمجة وحصرية قدرها ما يزيد عن ٢٣ غيغاوات، يُتوقَّع أن تصل إلى طاقة إجمالية تزيد عن ٥٠ غيغاوات بحلول عام ٢٠٣٠. وسوف تصبح شركة (مصدر) الموسّعة واحدة من أكبر شركات الطاقة النظيفة من نوعها، وستشغل مركزاً قيادياً في هذه الصناعة على المستوى العالمي.

وقد رحب السيد **أسامة القيسي**، بتوقيع مذكرة التفاهم بالغة الأهمية هذه بالقول: «إن التعاون بين المؤسسة وشركة مصدر سوف يكون من شأنه تنسيق أفضل وتنفيذ اكثر فعالية لأنشطة كل منهما لما فيه فائدة عملية إنتاج الطاقة المتجددة في الدول الأعضاء في المؤسسة. إن كل بوليصة تأمين تصدرها المؤسسة، سواءٌ كان حامل البوليصة مؤسسةً ماليةً أو شركةً متخصصةً أو جهةً متعاقدةً، من شأنها أن تؤمّن التغطية ضد المخاطر السياسية والتجارية، كما يمكنها المساهمة في تدفّق الإستثمار المتصل بالعمل المناخي والتقنيات المتخصصة بذلك، إلى جانب التجهيزات والخدمات إلى الدول الأعضاء في المؤسسة، الأمر الذي يساهم في تحقيق أهداف اتفاقية باريس الخاصة بالمناخ، والأهداف التي نصت عليها إتفاقية باريس وأجندة الأمم المتحدة للتنمية المستدامة.

فلسطينية الهوية.. عالمية الاداء

"خدماتنا التأمينية كاملة ومتنوعة"



الأهلية للتأمين
AHLIA INSURANCE
درعك الحصين

022986634

www.ahlia.ps

17 Nizar Qabbani Street | Masyoun Heights | Ramallah, Palestine | شارع نزار قباني | الماصيون | رام الله فلسطين

غلوب مد السعودية تفوز بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام» في ملتقى مجلس الضمان الصحي للتميّز



كُرمت غلوب مد السعودية GLOBEMED SAUDI ARABIA، الشركة الرائدة في إدارة منافع الرعاية الصحية، بجائزة «أفضل شركة إدارة مطالبات للعام» ضمن جوائز التميّز التي وزعت خلال مُلتقى مجلس الضمان الصحي للتميّز، وذلك لتقديم خدمات إدارة مطالبات رعاية صحية استثنائية في ظل منافسة شديدة يشهدها السوق السعوديّ، مع توفير الجودة والكفاءة واستخدام أحدث الحلول الرقمية والتقنية المبتكرة.

كرّم الحدث أفضل الشركات في قطاعي الرعايّة الصحيّة والتأمين الصحيّ في المملكة، حيث تم الإعلان عن أسماء الفائزين بجوائز مجلس الضمان الصحيّ للتميّز. تسلم الجائزة السيد **جاد معوض**، مدير عام شركة غلوب مد السعودية، بحضور نائب وزير الصحة للتخطيط والتطوير المهندس **عبد العزيز الرميح**، والأمين العام لمجلس الضمان الصحيّ د. **شباب الغامدي**.

تشكّل الجائزة شاهداً على جهود والتزام وتفاني جميع أفراد فريق عمل غلوب مد السعودية في الرياض وجدة والدمام لتقديم أفضل الخدمات بكل سهولة للعملاء المؤمّنين لدى الهيئات الضامنة المتعاقدة معها.

وفي هذه المناسبة، تُحيي غلوب مد السعودية جهود مجلس الضمان الصحيّ لتعزيز وتشجيع قطاع التأمين الصحي الخاص لتحقيق التنمية المستدامة بأعلى معايير الجودة والكفاءة. وتعرب عن امتنانها لجميع الهيئات الضامنة المتعاقدة معها على دعمهم وثقتهم.

منذ تأسيسها في السوق السعودي عام ٢٠٠٤، كانت غلوب مد السعودية سبّاقة في تلبية متطلبات الامتثال التنظيمي والمعايير المطلوبة، مواكبة بذلك كافة التغيّرات التنظيميّة. وكانت الشركة وفية لعهدها بتحسين خدمات ادارة مطالبات الرعاية الصحيّة للهيئات الضامنة المتعاقدة معها من القطاعين العام والخاص وللعملاء المؤمّنين لديهم. تم ترخيص الشركة من قبل البنك المركزي السعودي (ساما) عام ٢٠٠٨، ومن مجلس الضمان الصحي (CHI) عام ٢٠٠٩.

