



مشرو التأمين
يستكشفون خيارات بديلة
ويستخدمون التحليلات بشكل أكبر

تنجيز أجهزة الـ ATM
بمعدل يومي في ألمانيا!

دعاوى بالجملة
على شركات التدقيق الكبرى
لتقديم معلومات خاطئة

كارتة قناة بنما
البنك يهدد 6%
من حركة التجارة العالمية

WATCHES
AND WONDERS
GENEVA



العدد ٦١٨ • السنة الثالثة والخمسون • أيار (مايو) ٢٠٢٣
AL BAYAN ECONOMIC • ISSUE N° 618 • 53 YEARS • MAY 2023

انتاج النسخة الـ 19 من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات
تحول بعض الطرازات إلى استثمارات مربحة

SECURITE assurance
تعرض حلولها المبتكرة

UAE: Dh25 • Yemen: YR1350
Qatar: QR20 • Syria: S1200 • Oman: OMR3 • Morocco: Dir50 • Lebanon: Lib1,50 • Kuwait: KD2 • USA: SP25 • Jordan: JD5 • France: Euro5 • Egypt: EP20 • Bahrain: BB3

نتائج المصارف الإماراتية والقطرية خلال 2022
أكبر 10 احتياطات نقدية دولية

نتائج شركات التأمين السعودية واللبنانية خلال 2022
أكبر شركات هواتف خليوية في العالم



52890001017804

A close-up photograph of a man with a grey beard and a baby. The man is wearing a light blue button-down shirt and is looking down at the baby with a gentle smile. The baby is wearing a white onesie with red polka dots and is looking up at the man. The background is a soft, out-of-focus blue.

The perfect coverage
for a well deserved
peace of mind

pro. tection

MEDGULF 

01 985000 www.medgulf.com.lb

UBS: حدوث إفلاسات جديدة بالمصارف العالمية أمر وارد

لا يستبعد بنك «يو بي إس غلوبال ويلث مانجمنت UBS» حدوث إفلاسات جديدة بالقطاع المصرفي، الفترة المقبلة، على خلفية الأزمات الحادة التي تعرض لها القطاع ونتج عنها تعثر «كريدي سويس» السويسري، ومن قبله انهيار مصرف «سيليكون فالي بنك» الأمريكي.

وأشار تيميس ثيميسستوكليوس رئيس قسم الاستثمار في «يو بي إس» لـ«اقتصاد الشرق»: «إن حدوث إفلاسات في القطاع المصرفي أمر وارد في ظل تعرض بعض البنوك الإقليمية لمخاطر أكبر».

٧ شركات في أميركا تعلن إفلاسها خلال ٢٤ ساعة

قدمت ٧ شركات على الأقل، من بينها شركتا «فايس ميديا» الإعلامية، و«مانيترونيكس انترناشيونال» للأمن المنزلي، طلبات للحماية من الإفلاس بموجب الفصل الحادي عشر من قانون الإفلاس الأمريكي خلال ٢٤ ساعة، بينما تشعر الشركات بالأزمة بسبب عام من زيادة معدلات الفائدة.

وتأتي موجة حالات الإفلاس بينما تكافح الشركات لاعادة التفاوض بشأن أعباء الديون المرهقة التي تراكمت خلال فترة من معدلات الفائدة شديدة الانخفاض.

ومن بين الشركات الأخرى التي قدمت التماسات بموجب الفصل الحادي عشر: شركة «إنفجين هيلث كير»، وشركة «فيناتور ماتريال» البريطانية المنتجة للكيماويات، وشركة «كوكس أوبيريتنغ» المنتجة للنفط، و«كيد-فينوال» و«إثنيكس».

وتعاني الشركات من كل القطاعات في ظل معدلات الفائدة المرتفعة، مما يجعل الأمر أكثر صعوبة عليها لسداد قيمة القروض والسندات المستحقة. وفي بيئة ذات معدلات فائدة مرتفعة، تواجه الشركات أيضاً مزيداً من التدقيق من المستثمرين والدائنين.

كارثة قناة بنما.. الجفاف يهدد ٦٪ من حركة التجارة العالمية

يهدد الجفاف أحد أهم طرق الشحن في العالم، حيث أدى نقص هطول الأمطار إلى انخفاض منسوب المياه في البحيرتين اللتين تزودان قناة بنما.

ويوشك الجفاف أن يعصف بحركة النقل البحري في قناة بنما، وهو ممر إلزامي لـ ٦٪ من حركة الملاحة التجارية العالمية بين المحيطين الأطلسي والهندي.

تزود بحيرتان اصطناعيتان، هما بحيرة الأخويلا وغاتون، القناة بالمياه اللازمة لتشغيل بوابات التحكم بمرور المياه والسفن. لكن مستواهما انخفض بشكل كبير بسبب الجفاف الذي يضرب الحوض المائي هذا.

ومع كل مرور سفينة، يُصرف نحو ٢٠٠ مليون لتر من المياه العذبة في البحر.

ويقول المسؤول في هيئة قناة بنما إريك كوردوبا: «تؤثر قلة الأمطار أولاً على مخزون المياه لدينا». بالتالي، لم يعد بإمكان السفن من فئة «نيوبنماكس» Neopanamax، وهي الأكبر ويزيد طول غاطسها عن ١٥ متراً بقليل في المياه العذبة - المرور، على حد قوله. في السنة المالية ٢٠٢٢، مرّ أكثر من ١٤ ألف قارب يحمل ما مجموعه ٥١٨ مليون طن من البضائع عبر القناة، ما جلب ٢,٥ مليار دولار إلى دولة بنما.

في العام ٢٠١٩، دق ناقوس الخطر للمرة الأولى، إذ لم تعد القناة تتلقى إلا ثلاثة مليارات متر مكعب من المياه العذبة فيما هي بحاجة إلى أكثر من ٥,٢ مليار متر مكعب من المياه لتعمل.

المعلنون في هذا العدد

ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE	ADVERTISER	PAGE
ACCUTRON	045	GFC	200	PETRONUS	065
ACE GALLAGHER HOLDING	085	gig	183	PLATINUM	125
ADNIC	067	GLOBEMED	107	PREMIUM	101
AFAQ	120	GRAND SEIKO	041	QATAR GENERAL	113
AHLEIA / KUWAIT	131	HERMES	005	QIIB	087
ALA	160	HUBLOT	212	RAWABI	027
ALBINI PRASSA	053	IGI	159	RESERVOIR	031
ALIG	177	ISA	115	RIYAD BANK	069
ALLIANZ	209	ISA	115	SAGR NATIONAL	137
AON	139	JACOB & CO	047	SAUDI FRANSI	079
APEX	071	JOFICO	153	SAUDI GLOBEMED	210
ARAB RE	197	JORDAN / ARABIA	145	SAUDI RE	117
ARKAS	167	JORDAN INS	211	SEALINE	171
ASSIST AMERICA	143	KERBEDANZ	055	SEANAUTICS	175
BANKERS	189	KINGDOM	123	SEATRANS	169
BARENTS	105	KSA / ARABIA	121	SECURITE	114
BEAUTY SALON	049	LBS	037	SECURITE	114
BERYTUS	148	LIA ASSUREX	205	SEIKO	020
BULOVA	035	LIBANO SUISSE	073	STANDARD CHARTERED	093
C & G	151	LOCKTON	129	SUEZ CANAL	097
CAPE	165	MAJED GROUP	015	TADAWUL	083
CBQ	095	MALDIVES	187	TOP GUARD	201
CITI	077	MASHREK	191	TOURISM PROJECTS	188
CITIZEN	051	MASTERCARD	063	TOURISM PROJECTS	188
CONCORD	022	MEDGULF	002	TRUST COMPASS	203
CUMBERLAND	199	MESSIKA	024	TRUST PALESTINE	181
DAMANA HOLDING	185	MINKLADY	059	TRUST RE	133
DEUTSCHE BANK	075	MUNICH RE	103	UBS	081
DHAFRA	149	NASCO	109	UCA	195
DIOR	007	NASDAQ	099	UIB	111
FENCHURCH FARIS	135	NATIONAL / JORDAN	193	UIC	091
FIDELITY	207	NATIONAL / PALESTINE	161	UNISHIP	173
FURLAN MARRI	057	NBF	061	WATHBA	179
GEN RE	127	NORTH	163	ZAKHOUR JOSEPH & CO	142
GENERAL TAKAFUL	147	OMAN RE	141		

بصراحة

بدلاً من التوجه إلى البرازيل أهلاً بكم في لبنان

المعروف أن البرازيل لم توقع اتفاقية تسليم المجرمين والفارين من العدالة، لذا توجه إليها في ما مضى وما زال آلاف المطلوبين وترعرعوا فيها وكونوا أسرهم واحتفظوا بالأموال الحرام التي سبق وسلبوها..

اليوم لبنان يركز على مصدر دخل عبر استقبال هؤلاء وحمايتهم من خلال بعض السياسيين والقضاة الفاسدين بحيث يصبح من المستحيل معرفة أماكنهم مهما كثرت كاميرات المراقبة ومهما استعنا بالوسائل التكنولوجية والذكاء الاصطناعي..

ولا ننسَ كيف دخل أحد المطلوبين دولياً، مسؤولاً كان أو غير مسؤول، عبر المطار مكرماً معززاً مع «بودي غارد» وهو يقيم في لبنان ويقدم دورياً محاضرات في أبرز الجامعات.

من هنا نطلب من القضاء الدولي والحكومات الأجنبية، لو كان فعلاً يهمهما أمر لبنان، إنزال أشد العقوبات المالية والجزائية بجميع الفاسدين سياسيين، قضاة، رجال شرطة، إعلام.. وبالأخص عائلاتهم الذين يستمتعون بأموال اللبنانيين الشرفاء. ■



AL BAYAN
THE LEADING ARAB ECONOMIC MAGAZINE

اسبوعية تصدر شهرياً مؤقتاً
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
United Arab Emirates: +971 50 2984858
+33 6 45683951

HEAD OFFICE: SHMEISANI - JORDAN

www.albayanmagazine.com
info@albayanmagazine.com

Available on



press reader
— connecting people through news —



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

ثمن النسخة: الاردن ٥ دينار، قطر ٢٥ ريالاً، السعودية ٢٥ ريالاً، الكويت ٢ دينار، الامارات ٢٥ درهماً، البحرين ٣ دينار، سلطنة عمان ٣ ريال، مصر ٣٠ جنيهات، العراق ٦ دينار، السودان ٢ جنيهات، ليبيا ٧ دنانير، المغرب ٦٠ درهماً، لبنان ١,٥٠ USD, 3.5 Stg. FRANCE 5 EURO, U.K. C.P.
USA 7 US \$, GERMANY 5 EURO, CYPRUS 3

توزيع: شركة شرق الاوسط لتوزيع المطبوعات

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

LE TEMPS, UN OBJET HERMÈS.



HERMÈS H08
LA MATIÈRE DU TEMPS



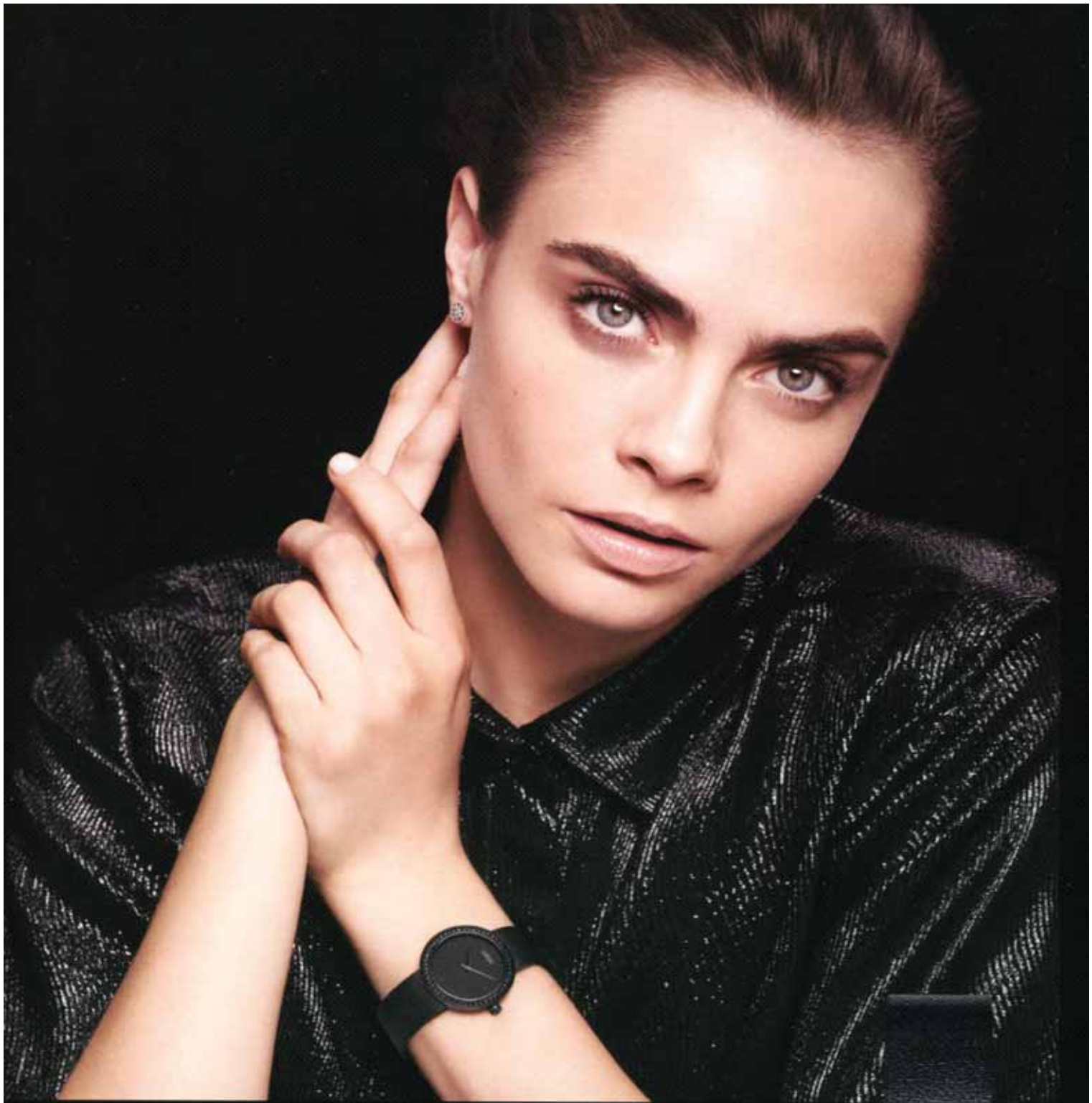
يكتبها: د. عبد الحفيظ البربير
ahafizbarbir@gmail.com

لبنان أولاً وأخيراً

محاسبة. من هنا تفاقم أزماتنا وتعقيدات ظروفنا المعيشية والاجتماعية والانسانية، والتي بلغت حدوداً لا تطاق / سجلت الأشهر القليلة الماضية من العام الحالي تضخماً في مؤشر الأسعار تجاوز 400%، وفقاً لمؤسسة البحوث والاستشارات / ولكن دون أن يتحرك أحد من المسؤولين. من هنا فإنه من العيب توقع أي انفراجات في التراجيديا المعيشية اليومية، على يد عصابة التفاهة والتافهين تلك، والتي لطلخت إلى الأبد شرف العمل السياسي في مفهومه الوطني النبيل، والذي في أساسه، خدمة الوطن وناسه. فالذين لم يتورعوا عن مصادرة الدولة بقراراتها وأموالها وخزائنها بالتواطؤ مع قراصنة المصارف الذين مارسوا ويمارسون أرذل أنواع التعسف والابتزاز في حق عملائهم ومودعيهم / لهطوا 100 مليار \$ من الودائع / أولئك لن يضيرهم في شيء «ان يرحز 80% من اللبنانيين تحت خط العوز والفقر» وأن يهاجر أكثر من 7% من شبابه، في استنفاد خطير لموارده البشرية، وذلك خلال السنوات الثلاث الماضية فقط، وفقاً للأسكوا ESCWA ومعهد التمويل الدولي وفق وتيرة تصاعدية مقلقة، وذلك في البلد الذي سبق له ان حقق واحداً من أعلى معدلات النمو العالمية / +9% / والذي حمل طويلاً لقب «سويسرا هذا الشرق» بكل جدارة واقتدار. من هنا خوفنا من استمرارهم البغيض في لعبة التعطيل والعرقلة في الموقع السيادي الأول للدولة، وإحداث المزيد من الشغور والفراغ في المواقع الإدارية العليا، وذلك استمراراً لابتزاز اللبنانيين والمجمعين العربي والدولي، إمعاناً في تفكير ما تبقى من بلد ووطن. ومن جهة أخرى، فإنه وبعد استنفاد امكاناتنا وخياراتنا، فقد بات من الواضح أن حظوظنا في استعادة التوازن والعافية، باتت شبه معدومة في مواجهة التحديات الهائلة، والانهيئات المروعة في كافة القطاعات الاقتصادية والمالية والاجتماعية والمعيشية بعيداً، عن التنفيذ الجذري والسريع للبرنامج الاصلاحى الموثوق والذي تم الاتفاق المبدئي عليه مع صندوق النقد الدولي والمؤسسات التمويلية الدولية العام الماضي. إضافة إلى ضرورة استعادة العلاقات الحميمة والمميزة التي كانت تربط لبنان بدول الخليج وخاصة، وتحديداً مع المملكة العربية السعودية، ولكن شرط... تحييد طغمة الفاسدين، واستبعاد المُدانين والمركبكين من فاقدى الأهلية الأخلاقية عن إدارة مرحلة الإنقاذ والتعافي المستقبلية، لا بل ملاحقتهم قضائياً، ولم لا!!!؟ ممّا يتيح لنا التقاط الأنفاس واستعادة بعض الاستقرار المالي والانتعاش الاقتصادي، ومن ثم، الانتقال السلس والطبيعي إلى المرحلة الثانية من الاصلاح الحقيقي الشامل والتغيير الواسع نحو الأفضل، والذي عبرهما ومن خلالهما فقط، يمكن للدولة استعادة بعض ثقة الداخل بها وربما.. الثقة العربية والدولية. ... ببعض مسؤوليها، مما يمهد لإعادة تمويل البلد، وضخ رؤوس الأموال والاستثمارات التي لا غنى عنها لإنعاش مختلف

في الوقت الذي يقف فيه لبنان بلداً وشعباً أمام مفترق تاريخي لم يشهده مثيلاً، دعونا نسارع، ونبارك لدولة الجزائر الشقيقة، نجاحها الساحق في استرداد ما يزيد على 22 مليار \$ / حتى الآن / من الأموال والأصول والممتلكات المسروقة والمنهوبة داخل البلاد وخارجها، وانتزاعها من يرثى وأنياب المافيا السياسية والإدارية من أصحاب النفوذ والمناصب والمواقع الرسمية في القطاع العام، والذين استباحوا الدولة ومؤسساتها طيلة الفترة السابقة، حيث تتابع السلطات المختصة في وزارتي المالية والعدل / هناك في الجزائر، وليس هنا طبعاً!!! / الملاحقات والتحقيقات والتوقيفات على قدم وساق، لاسترجاع كل ما كان قد ابتلعه لصوص السياسة والأقرباء والازلام والمحاسبين، الذين تمّ زرعهم في مختلف مناصب الدولة، ومفاصلها الانتفاعية في العهد السابق، علماً أن عدداً غير قليل من الدول الأوروبية، تبدي حماسة كبيرة في دعم الاجراءات الاصلاحية الجزائرية تلك وتشجعها، بل تساعدها بالمباشر في حملة استرداد حقوقها وأموالها العامة تلك. هذا ما يحصل هناك، في الجزائر الشقيق... أمّا هنا... وما أدراك ما هنا!!! / حيث تتفاقم الخيبة والاحباط، فإن لا أمل يُرجى في زَجْهم في الحبوس، والزنزانة، فالمفاتيح هي في جيوبهم، فهم الذين صادروا الدولة ونهبوا خزائنها، وهم الذين حبسوا أموالنا وصادروا ودائعنا. ومع هذا، فإنه وحتى اللحظة، وعلى الرغم من الكوارث المالية والاقتصادية والمعيشية التي تضربنا بقوة وقسوة، فإنه لا يبدو أن هناك ثمة أمل في إحداث أي اختراق ولو طفيف في جدار الأداء الاجرامي والمعيب لمنظومة الارتكاب والفساد، التي استباحت الدولة وصادرت قراراتها وموجوداتها، كون التحالف والتماسك قائمين بقوة شيطانية بين مختلف أفرادها ومكوناتها دفاعاً عن المكتسبات والمغانم والنفوذ، وذلك على الرغم من المناشدات العربية والدولية المتكررة «بضرورة الكف عن وضع مصالحهم الشخصية فوق مصالح بلدهم وشعبهم» كون منظومة المافيا السياسية، وإلى جانب إمساكها بحزم وبطش بمراكز القرار الأساسية في النظام، والمتعلقة بالتحاصص والسمسرة والعمولات المالية الضخمة، هي أيضاً قابضة، وبيد من حديد على كامل السلطات، بحكم فائض وقوة الأمر الواقع، وخاصة في كل ما يتعلق بقرارات المحاسبة والمساءلة، وتغييب القانون والعدالة والإمساك بالقدرة على الافلات من العقاب. وهو ما يحصل يومياً في كل صغيرة وكبيرة / من ذلك مثلاً مصير التحقيقات في انفجار العصر في مرفأ بيروت، وما نتج عنه من ضحايا وأضرار ودمار، فاق أي شيء عرفه لبنان طيلة تاريخه القديم والحديث / وهو بعض مآثرهم وفظاعاتهم في الحكم والتحكم، أي في القضاء والقدر، وبالتالي فهم في ارتكاباتهم المروعة في حق كل فرد من الناس المنكوبة لا يخشون لا سؤالاً ولا مسألة، كذلك هم لا يخافون حساباً ولا

قطاعاته، وخلق فرص العمل لوقف نزيف وهجرة شبابه. وفي هذا الإطار لا يجب التقليل من أهمية وجدية ما يتم تناقله وتداوله إعلامياً ودبلوماسياً عن قرب فرض عقوبات دولية حقيقية وموجعة هذه المرة، في حق بعض أصحاب الرؤوس الملتوية الذين ثبت أنهم منخرطون في الفساد، وفي عرقلة انتخاب رئيس سيادي وإنقاذي للجمهورية، طمعاً في استمرار سيطرتهم على مقدرات البلد، ومراكز القرار فيه. من ذلك ما تم فعلاً من تحقيقات واجراءات قضائية وقانونية أوروبية لافتة، وفي قصر العدل هنا بالذات مع بعض المسؤولين الماليين، وآخرين مصرفيين في باريس، في تهم ليس أقلها غسل الأموال وتبييضها والاختلاس والتزوير و«تأليف عصابة أشرار» وفقاً للتعبير القانوني، تقوم بها جهات قضائية أوروبية، مشهوداً لها، وتتمتع بما يكفي من الهيبة والشفافية ونظافة الكف، مما يجعلها في موقع القدرة والقوة في مواجهة أساليب الابتزاز والترهيب والمماطلة، التي يتقنها أفراد منظومة المرتكبين، الذين طالما اعتبروا أنفسهم فوق القانون والمساءلة، وهو ما يبدو أنه أول الغيث. هذا ومن جهة أخرى، فإن القادم من أيام فصل الصيف وموسم الراحة والاستجمام هذا العام، يبدو واعداً من حيث أرقامه ومؤشراته الإيجابية، بحيث يمكن التعويل على دفق كبير من الزوار والقادمين بقصد السياحة والاصطياف وقضاء الإجازات بين الأهل والأصدقاء في بلدهم الأم، والذين يمكن أن تتجاوز أعدادهم 1,3 مليون شخص هذا العام، وبدفق للنقد الأجنبي الطازج FRESH قد يتجاوز 3,5 مليار \$ وفقاً للخبراء ورجال الأعمال، ممّا سيتيح للبلد وأهله فرصة التقاط الأنفاس، عبر تحريك العجلة الاقتصادية و«تحقيق انتعاش» ملموس، تعويضاً عن جزء من الخسائر التي تكبدتها القطاعات الاقتصادية المختلفة، لا سيما في القطاع السياحي والذي يعتبر بيضة القبان من حيث مداخيله ومساهمته في الناتج المحلي. ومع هذا، لا يجب أن ننسى، ان لبنان يقف اليوم على مشارف السقوط والضياع، وبأننا بلداً وشعباً على مفترق تاريخي خطير وغير مسبوق، يكاد أن يصبح خارج السيطرة. من هنا أهمية الدفع والضغط اليومي المستمر في سبيل استعادة الموقع السيادي الأول في الجمهورية، عبر الإسراع في انتخاب رئيس سيادي ومستقل يضع «لبنان أولاً وأخيراً» في عقله وقلبه. ■



DIOR

LA D DE DIOR

Stainless steel black ultramatte, black diamonds.





ساعات

أكد **David Tedeschi** المدير الإقليمي لـ Hublot أن منطقة الشرق الأوسط تشكل جزءاً مهماً من الحصة السوقية للعلامة التجارية، مشيراً إلى أن Hublot لطالما كانت سابقة لعصرها ومواكبة لآخر التطورات التكنولوجية الحديثة. ص: ١٤



تكنولوجيا

أعلنت **ZAIN** عن اختيار الرئيسة التنفيذية للشركة **إيمان الروضان** ضمن قائمة أكثر ٥٠ سيدة قيادية تأثيراً بالمنطقة. وقد استحوذت **الروضان** هذا الإنجاز عن جدارة نظراً لما تتمتع به من خبرة واضطلاع ورؤى استراتيجية. ص: ١٨٢



في هذا العدد

- حصار الشهر: لبنان أولاً وأخيراً - يكتبها د. عبد الحفيظ بربير..... ٦٠
تغطية معرض الساعات والعجايب ٢٠٢٣ في جنيف..... ١٠
افتتاح النسخة الـ ١٩ من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات..... ١٢
وزيرة الخزانة الأميركية: كارثة اقتصادية ومالية ستحدث إن تعثرت الولايات المتحدة عن سداد ديونها..... ٦٠
شركة إتحاد المقاولين (CCC) توقع عقداً مع قطر للطاقة بـ ١٠ مليارات دولار..... ٦٤
السعودية للصناعات الجيرية **SAUDI LIME** تدرج في السوق السعودي الثانوي..... ٦٦
رأي حر: اجتماعات الربيع وتحديات الدول النامية - بقلم غازي أبو نحل رئيس مجموعة نست انفسمنتس -..... ٧٠

مال ومصارف

- تجديد أجهزة **ATM** بمعدل يومي في ألمانيا..... ٧٤
خسائر بقيمة ٦٢٠ مليار دولار بسبب ظاهرة شركات الزومبي..... ٧٦
المطالبة بعدم تحميل المصارف الصغيرة الحسابات الخاطئة للمؤسسات المالية الكبيرة..... ٧٨
«فيرست ريبابل» ثاني أكبر انهيار لبنك أميركي على الإطلاق..... ٨٠
«ويلز فارغو» يدفع مليار دولار لتسوية دعوى قضائية..... ٨٠
نتائج المصارف القطرية خلال العام ٢٠٢٢..... ٨٦
نتائج المصارف الإماراتية خلال العام ٢٠٢٢..... ٨٨
المركزي المصري يصدر شروطاً لتعاملات شركات الصرافة..... ٩٢

تأمين

- نتائج ميونخ ري مثيرة للإعجاب..... ١٠٢
المطلوب خلفية علمية عن صناعة القنب قبل توفير التغطية التأمينية..... ١٠٢
UIB تطرح خطوط متخصصة تناسب احتياجات عملائها المتغيرة..... ١٠٤
اصلاحات من حاكم مونتانا توفر الحماية للمستهلك وتقلل الدعاوى القضائية..... ١٠٦
أقساط شركات التأمين في لبنان خلال ٢٠٢٢..... ١١٤
نتائج شركات التأمين في السعودية خلال ٢٠٢٢..... ١١٨
gig والأردن تحصد جائزة **FAIRFAX** العالمية للابتكار..... ١٢٢
غلوب مد «بوفيه» يقدمان دراسة لتفعيل دور القطاع الخاص في تطوير التغطية الصحية الشاملة في مصر..... ١٤٤
الوثبة الوطنية تحصد جائزة الشيخ خليفة للامتياز..... ١٥٠
الصندوق الأفرو آسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة يحافظ على تصنيف **B+** جيد مع نظرة مستقرة..... ١٥٢
SECURITE ASSURANCE تعرض منتجاتها وحلولها المبتكرة بحضور حشد من وسطاء التأمين..... ١٥٤
اطلاق مؤتمر الاتحاد الدولي لشركات التأمين البحري **IUMI**..... ١٥٨
مقال: التأمين والشات جي بي تي بقلم: كريم عوض..... ١٦٢

نقل

- أخبار النقل والمرافق..... ١٦٤
حركة مرفأ بيروت الإجمالية خلال شهر آذار وخلال ٣ أشهر من العام ٢٠٢٢..... ١٧٠
حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية خلال شهر آذار وخلال ٣ أشهر من العام ٢٠٢٢..... ١٧٣
مراتب شركات الملاحة العالمية في مرفأ بيروت خلال شهر آذار وخلال ٣ أشهر من العام ٢٠٢٢..... ١٧٤
حركة الحاويات في مرفأ بيروت خلال شهر آذار وخلال ٣ أشهر من العام ٢٠٢٢..... ١٧٦
سيارات:..... ١٧٨
تكنولوجيا:..... ١٨٠
سياحة:..... ١٨٦
مجتمع:..... ١٩٨

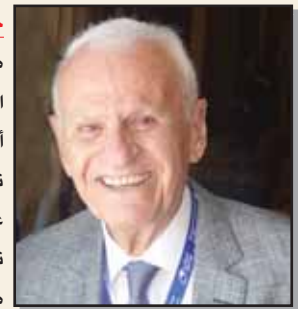
ساعات

تتمتع شركة أحمد صديقي وأولاده بتاريخ عريق أكسبها ثقة الزبائن والشركات المتعاملة معها.
عبد الحميد صديقي رئيس الشركة قال للبيان على هامش **W&W**: «ماضون على النهج نفسه للمزيد من النجاحات والتألق». ص: ٣٢



خدمات طوارئ

ضمن انفتاحها على القارة الأفريقية من المغرب، نظمت أسبست أميركا مؤتمراً صحفياً تحدث خلاله **منذر وهبة** عن الخدمات المميزة التي تقدمها الشركة. ص: ١٣٦



جائزة

حصدت شركة الوثبة للتأمين جائزة الشيخ خليفة للامتياز المرموقة. وتعد هذه الجائزة اعترافاً بممارسات الشركة المتميزة في عملية التحول الرقمي. كما تعكس قوة الشركة وإدارتها الحكيمة بقيادة **بسام جلميران**. ص: ١٥٠



ساعات

نوه **Olivier Mestre** المدير الإقليمي لـ **PATEK Philippe** بأن إبتكار أجمل الساعات وأكثرها تعقيداً لطالما كان هدف العلامة منذ اليوم الأول. ص: ٢٥





ريكاردو سليمان

تأمين

احتلت شركتنا
بنكرز BANKERS
وفيدلتي FIDELITY
المرتبة الأولى والثانية
على التوالي في أقساط
التأمينات العامة في لبنان.
يرأس «بنكرز» جينو نادر
وفيدلتي ريكاردو سليمان.

ص: ١١٤



جينو نادر



ساعات

أوضح رئيس Van Cleef & Arpels
«نيكولا بوس»
أن كل قطعة لدى العلامة هي
مناسبة لرواية قصة
والاستمتاع بلحظة فريدة من
نوعها، مؤكداً أن التجارة
الإلكترونية تتيح لهم المجال
للوصول إلى شريحة كبيرة
من الجمهور المهتم بالعلامة.

ص: ٢١

ساعات

تتميز مجموعة الماجد كونها
أحدى الشركات العالمية
اللامعة في دولة قطر. وفي
حديث مع أحمد الماجد
رئيس الشركة، قال: «إن
مجموعة الماجد ملتزمة
بالسعي لتحقيق مركز
ريادي وهي تتطلع إلى
شراكات على أعلى
المستويات».

ص: ١٨



تصنيف

صنفت
شركة التامين
الأردنية عند (B) عادل
مع نظرة مستقبلية
مستقرة.
جاء التصنيف نتيجة
قوة الميزانية
العمومية للشركة
فضلاً عن أدائها
التشغيلي الملائم
بقيادة جواد جنب.

ص: ١٢٠



ساعات

لفت مهدي راجان
المدير الإقليمي
IWC Schaffhausen لـ
في منطقة الشرق
الأوسط والهند
وأفريقيا، أن عام ٢٠٢٣
يبدو واعداً، مؤكداً
الالتزامهم في الارتقاء
بتجربة العملاء.

ص: ٢٦



تأمين

حافظ الصندوق
الأفروآسيوي لتأمين مخاطر
النفط والطاقة على درجة
تصنيف "B+" جيد لقوته
المالية.
نبيل حجار عضو مجلس
الإدارة المنتخب للصندوق
قال: «سنستمر بالعمل
والوصول إلى أعلى درجات
التصنيف».



IN THIS ISSUE

CROP OF THE MONTH: LEBANON IS FIRST AND FOREMOST – BY DR. ABDEL HAFIZ BARBIR	6
SPECIAL COVERAGE: WATCHES AND WONDERS – GENEVA 2023	10
QATAR TOURISM OPENS 19TH EDITION OF DOHA JEWELLERY AND WATCHES EXHIBITION	12
US TREASURY SECRETARY: US DEFAULT ON DEBT WOULD TRIGGER A GLOBAL ECONOMIC CATASTROPHE	60
CCC SIGNS \$10BLN GAS CONTRACT WITH QATAR ENERGY	64
LISTING OF SAUDI LIME INDUSTRIES CO. ON THE SAUDI SECONDARY MARKET (NOMU)	66
FREE OPINION: The SPRING MEETINGS AND THE CHALLENGES OF DEVELOPING COUNTRIES	
– BY GHAZY ABU NAHL (PRESIDENT NEST INVESTMENTS)	70

BANKING AND FINANCE

ATMS BLOWN UP AT A RATE OF MORE THAN ONE A DAY IN GERMANY	74
\$620BLN IN LOSSES ACROSS THE US BANKING SECTOR DUE TO THE PHENOMENON OF ZOMBIE FIRMS	76
DEMAND THAT SMALL BANKS NOT HOLD THE WRONG ACCOUNTS OF LARGE FINANCIAL INSTITUTIONS	78
FIRST REPUBLIC BECOMES SECOND-LARGEST EVER US BANK FAILURE	80
WELLS FARGO TO PAY \$1BLN IN CLASS-ACTION LAWSUIT	80
RESULTS OF QATARI BANKS DURING 2022	86
RESULTS OF UAE BANKS DURING 2022	88
CENTRAL BANK OF EGYPT UPDATES THE LICENSING AND REGULATORY FRAMEWORK OF FOREIGN EXCHANGE COS	92

INSURANCE

MUNICH RE'S RESULTS ARE IMPRESSIVE	102
A BACKGROUND IN THE CANNABIS INDUSTRY IS REQUIRED BEFORE INSURANCE COVERAGE IS PROVIDED	102
UIB OFFERS SPECIALTY LINES TO SUIT ITS CLIENTS' EVER-CHANGING NEEDS	104
MONTANA GOVERNOR SIGNS REFORM PACKAGE AIMED AT PROVIDING CONSUMER PROTECTION AND REDUCING LAWSUITS	106
PREMIUMS OF INSURANCE COS IN LEBANON DURING 2022	114
RESULTS OF INSURANCE COS IN SAUDI ARABIA DURING 2022	118
gig JORDAN WINS THE FAIRFAX INTERNATIONAL AWARD FOR INNOVATION	122
GLOBEMED AND "BUFFET" PRESENT A STUDY TO ACTIVATE THE ROLE OF THE PRIVATE SECTOR IN DEVELOPING COMPREHENSIVE HEALTH COVERAGE IN EGYPT	144
AWNIC PRESENTED WITH THE PRESTIGIOUS SHEIKH KHALIFA EXCELLENCE AWARD	150
FAIR OIL & ENERGY INSURANCE SYNDICATE MAINTAINS FINANCIAL STRENGTH RATING OF B+ (GOOD) WITH STABLE OUTLOOK	152
SECURITE ASSURANCE PRESENTS ITS INNOVATIVE PRODUCTS & SOLUTIONS IN THE PRESENCE OF A CROWD OF INSURANCE BROKERS	154
IUMI FORUM DUBAI 2023	158
ARTICLE: INSURANCE AND CHATGPT – BY KARIM AWAD	162

SHIPPING

PORTS AND TRANSPORTS NEWS	164
BEIRUT PORT ACTIVITY AND INCOME – MARCH AND DURING THREE MONTHS OF 2023	170
TRIPOLI PORT CONTAINERS TERMINAL TURNOVER – MARCH AND DURING THREE MONTHS OF 2023	173
BEIRUT PORT – TOP INT'L SHIPPING COS – MARCH AND DURING THREE MONTHS OF 2023	174
BEIRUT CONTAINER TERMINAL TURNOVER – MARCH AND DURING THREE MONTHS OF 2023	176
AUTO DEALERS	178
HIGH TECH	180
TOURISM	186
SOCIAL LIFE: BY MIREILLE FARES BOUEZ	198

إنطلاق معرض «الساعات والعجائب ٢٠٢٣» في جنيف على وقع ارتفاع الطلب على الساعات الفاخرة تحول بعض الطرازات إلى استثمارات مربحة



الرئيس التنفيذي لـ HUBLOT يحاضر



الرؤساء التنفيذيون لمعرض WATCHES & WONDERS



مدراء مجموعة الماجد مع أحمد الماجد

انعقد معرض «الساعات والعجائب ٢٠٢٣» هذه السنة في مركز «بالكسبو للمعارض» بجنيف، على وقع ارتفاع الطلب على الساعات الراقية وتسجيل صادراتها أرقاماً قياسية تجاوزت ٢٤ مليار دولار عام ٢٠٢٢. وجاءت خطوة توسيع الحدث ليشمل تنظيم فعاليات موازية في جميع أنحاء جنيف والترحيب بالجمهور، كواحدة من أولى المبادرات التي قامت بها "WATCHES AND WONDERS GENEVA FOUNDATION". ومن ناحية أخرى، حافظت المبيعات على خط نمو متصاعد ثابت رغم التضخم العالمي، فقد ارتفع الطلب على الساعات الراقية بشكل غير متوقع خلال جائحة «كورونا»، وتحولت بعض طرازات الساعات الراقية من علامات تجارية رئيسية إلى استثمارات مربحة لجأ إليها كثيرون في الأسواق الرئيسية حول العالم. وقد تربّع السوق الأميركي على رأس قائمة الدول الأكثر استيراداً للساعات السويسرية الراقية، ومن بعده السوق الصيني.



من اليمين: عائد عدوان، نبيل أبو عيسى وناصر الدين بن عيسى



من اليسار: زهير نجيب الكوهجي، منصور نجيب الكوهجي ومحمد نجيب الكوهجي



من اليمين: زياد الرفاعي وDENNIS TELS (ZENITH)



أعضاء هيرمس (HERMES) خلال المؤتمر الصحفي



ULYSSE NARDIN ووداد شاهين امام TERESA GARIN RUIZ



من اليسار: يوسف محمد رسول الخوري



من اليسار: عمر صديق العطار خلال أحد اجتماعاته



عبد الحميد صديقي خلال أحد اجتماعاته مع CHRONOSWISS



من اليمين: ANNE-SOPHIE BEAUR - VINCENT, نادين غانم وكارلا نجيم (TAG HEUER)



جناح IWC



من اليمين: سيرين شرفي و ADRIENNE MAK (PANERAI)



غاييل دالاتي أمام جناح PIAGET



FROM LEFT: CHRISTIAN GASPLMAYR & CHRISTOPHE RAMEL (VACHERON - CONSTANTIN)



من اليمين: جورج بشارة، محمد حميد الصديقي



غارو سركيسيان وعائلته



نبيل أبو عيسى متوسطاً فريق عمله

المعرض الأكبر والأفخم من نوعه افتتاح النسخة الـ ١٩ من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات



الشيخ نواف ناصر بن خالد آل ثاني
المجوهرات الأميرية



بدر الدرويش
فيفتي ون إيسيت



جميل بن مهدي الماجد
مجموعة الماجد



عون زريقات
علي بن علي لاجوري



علي الفردان
مجموعة الفردان

العلامات المحلية والعالمية تحت سقف واحد.
وقد أصبح المعرض حدثاً فريداً، لا سيما وأنه هو المعرض الأكبر من نوعه في المنطقة الذي يجمع مباشرة بين العلامات التجارية وعملائها.

علي الفردان

وتعليقاً على النسخة ١٩ من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات، قال السيد **علي الفردان**، نائب رئيس مجلس إدارة مجموعة الفردان: «فخورون أن تقوم مجوهرات الفردان بعرض مجموعة لا مثيل لها في النسخة التاسعة عشرة من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات، حيث تسلط الضوء على الأحجار الكريمة والقطع الفريدة والأنيقة من العلامات التجارية العالمية وأيضاً من علامتنا التجارية القطرية. أود أن أشكر جميع عملائنا وزوارنا على تشجيعهم الدائم لنا وثقتهم بنا».

افتتح معالي الشيخ خالد بن خليفة بن عبد العزيز آل ثاني رئيس مجلس الوزراء وزير الداخلية، الدورة التاسعة عشرة من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات في مركز الدوحة للمعارض والمؤتمرات.

وخلال حفل الافتتاح، قام معالي رئيس مجلس الوزراء ووزير الداخلية، بجولة على الأجنحة التي أنشأتها العلامات التجارية الرائدة في مجال المجوهرات في قطر، واطلع بشكل خاص على بعض أحدث مجموعاتهما. وتنظم قطر للسياحة وشركة قطر لفعاليات الأعمال هذا المعرض. وقد دخلت قطر للسياحة هذا العام في شراكة مع بنك قطر الوطني QNB بصفته الراعي الرسمي، ومع الخطوط الجوية القطرية بصفقتها شريك الطيران الرسمي.

وقد أتيح لزوار المعرض فرصة الاطلاع على أحدث وأفخم المجموعات والتشكيلات التي قدمتها أكثر من ٥٠٠ علامة تجارية تضم فيما بينها أبرز



بدر الدرويش

من جهته علّق السيد **بدر الدرويش** رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي لفيفتي ون إيس: «إنه لمن دواعي سرورنا أن نعود إلى معرض الدوحة للمجوهرات والساعات في نسخته الـ ١٩ بعد أن دعمنا وشاهدنا بفخر كبير، كيف نما هذا الحدث الضخم من ناجح إلى نجاح ليؤكد مكانته الريادية بين أهم الفعاليات في المنطقة. ويسلّط الضوء على أهمية قطر كوجهة رئيسية لمحبيّ المجوهرات والساعات الراقية. وتتجلّى هذه الثقة أيضاً بمشاركة العديد من العلامات التجارية العريقة التي نمثلها، ومنها على سبيل المثال رولكس التي تعد المعرض منصة رئيسية ووحيدة إلى جانب معرض جنيف للساعات والعجائب، لعرض أحدث ابتكاراتها». وأضاف: «يحدونا أمل صادق في استقبال عملائنا الأعزاء في جناحنا هذا العام لاستكشاف أحدث الإصدارات من علامات تجارية عالمية رائدة، والتي يكشف العديد منها للمرة الأولى في العالم، إلى جانب حسن الضيافة وخدمة ما بعد البيع الممتازة لدينا.

الشيخ نواف آل ثاني

تعليقاً على مشاركة المجوهرات الأميرية في المعرض، قال سعادة الشيخ **نواف ناصر بن خالد آل ثاني**: «لقد دأبت المجوهرات الأميرية منذ نشأتها في عام ١٩٩٤ على المشاركة الفعالة في رفع مستوى تجارة المجوهرات والساعات الثمينة في دولة قطر بما يتناسب مع القوة الشرائية للمواطنين القطريين والتي تعتبر واحدة من الأعلى في العالم. ومن هنا كان قرار المشاركة السنوية الدائمة في معرض الدوحة للساعات والمجوهرات منذ نسخته الأولى وصولاً لنسخته التاسعة عشرة هذا العام، بمثابة الخيار الاستراتيجي الأمثل للمجوهرات الأميرية للاستمرار في تقديم كل ما هو جديد في عالم الفخامة والرقي والجمال، وأخيراً نود أن نشكر القائمين على إدارة المعرض لما يقدموه من حسن ضيافة وإدارة وتطوير بشكل ملحوظ مما ساهم ويساهم في زيادة ونجاح وسمعة المعرض إقليمياً وعالمياً.

عون زريقات

وحول مشاركة علي بن علي لاججوري في معرض المجوهرات والساعات الأهم في المنطقة. قال السيد **عون زريقات**، الرئيس التنفيذي لشركة علي بن علي لاججوري: «لقد أصبح معرض الدوحة للمجوهرات والساعات منصة عالمية تستقطب أفخم العلامات التجارية، فهو يعزز حضوره سنة بعد أخرى. ولذلك تعزّز علي بن علي لاججوري بارتباطها طويل الأمد مع هذا المعرض الكبير ويسعدنا دائماً أن نكون جزءاً من قصة النجاح التي يمثلها معرض الدوحة للمجوهرات والساعات، الذي تتجسد فيه كل معاني الإبداع، والتميز والفن والجمال.

جميل الماجد

وفي صدد افتتاح مهرجان الدوحة للمجوهرات والساعات، قال السيد **جميل بن مهدي الماجد**، نائب رئيس مجلس إدارة مجوهرات الماجد: «نحن متحمسون جداً لإقامة النخسة ١٩ من معرض الدوحة للمجوهرات والساعات مجدداً، ولعرض أحدث التصميمات الفاخرة لعلامات تجارية عالمية ومحلية». وأضاف قائلاً: «إن نسخة معرض الدوحة للمجوهرات والساعات لهذا العام تكتسب خصوصية وذلك لانعقادها مباشرة بعد النسخة الاستثنائية لبطولة كأس العالم FIFA قطر ٢٠٢٢ التي تشكل نقطة تحول تاريخية للنهوض بقطاع السياحة، والمعرض فرصة لقدرتنا على استقبال الزوار من حول العالم مجدداً لحضور هذا المهرجان المميز. وتماشياً مع تقاليد النسخ السابقة، أقامت مجوهرات الماجد شراكات حصريّة جديدة مع علامات ستكشف النقاب عنها خلال المعرض بالإضافة إلى العديد من الماركات التي تعمل تحت مظلة مجوهرات الماجد وتحقق نجاحاً فريداً في السوق القطري، حيث يقدم العديد منها علامات تجارية جديدة ومجموعات محدودة الإصدار وقطعاً فنية رائعة حصريّة للمعرض».



David Tedeschi

(Regional Director Latin America, Middle East & Africa - **Hublot**)

Hublot has always been a very futuristic brand

David Tedeschi, Hublot Regional Director, Latin America, Middle East and Africa, is an experienced professional with a demonstrated history of working in the luxury goods and jewelry industry. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of Doha Jewellery & Watches Exhibition, Tedeschi discusses the new novelties and the plan for Hublot in the region, evaluating their presence in the MENA region, talking about the added value behind their participation at DJWE and commenting about e-commerce. Following is an extract from the interview.



“ The Middle East is very important for the brand as a market share ”

• What is the added value behind your participation at Doha Jewellery & Watches Exhibition?

- Earlier this year, we launched novelties at LVMH Watch Week and in the coming Watches & Wonders we will be releasing 60 to 70 percent of our new year collection. DJWE is very important for us because it allows us to have a strong presence presenting the novelties launched earlier hence covering the first three to four months of the year and introduce them into the Qatari market and this is by itself an advantage for us.

• What is the spirit this year for Hublot?

- Our motto is to be First, Unique, and Different. Innovation and creativity are very important for Hublot, and to be able to come up with never-seen-before products is a real satisfaction for us and for our clients. Hublot is about celebrating the art of fusion; the fusion between tradition and innovation, and materials. We are geared towards the future and in a continuous process of innovation. It is great to see that our philosophy and concept endure over time. We are not very conservative and not a fashion brand either but we are into fashion in what we are doing. We work a lot on research and development into movements and materials. Thus, all our collection is always based on the art of fusion. For instance, in January, we launched the Big Bang Tourbillon Automatic Saxem, a watch in a material called Saxem which stands for Sapphire Aluminum Oxide and Rare Earth Mineral. Basically, Saxem is sapphire given a colorizing glow-up. In this case, a very yellow one. Saxem is tough and shiny but also somewhat transparent. The watch is shaped into a 44mm watch, with a skeletonized caliber, a tourbillon that appears to float in mid-air, and a 72-hour power reserve. The other parts are titanium. This yellow wonder does not represent Hublot's first Saxem rodeo, but so far all of the watches officially made of Saxem have been green. We have used this material in the tonneau-shaped Hublot Spirit of Big Bang Saxem in 2020, and the Big Bang MP-11 in 2019. Hublot masters material and brings new ones into the watch industry. Our main achievement back in 2011 was the launch of the first scratch-proof gold: the Magic Gold. Developed and patented by the Manufacture, Magic Gold is the first and only 18k gold alloy in the world that perfectly withstands scratches, even with an extremely active lifestyle. It maintains its beauty, shine and polished appearance over time. It is a true revolution in the world of precious materials.

Hublot is a pioneer in exploring and establishing new collaborations and partnerships from sports to art, music and more. These collaborations are bound to spark new inspiration and creativity, inspiring unique art of fusion.

Last year we have partnered with Takashi Murakami to create two different limited editions that are one of the most demanded watches in our collection, and this year we launched thirteen new NFTs and thirteen unique timepieces. We believe that we must always find new sources of inspiration and new platforms of communication to new audiences.



• How do you evaluate your presence in the Mena region?

- The Middle East is a very strong market for Hublot and the GCC is part of its top 5 regions so this is definitely a key market for us. In 2021, we saw a record year in the region, and we saw double digit growth in 2022.

Today, we have a total of 17 boutiques all over the Mena region. In Doha we have two boutiques, one in Vendome Mall and the other in Qatar Duty Free. In UAE, we have three boutiques whereas in KSA we have 5 boutiques with two other new boutiques on the way. MENA represents approximately 12 to 13 percent of the global turnover of the brand so it is a big market and the segmentation of people that are purchasing our watches compared to all over the world is quite different. Hublot is predominantly a men's brand but the GCC is one of the regions in the world where we are selling the most to women. In 2018, we have sold 35 per cent of our watches from the women's collection, but we have sold more than 40 per cent of watches in the Middle East to women – this includes women who buy men's models. We also have a lot of models dedicated to women and the young generation. Our customers worldwide are aged between 35 and 45 years old but in the Middle they are younger. Hublot is a young brand with a concept that is quite innovative, and the younger generation is not just interested in the brand history but in what the brand is doing today. There is also a new generation of people who are keen to buy their first luxury timepiece and Hublot is an attractive brand for them.

This is really something that we are trying to develop on a worldwide level and continue expanding in the Middle East to catch the young generation because once you introduce a client to your brand, they will continue buying your brands. It is clearly the young generation that we need to target to continue our path with them in the short, mid, and long term.

• What is your comment about e-commerce?

- The e-commerce was a good tool but in 2020 when we launched our e-commerce website, it was during Covid where most of the places in the world were under strict lockdown and all the shops were closed, so we really wanted to give our clients the possibility to still continue to buy our products even if they were stuck at home. Thus, this has been a real plus. On the contrary, there are a lot of people that are too old school in their way of thinking so when they purchase such a luxury product, they prefer to come to the store and to have a chat with the sales person explaining for them about the product and most importantly to try the watch on their wrist. In the region, people are very digital-savvy but they still value a lot a retail experience and our clients are very loyal. The young generation is purchasing luxury products much more online, so of course, we are targeting the younger generation with this method of sale. For me though retail will never disappear, it is really important and vehicles the brand image throughout the world especially that we have a united concept of boutique worldwide. Nevertheless, e-commerce is complementary in our activity and it is still good to have an e-commerce platform even if there is no more lockdown.



مجموعة جديدة من هوبلو وتاكاشي موراكامي: ١٣ رمزاً غير قابل للاستبدال مبتكراً



نتيجة للتعاون الجديد بينهما، تقدم هوبلو وتاكاشي موراكامي ثلاثة عشر رمزاً جديداً غير قابل للاستبدال وثلاث عشرة ساعة فريدة من نوعها تزينها رسمة الزهرة المبتسمة الشهيرة التي تميز أعمال الفنان الياباني.

يقول **ريكارдо غوادالوبي** الرئيس التنفيذي لهوبلو: «نتيح لنا شركائنا مع تاكاشي موراكامي إمكانية تحديد معالم التاريخ الذي يربط بين جميع الأعمال التي طرحناها بالتعاون مع تاكاشي، من أعمال رقمية وساعات. وتماشياً مع تاريخها، تثبت هوبلو مرة جديدة بأنها أولى، فريدة ومختلفة في طريقة مكافأتها لهواة جمع قطعها المميزة، حيث أنها توفر لهم امتياز الوصول إلى ملكية وإمكانية تداول قطع فنية فريدة. هوبلو تحب الفن! HUBLOT LOVES ART».

في إطار فعالية حضرية أقيمت في THE GLASSHOUSE في مدينة نيويورك أعلنت هوبلو وتاكاشي موراكامي عن مشروعهما الفني المشترك الرابع. ويأتي هذا الإعلان استكمالاً للمشاريع السابقة عبر مكافأة المشترين الأوائل للساعات وجامعي الرموز غير القابلة للاستبدال الأوائل من خلال أسلوب حصري.

استلهمت الرموز غير القابلة للاستبدال الثلاثة عشر من ألعاب الفيديو وبرامج التلفاز اليابانية في سبعينيات القرن الماضي، فضلاً عن ساعة كلاسيك فيوجن تاكاشي موراكامي أول بلاك، ثمرة التعاون الأول بين شركة صناعة الساعات السويسرية وتاكاشي موراكامي، والتي يعود طرحها إلى يناير ٢٠٢١. ترتبط هذه الرموز غير القابلة للاستبدال بإصدار محدود من ١٣ ساعة كلاسيك

فيوجن جديدة وفريدة عرضت ضمن فعاليات WATCHES & WONDERS 2023 في جنيف. ستكون اثنتا عشرة ساعة منها متاحة للشراء حصرياً عبر الإنترنت على منصة معينة لا يمكن الوصول إليها إلا من قبل مالكي واحد على الأقل من الرموز غير القابلة للاستبدال الـ ٢٢٤. ويذكر بأن تلك الرموز كانت قد قدمت في الأصل لمالكي أحد مودلي الساعات المبتكرة بالتعاون بين هوبلو وتاكاشي موراكامي (كلاسيك فيوجن تاكاشي موراكامي أول بلاك وكلاسيك فيوجن تاكاشي موراكامي صغير راينبو)، قبل السماح بتبادلها عبر المنصة المركزية لتداول الرموز غير القابلة للاستبدال OPENSEA.

وجدير بالذكر أن هوبلو وتاكاشي موراكامي يرتقيان بالساعة باعتبارها تحفة فنية إلى مستوى جديد، وذلك عبر التقريب بين فنّ صناعات الساعات الراقية والفنّ الرقمي. أما الساعة ١٣ من هذه المجموعة، التي كُشِف عنها في نيويورك، فهي ساعة كلاسيك فيوجن تاكاشي موراكامي بلاك سيراميك راينبو، وهي القطعة الأروع ضمن المجموعة. ومن وحي الساعتين اللتين سبق إطلاقهما، تجسّد هذه الساعة بدورها شعار تاكاشي موراكامي الشهير: الزهرة المبتسمة! في هذه الساعة، تمثل بتلات الزهرة الـ ١٢ تدرجاً مثالياً من أحجار الياقوت الأحمر، الياقوت، الجمشيت، التسافوريت والتوباز. وبفضل نظام محمل كريات مبتكر طورته مهندسو هوبلو خصيصاً، تدور البتلات مع كل حركة حول محور لتقدم عرض ألوان مبهر.