محمد العتيبي: وحدة التأمين تسعى لحماية المتعاملين عبر تطبيق سياسات تحقق العدالة والشفافية



أصدرت وحدة تنظيم التأمين القرار رقم ٣ لسنة ٢٠٢٣ بشأن إصدار لائحة جزاءات ومخالفات والقيود الخاصة في المجلس التأديبي التابع له، تضمنت تفاصيل آليات الجزاءات والمخالفات لقوائم شركات التأمين والتأمين التكافلي وفروعها، وشركات إعادة التأمين وإعادة التأمين التكافلي وفروعها، بالإضافة إلى فروع الشركات الأجنبية، وسطاء التأمين أو وسطاء إعادة التأمين، ومجمعات التأمين.

وقال رئيس وحدة تنظيم التأمين **محمد سليمان العتيبي** إن القرار جاء استكمالاً لقرار ٢٠٢٣/٢، والخاص بشأن تشكيل مجلس التأديب الخاص بوحدة تنظيم التأمين برئاسة القاضي **حمد أحمد الوزان**، وعضوية كل من د. **مشعل جوهر حياة**، ود. **براك غانم الغربلي**، مشدداً على ان القرارين استكمالاً للجهود الدائمة التي تقوم بها «الوحدة» في التحقق من امتثال الكيانات والمنشآت الخاضعة لرقابتها للمتطلبات الاقتصادية والقانونية، والتزامها بجميع المتطلبات الواردة في التعليمات الصادرة بقانون إنشاء وحدة تنظيم التأمين، من أجل خلق بيئة أعمال تنافسية وتطويرية وتنظيمية في مجالات صناعة التأمين في الكويت.

وذكر **العتيبي** أن الهدف الأسمى من إصدار قرار مجلس التأديب إعادة النظر في السلوك والتعامل بمهنية وشفافية مع حملة الوثائق وأصحاب المطالبات وإرجاع الثقة للمتعاملين في قطاع التأمين.

وأشار **العتيبي** إلى أن الوحدة تسعى لحماية المتعاملين في قطاع التأمين عبر تطبيق السياسات التي تحقق العدالة والشفافية وتمنع تعارض المصالح، وتنمي أنشطة التأمين وتطوير أدواته بما يتوافق مع أفضل الممارسات العالمية.

موظفو «الكويت للتأمين» يجرون فحوصات تصلب الشرايين مجاناً بمستشفى الكويت



فجر الصايغ

تُجري شركة الكويت للتأمين الفحص الشامل لأمراض تصلب الشرايين المبكر لموظفيها مجانا في مستشفى الكويت بموجب الاتفاقية المبرمة بين الجهتين التي توفر من خلالها إجراء الفحوصات الطبية اللازمة للمؤمّن عليهم مقابل الحصول على إقرار طبي شفاف، كشرط أساسي لقبول المنتسبين الجدد عند التأمين على الحياة بهدف التأكد من سلامتهم ولياقتهم الصحية، وتعكس هذه الخطوة أهمية الشراكة بين القطاع الطبي وقطاع التأمين في تقديم أفضل الخدمات الطبية والتأمينية.

ومن خلال التعاون المثمر بين الطرفين، نظمت شركة الكويت للتأمين بالتنسيق مع مستشفى الكويت حملة توعوية حول الكشف المبكر عن أمراض تصلب الشرايين التاجية، تأكيداً منها على أهمية تعزيز الوعي الصحي بين مختلف فئات المجتمع وحول سبل الوقاية من أمراض القلب، إذ تشكل الأمراض القلبية تهديدا حقيقياً لصحة الانسان.

وشارك في الحملة أكثر من ٦٠ موظفاً تتراوح أعمارهم بين سن الثلاثين والسبعين من فئة المدخنين ومرضى السكري والضغط وممن يعانون من أمراض مزمنة أو ممن لديهم تاريخ عائلي في أمراض القلب والأمراض المناعية.

ومن جانب آخر، قدمت مستشفى الكويت قسائم خصم بنسبة ٣٠٪ على الاستشارات الطبية والتغذية وعيادة الأسنان وتنظيف الأسنان لأطفال موظفي شركة الكويت للتأمين.

وقالت مديرة التواصل لشركة الكويت للتأمين **فجر الصايغ**: «تأتي الفعالية ضمن سلسلة تقيمها الشركة إيمانا بالمسؤولية الاجتماعية وزيادة الوعي تجاه مخاطر مرض تصلب الشرايين المبكر الذي يتطلب كشفاً دورياً للحد من الإصابة به».



وثاق
wethaq
للتأمين التكافلي

We aim to provide service and insurance products using the most distinctive means of technology to all segments of customers through innovation of new products aimed at achieving a surplus of insurance activity and maximizing return on investment for each of the policy holders & shareholders.

1866662
www.wethaq.com

التكافل لتأمين كافة المخاطر ..
Synergy .. to Insure risks free



برنامج خاص لتأمين
المؤسسات الصغيرة
والمتوسطة

منتجات تأمين
متخصصة ومصممة
لحماية أعمالكم

مركز الإتصال ٠٠٠ ٧٢٧ ٠٤

axa-middleeast.com.lb