وكخطوة ثانية، سيحظى هواة الجمع بفترة سنة يمكنهم في خلالها تداول الرموز غير القابلة للاستبدال الإثني عشر على منصة OPENSEA. وفي أبريل ٢٠٢٤، وحده هاوي الجمع الذي يكون قد نجح في جمع الرموز غير القابلة للاستبدال الإثني عشر الفريدة جميعها، مؤهلاً لشراء الساعة الثالثة عشرة المطلوبة أكثر من غيرها: ساعة كلاسيك فيوجن تاكاشي موراكامي بلاك سيرامي راينبو. أما في حال لم يكن أي شخص قد توصل بمفرده إلى جمع هذه الرموز فستعتمد هوبلو إلى بيع الساعة في مزاد علني لجمع الأموال للأنشطة الخيرية.



ساعة بيغ بانغ إنتغريتد توربيون فول كاربون

مزيج مثالي: خفة وصلابة في آن معاً



يُعدّ الانصهار جوهر فلسفة هوبلو، لا من حيث المواد وحسب، بل في مختلف جوانب فنّ صناعة الساعات. طوال أكثر من عقدين، توسعت فلسفة مصنع هوبلو، القائم في بلدة نيون السويسرية، لتشمل كل جوانب صناعة الساعات الحديثة: الانصهار بين المواد، الزخارف، التصميم، الألوان، الخلطات المعدنية، التقنيات والسمات الجمالية. ويتجلى هذا في ساعة بيغ بانغ إنتغريتد توربيون فول كاربون الجديدة.

يجمع هذا الموديل المحدود الإصدار، من ٥٠ قطعة فقط، بين صناعة الساعات الفاخرة التقليدية وروح هوبلو الطليعية. بداية، تضم الساعة تعقيدين أصليين: التوربيون والدوار الصغري. بالنسبة إلى البعض، لا يُعد هذا الأخير في الواقع تعقيداً، لكن نظراً لبنيتها الهيكلية، احتياطي طاقته البالغ ثلاثة أيام وتصنيعه بالكامل في مصنع هوبلو، لا مجال للشك في ذلك. أما بالنسبة إلى التوربيون، فقد صمّمته هوبلو ليكون آلية هيكلية ومعلقة، وهو مدمج ضمن صفيحة سفلية مزودة بجسور من الصفيح الشفاف.

«تجسّد ساعة بيغ بانغ إنتغريتد توربيون فول كاربون إتقان هوبلو لتصنيع المواد، وعلى وجه التحديد، ألياف الكربون والتكساليوم».



ريكاردو غوادالوبي

الرئيس التنفيذي لـ HUBLOT

HUBLOT: ابتكار ساعة بيغ بانغ توربيون أوتوماتيك الباهرة والمصنعة بمادة SAXEM ذات اللون الأصفر النيوني

تواصل هوبلو استكشافها لمادة SAXEM – المستخدمة غالباً في الأقمار الصناعية وبعض أنواع الليزر – التي تتيح للشركة المصنعة الحصول على ألوان شفافة غير مسبقة، من بينها الأصفر النيوني. سابقة هي الأولى من نوعها بالنسبة إلى هوبلو وفي عالم صناعة الساعات.

ويشير ريكاردو غوادالوبي الرئيس التنفيذي لهوبلو: «استغرقنا استحداث لون جديد مناسب لساعة بيغ بانغ، يكون شفافاً تماماً ومقاوماً بالكامل، حوالى ثلاث سنوات من الأبحاث، يعد ابتكارنا ساعة MP-11 EMERALD GREEN مرة جديدة، ترتقي هوبلو بالإمكانيات التكنولوجية، والسمات الجمالية، وتجمع بينها في انصهار فريد للحصول على ساعة MP منقطعة النظير، باللون الأصفر النيوني، من صنع الدار».

هوبلو هي شركة سويسرية لصناعة الساعات ابتكرت أول ساعة لها على الإطلاق من خلال الجمع بين الذهب وحزام مطاطي في ساعة اسئلهم تصميم علبتها من كوة السفينة (وهو ما تعنيه كلمة HUBLOT باللغة الفرنسية) وقد أصبح هذا الابتكار البصمة الجمالية والتقنية للعلامة.

يتلخص هذا النهج المبتكر وعالي الجودة في صناعة الساعات بفلسفة الدار المتمثلة في شعار «كُن أولاً، فريداً ومختلفاً». وقد أدى تدريجياً إلى ظهور مجموعات أخرى ذات تصاميم مبتكرة تستند إلى مستويات عالية من البراعة الحرفية، من حيث المواد التي توليها هوبلو قيمة كبيرة (كذهب ساجيك غولد، والسيراميك والصغير بالألوان الزاهية) وكذلك من حيث آليات الحركة التي من صنع الدار (أونيكو كرونو غراف، MECA-10 والتعقيدات الكبيرة كالتوربيون، مكرر الدقائق كاثيرال مينوت ريبير، وآليات الحركة الخاصة بساعات MANUFACTURE PIECES). كما يتسع عالم هوبلو ليعض شراكات قوية تشمل رياضة كرة القدم. وقد أصبحت عبارة "HUBLOT LOVES FOOTBALL"، أو «هوبلو تحب كرة القدم»، الشعار المعتمد للدار في أهم الأحداث الرياضية في العالم ككأس العالم لكرة القدم. وجدير بالذكر أن حوالى ١٢٥ بوتيكاً حول العالم تجسد حماسة هوبلو وقيمها، بالإضافة إلى موقع التجارة الإلكترونية HUBLOT.com الخاص بالدار.

ستتوفر ساعة SAXEM حصرياً بإصدار محدود من ٥٠ قطعة، تأتي مع حزام مطاطي ناتئ السطح باللون الأصفر النيوني، مصمم خصيصاً لها ومزود بقل قابل للطي من التيتانيوم، وبنظام وان-كليك الذي يسمح بتغيير الحزام على الفور من دون الحاجة إلى أي أدوات.



ساعة هوبلو سكوير بانغ أونيكو

في نسخة العام ٢٠٢٢ من معرض W&W، أحدثت هوبلو ضجة كبيرة بكشفها عن تصميم ساعة مربعة جديدة مستوحاة من ساعات بيغ بانغ الشهيرة. وقد انضمت ساعة سكوير بانغ أونيكو إلى الموديلات الأسطوانية الشكل في مجموعة "THE SHAPED COLLECTION". ويعد شكلها الهندسي المميز إنجازاً فعلياً في مجال البراعة الحرفية بالنسبة إلى صانعي الساعات المعتادين تقليدياً على علب الساعات الدائرية. وبطبيعة الحال، اغتنمت هوبلو هذه الفرصة لإثبات خبرتها الفنية. وتطل السمات الخاصة التي يعزى إليها رواج موديل بيغ بانغ أونيكو بشكل جديد في هذا الموديل، بما فيه بنية التناوب الشيطرية للقرص واستخدام المواد المتطورة. تبرز جميع خصائص الساعة المميزة بوضوح، بما فيها البراغي الستة على شكل حرف H، المثبتة للإطار، وهي من السمات المميزة للدار. وقد سلم العملاء وهواة جمع القطع المميزة، على حد سواء وبكل وضوح، بجمال سكوير بانغ أونيكو، ليكون بذلك بمثابة تصويت كاسح بالثقة.

اليوم، وبعد مرور عام، كشفت هوبلو عن إدخالها تعديلات على تصميم الموديل، مع التركيز هذه المرة على استعراض مهارات الدار الاستثنائية من خلال استخدام الصغير في إصدار سكوير بانغ أونيكو صغير الحصري، المحدود بـ ٢٥٠ قطعة. وعلى الرغم من التحدي المزدوج المتمثل في الشكل المربع وفي بنية علبة الصغير المتعددة الطبقات، نجح مهندسو هوبلو في ضمان أن تكون هذه الساعة مقاومة للماء حتى عمق ٥ وحدات ضغط جوي.



كما حافظت آلية الحركة الشهيرة أونيكو، المصنعة من قبل هوبلو، على كل السمات المميزة التي تستند إليها شهرتها، فقد زودت الساعة بحركة كرونو غراف HUB1280 فلاي باك الأوتوماتيكية الفخمة، مع عجلة عمودية، التي تتميز بتردد ٤ هرتز وباحتياطي طاقة لمدة ٧٢ ساعة. وفضلاً عن ذلك، هذه الآلية ملائمة تماماً للشكل المربع، الذي يسمح بمشاهدة روعتها من خلال القرص المخزّم، والجانب الخلفي للساعة، والآن حتى من خلال العلبة المصنوعة من كريستال الصغير. علاوة على ذلك، ترسخ هوبلو مكانتها الريادية والطليعية في استخدام المواد السيراميكية، وذلك عبر تقديم إصدارين جديدين من ساعة سكوير بانغ أونيكو، باللونين الأبيض والأسود.

كل من هذه الموديلات الثلاثة مزود بحزام مطاطي وقفل قابل للطي من التيتانيوم. كما يتيح نظام وان-كليك لتبديل الحزام، المطور خصيصاً من قبل هوبلو، إضفاء لمسة شخصية على الساعة عبر الاختيار من ضمن تشكيلة واسعة من الأحزمة المتوفرة.

أحمد بن مهدي الماجد (رئيس مجلس إدارة مجموعة الماجد): تاريخنا مميز في اللولو الطبيعي الذي يعكس مهنة أجدادنا الأساسية



تتميز مجموعة الماجد كونها إحدى الشركات العائلية اللامعة في دولة قطر وتلتزم بالسعي لتحقيق مركز ريادي كمجموعة تجارية قطرية فاعلة وناجحة وهي تتطلع إلى شراكات على أعلى المستويات، كما أن مهمتها تكمن في تحسين جودة وكفاءة الخدمات والمنتجات التي تقدمها بغية تلبية احتياجات عملائها وتخطي توقعاتهم. وللمزيد التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيد أحمد مهدي الماجد رئيس مجلس إدارة المجموعة، فأعرب عن فخره بالمشاركة في معرض الدوحة للمجوهرات والساعات كونه من أهم وأرقى المعارض التي تستضيفها قطر، بالإضافة إلى تبيان وجه قطر الحضاري للعالم أجمع.

ومن جهة أخرى، لفت السيد أحمد الماجد النظر لأهمية اقتناء المجوهرات ذات العلامات التجارية الفاخرة والساعات المميزة نظراً لاحتفاظها بقيمتها في ظل التقلبات الحاصلة في الأسعار واعتبر ذلك من أفضل الاستثمارات حالياً. وفي ما يتعلق بالتسويق الإلكتروني قال السيد أحمد الماجد إنه أمر واقع اليوم في ظل التطورات الحاصلة إلا أن هناك بعض التحديات مثل معانات المحال والمجمعات نتيجة إنتشار التسويق الإلكتروني بالإضافة إلى زيادة ظاهرة البضائع المقلدة. منوهاً

بجودة التصاميم والخيارات التي تقدمها شركة مجوهرات الماجد مع العمل على إضافة علامات تجارية فاخرة جديدة، ولا بد من الإشارة أخيراً إلى تاريخ «مجوهرات الماجد» العريق في اللولو الطبيعي، لذا يجب تمثيل هذه الصناعة وتسويقها بأفضل طريقة وإظهارها بأبهى حلة.

قطر تستقطب عشاق الفخامة

المعايير لاستقبال الزوار والشركات العارضة ما يعكس وجه دولة قطر وثقافتها وريادتها في استضافة وتنظيم المحافل والفعاليات ويضعها على خارطة السياحة العالمية.

الساعات والمجوهرات أفضل استثمار

مهما حدث من تقلبات

■ أدى ارتفاع الأسعار ومعدلات التضخم عالمياً إلى زيادة قيمة الساعات والمجوهرات الفاخرة ما هو تعليقكم؟

– تمثل الساعات والمجوهرات ذات العلامات التجارية الفاخرة أفضل استثمار مهما حدث من تقلبات في الأسواق كونها



أحمد الماجد و OLIVIER MESTRE

■ تستقطب دولة قطر أهم المعارض والمؤتمرات في شتى المجالات، ما مدى أهمية معرض الدوحة للمجوهرات والساعات؟

– يضاف هذا المعرض الذي يقام هذا العام في نسخته التاسعة عشرة العديد من المعارض العالمية كونه ينجح باستمرار في إبهار زوّاره بمجموعة فريدة من المجوهرات الحصرية ويستقطب عشاق الفخامة وكبار المصممين من مختلف أنحاء العالم على عكس المعارض الأخرى التي تكون فيها المشاركة خجولة. بالإضافة إلى ذلك يتميز المعرض بحضور دولي رفيع مع الالتزام بأعلى





جانب إنتشار ظاهرة البضائع
المقلدة مع غياب أي رقابة فاعلة على
مصدر المنتجات وطريقة بيعها
للزبون.

نعمل على إضافة علامات تجارية جديدة

■ ما هي آخر التطورات التي شهدتها
شركتكم؟

– نعمل باستمرار على إضافة
علامات تجارية فاخرة جديدة
وتنوع الخيارات أمام الزبائن،
فضلاً عن إعطاء الأولوية للجودة
والتصاميم الفريدة سواء في
الساعات أو المجوهرات. كما أن

للشركة تاريخ عريق في اللولو الطبيعي الذي يشكل الميزة والثقافة
والمهنة الأساسية لأجدادنا ودول الخليج عموماً، ومن هنا يتوجب علينا
تمثيل هذه الصناعة وتسويقها بأفضل صورة إلى جانب الشركات
الأخرى المتعاقدين معها. ■



تحتفظ بقيمتها وتشكل قيمة
مضافة لمحبي اقتناء هذا النوع من
القطع المميزة وخصوصاً تلك
المرصعة بالأحجار الكريمة النادرة
والألماس.

بات التسويق الإلكتروني أمراً واقعاً

■ بدأت التجارة الإلكترونية تأخذ
حيزاً كبيراً في العديد من القطاعات، هل
يوفر هذا النوع من التسويق عائداً جيداً
للعلامات التجارية الراقية؟

– بات التسويق الإلكتروني أمراً
واقعاً في ظل التطور التكنولوجي
المتسارع والتحول الرقمي الذي

يتوسع في مجمل الأنشطة والأعمال، حيث بدأت العديد من الشركات
اعتماد التجارة الإلكترونية لتسويق منتجاتها، إلا أن ذلك يحمل في
الجانب الآخر منه الكثير من السلبيات على المحال والمجمعات التي
تصبح مجبرة على الاقفال مع التوجه نحو التسويق الإلكتروني، إلى



“Doing something new.
That’s the adventure.”

— Adventurer, Naomi Uemura

Keep Going Forward

 **PROSPEX**

© 2022 Seiko Watch of America. SPB297



SEIKO
SINCE 1881

SPB297 The 1965 Diver's Modern Re-interpretation 6R Automatic Mechanical Movement 70 hours Power Reserve



Nicolas Bos (President & CEO – Van Cleef & Arpels)

Every piece at Van Cleef & Arpels is the occasion to tell a story and enjoy a unique moment

As President and CEO of Van Cleef & Arpels, Nicolas Bos strives to continue with the policy of excellence and creativity that are the hallmarks of a Maison he knows inside out. Under his leadership, the Maison upholds the tradition of excellence, creativity and transmission, which has contributed to its reputation over the world and sets it apart in the world of jewelry and watchmaking. Mr. Bos's fresh and modern vision has always contributed to his success and paved his way throughout his career since the beginnings, dedicating him a rare individual in the already rarefied world of heritage brands. Mr. Bos has always believed that their main mission at Van Cleef & Arpels is perpetuating a heritage marked by over a century of history and innovation while expressing and enriching that identity in the world of today. Al Bayan Magazine had the opportunity to conduct an interview with Mr. Bos and following is the Q & A.



• What makes Van Cleef & Arpels' spirit in watches & jewellery different from other luxury brands?

- The Maison's history started after Estelle Arpels' and Alfred Van Cleef's marriage in 1895. Together with Estelle's brothers, they founded Van Cleef & Arpels in 1906 and I believe that this family spirit contributed to create this unique style. Since the beginnings, the Maison's designers were moved by nature and beauty that surrounded them. Other sources of inspiration such as fairy tales, couture or dance have influenced our creations along the decades, and still continue today through our Jewelry, High Jewelry and Watchmaking collections. Every piece is the occasion to tell a story and enjoy a unique moment, thanks to expert craftsmanship and precious materials displayed.



I would also like mention the excellence and innovation that constantly help us highlight the creativity of our designers. It makes me think of the Mystery Set technique – one of the Maison's technical signatures; and about our tradition of transformable pieces, such as the historical Passe-Partout jewel, the iconic Zip necklace or the creations of our latest High Jewelry collection, Sous les étoiles. Not to forget the highest standards in selecting the precious stones, in order to depict the best colors and nuances of nature.

E-commerce allows us to get closer to our interested publics

• What is your opinion about e-commerce for luxury products?

- The current times make us rethink the way our clients approach jewelry and the way they purchase. Our website, as well as our social media and other communication channels, are a vitrine for our creations and projects. They invite the interested public to pursue their discovery of the Maison and its collections with the possibility to reach a e-commerce platform, a sales assistant by phone, or by visiting one of our boutiques. As such, they allow us to get closer to our visitors, share our universe with them and to better meet their needs, all in a seamless experience.





السِرُّ في التفاصيل

MARINER SL

Cartier's 2023 releases at Watches & Wonders

Cartier is hot property, and has been for a couple of years now, as the brand has proved its relevance in the watch world, time and time again. Cartier has a rich history full of iconic models that have inspired the company to recreate them for a contemporary audience. Plus, the Cartier style has shown itself to be the perfect vehicle for combining new, more modern creations with up-to-date forms of execution, while remaining true to the brand's classic design principles. They say time is linear, but for Cartier, it is cyclical. Dedicated to reinvention and re-imagination, it is this singular vision which guides the House on its mission to make moments in time feel as though they could last forever. This year, at Watches & Wonders 2023 in Geneva, the House plays on this vision, revisiting some of the Maison's most iconic styles and introducing unparalleled updates. Let's take a look at some of the highlights.



Tank Normale

Without a doubt, the most remarkable new release is the Cartier Tank Normale. The new Tank Normale is part of Cartier's Privé collection launched in 2016, a line of reimagined classics from the brand's archives made especially for Cartier collectors. As such, the timepieces in the Privé collection are produced in limited numbers and only available to a lucky few. Nevertheless, every time we've been given a new Privé model, the watch has taken center stage, demonstrating year after year

how rich Cartier's tradition of watch design is. This year, Cartier is turning back the clock to 1917, the birth year of the very first Cartier Tank. The brand has reimagined the original Tank and created a version that honors the original proportions, shape, and crystal of the watch icon. The result is simply stunning. The Tank Normale is available in yellow gold or platinum and measures 32.6 x 25.7 x 6.85 mm. The timepiece comes on a leather strap – brown for the gold version, black for the platinum – or a gold or platinum bracelet to match the case. The new seven-piece link bracelet is an absolute peach. The real stand-out for me is the platinum version, which looks almost understated with its predominantly satin-brushed finish. But don't be fooled: The bevels on the case and bracelet feature a polished finish, for extra depth. A ruby cabochon set in the crown tells you it's a platinum watch. The Tank Normale will be produced in limited numbers. The platinum and gold bracelet variants will be limited to 100 pieces, and Cartier will make 200 leather strap versions. The Maison also created a skeletonized version, accompanied by a 24-hour complication, which will be produced in a very limited run of 50 copies. Lastly, there will be a diamond-set skeletonized edition of just 20 pieces.

Tank Américaine



The second big release for Cartier in 2023 is the return of the Tank Américaine. This modern reinterpretation of the Tank was first introduced in 1989, to answer the demand for a bigger Tank as watch dimensions were growing at that time. The new Tank Américaine gets a more slender look compared to its predecessors. The new line will host a total of 11 new models in stainless steel and rose gold, in three different sizes: mini, small, and large. The mini and small sizes will come on a bracelet and be available in special diamond-set editions as well. Overall, the new Tank Américaine is slimmer and curvier than its antecedents, and thus perfectly suited to modern tastes. The mini and small models feature a sunray dial with Roman numerals and come equipped with quartz movements. The large models will be powered by the new automatic caliber 1899 MC, which is thinner than previous automatic movements.

Consequently, the new Tank Américaine Large is only 8.6 mm thick, making it super easy to wear. Plus, the new automatic movement demonstrates that, for Cartier, watches aren't only about style: the technological developments here give the illustrious Tank Américaine a renewed charisma that will win over many enthusiasts.

The Santos-Dumont

Cartier introduced three new XL models to their Santos-Dumont collection that are made from precious metals and feature spectacular dials. The new watches are available in yellow gold, rose gold, or platinum, and there are also two large models that come in yellow gold or yellow gold and steel. The Santos-Dumont XL editions measure 43.5 x 31.4 mm. In a surprise twist, the dials feature Roman numerals cut directly from jasper, jade, and dumortierite. The color of the numerals – green for rose gold, blue for yellow gold, and red for platinum – matches the cabochon. Inside the XL cases, Cartier equips the watches with their manual mechanical caliber 430 MC. All three models will be produced in a limited run of 200 pieces and come on matching leather straps, to refine the amazing design. In addition to the three XL models, Cartier also announced a large model in yellow gold with yellow gold Roman numerals. The dial and leather strap are blue,



resulting in a super stylish timepiece. A two-tone model with a stainless steel case and yellow gold bezel is also available; this version has a gray dial and matching gray leather strap. Cartier also unveiled a trio of skeletonized Santos-Dumont models with a new movement. The absolute centerpiece of the three is the yellow gold variant with a blue lacquered case and bezel and blue leather strap. It's the perfect combination of modern and classic style, and an immediate eye-catcher. The other two models in rose gold and stainless steel are more toned-down, but still boast impressive skeletonized movements. The new in-house caliber 9629 MC features a micro-rotor at 8 o'clock – proving once and for all that Cartier excels at skeletonized watches.

The Baignoire



The Baignoire watch, named after the French word for "bathtub" has enjoyed many incarnations over the years since its creation in 1912. Staying true to the Maison's philosophy of continuity and cyclical take on time, Cartier tweaks the 2023 version, changing the scale and function of the model. In a new alignment of proportions, the dial and its signature Roman numerals are crowned with a richer gold ribbon. Cartier explores the oval of the dial, the watch's hallmark, and transposes it into a bezel to be slipped as close to the wrist as possible. The watch morphs from timepiece to fine jewellery and back again.

Clash [Un]limited



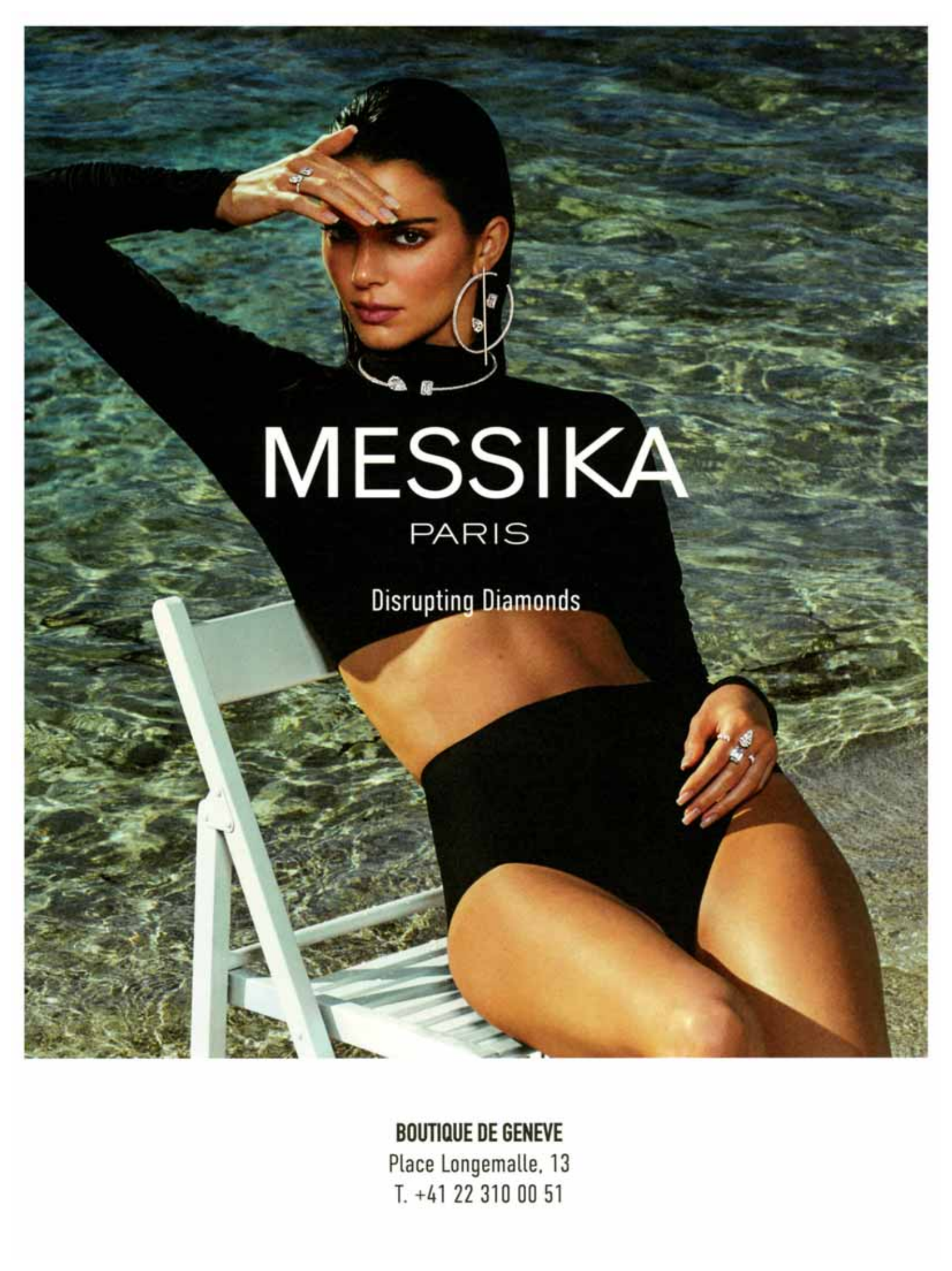
Upon seeing the Cartier Clash [Un]limited, one would easily mistake it for an elegant bracelet instead of a timepiece, which is exactly the point of the new model. With beads, picot studs, clou carrés and mobility, the Clash de Cartier codes that we all know and love are married into the form of a precious watch. From faceted corners and bevelled dials to full and empty spaces, as well as round

La Panthere De Cartier



and square elements, its geometry is constant and true to the Maison's signature style.

Cartier's iconic, emblematic panther is encapsulated into the Maison's latest jewellery watch. With its jaws closed around a black lacquer dial, it is the newest addition to the La Panthere collections. Imbued with Cartier's unparalleled jewellery-making expertise, the Panther's head has hand finished lacquered polished spots and setting. The three dimensional shape of the big cat is a direct descendant of the jewellery pieces launched in 2005, which introduced geometric cut-outs and sharp angles. Available in yellow or rose gold speckled with black lacquer with tsavorite eyes or in diamond-paved white gold with emerald eyes.



MESSIKA

PARIS

Disrupting Diamonds

BOUTIQUE DE GENEVE
Place Longemalle, 13
T. +41 22 310 00 51

Olivier Mestre (Area Manager **Patek Philippe**): Creating the most beautiful and complicated watches ever has been our aim since day one

Patek Philippe is one of the oldest watch manufacturers in the world with an uninterrupted watchmaking history since its founding. It designs and manufactures timepieces as well as movements, including some of the most complicated mechanical watches. This Swiss luxury watch and clock manufacturer has brought additional glitter to the 19th edition of Doha Jewellery and Watches Exhibition (DJWE) at the Doha Exhibition and Convention Center. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Olivier Mestre, Area Manager at Patek Philippe, talked about the added value behind their participation in the exhibition, shedding light on the novelties they have released, declaring about their expansion plans, and the importance of Middle east region for Patek Philippe. Below is an extract from the interview.



• What is the added value behind your participation at Doha Jewellery & Watches Exhibition?

- Patek Philippe has been part of the exhibition since day one with our long-term partner. Al Majed Group, so we are very happy to be here with our new big booth especially that DJWE is considered one of the longest-running and most anticipated events in Qatar's annual social calendar, as well as one of the region's largest business-to-customer show of its kind where visitors from across the region can marvel at the exquisite craftsmanship of over 500 globally admired jewelry and watch brands.

• What are the novelties that Patek Philippe has released?

- Patek Philippe, like a lot of other watch brands, presents watches a little bit later than the fair but recently we have released a new array of our annual novelties, expanding our casual trend to several models from our classical line-up. The star of the show is certainly the new Patek Philippe Ref 5811/1G-001 Nautilus which has the difficult task to replace the previous line-up. However, very attractive versions have been added to existing models, among which the green dial Ref 5204G-001 or the Ref. 5935A-001 self-winding World Time flyback chronograph that stands out with its sporty vintage looks. The ladies have received a nice Rainbow gem-set Aquanaut with a Chronograph complication as well. Among traditional brands, Patek has taken around ten years to evolve and create its 3rd way between more traditional watches and the sporty lines. The dials, straps, and style we have been bringing, especially since the last five years, make us in phase with today, customer's needs, designs' evolution; hence making the brand even more appealing than ever.



• To what extent is Patek Philippe giving attention and importance to the Middle East region?

- When Patek Philippe was created back in 1839, the aim of the founders since day one was to create the most beautiful and complicated watches ever and I hope that we still continue to do that. People in the GCC are very well known for their own tastes, and know what is nice, beautiful and complicated. I think Patek Philippe is really matching these three things because the experience that we have here is that people are knowledgeable and appreciate the fact that Patek is a world-known company. It brings to people, no matter what reference they have, the image and prestige.

• Do you think investing in watches is worth it these days?

- We prefer watches to be worn. We create, produce and service our watches, meaning that a watch is something you have to wear on the wrist, enjoy it for yourself and to share the experience with other people. Definitely, it is always nice to see our watches on wrists and not to be only an investment factor.

• Are you willing to expand more in the region?

- Expansion means more watches and in return more watches for us is a challenge and something that we have to see long term. For the time being, we have one point of sale per country, very nice Monobrand POS all over the Mena region. We do what is linked to these Monobrand POS and we try to satisfy the demands of our collectors from every country as much as we can.

Mehdi Rajan

(Managing Director **IWC Schaffhausen** Middle East, India & Africa)

We are committed to uplift the client experience through elevated retail expression

Mehdi Rajan, Managing Director at IWC Schaffhausen Middle East, India & Africa, has a career that spans over 12 years in the luxury and watch industries. A dynamic leader and a connector by nature, Mehdi's drive to leave an impact have clearly reflected on his career, team, and brand. His experience is enriched by his multicultural and diverse upbringing which created a global mindset and approach. He sees learning opportunities everywhere and adopts a forward-thinking mindset that has been integral to IWC's recent achievements whilst shaping the brand for the challenges laying ahead. Al Bayan Magazine met Mr. Rajan during Watches & Wonders 2023 held in Geneva at the IWC Schaffhausen booth where the brand presented the novelties with a special highlight on the iconic Ingénieur timepiece. We discussed the brand and its plan in the region.



"2023 already looks promising"

• **What is the added value behind your participation at Watches & Wonders 2023?**

- We are excited to be back in Geneva this year to the Watches & Wonders in its new format. We can feel the dynamic energy especially with the more prominent presence from Asia at the salon. Thus, this is an opportunity for us to reconnect with our partners, collaborators & colleagues from all around the world as well as interact with the press and customers and to present the universe of IWC in an immersive form.

• **What is the spirit of IWC Schaffhausen for this year?**

- This year, the spirit is different than the last two editions where a greater focus was placed on the Pilot Collection, Top Gun, Big Pilot Ceramic, etc... In this edition, we are bringing to the center stage parts of our history as well as our innovation which is at the core of IWC. We introduce our latest The Ingénieur Automatic 40, inspired by Gérald Genta's Ingénieur SL from the 1970s. As a tribute to this era, which was marked by a subtle and technical approach to design, the new Ingénieur is presented under the motto FORM UND TECHNIK. A visual highlight of the booth as you may have noticed is the Mercedes-Benz C 111-III, an experimental car from that period in a striking retro-futuristic design. The Collection currently has Three references in steel and one in titanium. You will also see sketches & drawings from that time. In collaboration with his wife Evelyn Genta we reimagined and today present our new version of his aesthetic to the public.



Consistent message, Incredible product, Amazing team

***How do you evaluate your presence in the MENA region?**

- The MENA market is a high potential region, yet an emerging one in many aspects. It is also widely diverse, with nuances and realities that make it interesting. We are seeing growing desire from our clients to buy locally, and a spur in the development of the brand. In UAE, we opened our first flagship boutique at The Dubai Mall which I believe is a true lighthouse of client experience and forward expression of the brand. Saudi Arabia is also one of our main focuses with notable local demand. We are dedicating resources in the market as we opened our first office this year. The Kingdom is a promising market where we plan to continue to bring a consistent experience in line with our global image and boutique expression. For the region in general, we have a partnership mindset that is built on solid foundations, long-lasting trust but also on mutual drive to bring the brand to new heights. In that respect, we just opened our new boutique in Place Vendôme in Qatar and about to open our new Boutique in Kuwait Salhya Mall in Kuwait to just name a few. This year we are looking to increase our monobrand footprint with historical openings in Istanbul Mumbai and Johannesburg. Thus, 2023 is an eventful and exciting year with a strong drive toward uplifting clients experience. It is an exciting time for IWC in the region and I am very thankful to work with such an incredible and passionate team delivering uncompromising brand equity and excellence in execution.



الروابي
AL RAWABI

The Nation's Health

JUICY
RASPBERRY

FRESH
BLUEBERRY

HEALTHY
CEREALS

RIPE
STRAWBERRY

BREAKFAST MADE BETTER, WITH AL RAWABI PRODUCTS!

Start your mornings right with
Al Rawabi's nutritious Fresh milk, laban,
and creamy yogurt.
Fuel your day and stay committed
to your wellbeing.



Thomas Wicker

(Regional Commercial Director MEIA & Asia – Pacific **Baume & Mercier**):

We are booming in the MENA region with double digit growth

Baume & Mercier has been developing its expertise for 190 years. This expertise is based on the principle of manufacture, meaning every stage in the creation of a timepiece is controlled in-house, as is the assembly of its various components. This choice reflects the Maison's strong principles and is a guarantee of the highest quality. As a luxury brand whose fundamental identity revolves around values of authenticity and accessibility, Baume & Mercier's core emotional qualities are based on cherishing life's most important moments and memories. The practice of high ethical standards is an essential aspect of Baume & Mercier's corporate identity. Thomas Wicker, Regional Commercial Director MEIA & Asia – Pacific at Baume & Mercier is a results-driven business partner with experience in audit, financial planning and analysis within multinational organizations. He demonstrated ability to improve business processes and to provide support to the management in taking the right decisions have always played a pivotal role in fulfilling Baume & Mercier's mission, vision and strategy. Mr. Wicker believes that leadership, integrity, pragmatism, communication and interpersonal skills are very important to build strong relationships with all internal and external clients. Al Bayan Magazine met Mr. Wicker on the sidelines of Watches & Wonders and following is the interview conducted.



* How do you evaluate the comeback of Watches & Wonders?

- Last year, it has been a very fantastic edition especially after three years of Covid, so all the people of the brands were really happy to come back and gather again. This year, I think it is going to be even bigger because there are more brands and booths; thus, it is an amazing event and so far so good.

Eight-year warranty for all its model

* What are you unveiling at Watches & Wonders?

- We are celebrating the 50th anniversary of our fan-favorite Riviera Collection at the Watches & Wonders 2023. The collection continues the brand's expression of its true watchmaking ethos highlighted by innovation in materials, design flair as well as keen expertise in movement manufacture. The Riviera watch is instantly recognizable with its twelve-sided bezel, and celebrating its half-century of existence this year, we have introduced two different collections of the same at our booth, occurring as a triple variation for the 39-mm Baumatic versions and a duo of aquatic lifestyle suited interpretations called as the Riviera Azur 300m.

Inspired by the adventurous spirit of the sporty lifestyle of the French Riviera, these watches symbolize an easygoing view of refined watchmaking. First introduced in 1973, the watches have evolved with time and despite their contemporary styling, stay true to their distinctive appeal. As a testament to Baume & Mercier's watchmaking process, the brand now offers a comprehensive eight-year warranty for all its model equipped with a Baumatic caliber. The athletic sport-lifestyle-inspired case shape not only exhibits a distinctive watchmaking tradition but demonstrates the design expertise of Baume & Mercier. The carefree and recreational impression of the new timepieces launch at Watches & Wonders for the first time in 39-mm features a distinctive dodecagonal shape with twelve sides and four screws. The trademark Baumatic manufacture movement powers these models and the caliber has been a testament to precision timekeeping for the manufacture since 2017. The smoked sapphire dial of the Riviera serves as a peak into the movement. The first iteration of the 39-mm watch is the Riviera MOA10714, which is crafted in polished and satin-finished stainless steel, distinguished by a smoked blue sapphire dial with a transparent wave transfer decoration. An easy interchangeable strap system alternates the wearer's preferences of an integrated blue rubber and alligator strap with tone-on-tone over stitching. The second model, Riviera MOA10715, exhibits a smoked gray sapphire



dial with a transparent wave transfer decoration and an integrated strap with three rows of polished and satin-finished links. The final variation, the Riviera MOA10720, features a sand-blasted titanium bezel with a central bezel ring in 5N gold-plated PVD steel. For the dial, a smoked gray sapphire disc with a transparent wave transfer decoration steals the show. The watch is mounted on an integrated gray rubber strap with a canvas texture. Aquatic to depths of up to 10 ATM, each of the three models is powered by the 120-hour or five-day power reserve Baumatic manufacture movement with 1500

Gauss of solid resistance against everyday magnetic fields. These latest Riviera timepieces feature a reliable interchangeable system for the straps making it easy to alter styles. The signature to the collection is the dodecagonal case back featuring a sapphire crystal fastened with four screws to reveal the captivating mechanics of the self-winding movement.

* How do you evaluate your presence in the MENA region?

- We are quite booming in the region with double digit growth, we have many projects targeting even countries where we have low business such as Saudi Arabia and Egypt. Thus, the brand is doing well and we are back on track, but nevertheless

we want to push and make it more familiar and successful in the coming months and years.

* Is it difficult to find good partners in the region?

- We work with most of the well-known partners in the region like Ali Bin Ali, Atamian, Behbehani, etc... They are considered the prestigious dealers in the region, so we want to continue to grow with them especially that they really like and are very positive about our latest novelties. I am pretty confident that we can leverage one that in the coming months and years.



Nader Iskander

(Brand Director Middle East, India, and Africa - **Jaeger-LeCoultre**):

E-commerce cannot replace true luxury

Nader Iskander, Brand Director MEIA at Jaeger-LeCoultre, is a senior executive with extensive regional and global knowledge in the management, commercial, marketing and distribution areas of luxury businesses.

He is a highly experienced, leading change transformation with excellent strategic insights in the business and the ability to think outside the box and an effective communicator with excellent presentation, negotiation and training skills which creates the conditions for success by setting a demanding level of results for himself and for others.

In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mr. Iskander evaluated Watches & Wonders, shedding light on the spirit of Jaeger-LeCoultre for 2023, expressing his point of view regarding e-commerce, and talking about their presence in the Middle East. Following is an extract from the interview.



“The Middle East is a very important market for Jaeger-LeCoultre”

• How do you evaluate Watches & Wonders 2023?

- Watches & Wonders Geneva is the most prestigious event of the year for the horology industry and this year marks a historic change as it opens its doors to the public. It is very inspiring to see so much creativity and so many different ways to present the watches at the exhibition, and this makes it compelling and an opportunity for the public to come and experience it. And although it has been a challenging few years for the watch industry trying to recover from the pandemic and being hit with supply issues but yet this has only made it stronger and more energized.

• What is the spirit of Jaeger-LeCoultre for 2023?

- The golden legacy of the Reverso, which Jaeger-LeCoultre have honored over decades, is celebrated with the latest editions of the rectangular icon, paying tribute to the original art deco inspirations of the collection-the Golden Ratio. It is a concept where mathematical consideration translates to the most harmonic proportions and aesthetic superiority. In literal terms, if a rectangle is proportioned with the Golden Ratio, cutting out a square with sides equal to the width of the rectangle will leave behind a rectangle of the same proportions. And if repeated constantly, the resultant shape will perpetually have the same ratio. Now this mystical concept came about in the early 20th century, around the same time as the Reverso was conceived by Jaeger-LeCoultre. It influenced the design, which would go on to become a template, and it continues to be like an anchor for the collection to this day. This year's new Reversos pay tribute to the Golden Ratio, as it once again informs the proportions of the case, even with the redesign and slimmer profile. The five new editions include jeweled watches, a pendant Reverso necklace for the first time, a new tourbillon, and a chronograph, which all remain faithful to the origins of the collection. This new edition has been about artistic inspirations, and about looking at the Reverso from different angles. It's all about the history and a strong story, and to be consistent with what we stand for, where we come from. We are always in search of a clear frame for the expression of our creativity. The Golden Ratio is also a geometrical concept, and links strongly to art deco design, which is where the inspiration for Reverso's basic template and design comes from.



• To what extent is the Middle East region important to Jaeger-LeCoultre?

- The Middle East is a very important market for the Maison, it is a market where we are investing quite a lot. We

had our largest expression last February in Dubai, with the introduction of The Stellar Odyssey Exhibition, which pays homage to the astronomical phenomena that lie at the origins of time measurement and we had over 10 thousand visitors attend it. It is an important part of our mission at Jaeger-LeCoultre to share the secrets behind the art and craft of watchmaking with the wider world by bringing our manufacture from the Vallée de Joux to the public around the globe and the ancient cultures of the Middle East played a seminal role in the origins of time measurement. Therefore, we were delighted that Dubai has been the place where the world tour of The Stellar Odyssey made its debut. We are also expanding more in the region, by opening new boutiques in Qatar, Kuwait and Bahrain, on top of our two boutiques in Dubai. We have our own boutiques which we run directly as part of the Maison, and we have external boutiques which we work with partners such as Ali Bin Ali in Qatar and Morad Yousuf Behbehani in Kuwait.



• In your opinion, is e-commerce important for the watch industry?

- I don't think that e-commerce can ever replace true luxury. It is complementary in a way especially that the first point of contact for the customers today is the phone or computer. It is important to understand that digital and physical will always complement each other. E-commerce is an extension of what we bring today but nevertheless people still want the luxury experience and to live the story especially that sometimes you cannot bring it 100 percent to life online. For us, we believe it is just a matter of complementing what we already are bringing today and expanding our footprint without necessarily having a physical point of sale.

Ziad Al Rifai

(Brand Director **ZENITH** Branch of **LVMH** Swiss Manufactures)

Having a good partner is part of the recipe of success

Established in 1865, Zenith is one of the best-respected Swiss watch brands. It is renowned for its classic designs and highly accurate movements. Georges Favre-Jacot founded the brand at the age of 22, and with insatiable drive and energy, he quickly drove it to the forefront of the watchmaking industry. He did this by, among other things, producing every aspect of his watches in-house. By doing this, he created the very notion of a manufacture, and in time, other elite watch brands followed suit. Al Bayan

Magazine met Ziad Al Rifai, Brand Director at Zenith Branch of LVMH Swiss Manufactures in UAE and conducted the following interview of the sidelines of Doha Jewellery & Watches Exhibition. Below is the Q & A.



“The Revival of the Pilot collection”

• What is the added value behind your participation at Doha Jewellery & Watches Exhibition?

- I think in the whole watchmaking industry, when it comes to the Doha fair, there is a huge momentum with the crowds walking around and the sales that happened over the last

few years till today, it remains a very important week for the watch industry as well as for ZENITH.

• How do you evaluate your presence in the MENA region?

- The Middle East is a very important market globally. Dubai, Kuwait, Riyadh, and Doha are four key main cities in the region. We've opened our boutique in Dubai Mall and we are opening our second boutique in Mall of the Emirates this year. We also opened a boutique in Kingdom Mall in September of last year, and the next big cities that we will target are Doha and Kuwait.

• To what extent being with good partners in the region is beneficial for ZENITH?

- Having a good partner is half of the formula. It is having someone who is pushing the brand and being present in front of the clients, so definitely having a good partner

is part of the recipe

of success. In Qatar, our

partner is Blue Salon, in

UAE we are present by

ourselves, and in Kuwait

and Saudi Arabia we

actually partnered with Morad Yousuf Behbehani.

• What will be the inspiration of ZENITH in 2023?

- Like every year, we release some novelties. This year the main launch is the Revival of the Pilot collection which is happening at the end of March and beginning of April for Watches and Wonders Exhibition.





RESERVOIR

SWISS MADE



FAIL OR PREVAIL BUT
MAKE IT BOLD



GT TOUR

Unique design inspired by mechanical measuring instruments, RESERVOIR watches redefine boldness. The Swiss Made movement offers a radical way to read time – retrograde minute, jumping hour, power reserve. It transforms time into a precious resource, a faithful ally of adventure. Every 60 minutes, the single hand retrogrades and activates the next moment with the same intensity. To make every hour count.

RESERVOIR-WATCH.COM

RESERVOIR Watch SAS - RCS Paris B21 499 520 - 2023 / @Getty, Credit: TERRE DE SIENNE

Collections available to order at :

Ahmed Seddiqi & Sons (United Arab Emirates) | Al Majeed Jewellery & Watches (Qatar)
| Bahrain Jewellery Center W.L.L. (Kingdom Of Bahrain) | Al-Shahab (Kuwait) |
Swiss Promotion Private Limited (India)

Exclusive Agent in GCC & MEA

Bonus Eventus Phone/Mobile : 00971 58 511 3839 - 00971 55 225 5343
contact@reservoir-watch.com

عبد الحميد صديقي (رئيس مجلس الإدارة لشركة **صديقي القابضة** - دولة الإمارات)؛



تاريخ شركة أحمد صديقي وأولاده العريق يمتد إلى أكثر من ٧٠ عاماً

منذ عام ١٩٥٠، تسعى شركة أحمد صديقي وأولاده إلى تلبية تطلعات عملائها وهوارة جمع الساعات في المنطقة، فهي تضم اليوم أكثر من ٥٠ متجراً في مختلف أنحاء دولة الإمارات وتمثل ما يزيد عن ٧٠ علامة تجارية في قطاع الساعات الفاخرة والمجوهرات.

ولدى حديثنا مع عبد الحميد صديقي رئيس مجلس إدارة الشركة أعرب عن وجهة نظره في معرض «واتشز أند واندرز ٢٠٢٣» نظراً للاهتمام العالمي بالعلامات التجارية الفاخرة في عالم الساعات والمجوهرات رغم التحديات المتلاحقة وارتفاع مستويات التضخم، إلا أن ذلك لا يمنع عشاق الساعات من اقتناء أفخر إصداراتها. وفيما يخص عمليات التسوق إلكترونياً أكد عبد الحميد صديقي أنهم دوماً يشجعون العملاء أن يزوروا البوتيك ويتمتعون بتجربة شراء شيء ثمين على أرض الواقع. أما لناحية موقعها في عالم الساعات الفاخرة، نوّه عبد الحميد صديقي بتاريخ الشركة العريق وباللغة التي تمنحها للمتعاملين معها والتجربة التي توفرها هي ما جعلها تحقق مزيداً من النجاح والتألق، وفي سياق آخر صرّح بأنها أدخلت علامات تجارية جديدة ستكون حصرياً للمجموعة مثل BIVER وDANIEL ROTH في الإمارات والشرق الأوسط.

وعن تنظيم معرض «أسبوع الساعات دبي» التي تتولاه الشركة أوضح صديقي إنه المعرض غير التجاري الأكبر على مستوى المنطقة ويقدم تجربة شاملة للتعرف على تاريخ صناعة الساعات والعلامات الفاخرة بالإضافة إلى تثقيف جيل الشباب حول هذه الصناعة، بحيث تُعد هذه الشريحة الفئة الأكثر استهدافاً في عمل المجموعة وكذلك تهدف الفعالية إلى الاحتفاء بصناعة الساعات ومن يعمل فيها.

” اكتسبنا ثقة الزبائن والشركات المتعاملة معنا وماضون على النهج نفسه “

– أدخلنا حديثاً علامات تجارية جديدة سيتم الإعلان عنها قريباً مثل BIVER (والتي تم تأسيسها من قبل أسطورة الصناعة جان كلود بيفر ونجله بير بيفر) وDANIEL ROTH (والتي تم إعادة إحيائها هذا العام) والتي ستكون علامات حصرياً لمجموعة صديقي في دولة الإمارات والشرق الأوسط. ■ كيف تقوّمون مشاركتكم في «أسبوع الساعات دبي»؟

– يُعد أكبر معرض ساعات غير تجاري على مستوى المنطقة من حيث عدد العلامات التجارية الفاخرة والحصريّة المعروضة، ويقدم تجربة شاملة واستثنائية للتعرف على تاريخ صناعة الساعات وفي الوقت نفسه استكشاف عالم أبرز علامات الساعات الفاخرة. إلى جانب تثقيف جيل الشباب حول هذه الصناعة حيث تُعد هذه الشريحة الفئة المستهدفة في عملنا. ■

الساعات أو المجوهرات. انه أمرأ مهمأ بالنسبة لنا أن نوفر لهم تجربة ٣٦٠ درجة لمنحهم رؤية القطع في الحقيقة. سواء كان أونلاين أو الكتروني سوف نبقي جزء مهم في قطاع البيع بالتجزئة، ورغم ذلك نحن ندعو عملائنا بالاستمتاع بتجربة كاملة في المتاجر. ■ كيف تمكنتم من تعزيز موقعكم في عالم الساعات الفاخرة؟

– تم تأسيس شركة أحمد صديقي وأولاده عام ١٩٥٠ وتتمتع بتاريخ عريق يمتد إلى أكثر من ٧٠ عاماً اكتسبنا خلالها ثقة الزبائن والشركات المتعاملة معنا ونحن ماضون على النهج نفسه وبخطى ثابتة للمزيد من النجاحات والتألق. وسوف نستمر بالاستماع لاحتياجات عملائنا وتوسيع محفظتنا ومنح تجارب تعليمية لعملائنا في المنطقة. ■ هل لديكم النية لإضافة علامات تجارية جديدة على مجموعتكم؟

■ ما هي انطباعاتكم حول النسخة الحالية من معرض «واتشز أند واندرز ٢٠٢٣»؟

– يُعد هذا المعرض فرصة استثنائية تجمع محبي الساعات والمهتمين بهذه الصناعة المتميزة لاكتشاف آخر الصيحات والإصدارات لأهم العلامات التجارية الفاخرة. كما تعد فرصة مهمة للاطلاع على أحدث الابتكارات والقطع الاستثنائية التي يتم عرضها، حيث من الملاحظ وجود اهتمام عالمي واسع النطاق بالعلامات التجارية الفاخرة رغم الأزمة العالمية وارتفاع مستويات التضخم والتي لم تُثّر عشاق الساعات عن اقتناء أحدث الإصدارات.

■ كيف تقيّمون التجارة الإلكترونية في قطاع العلامات الفاخرة؟

– العلماء يعتبرون التجربة على أرض الواقع في البوتيك جزءاً من تجربة شراء قطعة ثمينة من



Anne-Sophie Beaur-Vincent

(Marketing and Communication Director MEIA - **TAG Heuer**)

TAG Heuer has a strong reputation for quality and innovation in the luxury watch market

Since 1860, TAG Heuer has embodied avant-garde, precision and bold style, which has marked the world history of the watch industry. TAG Heuer is one of the most famous luxury watch brands in the world. It is also one of the most important watch brands in watchmaking history and has its roots deeply connected to the world of motorsport. While TAG Heuer is one of the most famous watch brands in the world, TAG Heuer isn't like other watch brands – in many different aspects. Through the larger parts of its history, the brand has been focused on the motorsport niche and creating truly helpful tools, especially in the form of steel-cased chronographs. Through innovation, precision, and ingenuity, TAG Heuer differentiated itself and found its horological niche within the watchmaking industry. The history of TAG Heuer is long, and through its innovations and many years in the watchmaking industry, it has been able to establish itself as one of the most powerful luxury watch companies today. Al Bayan Magazine conducted an interview with Anne-Sophie Beaur-Vincent, Marketing and Communication Director MEIA at TAG Heuer and following is the Q&A.



• **What is the importance of your presence in such events like Doha Jewellery & Watches Exhibition in the region?**

- Tag Heuer's presence at fairs such as DJWE in Qatar is crucial for several reasons.

Firstly, DJWE is one of the most important international exhibitions in the Jewelry and watches sector in the world and provides a platform for the maison to showcase our latest creations and innovation to a catered and knowledgeable audience. This is particularly important for a luxury brand like Tag Heuer as it allows us to demonstrate our expertise and craftsmanship to connoisseurs and potential customers.

Secondly, participating in these fairs allows the brand to meet the evolving needs and preferences of our Qatari local customers.

• **What is the concept of TAG Heuer for this year?**

- This year marks the launch of our Aquaracer Professional 200 Solargraph.

The timepiece's unique Solargraph movement is an ode to the sun of the Middle East.

Bold, active, and at one with nature – the philosophy behind the Aquaracer collection has always been one of courageously embracing the elements, all while looking effortlessly stylish.

Now TAG Heuer is extending that philosophy to every aspect of the watch, with the release of the new TAG Heuer Aquaracer Professional 200 – featuring the Solargraph technology which equips our Calibre TH50-00 with a unique solar movement.

Available in the TAG Heuer Aquaracer Professional 200 Solargraph in two versions: in Carbon fused with luminous material and in Titanium with a bold new metallic look. Made from titanium, this timepiece is ultralight.

The movement, developed in partnership with La Joux-Perret in La

Chaux-de-Fonds, Switzerland, is a strong answer to the call for more environmentally friendly watches. You need only two minutes in full sunlight to keep the watch running for a whole day. It needs no battery, and that means zero contributions to landfill. Fully charged, the watch can run for six months.

The dial is partially transparent to let the sun penetrate through panels that absorb the energy and transfer it a way that powers the movement. The 200 Solargraph is also water resistant to 200 meters so wherever your adventures take you, this light-on-the-wrist, rugged watch can help you take on the elements!



• **Do you have a big market share in the region?**

- Tag Heuer has a strong reputation for quality and innovation in the luxury watch market and we have a loyal customer base in Qatar and around the world.

We do not share specific market data however Tag Heuer's reputation and brand recognition as well as our commitment to quality and innovation help us to maintain a significant market share in Qatar.

• **Do you believe that the e-commerce is beneficial for the watch industry?**

- We believe that E-commerce has been beneficial for the watches industry in several ways.

- By expanding the reach of the watch industry, allowing brands to access to customers in underserved areas, customers can now purchase watches from anywhere in the world which has opened up new markets and opportunities,

- By enhancing customer experience. E-commerce has made it easier for customers to research and purchase watches, on-line customer service and support can provide a convenient and efficient experience for customers, further enhancing their satisfaction.

باسكال معوض (احد الشركاء المؤتمنين على علامة دار معوض):



مجوهرات معوض تاريخ عريق يمتد إلى أكثر من ١٣٠ عاماً

مجوهرات دار معوض هي فيض من التألق والرقّة ملتزمة بالتقاليد الأصلية لصنع المجوهرات. كما أنها تسعى إلى أن تولّد في أعماق الناظر رابطاً وطيداً من الإعجاب والعاطفة. فهي تفوق غيرها جمالاً وإشراقاً وتسعى دائماً نحو الكمال.

أثناء حديثنا مع السيد باسكال معوض، أحد الشركاء المؤتمنين على علامة دار معوض أفادنا بأنها المشاركة الثامنة للشركة ضمن فعاليات معرض الدوحة للمجوهرات والساعات، والثانية في إطار منصة مجموعة الفران لهذا العام، وفي ما يخص فكرة الاستثمار في المجوهرات أوضح أن اقتناءها يعتبر أفضل ادخار نظراً لاحتفاظها بقيمتها السوقية، مشيراً إلى شهرة الشركة الكبيرة وأصالتها العريقة في اختيار التصاميم التي تحاكي ذوق الرفيع على غرار «MOUAWAD DRAGON» المصنوع من الألماس الأصفر الرائع. وبفضل خبرة ١٣٠ عاماً مكّنته بالتميز والعراقة والإبداع حصدت الشركة مكانة وموقعاً في الأسواق العربية وحتى العالمية. ومن ناحية الأهداف المستقبلية تطرق دار معوض إلى نظرة الشركة الثاقبة في إطلاق مجموعة جديدة ذات التصاميم الكلاسيكية وبجودة عالية بغية تلبية جميع الأذواق والمناسبات.

الفضل إلى الأحجار الكريمة النادرة والجودة والتصاميم التي شكلت هويتنا الخاصة.

حضورنا قوي عربياً وعالمياً

■ كم يبلغ عدد المحال التجارية التابعة لكم على مستوى المنطقة؟

– تتوزع المحال بين المملكة العربية السعودية، الإمارات، البحرين وقطر، أما على المستوى العالمي، لدينا وجود في أكثر من دولة ومدينة منها على سبيل المثال لندن، لوس أنجلوس، هونغ كونغ، كوالالمبور وسنغافورة.

إطلاق تصاميم كلاسيكية ذات جودة عالية

■ ما هي تطلعاتكم للعام ٢٠٢٣؟

– سنتركز أبرز الأهداف في إطلاق تصاميم كلاسيكية ذات جودة عالية ولا تقتصر بتوجه محدد وفي الوقت نفسه تحاكي جميع الأذواق من محبي الأناقة والتميّز. ■

MOUAWAD DRAGON المصنوع من الألماس الأصفر بحجم ٥٤,٢١ قيراط، هو الأكبر بحسب تصنيف معهد الأحجار الكريمة في أميركا (GIA)، حيث نحرص على إطلاق تصاميم وأعمال فنية مميزة تحمل بصمتها إلى جانب مجموعات من التصاميم الراقية التي تحاكي مختلف الأذواق والفئات الاجتماعية.

تاريخ عريق وبصمة راقية

■ ما الذي يميز مجوهرات معوض عن امثالها؟
– نمتلك تاريخاً عريقاً يمتد إلى أكثر من ١٣٠ عاماً حصّداً خلال هذه المسيرة التميز والابداع والبصمة الراقية في التصميم بحيث أن العدد الأكبر من الزبائن يولي أهمية للعلامة التجارية والابتكارات الفريدة التي نقدمها. كما أن للشركة اسماً عريقاً ومسيرة حافلة في منطقة الخليج والأسواق العربية وحتى العالمية، وبذلك يعود

■ ما مدى أهمية مشاركتكم ضمن فعاليات هذا المعرض؟

– نشارك في معرض الدوحة للمجوهرات والساعات منذ ثماني سنوات، إلا أنها مشاركتنا الثانية ضمن منصة مجموعة الفران. مع الإشارة، إلى أنه منذ العام ونصف العام افتتحنا متجرنا الخاص في المركز التجاري «بلاس فاندوم مول» في الدوحة.

إقتناء المجوهرات يُعد استثماراً بحد ذاته

■ هل تؤيدون فكرة الاستثمار في المجوهرات باعتبارها استثماراً مربحاً وأمنياً في آن معاً؟

– إقتناء المجوهرات والأحجار الكريمة الثمينة يُعد استثماراً بحد ذاته، انطلاقاً من احتفاظها بقيمتها لسنوات عديدة. وبالنسبة إلينا، دار معوض معروفة بالأحجار الكريمة الفريدة والتصاميم الراقية الأيقونية التي تحاكي أصحاب الذوق الرفيع منها على سبيل المثال





ARCHIVE SERIES
LUNAR PILOT
CHRONOGRAPH

BULOVA
BOLD *AT* HEART

يوسف محمد رسول خوري

(الرئيس التنفيذي لشركة محمد رسول خوري وأولاده - أبوظبي (MOHAMMED RASOOL KHOORY AND SONS):



شغف كبير لامتلاك تصاميم الساعات والإبداعات الجديدة من قبل الجيل الجديد

يكن سر نجاح شركة محمد رسول خوري وأولاده في الطموح اللامحدود والعمل المستمر لتحقيق الأهداف وتقديم أفضل وأجمل التصاميم الأنيقة في أرقى وأشهر العلامات التجارية من الساعات والمجوهرات. وهي الوكالة الرسمية منذ العام ١٩٧٠ لعلامة رولكس في أبوظبي والعين.

أشار يوسف محمد رسول خوري الرئيس التنفيذي للشركة في تعليقه على أهمية معرض «وانتشر أند ويندرز ٢٠٢٣» إلى كونه منصة عالمية لإطلاق الإبداعات والتصاميم الرائعة في صناعة الساعات والمجوهرات. كما أكد يوسف خوري على أهمية هذا الحدث لاكتشاف آخر صيحات الموضة في عالم صناعة الساعات والمجوهرات وتقديمها للعملاء في دولة الإمارات. ولفت من جهة أخرى إلى الاهتمام الكبير بالتقنيات الرقمية وتطور هذه الصناعة لتتماشى مع أذواق المستهلكين ولما تحتاجه من دقة في العمل والوقت والجهد.



تجدر الإشارة إلى أن شركة محمد رسول خوري وأولاده توسعت نحو قطاعات جديدة منها عالم الشوكولا.

وبالتالي، سرعة الوصول إلى المعلومات تزيد من اكتساب المعرفة لدى المستهلكين. أما بالنسبة لدولة الإمارات، اختلفت أذواق واهتمامات المستهلك مقارنة بالسنوات الماضية، حيث بات هناك اهتمام أكبر بالتقنيات الرقمية وتطور صناعة الساعات والقيمة الفعلية للساعات الفاخرة وهذا بحد ذاته بمثابة تقدير لصناع الساعات العريقة على وقتهم وجهودهم لإيصال هذه السلعة التي تتطلب استثمارات ضخمة والكثير من الأبحاث والدقة في العمل.

توسعنا نحو قطاعات جديدة

■ ما هي أبرز الخطط والمشروعات المستقبلية؟

– توسعت شركة محمد رسول خوري وأولاده نحو قطاعات جديدة منها عالم الشوكولا.

■ كلمة أخيرة؟

– اللافت أن العلامات التجارية الكبرى في صناعة الساعات لم تعد تملك القدرة على زيادة الانتاج بشكل يوازي الطلب الكبير وتحديداً في دولة الإمارات. ونأمل أن يعود صناع العلامات الراقية إلى مستويات الانتاج التي كانت في السابق نظراً للاهتمام الكبير وشغف الأفراد باقتناء أحدث التصاميم والإبداعات الجديدة وتحديدًا من الجيل الجديد. ■



■ كيف تقوّمون فعاليات معرض «وانتشر أند ويندرز ٢٠٢٣» في نسخته الحالية؟

– يُعد هذا المعرض فرصة للعلامات التجارية الفاخرة من حول العالم والرائدة في صناعة المجوهرات والساعات لإطلاق إبداعاتها وعرض أحدث تصاميمها. كما تبدو النسخة الحالية منه مختلفة عن سابقتها نظراً لوجود شركات وعلامات تجارية جديدة وتحديداً من دول شرق آسيا التي عادت للمشاركة من جديد ضمن هذا الحدث. والمختلف في الدورة الحالية افتتاح المعرض لعموم الزوار على مدار يومين، حيث تفاوتت الآراء حول هذه الخطوة بين مؤيد ومعارض. أما بالنسبة إلينا، نبحث من خلال هذه المشاركة لاكتشاف الصيحات الرائجة في عالم صناعة الساعات والمجوهرات الفاخرة ولتقديم أحدث التصاميم لعملائنا في دولة الإمارات.

اهتمام أكبر بالتقنيات الرقمية وتطور

صناعة الساعات

■ كيف تصفون شهية المستهلك الإماراتي لعالم الساعات؟

– من الملاحظ، أنه في الآونة الأخيرة بات هناك اطلاع أكبر ومعرفة أوسع بعالم صناعة الساعات والتقنيات المستخدمة، من قبل الأفراد وعشاق الساعات بصورة خاصة.



AWARD WINNING
WATCH STRAP SUPPLIER

**LBS IS A MULTI AWARD WINNING WATCH STRAP SUPPLIER,
SUPPORTING THOUSANDS OF RETAILERS IN THE UK
AND OVER 30 COUNTRIES WORLDWIDE.**

Established for over 35 years, LBS is a British business that offers one of the most extensive ranges of watch straps in the world, all stocked in Hertfordshire and available for next day delivery.

Call us now on **01992 470 369** to request our catalogue and a **FREE SAMPLE** of our watch straps.

www.lbslondon.co.uk

OFFICIAL DISTRIBUTORS:

renata
batteries

maxell

RAYOVAC

عائشة الفردان (المستشار الشخصي لمجوهرات الفردان)؛ نطمح للتألق عالمياً وإظهار الوجه الجميل لدولة قطر



«مجوهرات الفردان» اسم مرتبط بالريادة في ردف السوق القطري والإقليمي بمجموعة حصريّة من أشهر العلامات المرادفة للرفق والتفرد، فمنذ نشأتها كانت سباقّة في عرض قطع المجوهرات الثمينة والساعات الفاخرة أمام محبي الفخامة والرفق في قطر.

ولمناسبة المشاركة في معرض الدوحة للساعات والمجوهرات، كان «البيان الاقتصادي» لقاء خاص مع السيدة عائشة الفردان المستشار الشخصي للشركة قالت في مستهلّه أن المجموعة تدير أكبر شبكة مجوهرات في قطر وهي سباقّة في تنظيم المعارض المتخصصة بالمجوهرات الثمينة والساعات العصرية، وكان للمعرض هذا العام بصمة خاصة نتيجة تعاون «مجوهرات الفردان» و«تيفاني أند كو» في إطلاق تصاميم حديثة ولافتة أعجبت الحاضرين. أما في ما يتعلق بأبرز التحديات المتمثلة بارتفاع معدلات التضخم وتعطل سلاسل التوريد أوردت السيدة الفردان أن المجموعة استطاعت التصدي لها والمحافظة على تألقها كالسابق في ظل تقديم الدولة للتسهيلات الداعمة لهذا القطاع وجعله بمنأى عن كل التأثيرات السلبية، مشيرة إلى أنها تساهم في إظهار وجه دولة قطر الحضاري من خلال أدائها المميز.

دولة قطر تقدم كامل التسهيلات المتاحة لدعم قطاع الساعات والمجوهرات وجميع الشركات العاملة

تمكنا من المحافظة والتألق بفضل دعم دولة قطر

■ في رأيكم هل كان لتعطل سلاسل التوريد وارتفاع معدلات التضخم أي تأثيرات سلبية على نشاطكم؟
- تمكنت المجموعة من التصدي لكل هذه التحديات والمحافظة على المرونة والتألق في عملها كالسابق.

في حين أن دولة قطر تقدم كامل التسهيلات المتاحة لدعم قطاع الساعات والمجوهرات وجميع الشركات العاملة في هذه المجالات كي تبقى بمنأى عن كل هذه الأحداث وتأثيراتها السلبية على عملنا.

التألق عالمياً

■ ما هي تطلعاتكم وخططكم القادمة؟

- نطمح الشركة للتألق عالمياً بعد الأداء المميز الذي وصلت إليه على المستوى المحلي، وإظهار الوجه الجميل لدولة قطر وماتقدمه للعالم من تصاميم راقية. ■



■ ما مدى أهمية معرض الدوحة للساعات والمجوهرات بالنسبة إليكم؟

- يحمل هذا المعرض أهمية كبرى بالنسبة لمجموعة الفردان التي تدير أكبر شبكة مجوهرات في قطر وتوفر الساعات والمجوهرات الفاخرة لقاعدة عملاء متنوعة. كما تُعرف «مجموعة الفردان» بأنها سباقّة في تنظيم المعارض المتخصصة في المجوهرات الثمينة والعلامات التجارية الرائدة في صناعة الساعات منذ سنوات عديدة قبل انطلاق هذا المعرض.

تعاوننا مع «تيفاني أند كو»

■ ماذا تقدم مجموعة الفردان من تشكيلة جديدة خلال هذا المعرض وما الذي يميزكم لاستقطاب هذا الكم من العلامات التجارية الرائدة عالمياً؟

- تطرح المجموعة تصاميم جديدة ومتنوعة من المجوهرات والأحجار الكريمة واللؤلؤ الطبيعي، إلا أن المميز هذا العام هو تعاون «مجوهرات الفردان» و«تيفاني أند كو» في إطلاق تصاميم راقية وفريدة من نوعها لاقت إقبالاً واسعاً.



Nicholas Rudaz (CEO **Franck Muller**):

Franck Muller has always been different and pushing the boundaries of watchmaking

Franck Muller Co. is one of the finest and most complicated of the world. The manufacture was founded in Geneva by Franck Muller and Vartan Sirmakes with the aim of creating exclusive timepieces characterized by complicated movements and original designs. Thanks to its strong in-house capabilities in numerous fields of Haute Horlogerie, this young company rapidly became one of the best Swiss horlogerie brands. Today, the company succeeded in combining boldness and creativity with exceptional Haute Horlogerie know-how. In a Q & A with Al Bayan Magazine on the sidelines of DJWE, Nicholas Rudaz, CEO of Franck Muller, talked about the added value behind their participation at the exhibition, shedding light on the spirit of Franck Muller for 2023, expressing his point of view regarding e-commerce, and giving us an idea about their strategy for 2023 in the Middle East. Following is an extract from the interview.

• What is the added value behind your participation at Doha Jewellery & Watches Exhibition?

- It is a very important time to be present in Qatar and this exhibition is a meeting point for all the local Qataris. For 30 years now, we have been working with the Al Fardan family. Mr. Hussain Al Fardan was virtually the first person to sign a contract with Franck Muller back in the days. We've been coming to the DJWE every years since its first edition, and personally I've been coming for the last ten years. Lately we have been very satisfied with the great collaboration we have with the Al Fardan family and team, the brand is doing very well and we've done a lot of limited editions which are very much sought after in Qatar. The brand is doing very well overall in the Middle East, we will be opening a shop in Kuwait soon. We also have a shop in UAE at the Dubai Mall with our local partner, we have shops in Abu Dhabi and Saudi Arabia.

20th Anniversary of the iconic Crazy Hours complication

• What is the spirit of Franck Muller for 2023?

- Franck Muller has always been different in the watchmaking, it has always been pushing the boundaries of watchmaking back in 1993 for the first edition. The competitions made and presented by Franck Muller were unique on the market by the complications, design, size, colors, movement, etc... and this spirit continues today 31 years

onwards. We are still pushing the boundaries, we work with new materials and we were the first to put the tourbillon in the front of a wrist watch and to do the double-axe tourbillon and the triple-axe tourbillon. Today, we make the world's fastest tourbillon, making one rotation every five seconds so twelve times faster than a normal tourbillon which technically is incredible. In addition to this, it is worth mentioning the success we've had with the curvex especially that making such a watch is always much more difficult because everything is curved and thus more material is needed to produce the case, for example.

In 2023, Franck Muller will be celebrating its 20th Anniversary of the iconic Crazy Hours complication. We are pleased to present a new timepiece combining iconic symbols such as the famous color dreams numerals, hologram numbers on the dial and the Crazy Hours complication. Featured in its perfectly curved Cintrée Curvex case, being the brand's most distinctive silhouette, the Crazy Hours 30th Anniversary is flawlessly offering emotions to the owner though its clever and complex mechanism and beautiful dial.

• Do you think e-commerce is beneficial for the luxury watch market?

- I think it is a growing market and today a lot of people are more willing to spend more money online. That's what we have witnessed in different markets. Nevertheless, it is challenging because customers need to know who is really behind the advertisement and who is presenting the watch.

• What is your strategy for 2023 in the Middle East?

- At Franck Muller, we concentrate on drawing and producing beautiful watches and we are only as good as the agent in the countries that we are present in. When we have a productive team like Al Fardan who are good in promoting and developing the brand and making people aware of it, then we will have a great market. Thus, it always depends on the importer of the brand.



Luc Perramond (Chairman & CEO - Damas) **Myreine A. Massih (Marketing Communications & Creative Director - Damas):** **2023 will be the year of diamonds at Damas**

Since its inception, Damas has been committed to creating memories. Its story began over 100 years ago, and since then it has become the leading and most recognized house of jewellery design in the Middle East. Its name is synonymous with the ever-sought-after, the unparalleled luxurious Arabian aesthetic. Invention, craftsmanship and design integrity remain at the heart of what it does. Damas's mission is to create well-being for modern women by offering desirable jewellery and an unparalleled customer experience and to be the house of jewellery design of choice for the celebrations of each important occasion in life. Al Bayan Magazine had the opportunity to meet Luc Perramond, Chairman & CEO and Myreine A. Massih, Marketing Communications & Creative Director at Damas during DJWE and conducted the following interview.



“ The world of Damas is different from any other brand ”

• What is the added value behind your participation at DJWE?

- It is the first time that we are present at DJWE especially after we have taken full control of our brand in Qatar, so we are in a way presenting the new face of Damas that we have transformed over the last three years, it was first rolled out in the UAE and now we have the opportunity to roll it out in the important Qatari market. We opened six stores here and we believe there is very significant potential for Damas, which is considered one of the largest jewelry brands in the GCC. We have a huge footprint with 150 stores in six countries in the GCC, we have a long heritage since 1907 and our roots are in this region so it is important for us to be present because we have a unique position in this region. We are from the region to the region. We are really focused on the Arab clients, we design everything in-house, taking into account the taste and the preferences of our Arab clients across the GCC.

Every collection has a story

• What differentiates Damas from other similar existing brands?

- We are taking a very unique space in the market because we are just in between the international brands and the local players. We are the only regional brand, there is no brand that has 150 stores in six countries and this level of awareness. Damas is top-of-mind for all of our Arab clients, thus making it the ultimate regional House of Jeweller Design. We are building the brand desirability and we want to offer to our clients something that is unique and exclusive. We don't sell generic products, everything has been designed by our own design team. We design with a particular brief in mind, every collection has a story behind it and tells an important message. For example, the collection Alif was created and inspired from the majestic first letter of the Arabic alphabet, beautifully signifying strong roots, proud origins and the core pillar as "Assel" in Arabic. It is a tribute to every woman. With respect to the Lace collection, it is inspired by the Arabic architecture and features mesmerizing patterns that represent the underlying order and unity of nature. This collection has become one of the bestselling in two years because when you have a meaning, clients connect with the brand emotionally. Through this, we were able to engage with them and then they entered the world of Damas. We simply create this emotional connection. The world of Damas is what we are building everyday, it is our universe which is different from any other brand. We are very different from all the international brands because we are Arab, our roots and heritage are here so we understand our customers better than any of the other brands. We are also understanding the differences between the Saudi client, Emirati client and Qatari client, especially that each one of them has a different taste and preference. For that, one needs to be from this region and to understand the Middle East in depth. The universe of Damas is to offer what we call the house of jewellery design in the Middle East. Damas has a strong cultural identity. We are from the region to the region.

2023 will be the year of diamonds at Damas

• What will be your main slogan or title for 2023?

- 2023 will be the year of diamonds at Damas. In the last three years, we have completely revamped our design jewellery both fashion and fine jewellery. Now, we feel there is a role Damas has to play in the diamond market because it is a huge market in the region and we need to innovate and show that Damas is also a destination for diamonds that one can trust. Therefore, diamonds is a big focus for this year and the way we decided to emphasize diamonds is by innovating in order to show our customers new options and solutions. Damas was the first one to introduce lab-grown diamonds two years ago, we have developed a collection called Gaia and this year we are going full speed with this collection, adding more products, bigger size diamonds and different designs; hence, making Gaia a full brand in itself. We want to be the destination for lab-grown of high quality with certificates. As you know, lab-grown are real diamonds but they are just man-made, and we want to be recognized for that. I think our customers are reacting very positively, we see a lot of interest and our sales are going very strongly. Our customers realized that they can have now a product which is sustainable and taking care of the planet. It doesn't have all the disadvantages of mine diamond because mining a diamond can have a lot of consequences for the planet. We are taking care of the environment and bringing value to our clients because a lab-grown diamond can be on average 40 to 50 percent expensive. We are giving access to the world of diamond to many more people; thus, democratizing the diamond world.

• In light of all the digital transformation that we are witnessing, do you think that e-commerce nowadays is important in the world of jewellery and watches?

- It is very important to be present on the digital world because people want to learn, know about the brand, and get information about the product. We have such a wide network (150 stores) which makes it easy for the people in the Middle East to find a store and try the product. Most of the final decision is usually done in the store but the research is done online. Nevertheless, we see people buying online because they trust the brand and more and more they are becoming comfortable to buy online. E-commerce is increasing our footprint because the client who buys online is different from that who prefers to visit the store. He focuses on gifting items and small collections. And although e-commerce will not take a big portion of the sales; yet, it is double digit growth. Damas is not an elitist brand like many other international brands that decide to target from the top of the pyramid and they are all competing there. We are more inclusive, affordable and approachable luxury, and we are leading in organic Share Of Voice across the GCC including Qatar. We have a wide reach to the middle and upper middle class and that makes a difference for Damas.

Shizukuishi: A land of majestic white birch groves.
A spring of constant inspiration for Grand Seiko.
Here, light and shadow are in dynamic harmony.
And Time is etched with intricate precision.
Here, the *TAKUMI* infuse the essence of Nature into
each and every timepiece, bringing its true beauty to life.

THE NATURE OF TIME

Shizukuishi, Iwate Prefecture



GS
Grand Seiko

Evolution 9 Collection SLGH005 Mechanical Hi-beat 36,000 80 Hours Caliber 9SA5

grand-seiko.com

Georges Barakat (COO Richemont Saudi Arabia):

The woman has always been at the center of our business

As an experienced leader, Georges Barakat, COO of Richemont Saudi Arabia, has passionately cultivated, in the last 22 years, a proven track record in helping brands & organizations successfully execute their business goals, grow their revenue and brand footprint across the Middle East with a focus on Saudi Arabia. He is a consummate professional with a focus on Commercial Operations and Product/Service Marketing, as well as developing winning teams that drive a customer first approach, delivering accelerated business growth. Al Bayan Magazine met Mr. Barakat on the sidelines of the Retail Leaders Circle Summit and conducted the following interview.



“ The modern renaissance that the Saudi culture is experiencing gives a positive outlook ”

• What is the added value behind your participation at Retail Leaders Circle Summit?

- This type of summit is always very beneficial to bring all great minds of the industry together. At this summit, we have representations of most of the luxury groups or at least the partners of luxury groups. As Richemont, we are direct to market so we have a direct access to the end customer in Saudi Arabia. It is always great to see the meeting of great minds and get away with key learnings and best practices from social media outlets such as Snapchat & TikTok, listening to Visa on the outlook of next year, etc... Thus, it is very interesting to attend such summits.

• To what extent do you focus on Women's Empowerment at Richemont?

- The woman has always been at the center of our business. Our brands cater to both men and women but our biggest brands cater to women. Women's Empowerment in Saudi Arabia has just brought to the forefront something that was probably overdue. Thanks to HRH Prince Mohammed bin Salman because this really made Saudi Arabia stand out in the international stage as a leading country in terms of women's empowerment. Hence, women are at the center now more than ever in Saudi Arabia where they started participating in labor market and exceeded graduates in terms of universities so they are taking a leading role more and more in our society.

• How are the challenges facing the world nowadays such as inflation, Russian-Ukrainian war, high interest rates, supply chain disruption, etc... affecting the luxury business?

- They are affecting all types of businesses in fact. In terms of luxury, we take it case by case because not all markets are under strain. Some markets outperform others and if you take UAE for example, it is a market that has flourished, even before the end of Covid-19, with the influx of people coming in from various parts of Europe. In Saudi Arabia, we still have not felt the impact of any global inflation but there are microeconomic factors at play such as the increase of the VAT rate to 15 percent and the cross-border retailing that happens with Saudis traveling outside the country. As luxury groups, this makes us really focus on the customer experience and the brand mix especially the customized brand mix that is exclusive to the Saudi buyer within Saudi Arabia. Thus, there are a lot of things that we could do as retailers.

• How do you evaluate your presence in Saudi Arabia especially that Saudi culture is experiencing a modern renaissance?

- This is a very exciting time in Saudi Arabia; we are seeing changes in light of this renaissance which gives a positive outlook. It highlights the main ingredients of a successful country (young population, disposable income, women entering the market, large direct foreign investment, etc...). As a result, we do look at Saudi Arabia as a growth market for the next five to ten years.



Christophe Ramel

(Regional Director MEA **Vacheron Constantin**):

We want to continue to strengthen the bond we have with our collectors in 2023 by showcasing our most recent novelties

Vacheron Constantin is the second oldest Swiss manufacturer and one of the oldest watch manufacturers in the world with an uninterrupted watchmaking history. Since 1755, Vacheron Constantin has been creating the highest quality Swiss luxury timepieces for men and women around the world. Christophe Ramel, Regional Director Middle East at Vacheron Constantin, is a Luxury Goods industry leader with a strong track record in managing brands in Asia Pacific and Europe and in setting a clear vision and developing sustainable, profitable strategies, with a strong focus on creating high performing diverse teams, sound business operations and strong brand equity. Al Bayan Magazine met Mr. Ramel on the sidelines of DJWE and conducted the following interview.



• What is the added value behind your participation at Doha Jewellery & Watches Exhibition?

- For us, Qatar is a very important market full of watch enthusiasts and collectors. We have a long-term relationship with the country and its collectors. Certainly the DJWE is the best time of the year to be present since we always have the opportunity to connect further with the collectors community and for this special occasion, this year we brought some of our special pieces from our manufacture, which are rare to see. Thus, participating in this prestigious and renowned exhibition brings deeper ties between the region and the Maison.

• What are the specifications of your novelties for 2023?

- Vacheron Constantin dedicates this year's exhibition to "The Anatomy of Beauty" theme which is a tribute to the detailed finishing performed by our in-house artisans. Watch connoisseurs and collectors embarked on a journey between simple and high complications, highlighting timepieces among the Traditionnelle, Patrimony, Historiques et Egerie Collections. This experience was further enhanced by the presence of an in-house watchmaker.

The Traditionnelle perpetual calendar ultra-thin, designed for women is equipped with the in-house Calibre 1120 QP and displays the days, dates, months and years on a four-year cycle. Featuring a slim case and a sapphire caseback the timepiece reveals the 276 movement components, finished with a circular-grained plate, Côtes de Genève motif, hand-bevelling, circular satin-finished holes, and a Maltese cross oscillating weight. The 36.5mm case is available in 18K white gold or 18K 5N pink gold and is adorned with a bezel and lugs set with 76 round-cut diamonds. The dial is adorned with blue-grey tinted mother-of-pearl for the white gold model and white mother-of-pearl for the pink gold model. The watch also features an interchangeable alligator leather strap that can be fitted without any need for tools. As for the Traditionnelle perpetual calendar chronograph, the exceptional 950 platinum watch contains two high-quality complications: a column-wheel chronograph and a perpetual calendar requiring no adjustment until 2100. The perpetual calendar displays a

moon phase with a starry sky in 950 platinum and two three-dimensional moons, and the tachymeter scale painted on the dial makes it possible to determine an average speed thanks to the central hand of the chronograph. With respect to Traditionnelle tourbillon jewellery, the sophisticated mechanical tourbillon complication is viewed through

the prism of jewellery-making virtuosity. Sculpted in 18 carats white gold, this prestigious timepiece reinterprets the heritage of the Traditionnelle collection through an elegant 39 mm stepped round case, a slender bezel, a fluted caseback and a dial swept over by dauphine-shaped hands. The collection's characteristic design nonetheless gives way to the flamboyance of diamonds. Bedecked in 559 brilliant-cut and baguette-cut diamonds totaling more than 6.5 carats, the Traditionnelle tourbillon jewellery watch highlights the technical sophistication of the tourbillon, whose low frequency makes it possible to admire each rotation. This majestic interpretation embraces the wrist with a dazzling halo of light on a blue satin strap secured by a diamond-set gold folding clasp and comes with a second blue strap in alligator leather. Moreover, the Traditionnelle moon phase watch in white gold has been subtly redesigned to ensure optimal elegance and harmoniously balanced shapes. It reveals the lunar display through the prism of virtuoso jewellery skills. Entirely paved with diamonds, this bejewelled version of the existing model has been subtly redesigned to ensure perfectly proportioned shapes. The dial is graced with dainty snow setting composed of 548 diamonds. The gemsetting continues with 225 round-cut diamonds adorning the bezel, case middle, lugs and crown. Powered by in-house Calibre 1410 AS, this timepiece displays a high-precision moon phase on a star-studded blue disc and requires no correction in 122 years.

house Calibre 1410 AS, this timepiece displays a high-precision moon phase on a star-studded blue disc and requires no correction in 122 years.

• In which markets do you see big demand for special and unique watches?

- In Qatar, the demand is very high and people are always searching for exclusive timepieces. That's why I believe Qatari collectors love Vacheron Constantin because our projection is definite and it is what we like to call "One of Not Many". It is the only way to provide the highest levels of quality, design and craftsmanship. In terms of evolution, in the recent few years we've seen a growing demand for ladies timepieces and that is why we are happy to showcase our latest novelties in terms of female timepieces such as the Egerie collection.

• What is your expectation for 2023?

- We want to continue to strengthen the bond we have with our collectors by showcasing our most recent novelties and presenting the Maison's world of Haute Horlogerie to watch initiated and connoisseurs. With the opening of our second standalone boutique in Doha in Place Vendôme, Vacheron Constantin is committed to demonstrating its dedication to the market, especially that in the region overall, we have ten points of sale.



عائد عدوان (المدير الإداري لشركة BREITLING - الشرق الأوسط):



٤٠ عاماً من العمل أغنت علاقاتنا مع شركائنا وتمكننا من طبع بصمة مميزة في الشرق الأوسط

تُعد BREITLING من العلامات التجارية الرئيسية العالمية التي تقدم مجموعات غنية من الساعات الفاخرة.

في سياق حديثه لمجلة «البيان الاقتصادية»، أعرب عائد عدوان المدير الإداري للشركة عن نجاح قطاع العلامات الفاخرة في المحافظة على مستوى النمو وحجم المبيعات رغم كل التحديات، أما في ما يتعلق بالشركة فقد تصدّت بشكل لافت لمعظم الأزمات محققة نتائج جيدة في أسواق المنطقة. ومن جهة توسعها في الأسواق المجاورة تم افتتاح متاجر عدة بالتعاون مع شركات البيع بالتجزئة وبخاصة في الإمارات والسعودية وقطر والكويت، وكونها من أكثر العلامات التجارية رواجاً أطلقت مجموعة من الإصدارات المميزة بتصاميمها الفريدة والتي لاقت إقبالاً جيداً فاق التوقعات. وبالنظر إلى التقدم الذي وصلت إليه علامة BREITLING يُعد إنجازاً غير مسبوق وستعمل على مجموعة إنجازات في المستقبل لنامية الإصدارات الخاصة بالنساء والرجال. وفي مجال التجارة الإلكترونية فقد حققت هذه الطريقة نجاحاً باهراً في عمليات التسوق عن بُعد حيث عمدت على سعيها لتحقيق المزيد من النمو والتطور في المرحلة القادمة وبخاصة في مجال إدخال تصاميم جديدة بعد النجاح الذي حققته الساعات النسائية "CHRONOMAT 32 & 36" وارتفاع نسبة المبيعات بالإضافة إلى إطلاقها إصدارات فريدة منها BREITLING TOP TIME & PREMIER.

مجموعة من الإصدارات المميزة

■ في رأيكم ما هي أكثر العلامات التجارية الفاخرة التي باتت تشكل ملاذاً استثمارياً آمناً؟

– أطلقت علامة BREITLING مؤخراً مجموعة من الإصدارات المميزة والفريدة من نوعها من حيث التصميم والمواد المستخدمة والتي لاقت إقبالاً واسعاً من عشاق الساعات الراقية، وهذا أسفر عنه لوائح انتظار بسبب الطلب الكبير مقارنة بالانتاج.

■ ما مدى أهمية دخول شريك استراتيجي مع علامة BREITLING؟

– إن دخول مستثمر ذي ملاءة مالية وخبرة يعزز من قوة ومكانة الشركة ويضفي المزيد من التحسينات على الاستراتيجية الموضوعة من جانب الإدارة العليا.

أثبتت التجارة الإلكترونية نجاحاً كبيراً

■ كيف تقومون التجارة الإلكترونية في قطاع الساعات الفاخرة؟

– إزداد التركيز على التجارة الإلكترونية طوال فترة انتشار الجائحة بسبب تقييد حركة التنقل، حيث أثبتت هذه الطريقة نجاحاً كبيراً لاستمرار عمليات التسوق عن بُعد، وقد عمدنا في BREITLING إلى تطوير هذا المفهوم الذي حقق نتائج إيجابية فاقت التوقعات.

ستوسع في إصدار الساعات النسائية

■ ما هو الطابع الذي سيطغى على استراتيجيتكم خلال العام ٢٠٢٣؟

– نسعى لتحقيق المزيد من النمو خلال المرحلة المقبلة إلى جانب إدخال تصاميم وإصدارات جديدة من الساعات النسائية بعد النجاح الكبير الذي سجله "CHRONOMAT 32 & 36" وارتفاع نسب المبيعات بطريقة غير مسبقة لهذه الشريحة من المجتمعات. كما أطلقنا مؤخراً إصدارات مميزة منها "BREITLING TOP TIME AND PREMIER"، وسنعمل على إضافة تصاميم جديدة للمجموعة خلال العام ٢٠٢٣.

■ على الرغم من ضبابية المشهد المالي والاقتصادي حافظ قطاع العلامات الفاخرة من الساعات على نشاطه. كيف تقومون هذا القطاع؟

– نجح القطاع في الحفاظ على المستويات نفسها من النمو وحجم المبيع رغم التحديات الأخيرة كالجائحة والضغط التضخمي، حيث بلغت معدلات النمو ما يزيد عن ٢٥٪ على مستوى المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة. إلى جانب افتتاح محال جديدة في الكويت، قطر، السعودية، البحرين ودول الخليج كافة. وبالتالي، نجحت BREITLING في التصدي لكل هذه الأزمات والحفاظ على مستويات جيدة من المبيعات والتي فاقت في بعض الأسواق المعدلات المحققة سابقاً.

نتمتع بعلاقات متينة وحضور قوي في المنطقة

■ كم بلغ عدد المحال التجارية التابعة لكم على مستوى المنطقة؟

– تمكنت علامة BREITLING من طبع بصمتها في الشرق الأوسط منذ ٤٠ عاماً، كما تربطنا علاقات قوية مع شركات البيع بالتجزئة مثل مجموعة أحمد صديقي في دولة الإمارات وتجمعنا علاقة احترام وثقة متبادلة، حيث افتتحنا بالتعاون معهم عدداً من المتاجر كان آخرها متجر في أبوظبي العام الماضي إلى جانب ثلاثة متاجر في إمارة دبي. بالإضافة إلى افتتاح ثلاثة متاجر في المملكة العربية السعودية في كل من



الرياض، جدة والخبر، كما نعمل حالياً على زيادة الفروع في الرياض في كل من «بانوراما مول» و"RIYADH FRONT SHOPPING CENTRE" وعلى مستوى المملكة العربية السعودية نتعاون مع شركة الحصيني التجارية AL HUSSAINI TRADING و FIRST JEWELRY شركة الأول للمجوهرات. أما على مستوى دولة قطر لدينا تعاون مع الصالون الأزرق (BLUE SALON) ونمتلك بوتيك في «فستيفال سيتي مول». وفي الكويت نتعاون مع بهبهاني للساعات والتي تعد عائلة عريقة وذات سمعة في مجالها، ولدينا النية لافتتاح فرع ثانٍ في دولة الكويت.

Reborn From
the Best Parts
of History



 ACCUTRON

IT'S NOT A TIMEPIECE
IT'S A CONVERSATION PIECE

www.accutronwatch.com

Barbara Pradal (Regional Brand Manager Bell & Ross)

Never let the essential be compromised by the superfluous

Bell & Ross was founded in 1992 as a university project between two lifelong friends, Bruno Belamich (Bell) and Carlos A. Rosillo (Ross), both of whom shared a vision of producing functional and durable timepieces. With their simple idea of “function shapes form”, they changed the world of horology as we know it today. Bell & Ross watches meet four basic principles: legibility, functionality, reliability and precision. Thus, every detail has its purpose, its function. This technical precision is expressed through pure lines and timeless elegance. To ensure that a watch meets the expectations of its users, Bell & Ross gathers experts with complementary know-hows to achieve a main objective: the creation of utilitarian watches. Professional users, designers, engineers, and master watchmakers combine their expertise and experience following the same motto: the essential must not compromise the superfluous. On the sidelines of DJWE, Al Bayan Magazine met Barbara Pradal, Regional Brand Manager at Bell & Ross, and conducted the following interview.



“The luxury business is growing in the MENA region”

• How do you evaluate the Middle Eastern market nowadays especially after Covid-19 and in light of inflation?

- The Middle Eastern region has changed a lot since Covid-19, especially for luxury brands, which are booming and growing in demand. MENA is a sophisticated and cultivated market. The luxury brands are investing more and more to sell their goods in the Gulf. They are opening their own boutiques and they are much more active online. Local market has become more important than ever. Many brands have activated their online boutique locally to serve well their local customers. Overall, the region is smaller than Europe or Asia, but it is one of the fast-growing luxury markets.

• What differentiates Bell & Ross from other similar brands?

- Our design is unique and as a result of its research and building process, Bell & Ross has built a reputation on functionality, precision, water-resistance and legibility, and today it's the supplier of the French Air Force aerobatic display team, Alpine F1 Team and many other professionals working under extreme conditions. In terms of inspiration, Bell & Ross has drawn from the history of aviation and the military specifications and technological advances that accompany it; as a result, each product that rolls from the assembly line is produced with the highest visual and performing qualities. Moreover, the company not only wants its watches to look good, but it also wants them to be used as a tool and constant ally in order to assist those in professions where one must withstand extreme temperatures, undergo violent accelerations or resist dangerous pressures. So, to create something that will work under such circumstances, Bell & Ross enlists the expertise of pilots, divers, bomb disposal experts and astronauts when trying to develop timepieces with optimal functionality. Furthermore, to ensure that it meets the expectations of its users, the label assembles a team of experts with complementary skill sets, designers, engineers and master watchmakers are all brought together and are guided by one single utilitarian and ergonomic-style motto: never let the essential be compromised by the superfluous.

• What are you showcasing at DJWE?

- We are launching the BR-X5, an evolution of the brand's popular BR-05 collection. It has a manufacture movement made in collaboration with renowned Swiss movement maker Kenissi, and represents an evolution of the brand's signature design, round dial within a squared case design, with dial functions designed to imitate the gauges on a cockpit control panel. The BR-X5 has a complex new case design with a deep flange (printed with the minutes), and large luminated hands and markers. The case, measuring 41mm wide and 12.8mm thick, has a multi-layer, sandwich-style construction in either steel or carbon fiber. The central case band is hollowed out, and flanked by a sculpted framing that juts out around it a design that requires sophisticated machining. The crown guards are constructed from the same block of steel as the center of the case, providing structural stability. The whole thing is held together by four screws, visible on the bezel. The steel surfaces are polished, satin-brushed, and micro-blasted.

• Do you have any strategy for the Saudi market which is witnessing massive transformation?

- Saudi Arabia is diversifying its economy and aims to be the future luxury capital of the Middle East. The luxury landscape has completely changed in the last five years and it's just the beginning. We have great projects to announce soon, so stay tuned.



JACOB & CO

GENEVE



The Godfather

OPERA BY
JACOB & CO.

The musical theme of The Godfather is etched in our collective cultural consciousness, and now the new Jacob & Co. Opera Godfather masterpiece integrates this iconic music, the logo of the film and even a miniature Godfather figure, into a timepiece. This combination of high watchmaking (gravitational triple axis tourbillon, 658 movement components) with a traditional Swiss music box (two cylinders turn against two combs, playing the 120 notes of The Godfather theme) is a world first in Swiss watchmaking.

New York 48 East 57 Street, New York, New York +1.212.719.5887

Jacob & Co. Geneva Boutique Rue du Rhone 86, 1204 Geneva, Switzerland +41 22 316 00 96



OPERA BY JACOB & CO. THE GODFATHER WATCH PRODUCED UNDER LICENSE FROM PARAMOUNT PICTURES. TM & © 2003 PARAMOUNT PICTURES. ALL RIGHTS RESERVED.

غارو سركيسيان

(أحد كبار مدراء شركة الأول للمجوهرات FIRST JEWELRY - السعودية):

يُقبل المستهلك السعودي وخصوصاً المرأة على اقتناء المجوهرات والساعات الفاخرة



باشرت شركة الأول للمجوهرات FIRST JEWELRY أعمالها ببيع أفخر العلامات التجارية في السوق السعودي، وسرعان ما أصبحت الوكيل الوحيد للمجوهرات والساعات الكبرى في مناطق المملكة الوسطى والغربية.

غارو سركيسيان أحد كبار مدراء الشركة قال في حوار لـ«البيان الاقتصادية» إن التجربة التي يقدمها معرض «واتشز أند وندرز» توفر نموذجاً مميزاً من إصدارات الساعات الجديدة ذات التصميمات العصرية بالإضافة إلى تلك المرصعة بالأحجار الملونة والفريدة من نوعها كون المعرض هذه السنة هو منصة عالمية للاطلاع على أحدث الابتكارات في عالم الساعات الراقية. ثم تطرق للتحدي الأبرز الذي يواجهه هذه الصناعة ويتمثل في ارتفاع الضرائب ما يؤثر سلباً على القطاع وبالتالي على حجم المبيعات. وعن المشاريع التوسعية أورد غارو سركيسيان أن الشركة افتتحت متجراً جديداً يضم علامتي BREITLING وPATEK PHILIPPE.

والشركات العارضة للاطلاع على أحدث الابتكارات في عالم صناعة الساعات الراقية.

■ ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها في مجال عملكم؟

– تُعد الضرائب المرتفعة مقارنة بالدول الأخرى، التحدي الأبرز الذي يواجهه قطاع العلامات التجارية الفاخرة في المملكة العربية السعودية، الأمر الذي يؤثر بشكل سلبي على حجم المبيعات.

إفتتحنا متجراً جديداً

■ هل كان لديكم أي مشاريع توسعية خلال الفترة الأخيرة؟

– افتتحنا مؤخراً متجراً يضم علامتي

■ PATEK PHILIPPE وBREITLING.

تجربة مبتكرة وغنية لعشاق صناعة الساعات الفاخرة

■ ما هي انطباعاتكم حول النسخة الحالية من معرض «واتشز أند وندرز» لعام ٢٠٢٣؟

– يقدم هذا المعرض تجربة مبتكرة وغنية لعشاق صناعة الساعات الفاخرة، كونه يضم مجموعة من العلامات التجارية الفاخرة، إلى جانب كشف النقاب عن مجموعة جديدة من إصدارات الساعات لمحبي التصميمات العصرية والكلاسيكية وتلك المرصعة بالأحجار الملونة وحبوب الألماس، إلى جانب إطلاق تصاميم فريدة من نوعها من المجوهرات والإكسسوارات في حين أن الدورة الحالية منه تحمل مؤشرات إيجابية على مستوى أعداد الزوار





نبيل أبو عيسى

(نائب رئيس مجلس إدارة الصالون الأزرق BLUE SALON):

قطر تعزز موقعها كدولة جاذبة لمختلف أنواع الفعاليات

الصالون الأزرق BLUE SALON شركة رائدة في تجارة التجزئة الفاخرة، وقد اكتسبت شهرة ومكانة على مدى ٤٠ عاماً فأصبحت مرادفاً للفخامة وعلامة تجارية مميزة. وفي حوار خاص مع نبيل أبو عيسى نائب رئيس مجلس إدارة الشركة أوضح أنه في ظل الأزمة الصحية لجأ أصحاب الأموال وذوو المداخل المرتفعة إلى الاستثمار في شراء المجوهرات والساعات الفاخرة، كما أوضح أبو عيسى أن التسويق الإلكتروني هو في صلب اهتمامات الشركة منذ فترة الجائحة وحتى اليوم، ما جعلها تحقق نتائج جيدة ونسب مبيعات مرتفعة.

■ ما مدى أهمية معرض الدوحة للمجوهرات والساعات لدولة قطر؟

– نجح معرض الدولة للمجوهرات والساعات في تصدر قائمة أهم وأنجح المعارض على مستوى الشرق الأوسط وشمال أفريقيا كونه بات مثلاً للفخامة والأناقة، ويجمع كبار العلامات التجارية الفاخرة في عالم الساعات والمجوهرات من مختلف دول العالم. كما يحاكي جميع الأذواق والاهتمامات

ويحمل هذا الحدث أهمية لدولة قطر التي تسعى لتعزيز موقعها على خارطة السياحة العالمية كدولة جاذبة لمختلف أنواع الأنشطة والفعاليات التي تحظى باهتمام واسع من مختلف الجنسيات.

■ في ظل التخطيط الاقتصادي والمالي العالمي باتت المعادن الثمينة الملاذ الآمن للاستثمار هل تؤيدون ذلك؟

– أدت الأزمة الصحية ومانتج عنها من إغلاق لفترات طويلة وتقييد الحركة إلى توجه فئة كبيرة من ذوي المداخل المرتفعة والطبقة الراقية للاستثمار في الساعات الثمينة والعلامات التجارية الفاخرة، وتحديدًا في دولة قطر التي تجمع العديد من رجال الأعمال والعائلات الميسورة.

■ هل دخلتم في مجال التجارة الإلكترونية؟

– ساهمت الجائحة في تسريع تطبيق التجارة الإلكترونية، إلا أننا قد بدأنا باعتماد هذا التوجه قبل تلك المرحلة محققين نتائج إيجابية ونسب مبيع مرتفعة عبر التسويق الإلكتروني.

قد تكون التجارة الإلكترونية حلاً جيداً في تسهيل عملية التسويق في أي مكان بالعالم للعلامات التجارية العادية، إنما في ما يتعلق بالساعات الفاخرة يفضل الزبائن زيارة المتجر والاطلاع على القطع وتجربتها.

■ نركز اهتماماتنا على السوق المحلي

■ هل من مشروعات مستقبلية؟

– تتركز اهتماماتنا في الوقت الراهن على السوق المحلي ولا توجد أي مشروعات توسعية على المدى القريب. ■



عاطف نصولي

(صاحب مجوهرات نصولي NSOULI):

لدينا بصمة في عالم المجوهرات



تختص شركة مجوهرات نصولي NSOULI في صناعة وتصميم المجوهرات وبيعها بالجملة والتجزئة، فمنتجاتها مصنوعة من الأحجار الكريمة النادرة والألماس والياقوت والزمرد، كما تتميز بمجموعتها الملكية المصممة للمناسبات الكبيرة وحفلات الزفاف بالإضافة إلى المجموعة الكلاسيكية.

وفي لقاء مع السيد عاطف نصولي صاحب مجوهرات نصولي، أكد أن الاستثمار في الذهب والألماس من أفضل الاستثمارات على الإطلاق نظراً لارتفاع أسعارها عالمياً، وبالتالي يزداد الطلب عليها، وأورد نصولي من جانب آخر أن استخدام الأحجار الفريدة والتصاميم الراقية يعطي رونقاً خاصاً للعلامة ويعزز قدرتها على المنافسة.

■ ما القيمة المضافة من مشاركتكم في معرض الدوحة للمجوهرات والساعات ٢٠٢٣؟

– يحمل هذا المعرض كغيره من المعارض المماثلة أهمية كبرى بالنسبة إلينا، كونها تتيح لنا الفرصة للتعريف بما نقدمه من تصاميم وتسويقها عالمياً، كما أن وجودنا في مثل هذه الفعاليات انعكس إيجاباً على نشاطنا.

■ في ظل ما تشهده الاقتصادات العالمية من تحديات كثيرة وتضخم في الأسعار، هل تجدون أن الذهب والأحجار الكريمة من الاستثمارات الآمنة خلال هذه المرحلة؟

– بالتأكيد، الاستثمار في الذهب والألماس من أفضل الاستثمارات، حيث تشهد ارتفاعات متتالية في أسعارها ما يؤكد الطلب الكبير عليها.

التصاميم المتنوعة والأحجار الفريدة المستخدمة

■ ما الذي يميز مجوهرات نصولي عن مثيلاتها ويعزز حضورها بين المنافسين الآخرين؟

– بدأت علامة مجوهرات نصولي التصنيع في دولة الإمارات العربية المتحدة، مع الحفاظ على وجودنا في لبنان، علماً أننا نستقدم المواد الأولية من بلجيكا. في حين أن التصاميم المتنوعة والأحجار الفريدة المستخدمة في صناعتنا تعطي ميزة للعلامة وتعزز من قدرتها على المنافسة وتساهم في ترك بصمة في عالم المجوهرات الراقية. ■

نادر سلامة (مدير التسويق في مجموعة علي بن علي):

تضم مجموعة علي بن علي أكثر من ٥٠ علامة تجارية من الساعات والمجوهرات



مجموعة علي بن علي هي واحدة من أكبر الشركات التي تساهم في بناء شركات جديدة مع العلامات التجارية الرائدة في العالم. ويكمن نجاحها من خلال التزامها الراسخ بالتنمية طويلة الأجل والنمو الاستراتيجي، كما أنها تتميز بالابتكار الذي يعتبر مفتاح نتائج حصتها السوقية.

ولمناسبة المشاركة في معرض الدوحة للمجوهرات والساعات حاورت «البيان الاقتصادية» نادر سلامة مدير التسويق في الشركة، فأشاد بأهمية المشاركة في ظل هذه الفعاليات على مستوى المنطقة من خلال تطوير عملها عبر إطلاق علامات تجارية جديدة ضمن منصتها الخاصة

بالإضافة إلى مجموعة من الساعات الفاخرة والمجوهرات الأنيقة، مضيفاً في سياق آخر، أن التوجه لمثل هذا الاستثمار هو الطريقة الملائمة حالياً للمحافظة على المدخرات وبالتالي الاحتفاظ بجزء من الأموال في قطع ثمينة. ونوه بعد ذلك بامتلاك الشركة لأكثر من ٥٠ علامة تجارية من الساعات والمجوهرات وأغطية الهواتف الذكية وغيرها. أما في ما يتعلق بعمليات البيع عبر التطبيقات الإلكترونية فأوضح سلامة عدم دخول الشركة فيها بشكل واسع لغياب الإقبال على هكذا عمليات بيع فباعنقاده تكمن أهمية شراء أي قطعة بعد رؤيتها المباشرة وتجربتها. وأخيراً تطرق إلى النتائج المحققة معلناً عن رضاه على الإقبال الكبير على التصاميم المميزة التي تقدمها الشركة.

■ ما مدى أهمية معرض الدوحة للمجوهرات والساعات وما القيمة المضافة من مشاركتكم؟

– ينعقد هذا المعرض في نسخته التاسعة عشرة حيث بات من أهم المعارض المتخصصة في المجوهرات والساعات على مستوى المنطقة، ويحمل أهمية لدولة قطر والشركات المحلية العارضة على حد سواء. ومن جهة أخرى، تعمل مجموعة علي بن علي على تطوير مشاركتها في هذا المعرض عبر إطلاق علامات تجارية جديدة ضمن المنصة الخاصة بها، منها على سبيل المثال RICHARD MILLE، DAVID MORRIS، MESSIKA والكثير غيرها، إلى جانب مجموعة مميزة من الساعات الفاخرة والمجوهرات الأنيقة لعلامات تجارية راقية ورائدة في مجالها.

■ في ظل الأزمة الاقتصادية وارتفاع الأسعار، هل بات الاستثمار في الساعات والمجوهرات الثمينة من أفضل الاستثمارات في المرحلة الراهنة؟

– من الواضح أن المرحلة الحالية تختلف عن سابقتها حيث يتجه بعض الأفراد للاستثمار في الساعات والمجوهرات باهظة الثمن، وهذا يُعد توجهاً صائباً يجعل الفرد يحتفظ بجزء من أمواله في قطعة ثمينة.

■ كم وصل عدد العلامات التجارية التي تنضوي تحت مجموعة علي بن علي؟

– نمتلك حالياً ما يزيد عن ٥٠ علامة تجارية تتوزع بين الساعات والمجوهرات وأغطية الهواتف والتحف المميزة للديكور الداخلي للمنازل والمكاتب.

■ في ظل تسارع وتيرة التحول الرقمي شهدت التجارة الإلكترونية نمواً مضاعفاً هل تؤيدون هذا التوجه؟

– ازدهرت مؤخراً التجارة الإلكترونية وعمليات البيع عبر المواقع الإلكترونية بشكل افتراضي، إلا أن ذلك لا يمكن تطبيقه على الساعات الفاخرة والقطع المميزة منها، انطلاقاً من أهمية شراء أي قطعة بعد تجربتها بشكل مباشر. ومن هنا لم ندخل في عملية التجارة الإلكترونية بشكل واسع نظراً لغياب الإقبال على هذا النوع من عمليات البيع.

■ لدى مجموعة علي بن علي وجود في معظم دول مجلس التعاون الخليجي، هل أنتم راضون عن أداء المجموعة في كل هذه الأسواق؟

– لدى المجموعة انتشار في عدد من دول الخليج كالمملكة العربية السعودية والكويت إلى جانب السوق القطري ونحن راضون عن النتائج المحققة في ظل وجود إقبال كبير على ما تقدمه المجموعة من تصاميم وعلامات تجارية راقية لكبرى الشركات. ■

Sustainably Powered, Ruggedly

ENGINEERED

 **PROMASTER**



PROMASTER DIVE ECOZILLA

Eco-Drive | Purposeful Power

THE SUSTAINABLE WAY TO POWER YOUR WATCH - WITH LIGHT.
NO BATTERIES REQUIRED.

CITIZEN

BETTER STARTS NOW

عبدالله المفتاح

(رئيس مجلس إدارة مجوهرات المفتاح):

تاريخنا عريق يمتد لأربعين عاماً



مجوهرات المفتاح تعمل في قطاع التجزئة وهي متخصصة في تصميم وتصنيع وبيع الماس والذهب والمعادن والأحجار، كما أنها تمتلك صالات عرض في جميع أنحاء دولة قطر.

وعلى هامش المشاركة في معرض الدوحة للمجوهرات والساعات في نسخته التاسعة عشرة وفي حديث خاص لمجلة «البيان الاقتصادية» أوضح السيد عبدالله المفتاح رئيس مجلس إدارة الشركة أنه يشكل منصة

عالمية لعرض منتجات أكبر العلامات التجارية في هذا الشأن، ما يساهم في ترسيخ موقع قطر على خارطة العالم في استقطاب السياح من كافة الدول وبخاصة أولئك الذين يهتمون بالتصاميم وصناعة الساعات الفاخرة.

وفي ظل الظروف الاقتصادية التي تمر بها معظم البلاد حول العالم يبقى الاستثمار في الذهب هو الملاذ الآمن للجميع ويوفر عوائد مالية جيدة فضلاً عن الاستثمار في المجوهرات الثمينة لمحافظة على قيمتها في حين أن البعض يفضل الاستثمار في العقار أو الأسهم، وفق ما ذكر المفتاح.

■ نجحت دولة قطر في تسويق نفسها عالمياً بعد استضافة بطولة كأس العالم، ما مدى أهمية انعقاد معرض الدوحة للمجوهرات والساعات في نسخته التاسعة عشرة؟

– بات معرض الدوحة للمجوهرات والساعات منصة عالمية للترويج لأضخم المجموعات والتصاميم لعدد كبير من العلامات التجارية العالمية الرائدة ما يمنح الزوار الفرصة لاستكشاف أحدث الصيحات والتصاميم التي تقدمها أشهر العلامات التجارية في قطر والعالم.

المجوهرات الثمينة الطريقة الأمثل للاستثمار

■ تمر الاقتصادات العالمية بمجموعة من التحديات، في رأيكم هل باتت المجوهرات الاستثمار الأفضل خلال المرحلة الراهنة؟

– يختلف توجه المستثمرين بين قطاع وآخر منهم من يفضل الاستثمار في العقار أو الأسهم ومنهم من يجد أن الذهب يبقى الملاذ الآمن في كل الظروف ويوفر عوائد مالية مربحة على المدى الطويل. في حين تمثل المجوهرات الثمينة المرفقة بشهادة عالمية الطريقة الأمثل للاستثمار كونها تحافظ على قيمتها.

نصنع تصاميم ومجوهرات خاصة بنا

■ ما الذي يميز مجوهرات المفتاح عن مثيلاتها في السوق؟

– تتميز الشركة بتاريخ عريق يمتد لأربعين عاماً في استيراد وبيع المجوهرات المصنوعة من الذهب والألماس والأحجار الكريمة والساعات الفاخرة، حيث باتت من أشهر المتاجر في قطر.

وإلى جانب التعاون مع كبرى العلامات التجارية العالمية نعمل على تصنيع تصاميم ومجوهرات خاصة بنا، ما يجعلنا نقدم مجموعة واسعة من الابتكارات والتصاميم الجديدة والتي ترضي جميع الأنواق وتتماشى مع التوجهات العالمية. كما نحرص على توفير منتجات تتلاءم وجميع القدرات الشرائية. ■

مريم علي الخلف (صاحبة شركة GEMA):

ARTS & GEMS هي واحدة من أهم وأوائل العلامات القطرية لبيع المجوهرات و GEMA وليدة عنها



تتميز شركة ARTS AND GEMS بتقديم أروع التصاميم من المجوهرات الفاخرة، كما أنها تشتهر بالعمل اليدوي وبخاصة من خلال استخدام الأحجار الكريمة المصنوعة باحتراف وذوق، وهي تعتزم توسيع شبكة البيع بالتجزئة.

التقت مجلة «البيان الاقتصادية» السيدة مريم علي الخلف ابنة صاحب الشركة ومؤسسة لعلامة GEMA وفي حديث لمجلتنا قالت إنها استكملت مسيرة النجاح والتألق والحفاظ على الهوية والتاريخ العريق لشركة GEMS و ARTS AND GEMS كونها مؤسسة عائلية

متميزة وأثبتت مكانتها في السوق القطري فأسست علامة GEMA، مشيرة إلى أن متجرها يضم مجموعة رائعة من العلامات التجارية العالمية بالإضافة إلى التصاميم الخاصة التي تحمل اسم GEMA BY MARIAM. ومن جانب آخر أكدت الخلف أن العائلة دعمت مسيرتها المهنية فضلاً عن أن البيئة الحاضنة في دولة قطر هي داعم أساسي للمرأة في كافة المجالات التي تخوضها. وفي سياق مختلف، أضافت لا بد من الإشارة إلى أن المرأة القطرية تهتم باقتناء أفضل تصاميم المجوهرات ما يجعلها مميزة دائماً.

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة؟

■ – تأسست شركة ARTS AND GEMS على يد والدي منذ ٤٥ عاماً وتعتبر واحدة من أهم وأوائل العلامات القطرية لصناعة المجوهرات في قطر. ووراء هذا النجاح الالتزام الدائم بالمعايير التي وضعها الوالد في تقديم مجوهرات ذات جودة عالية من ناحية الصناعة والتصميم والأحجار الكريمة المستخدمة ما يجعل التصاميم التي نقدمها مميزة وفريدة من نوعها.

وانطلاقاً من كوني ترعرت ضمن هذه البيئة منذ صغري اكتسبت معرفة في تمييز الأحجار والأنواع واختيار المناسب لكل قطعة فقررت استكمال هذه المسيرة والسير على نهج الوالد والحفاظ على الهوية والتاريخ العريق كونها شركة عائلية ونجحت في ترسيخ مكانتها في السوق القطري.

ومن هنا قررت افتتاح "GEMA" الاسم المصغر لـ "ARTS & GEMS" التي تحاكي المرأة العصرية التي ترغب بارتداء تصاميم قد تكون عملية ولكنها مختلفة وجريئة تعبر عن شخصيتها وتظهر أناقتها لتلائم حياتها العملية اليومية وفي الوقت نفسه حياتها الاجتماعية. وبالتالي، يضم المتجر مجموعة كبيرة من العلامات التجارية العالمية إلى جانب تصاميمي الخاصة التي تحمل اسم "GEMA BY MARIAM".

تجربة ناجحة ومدعومة عائلياً

■ كيف تصفين التجربة كامرأة أكملت مسيرة والدها في تصميم وبيع المجوهرات؟ – إن البيئة الحاضنة في قطر داعمة للمرأة في كل ما تقوم به وتحديداً في دخول الحياة العملية وافتتاح عمل خاص بها. وشخصياً لولا الدعم الكبير الذي قدمته العائلة لي لما نجحت في مسيرتي المهنية.

التجارة الإلكترونية الخيار المفضل لدى الكثير

■ هل تؤيدين فكرة التجارة الإلكترونية؟

– نحن في صدد التحضير لتسويق منتجاتنا إلكترونياً ما يساهم في انتشارها بشكل أسرع. وبالتالي، باتت التجارة الإلكترونية الخيار المفضل لدى الكثير من الأشخاص انطلاقاً من سرعة وسهولة التسوق. ■



LOUIS ERARD

SWISS MECHANICAL WATCHES

ALBINI  PRASSA

TIME DEDICATED PIONEERS

BUCHAREST • STRADA BELGRAD 10-12, 0040 732 408 480

Teresa Garin Ruiz De Mendarozqueta

(General Manager - **Ulysse Nardin** Middle East & India)

A “Ulysse Nardin” timepiece is an object designed to last

Ulysse Nardin is the independent integrated manufacture that has continuously reset the boundaries of watch engineering and design since 1846 due to its long-established technical excellence and its unconventional approach to watchmaking. Teresa Garin Ruiz De Mendarozqueta, General Manager of Ulysse Nardin Middle East & India, is an accomplished leader with more than 13 years of experience in international luxury companies across Europe and the Middle East. She is specialized in setting the strategic and operational goals of an organization, achieving sales targets and building brand awareness. In a Q & A with Al Bayan Magazine, Mrs. Teresa talked about the challenges facing the watch sector mid the inflation, supply chain and economic crisis, discussing the characteristics that differentiate Ulysse Nardin from other similar companies, shedding light on their marketing strategy, and giving us an idea about their new collection, as well as their outlook for the coming year. Following is an extract from the interview.



“We continue to challenge the rules of watchmaking by exploring with new materials and technologies”

*** What are the challenges currently facing the watch sector mid the inflation & supply chain & economic crises?**

- We are in a much better position than other watch brands because we are a highly integrated manufacture, meaning that we produce nearly every single part of the movement of our watches which has as a consequence that we do not depend on external suppliers to produce them and thanks to that we have managed to supply at the level we had planned to the inflation pushed us to increase the prices on the 1st of January 2023 because the raw materials have been greatly affected.

*** What differentiates your brand watches as compared to others?**

- Ulysse Nardin is an independent, highly integrated manufacture with the silicium hairspring technology which is only shared by 2 other players in the industry: Rolex and Patek Philippe. We revolutionized the world of navigation back in the XIXth century by creating the most accurate marine chronometer that allowed sailors to find their longitude at sea. We revolutionized the world of watchmaking in 2001 with the launch of the Freak, a watch with no hands and no crown in which the movement of the watch gives you the time. We continue to challenge the rules of watchmaking by exploring with new materials and technologies. Passed down from generation to generation, a luxury watch has a lasting destiny by its nature. Sourced almost entirely in Switzerland and assembled locally thanks to the know-how of the watchmakers, a Ulysse Nardin timepiece is an object designed to last.



*** What is your marketing strategy & on what do you focus?**

We have a few different marketing pillars:

* We are the official timekeeper of two majors offshore sailing races: the vendee globe and the ocean race. Ulysse Nardin and The Ocean Race are seeing their shared commitment realized with THE Diver The Ocean Race Wwatch, which will be the official timekeeper for the open-sea sailing race scheduled to start from Alicante, Spain, on January 15, 2023. With this new sophisticated and environmentally friendly watchmaking creation, the two partners are making a pledge to protect the Ocean and start the countdown for positive results by 2030. The beginning of a new era for Ulysse Nardin. We have been making marine chronometers for explorers since 1846. Today's navigators are inevitably confronted with plastic pollution, with 5,000 billion pieces floating at sea. Fishing nets (mainly made of polyamide) are one of the main sources of this Ocean plastic pollution: up to 640,000 metric tons are lost or abandoned each year (UN), joining the nine million metric tons of plastic discharged into the sea.

* We are fighting against plastic pollution: by driving our research efforts towards new innovative and responsible materials, and through our Sustainable Innovation Lab, we will make the reduction of our future carbon footprint... a reality.

In June 2022, the Diver The Ocean Race made from recycled fishing nets is the first sustainable luxury watch to be put on the market and offered in a limited edition of 200 pieces. With the Diver The Ocean Race watch we would like to raise awareness by creating “new from old” and regenerating materials, especially plastic. We are conclusively making the change towards the circular economy with this movement of regeneration of nets. To help us in this mission we have placed our trust in young Breton designers who have created the very first fishing net recycling business in France. FIL&FAB, a start-up in the field of industrial design and transition, recovers disused nets in French fishing ports and recycles them in the form of polyamide granules called Nylo®.

* Preserve the Shark's environment: Our commitment to environmental and social responsibility is one of the key elements in the brand's development strategy. Thanks to our natural interest in the marine world, we have chosen to focus our efforts on SDG 14, which determines the priority actions to be carried out to ensure sustainable management of the Ocean. We have teamed up with Ocearch, a data and scientific driven organization that works collaboratively with researchers and educational institutions to better understand the movement and habits of sharks. Ocearch's urgent mission is to accelerate the ocean's return to balance and abundance through fearless innovation in scientific research, education, outreach, and policy, using unique collaborations of individuals and organizations in the U.S. and abroad. Their goal is to assist researchers in their work and provide invaluable resources to better understand the shark's role as apex predator in the ocean's fragile ecosystem.

* True and meaningful activist brand ambassadors: The explorers, athletes and artists associated with Ulysse Nardin are adventure-seeking and intrepid men and women who answer only to their own fierce ambitions such as BERGE OUSLAND (Norwegian polar explorer), ARMEL TRIPON (Skipper during the Vendee Globe 2020 and humanitarian) or MIKE COOTS (advocate for marine conservation and legislation).

*** Can you explore your new collection?**

- We have 4 different collections, two of them linked to our marine heritage (Marine, Diver) and two of them link to our quest to defy the rules of design and watchmaking (Blast and Freak).

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

- In terms of production, we do not intend to increase the number of watches we are producing. Moreover, in terms of points of sales, we will keep on reducing the number of POS worldwide to elevate the perception of the brand and increase desirability for the people in the know. Finally, we are very excited for the novelties coming up at Watches and Wonders 2023 and Dubai Watch Week 2023.





KERBEDANZ

Crafting Your Singularity

www.kerbedanz.com

Mehdi Ghassemi

Representer for **Frederique Constant & Alpina** in the Middle East

We have managed in 35 years to come up with 31 in-house calibers

First founded in 1988 by Aletta Bax and Peter Stas, Frederique Constant was born out of a desire to make outstanding luxury watches available to everyone. Throughout the years, the brand remained entirely involved in all stages of watch production from the initial design to the assembly of every component. In 2023, Frederique Constant participates in Watches and Wonders Geneva for the first time. The Maison's very first appearance at the famous watchmaking exhibition coincides with a significant anniversary for the brand, which turns 35 this year. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met the representer for Frederique Constant & Alpina in the Middle East Mr. Mehdi Ghassemi who evaluated Watches & Wonders, shedding light on the spirit of Frederique Constant for 2023, talking about their presence in the MENA region, and giving us an idea about the nationalities of their customers. Below is an extract from the interview.



*“Accelerating growth with going to the high-end”
is Frederique Constant's big slogan for 2023*

*** How do you evaluate Watches & Wonders 2023?**

- For us, Watches & Wonders is very important because it is an iconic exhibition and it was not very easy for us to get in here but we managed this year to come with 200 square meters booth and we hope next year to have a much bigger booth. Nevertheless, we are the third brand with the most number of appointments at Watches & Wonders.

*** To what extent are you satisfied from your presence in the MENA region?**

- We are a global brand with 2500 point of sale in the world, Europe remains our major market with 49 percent market share globally and US is big as well because we have our subsidiary there. The brand was acquired by Citizen Group in 2016 so we benefit from the fact that they have their office there; thus, 15 percent of our business is in the US and East Asia represents 25 percent of the market share and the Middle East constitutes about ten percent of the global business. We have grown throughout the years and there is still room for us to grow.

*** What is the spirit of Frederique Constant for 2023?**

- The big slogan for us is really to accelerate growth with going to the high-end. We are a very young brand and we are celebrating our 35th anniversary this year but despite the fact that we are considered young in the watch industry, yet we have managed in 35 years to come up with 31 in-house calibers, meaning developed, produced, manufactured, and assembled in-house. Thus, coming as a very young brand with 31 calibers is really a challenge in terms of developing and coming up with the know-how. We are also a volume brand and 20 percent of our production is manufactured pieces in-house.

*** To what extent having good partners in the region is important and beneficial for Frederique Constant?**

- I think we are really blessed in the Middle East working with crème de la crème partners such as Ahmed Seddiqi & Sons in Dubai, we have been working with them for more than 14 years now. They are very good partners, and always understanding and listening to our needs. We came up with special editions for them, so basically it is really a

strong relationship and growing stronger every year.

In Abu Dhabi, Mohammed Rasool Khoory & Sons is one of our first partners in the region and we have a fantastic relationship and we've built together strong partnership throughout the years. In Kuwait, we have Morad Yousuf Behbehani Group as our partners and we have been dealing with them since 2010. With respect to Bahrain, we have Asia Jewellers and in Oman, our partners are Khimji and last but not least, we have a nice partnership for so many years with Al Jaber Group in Qatar and we have inaugurated our boutique with them in Doha Festival City. Also, it is worth mentioning that we have another partner in Qatar which is Al Makki.



*** From which nationalities are mainly your customers?**

- If we go back five years ago, our customers were mainly Chinese, Russians, Indian subcontinent and Emiratis. Today, Emiratis became our number one customers but this does not include the Dubai Duty Free business.

*** To what extent is Alpina benefiting from Frederique Constant especially that you are a well-known brand?**

- In fact, Frederique Constant is a much younger brand than Alpina. This year we are celebrating the 140th year anniversary of Alpina, and when we acquired it in 2002, we had to revive the brand and sometimes it is not as easy to revive a brand than to start from scratch. When one starts on a blank canvas, he knows exactly where he is going because he doesn't have a history behind him so he has to build that history by his own. We inherited a beautiful history of Alpina brand but nevertheless we revised our vision of the brand and now with the collection Extreme, we really see that the brand is moving to the right direction.

FURLAN MARRI

CRAFTED WITH CARE. DESIGNED FOR DETAILS.



Luca Castellani (Parmigiani Fleurier)

We want to be a discreet brand with high-end quality

Founded only 25 years ago, Parmigiani Fleurier is a young brand that draws its expertise from the art of restoration. This unique combination is at the heart of its timepieces with a contemporary style for enthusiasts seeking to combine modernity and high technical competency. In order to adhere to its own principles and perfect each timepiece produced, the brand chose to create its own watch collections where more than 30 in-house calibers have been developed. In a Q & A with Al Bayan Magazine during Watches & Wonders 2023, Luca Castellani, Chief Commercial Officer at Parmigiani Fleurier, evaluated the show, giving us an idea about their slogan for 2023, expressing his point of view concerning e-commerce, shedding light on the characteristics and features that differentiate Parmigiani Fleurier from other similar brands, talking about their main objectives for this year, as well as the novelties they are showcasing at the show. Below is an account of the interview.



- **How do you evaluate your presence in the MENA region?**
- We have quite a strong presence in the Middle East but not enough for what we expect. We are strong in Abu Dhabi and we expanded recently in Bahrain. We have a long presence in Oman and Qatar, and to the end of this year, we will be expanding in Kuwait.
- **What will be the big slogan for Parmigiani Fleurier during 2023?**
- We are an independent but not a small brand, and we want to be a discreet brand with high-end quality. Thus, we want to maintain this kind of spirit.
- **Where are you from the e-commerce?**
- I think we are not ready for the e-commerce, we still need retailers and partners. People still want to feel the watch and try it on the wrist. We believe that 80 percent of the success of the brand is when putting the watch on the wrist and creating that feeling which cannot be experienced through e-commerce.
- **What will be your main objectives during 2023?**
- We want to increase the presence of the brand in the region and there are a lot of things to do especially in Dubai. We also want to find the right partners to complete the overall distribution for the Middle East, as well as looking forward to expand in Saudi Arabia when possible.
- **What differentiates Parmigiani Fleurier from other similar brands?**
- Since 1996, Parmigiani Fleurier watches have been built on a compelling conviction that each timepiece should epitomize the heritage of Swiss watchmaking while breaking the boundaries of avant-garde design. With these beliefs strongly in place, Parmigiani watches are built as powerful instruments that boast exquisite movements that have been carefully assembled completely in house by the brand's talented team of watch makers. At Parmigiani Fleurier, we aspire to create superbly elegant timepieces that appeal to the purists of tomorrow seeking for a personal hedonistic pleasure. The brand is a savvy cultural elite in watchmaking which appreciate heritage, superior craft and has a strong sense of style and refinement.
- **What are you showcasing at Watches and Wonders?**
- Parmigiani Fleurier is showcasing three timepieces with Gregorian, Islamic, and Chinese calendars at Watches and Wonders 2023. This extraordinary platinum trilogy is issued in a strictly limited edition of three box sets, and it reflects the brand's special place at the crossroads of culture, civilization, and fine watchmaking. Although time passes in the same manner for all societies, how that time is read and measured varies greatly. One of the most interesting aspects of a watch is the calendar it displays. They serve as reflections of cultures and societies, repositories of beliefs, and vehicles for the expression of ineffable phenomena like shifting shadows, changing seasons, and the monthly cycle of the moon. The calendar is an eminently fascinating watchmaking complication, as it really is the mirror of civilizations. The Retrograde Gregorian Calendar is delightful because it only requires an annual adjustment to a watch. Despite the fact that the date modifies itself automatically to account for months with 30 and 31 days, February is always counted as having 29 days. This necessitates the wearer of a TONDA Gregorian Calendar watch to remove it from their wrist once a year, or every three years at the end of February, in order to reconnect with its nuanced mechanism by setting the date manually. After that, for the next year, it will keep perfect time. This poetic complication—the retrograde date indication at 6 o'clock—never interferes with reading the moon phases. The day of the week and the month are displayed in two distinct windows, one at 9 o'clock and one at 3 o'clock, for maximum legibility. With respect to the TONDA Xiali Calendar, the lunar years in the Chinese calendar are given names rather than numbers, the opposite of the Gregorian calendar. The names of the years repeat on a sexagesimal (60-year) cycle, but the calendar itself, down to the days of the week and the months, is calculated using astronomical observations and thus is subject to natural variation. On the other hand, the TONDA Hijri Perpetual Calendar, it has its roots in a 2011 table clock that was itself inspired by a pocket watch with an Arabic calendar that had been restored at the Manufacture. With this newfound knowledge, the company was able to create a wrist-watch that displays the Islamic Hijri calendar.

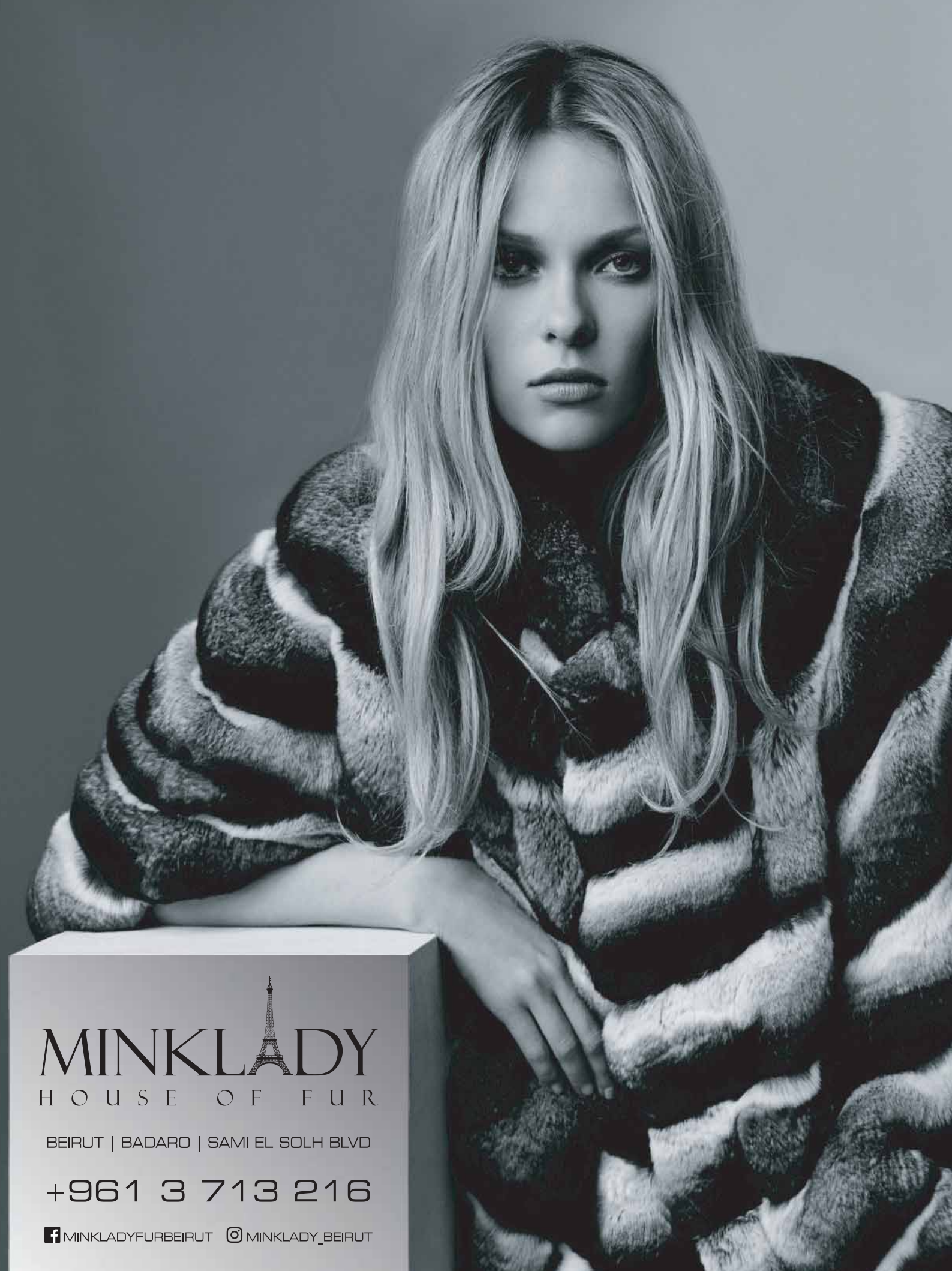
Sabrina Bergopsom (Charles Zuber)

We are redefining luxury for a new era through a performative journey of the unexpected

Fueled by obsessive creativity and a passion for craftsmanship in all its facets, the newly founded Charles Zuber brand is escaping the codes of the predictable as it fuses the mastery of jewelry-making with the precise craftsmanship of horology to create a singular and distinguishable neo-Swiss luxury experience that induces the spellbinding feeling of desire. Beyond High Watchmaking and Jewelry with a distinctive aesthetic, the brand's creations reflect an attitude that values a rich tradition and embraces the new. Sabrina Bergopsom, Sales & Marketing Director at Charles Zuber, was among the prominent people who participated at Watches & Wonders held in Geneva. On the sidelines of the event, Al Bayan Magazine met Mrs. Bergopsom and conducted the following interview.



- **What differentiates Charles Zuber from other brands?**
- We are a Genevan-born atelier of unmatched distinction, inspired by the life of master Swiss jeweler Charles Zuber. In the spirit of rekindling the legacy of our rebellious founder, we are redefining luxury for a new era through a performative journey of the unexpected. Fueled by obsessive creativity, an insatiable hunger for crafting mesmerizing moments and a daring vision, we are escaping the codes of the predictable as we fuse the mastery of jewelry-making with the precise craftsmanship of horology. We cater to the nonconformist elite, for those who seek to stand out from the crowd and declare a statement of individualism. We refuse to be tamed by traditional norms, and reject the rules of the conventional. We are unbound and unrestrained, fiercely embracing the avant-garde with unbridled passion. Charles Zuber is a true expression of the provocative beauty in simplicity – a singular and distinguishable Neo-Swiss experience.
- **What are you showcasing at Watches & Wonders?**
- Charles Zuber in collaboration with Cédric Johner has launched a skeletonized watch, the luminous Perfos Karl expressing the watchmaker's fine work with its hand-hewn movement. The timepiece's slender, powerful build and its multiple facets captivate the wearer and serve as a playground for contrasts and a whole array of nuances. The components of the 01 caliber, an exclusive Manufacture micro-rotor movement illuminated from the front and the bottom, give the timepiece its befitting attribute to the name which translates to "through the light" in Greek. The perpetual striving for excellence at Charles Zuber is a state of mind encapsulated perfectly by the collaboration with Cédric Johner for the skeletonized version of the movement. Synonymous with the spirit of the brand, the Perfos Karl is limited to 8 pieces of 39mm in 18-carat pink gold. The timepiece is set with 84 saffron orange baguette-cut sapphires, totaling 2.42 carats, while each movement component has been entirely worked by hand. The warm hues of the precious stones adorning the timepiece give it a distinct appearance and the glimpses of mechanical anatomy in all its chamfered, satin-finished, and polished-angled beauty testify to the watchmaking process of the brand. The Perfos Karl is powered by the automatic winding 01 caliber which features a bidirectional oscillating micro-mass in platinum set with 39 brilliant-cut orange sapphires for self-winding competence. Myriad components of the 164 parts and 33 jeweled movements have been reworked by hand to achieve the level of skeletonization that set the benchmark in aesthetics and attention to detail. The Perfos Karl features an intensely metallic-hued dial with a galvanic deposit of satin-finished, hand-sunlit ruthenium revealing the inner workings of the watch. The dial is surrounded at its center by a halo of 36 baguette-cut orange sapphires. A hand-finished shiny black alligator strap yields comfortable wear. On the dial side, a sapphire crystal serving as the watch's dial features 60 small colored triangular pink gold appliques along the 60 minutes shaped in arc-like sun rays. Also, we are introducing the Perfos "Diamonds" – an elegant and sophisticated watch that embodies the epitome of understated luxury. This 36mm watch has a steel case, with an added touch of brilliance thanks to a bezel that is fully encrusted with 60 diamonds totaling 1.23 carats. The watch features a sophisticated dial which is its chief prestige and the prime expression of aesthetics on this timepiece. Set against a black background with grey rhodium-plated hour markers, it takes extreme precision to create each triangular groove from a mother blank, the first dial base, onto which a second plate is then placed, delicately cut by laser.



MINKLADY
HOUSE OF FUR

BEIRUT | BADARO | SAMI EL SOLH BLVD

+961 3 713 216

 MINKLADYFURBEIRUT  MINKLADY_BEIRUT

وزيرة الخزانة الأميركية: كارثة اقتصادية ومالية ستحدث إن تعثرت الولايات المتحدة عن سداد ديونها



وصفت جانيت يلين وزيرة الخزانة الأميركية، الأزمة المتعلقة برفع سقف الدين الأمريكي بأنها أكثر صعوبة من ذي قبل، لكنها لا تزال تأمل في إمكانية التوصل إلى حل لمنع حدوث أول تعثر عن سداد الدين في تاريخ الولايات المتحدة. وتكررت مناشدة يلين، الكونغرس بالموافقة على رفع سقف الاقتراض الاتحادي البالغ ٣١,٤ تريليون دولار، لمنع «كارثة اقتصادية ومالية» ستحدث إن تعثرت الولايات المتحدة عن سداد ديونها.

في حين يصّر الرئيس جو بايدن الديمقراطي، على أن الواجب الدستوري للكونغرس يحتم رفع سقف الدين بلا شروط لسداد النفقات التي تمت الموافقة عليها مسبقاً، بينما يريد الجمهوريون، الذين يسيطرون على مجلس النواب، من بايدن أن يوافق على تخفيضات كبيرة في الميزانية ليضمن موافقتهم. وأضافت يلين: «ينبغي لنا التحدث عن رفع سقف الدين، لكل خطة جوانب سلبية خطيرة».

وقال ديفيد مالibas رئيس البنك الدولي: «إن احتمال تخلف الولايات المتحدة عن سداد ديونها، لأول مرة في تاريخها سيزيد من المشكلات التي تواجه الاقتصاد العالمي المتباطئ».

وجهات جديدة لبيع الذهب الروسي بعد منع استيراده من قبل دول الغرب



في ظل إغلاق الأسواق الغربية أبوابها في وجه الذهب الروسي، تتقدم شركات مغمورة للمساعدة في إيجاد مشترين جددًا للسياك. أصبحت السياك الروسية ممنوعة من التداول بعد غزو أوكرانيا، حيث حظرتها مجموعة الدول السبع والاتحاد الأوروبي من خلال منع استيرادها، إذ لا يستطيع سوقها المحلي استيعاب الكميات المستخرجة سنوياً من المعدن والتي تقدر قيمتها بنحو ٢٠ مليار دولار.

لذلك، استحوذت العشرات من شركات الخدمات اللوجستية والتجار على تجارة السياك الروسية وبدلاً من وصول الشحنات الضخمة إلى لندن للاستقرار في خزائن أكبر بنوك السياك تتجه الإمدادات الروسية بشكل تدريجي إلى أماكن أخرى مثل الإمارات العربية المتحدة، وهونغ كونغ وتركيا حيث لا تعترضها قيود.

وفي نطاق آخر، برزت الإمارات كوجهة جديدة للذهب الروسي، حيث تلقت صادرات تزيد قيمتها عن ٥٠٠ مليون دولار في الأشهر الستة حتى آب الماضي.

أصبحت تركيا وجهة رئيسية أخرى، والتي مرّت بها صادرات ذهب روسية بقيمة ٣٠٥ ملايين دولار عبر مطار إسطنبول في الفترة من مارس إلى أغسطس، وفقاً لبيانات «إمبورت جيناس».

تدريب الموظفين المستمر يحد من حوادث العمل



يمثل العمال الذين تقل خبرتهم عن عام واحد في وظائفهم ٣٠٪ من مطالبات تعويض العمال، مما يدل على الحاجة إلى «التدريب القوي والمستمر»، حسبما قالت سوزان شيمانسكي المسؤولة التنفيذية في إدارة المخاطر في شركة أديكو لخدمات التوظيف. «نشهد على الكثير من العمال غير المهرة أو غير المكيفين مع بيئة العمل، وكل هذا يؤدي حقاً إلى المزيد من الإصابات. لذا، يجب إخضاعهم لدورات تدريب مكثفة ومستمرة».

وتستخدم أديكو تدريب «التلعيب» Gamification، الذي وصفته السيدة شيمانسكي بأنه أي شيء ينطوي على السلوك البشري والتحفيز ومجالس القيادة مقابل التدريب التقليدي. ويمكن لأصحاب العمل ذوي الميزانيات الأكبر استخدام الواقع الافتراضي - تدريب سائقي الرفع الشوكية على سبيل المثال باستخدام نظارات العين وألعاب الفيديو - ويمكن لأولئك الذين لديهم ميزانيات أصغر تحويل موضوع التدريب إلى لعبة اختبار على غرار برنامج الألعاب الشهير Family Feud الذي تتنافس فيه عائلتان ضد بعضهما البعض من خلال الإجابة على مجموعة من الأسئلة تطرح عليهما.

وتؤدي هذه المشاركة إلى مزيد من الاحتفاظ بالمعلومات: ٨٠٪ مقابل التدريب التقليدي حيث يتذكر العمال ١٥٪ مما يتم تدريسه، كما قالت السيدة شيمانسكي.

روسيا تبني احتياطات لا يمكن للغرب استهدافها بعقوبات



نقلت وكالة تاس للأنباء عن رئيسة البنك المركزي الروسي الفيرا نابولينا أن روسيا تبني احتياطات دولية بأصول لا يمكن استهدافها بعقوبات غربية.

وجمّدت دول غربية نحو ٣٠٠ مليار دولار، أو ما يعادل نصف الاحتياطات الدولية الروسية، بعد أن أرسلت موسكو عشرات الآلاف من الجنود لغزو أوكرانيا.

وقال البنك المركزي الروسي إنه يعتبر الذهب واليوان الصيني والعملات الأجنبية التي يحتفظ بها نقداً أصولاً آمنة من جولات أخرى محتملة من العقوبات الغربية.

مقاضاة TESLA لاختراق موظفيها فيديوهات محرّجة لأصحاب السيارات



يسعى مالك سيارة تيسلا TESLA للحصول على وضعية دعوى جماعية تمكنه من تمثيل أكبر مجموعة من المتضررين في شكاواه القضائية ضد شركة صناعة السيارات الكهربائية التي يتهمها بالسماح لموظفيها باختراق تسجيلات الفيديو الملتقطة بنظام الكاميرات في السيارة، وبعضها حميم ومحرّج، فقط من أجل «ترفيه مبتذل».

وأوردت الدعوى أن موظفي تيسلا «تداولوا تسجيلات فيديو لزبائن تيسلا في مواقف خاصة ومحرّجة دون موافقتهم» بفضل نظام الكاميرات المتطور المدمج في السيارات. وتتهم الدعوى شركة «تيسلا» بالإهمال والاحتيال وانتهاك الخصوصية.

ملتزمون بنجاحكم

نحن في بنك الفجيرة الوطني، ندرك تماماً بأنه بغية تحقيق النجاح، فإنكم بحاجة لقدر كبير من الشغف، والبدئية، وإلى شريك ملتزم بعملكم قدر التزامكم به. على مدى الثلاثين عاماً، رسخ بنك الفجيرة الوطني مكانته كبنك رائد للأعمال في دولة الإمارات العربية المتحدة، ليزيع 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 8008NBF(623)
لنبدأ شراكتنا

nbf.ae |  |  |  |  | 

مستثمرون يقاضون ADIDAS بسبب علاقتها مع مغني الراب كاني ويست



أقام مستثمرون دعوى قضائية ضد شركة ADIDAS تفيد أن شركة الرياضة الألمانية كانت على دراية بمخاطر شراكتها مع مغني الراب كاني ويست المعروف باسم بي قبل وقت طويل من إطلاق تصريحاته المعادية للسامية علناً.

وكانت «أديداس» قطعت في أكتوبر الماضي علاقاتها مع بي، بعد أن أصدر سلسلة من تصريحات الكراهية، ويقول المستثمرون في الدعوى القضائية، التي رُفعت أواخر شهر أبريل في محكمة فيدرالية بولاية أوريغون، إنه في وقت مبكر من عام ٢٠١٨ تناول كبار المسؤولين التنفيذيين في «أديداس» المخاطر التي تواجهها الشركة في ظل استمرار علاقتها مع مغني الراب.

إخلال PWC بالمعايير المحاسبية يكبدها ٥,٥ مليار درهم



أعلنت شركة «دريك أند سكل إنترناشيونال»، أنها قامت بتسجيل دعوى لدى محاكم دبي، ضد شركة «برايس وتر هاوس كوبرز» بسبب خسائر متراكمة تكبدتها بقيمة ٥,٥ مليار درهم.

وقالت الشركة في بيان لها: إن «برايس وتر هاوس كوبرز» PWC قامت بتدقيق حسابات شركة دريك أند سكل المساهمة العامة خلال الفترة من عام ٢٠١١ وحتى عام ٢٠١٧، إضافة إلى قيامها بإعداد تقرير استشاري خلال العام ٢٠١٧، وذلك لغايات إعادة هيكلة الشركة وجلب مستثمرين جديداً. وأضافت: «قامت الشركة ممثلة بإدارتها الحالية بعد تخارج الرئيس التنفيذي والإدارة السابقة بتعيين مدققين جديداً لحسابات الشركة قاموا بتدقيق حساباتها في عام ٢٠١٨ وحتى العام ٢٠٢٢ على التوالي، وقاموا بإعداد تقرير خاص أظهرها من خلاله وجود خسائر سابقة متراكمة.

APPLE تطلب من موظفي التجزئة البحث عن وظيفة أخرى



تتحضر «آبل» APPLE لإجراء خفض للأدوار الوظيفية داخل أقسام التطوير والحفظ في الشركة، التي تتولى بناء وصيانة متاجر البيع بالتجزئة التابعة لها. ووفقاً لأحد المطلعين على الأمر، فقد تم إبلاغ الموظفين بضرورة إعادة التقدم «داخلياً» لوظائف جديدة وإلا سيتم التخلي عنهم.

إجراء وصفته الإدارة «بالتغيير المؤسسي للمساعدة على تحسين دعم المتاجر»، بينما يراه الموظفون «تسريحاً». وسيؤثر موظفي «آبل» في الولايات المتحدة وأوروبا ومنطقة آسيا والمحيط الهادئ من هذا الإجراء حكماً. علماً أنه لم يتم صدور أي تعليق رسمي من متحدثي الشركة.

أكبر ١٠ احتياطات نقدية دولية الصين أولى روسيا رابعة

ألمانيا وفرنسا وبريطانيا والولايات المتحدة خارج اللائحة

تراجعت احتياطات البنوك المركزية حول العالم بمقدار ٢٧٦,٤ مليار دولار، لتصل إلى ١٢,٨٥٢ تريليون دولار. وشهدت الصين وسويسرا وفرنسا أكبر عمليات سحب الاحتياطات بنهاية الشتاء، بواقع ٥٦,٦ مليار دولار و ٣١,٩ مليار دولار و ٢٤,٣ مليار دولار على التوالي. ورغم ذلك، ظلت الاقتصادات الخمسة الكبرى من حيث الاحتياطات الدولية كما هي، مع تصدر الصين القائمة بمبلغ ٣,٣١٥ تريليون دولار، تليها اليابان في المركز الثاني باحتياطات ١,٢٢٦ تريليون دولار. يذكر أن ألمانيا خسرت المرتبة العاشرة لصالح سنغافورة والولايات المتحدة ليست ضمن الكبار.

الدولة	القيمة (مليار دولار)
١ - الصين	٣٣١٥
٢ - اليابان	١٢٢٦
٣ - سويسرا	٨٩٨
٤ - روسيا	٥٧٤
٥ - الهند	٥٦١
٦ - السعودية	٤٥٣
٧ - هونغ كونغ	٤٢٩
٨ - كوريا الجنوبية	٤٢٥
٩ - البرازيل	٣٢٨
١٠ - سنغافورة	٢٩٤

دعاوى بالجملة على KPMG لتقديم معلومات خاطئة



لا يمر عدد من «البيان» إلا ونشهد دعاوى أو غرامات على شركات التدقيق الأربعة الكبرى.

فقد رفع مساهمون دعوى قضائية ضد بنك «فيرست ريبابليك» ومدقق حساباته KPMG بسبب تقديم معلومات

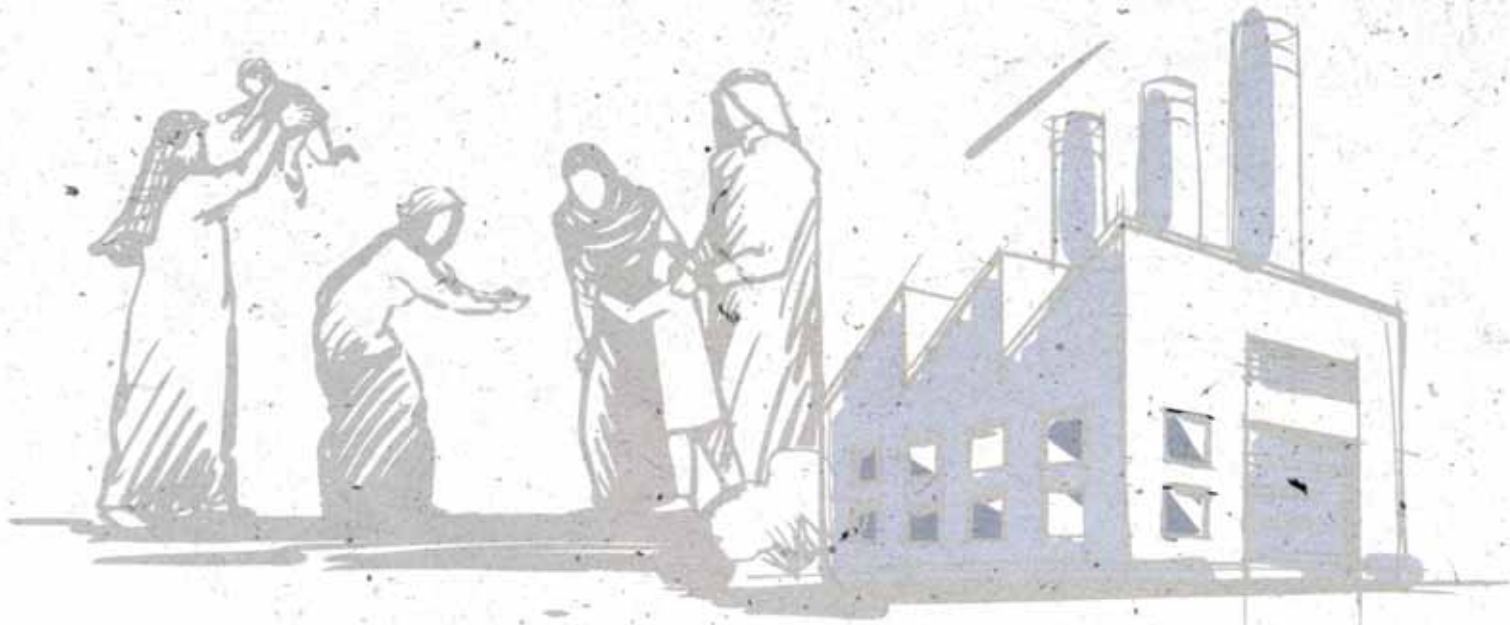
خاطئة عن سلامة نموذج أعمال البنك حتى مع ارتفاع أسعار الفائدة.

اتهمت الدعوى المرفوعة في سان فرانسيسكو أمام المحكمة الفيدرالية «فيرست ريبابليك» ومدقق حساباته «كيه بي إم جي» بتحريف المعلومات حول قوة الميزانية العمومية للبنك والسيولة.

وتم تقديم الدعوى على أثر إعلان البنك عن خسارته ١٠٢ مليار دولار أميركي. يسعى صندوق معاشات التقاعد في فلوريدا - وهو نظام تقاعد ضباط شرطة مدينة هوليوود - إلى الحصول على وضع دعوى جماعية نيابة عن مساهمي «فيرست ريبابليك» في الفترة من ١٤ يناير / كانون الثاني ٢٠٢١ إلى ١٤ مارس / آذار ٢٠٢٣.

وقالت الدعوى: «إن التقرير السنوي لبنك «فيرست ريبابليك» لعام ٢٠٢٠، الموقع من KPMG قلل وأخفى من احتمالية ومدى المخاطر التي يتعرض لها البنك من خلال الزيادات المحتملة في أسعار الفائدة، وأي تغييرات ذات صلة في مزيج الودائع وتدفقات الودائع الناتجة».

وكانت ٣ صناديق معاشات مساهمة في «أس في جي» قد رفعت أيضاً دعوى على KPMG على إثر انهيار البنك.



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.



CCC توقع عقداً مع قطر للطاقة لبناء خطين لإنتاج الغاز الطبيعي بقيمة ١٠ مليارات دولار



واعتبر الوزير **الكعبي** مشروع حقل الشمال الجنوبي مشروعاً فريداً من نوعه، إذ صُمم خصيصاً بشكل يقلل من أثره البيئي. ويشتمل المشروع على واحد من أكبر مرافق إلتقاط وعزل ثاني أكسيد الكربون، وهو ما يشكل خطوة مهمة نحو تحقيق هدف استراتيجية قطر للطاقة بإلتقاط وعزل أكثر من ١١ مليون طن سنوياً من ثاني أكسيد الكربون بحلول عام ٢٠٣٥.

بدوره صرّح **جمال بهلوان**، الرئيس التنفيذي لشركة إتحاد المقاولين CCC قائلاً: «نفخر وننشرف بتوقيع العقد على المشروع الضخم للغاز الطبيعي المسال مع شركة قطر للطاقة، وهو إنجاز رائع مبني على العديد من أوجه التعاون الناجحة بين Technip Energies وCCC. وتتمتع شركة إتحاد المقاولين بعقود من الخبرة في تقديم مشاريع الغاز الطبيعي المسال، في قطر وحول العالم، وإختيارنا للقيام بأعمال الهندسة والإنشاءات لهذا المشروع يمثل علامة بارزة أخرى لشركتنا ويوضح استمرارية وقوة وجودنا كواحدة من شركات البناء الرائدة في المنطقة. ومن خلال الجمع بين خبرة CCC وTechnip Energies وسجلات الإنجازات، سنقدم مرة أخرى مشروعاً عالمياً للغاز الطبيعي المسال من شأنه تعزيز علاقتنا القوية مع عملائنا وشركائنا».

وتفخر شركة إتحاد المقاولين بعلاقاتها الطويلة الأمد مع عملائها وشركائها في قطر وهي نشطة في الدولة منذ الثمانينيات، حيث نفذت بنجاح عدداً كبيراً من المشاريع في مختلف القطاعات بدءاً من النفط والغاز والبتر وكيمائيات والهندسة المدنية للمشاريع الكبرى والمعقدة والبنية التحتية.

وكانت «قطر للطاقة»، وقعت في أبريل الماضي، إتفاقية شراكة مع مؤسسة الصين للبتر وكيمائيات «سينوبك» في مشروع توسعة حقل الشمال الشرقي. وبموجب الإتفاقية، ستحوّل قطر للطاقة إلى سينوبك حصة تبلغ ٥٪ من ما يعادل خط إنتاج واحد من المشروع بسعة ٨ ملايين طن سنوياً مع المحافظة على حصص الشركاء الآخرين دون تغيير.

وقعت شركة إتحاد المقاولين (CCC)، مع شركتي قطر للطاقة و«تكينيب إنرجيز» Technip Energies، عقد الهندسة والمشتريات والإنشاءات الرئيسي في مشروع حقل الشمال الجنوبي، الذي يضم خطين لإنتاج الغاز الطبيعي المسال بطاقة إنتاجية إجمالية ١٦ مليون طن سنوياً.

ويشتمل عقد الهندسة والمشتريات والإنشاءات الرئيسي، والبالغة قيمته نحو ١٠ مليارات دولار، على بناء خطين لإنتاج الغاز الطبيعي المسال بطاقة تبلغ ٨ ملايين طن سنوياً لكل منهما، إضافة إلى المنشآت المرافقة لمعالجة الغاز وإستعادة سوائل الغاز الطبيعي، وكذلك إستخراج الهيليوم وتكريره في مدينة راس لفان الصناعية. وبالإضافة إلى مرافق احتجاز ثاني أكسيد الكربون وتخزينه، تشمل المزايا البيئية للمشروع استيراد جزء كبير من احتياجاته الكهربائية من الشبكة عبر الطاقة الشمسية المتجددة، والتي سيجري توليدها في مشاريع الطاقة الشمسية التابعة لقطر للطاقة التي تشيد حالياً في مدينة راس لفان الصناعية.

كما سيساعد نظام إسترجاع الغاز المتبخر أثناء الشحن على تقليل انبعاثات غازات الإحتباس الحراري. إضافة إلى ذلك، سيوفر المشروع ٥ ملايين متر مكعب من المياه سنوياً عن طريق إستعادة ٧٥٪ من مياه الصرف الصناعي، بينما سيتم تقليل انبعاثات أكاسيد النيتروجين (NOx) من خلال تطبيق تقنية أكاسيد النيتروجين المنخفضة الجافة المحسنة Dry Low NOx.

وأوضحت «قطر للطاقة» في بيان، أن المشروع سيعمل إلى جانب مشروع حقل الشمال الشرقي، على رفع الطاقة الإنتاجية لدولة قطر من الغاز الطبيعي المسال من ٧٧ مليون طن سنوياً حالياً إلى ١٢٦ مليون طن سنوياً.

وتمتلك قطر للطاقة حصة تبلغ ٧٥٪ في المشروع، جراء توقيع إتفاقيات شراكة مع كل من «توتال إنرجيز» و«شل» و«كونوكو فيليبس» للحصة المتبقية والبالغة ٢٥٪.

وقع العقد وزير الدولة لشؤون الطاقة، الرئيس التنفيذي لقطر للطاقة، **سعد بن شريده الكعبي**، ورئيس شركة «تكينيب إنرجيز»، **أرنو بيتون**، والعضو المنتدب لشركة إتحاد المقاولين في قطر، **أسامة الجربي**.



Redefining private
wealth management.

[PATRONUSWEALTH.COM](https://patronuswealth.com)



Patronus Wealth Private (DIFC) Limited is regulated by the Dubai Financial Services Authority.

عبد الرحمن المطيوعي رئيساً لمجلس إدارة دبي للاستثمار وخالد بن كلبان نائباً وكبير المسؤولين التنفيذيين



خالد بن كلبان

عبد الرحمن المطيوعي

أعلنت شركة دبي للاستثمار DUBAI INVESTMENTS تعيين عبد الرحمن غانم عبد الرحمن المطيوعي، رئيساً لمجلس إدارتها، وكذلك خالد جاسم محمد بن كلبان، في منصب نائب رئيس مجلس الإدارة وكبير المسؤولين التنفيذيين.

وأوضحت الشركة في بيان لها، أن مجلس الإدارة يتكون من: علي فردان علي الفردان، محمد سيف درويش أحمد الكتبي، خالد محمد علي الكعدة، حسين ناصر أحمد لوتاه، أحمد سالم عبدالله سالم الحوسني، فيصل عبد العزيز الشيخ محمد الخزرجي، هند عبد الرحمن قاسم محمد العلي.

شركة أعمال للخدمات تفوز بعقود جديدة من وزارة البلدية



أعلنت شركة أعمال ش.م.ع.ق (أعمال)، عن فوز شركة أعمال للخدمات، التابعة لها والمملوكة لها بالكامل، بعقودين جديدين من وزارة البلدية.

تمتد مدة هذه العقود لثلاث سنوات، وتبلغ قيمتها حوالي

٤٥ مليون ريال قطري. وتختص هذه العقود بتقديم خدمات أعمال نظافة جميع المباني والمواقع وصيانة دورات المياه التابعة لوزارة البلدية لمدة ثلاث سنوات. وبهذه المناسبة، علق السيد جوزيف ماك مولان، المدير العام لشركة أعمال للخدمات، قائلاً: «تعتبر هذه العقود علامة فارقة أخرى في تاريخ أعمال للخدمات، والتي تسعى دائماً إلى أن تكون في مقدمة قطاع الخدمات في قطر. إننا ملتزمون دائماً بتزويد عملائنا بأوسع مجموعة من الخدمات بما في ذلك خدمات التنظيف والفنادق والضيافة وغسيل السيارات وغيرها، ونفخر بأن نكون الشريك المفضل لبعض أبرز العملاء في قطر».



السعودية للصناعات الجيرية تدرج في السوق السعودي الثانوي



أعلنت الشركة السعودية للصناعات الجيرية SAUDI LIME INDUSTRIES CO عن إدراجها في السوق السعودي الثانوي (نمو). كما أعربت الشركة عن فخرها بهذا الحدث المهم وتشارك جميع المهتمين بالقطاع التعديني فرحتهم بهذه الخطوة التي تمثل نقلة نوعية في تاريخ ومستقبل الشركة.

تأسيس شركة جديدة تابعة لـ "GWC"



قامت شركة الخليج للمخازن GWC بتأسيس شركة جديدة وهي جي دبليو سي اينرجي لوجستيكس في المنطقة الحرة لجبل علي في دبي، المملوكة من قبل شركة جي دبليو سي اينرجي لوجستيكس دبي بنسبة ١٠٠٪. وكانت الشركة قد حققت خلال الربع

الأول من العام الجاري إيرادات ٦١,٥ مليون ريال قطري بنسبة نمو ٦٪ على أساس سنوي. كما سجلت إجمالي إيرادات الشركة ٤١٢,٧ مليون ريال قطري، وربحية للسهم بقيمة ٠,١٠٥ ريال قطري، وإجمالي أصول بلغت ٤,٨ مليار ريال قطري للفترة نفسها المنتهية في ٣١ مارس.

جمعية الاتحاد العقارية UP تصادق على اتفاقية تسوية



أكدت شركة الاتحاد العقارية UP موافقة مساهميها على جميع بنود جدول أعمال الجمعية العمومية السنوية.

افتتح السيد محمد فردان علي الفردان، رئيس مجلس إدارة الشركة، الجمعية حديثه عن نجاح فريق الإدارة الجديدة في تنفيذ خطة التعافي الاستراتيجية وإعادة الشركة على مسار الربحية. حيث سجلت الشركة أرباحاً صافية بقيمة ٣٠ مليون درهم مقارنة بخسائر بلغت ٩٦٦,٨ مليون درهم في العام السابق.

وقال السيد عامر خانصاحب عضو مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة الاتحاد العقارية: «نحن اليوم، وبفضل ميزانيتنا المعززة، في وضع قوي يؤهلنا للاستفادة من خبراتنا الواسعة وسمعتنا الجيدة ومن محفظتنا الضخمة من الأراضي المتميزة، لدفع عجلة النمو واغتنام الفرص السانحة في سوق العقارات المزدهر بدولة الإمارات. إن الاتحاد العقارية الآن تقف على أرض صلبة تمكنها من تحقيق قيمة طويلة الأجل ومستدامة لمساهميها، وهي تقوم حالياً بتقييم عدد من فرص التطوير المحتملة».

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.



مازن الضراب (مؤسس شركة زد القابضة ZID):

هدفنا تمكين قطاع التجارة الرقمية من الدخول إلى عالم التجزئة الحديثة بطريقة سهلة واحترافية



«زد» هي شركة قابضة تهدف إلى تمكين قطاع التجزئة من الدخول إلى عالم تجارة التجزئة الحديثة بطريقة سهلة واحترافية بما يتيح للتجار التوسع في أعمالهم عن طريق تقديم متجر إلكتروني خاص بالتاجر لعرض منتجاته، بالإضافة إلى تقديم منظومة «زد» التي تمكن التاجر أيضاً من الحصول على خدمات مختلفة وبأسعار مخفضة: شحن / دفع وغيرها من الخدمات.

قال مازن الضراب، مؤسس الشركة، إن نشاطها حالياً يقتصر على سوق المملكة العربية السعودية الذي بقي بمنأى عن الأحداث الأخيرة، إلا أن استراتيجيتها الجديدة تتمثل في التوسع نحو أسواق أخرى مثل سوق مصر وتركيا ودراسة كيفية فتح الأسواق الخليجية لهما كي يتخلصا من تأثيرات الأزمة الاقتصادية وتقلبات الأسعار.

وأضاف الضراب أن قطاع التجزئة يشكل ١٠٪ من اقتصاد المملكة وهو بحاجة إلى زيادة ١٥٪ للوصول إلى المستويات المطلوبة مقارنة بدول العشرين، لذا على شركات التجزئة مضاعفة أعمالها للنهوض بهذا القطاع ويتم ذلك عن طريق تكثيف الاعتماد على الصناعة الوطنية بدلاً من الاستيراد وهذا يؤدي إلى تحفيز قطاع التجزئة نحو المزيد من التطور. وعن إنجازات الشركة للعام ٢٠٢٢، لفت الضراب إلى تحقيقها نسبة نمو فاقت ٥٠٪ فضلاً عن تحقيق المتعاملين معها أضعاف ما حققوه منذ سنوات عدة.

القطاع اللوجستي لإيجاد الحلول المناسبة لأزمة تعطل سلاسل الإمداد والتخفيف من حدتها وتقليل التكلفة عن طريق عملية التجميع وقد نجحنا في بلوغ أهدافنا في هذا الجانب.

مضاعفة الجهود لتطوير قطاع التجزئة

■ ما مدى أهمية انعقاد هذا المؤتمر بالنسبة لشركتكم والقطاع بصورة عامة؟
- يشكل قطاع التجزئة ١٠٪ من اقتصاد المملكة بحسب تصريحات وزير الاقتصاد، وبالتالي نحن بحاجة إلى زيادة ١٥٪ للوصول إلى المستويات المحددة من قبل مجموعة العشرين التي نعد جزءاً منها. وبالتالي، علينا مضاعفة الجهود لتطوير قطاع التجزئة الذي يعد جزءاً أساسياً من حياتنا اليومية والعمل على تمكين التجار المحليين. وبالتالي، من الملاحظ توجه العديد من الدول العربية ومنها المملكة العربية السعودية نحو التصنيع والإنتاج المحلي بدلاً من الاستيراد الخارجي وهذا من شأنه تحفيز قطاع التجزئة على المزيد من النمو.

التوسع خارج النطاق الجغرافي للمملكة

■ ما هي أبرز نجاحاتكم في العام ٢٠٢٢ وما هي خططكم المستقبلية؟
- سجلت الشركة نمواً فاقت نسبته ٥٠٪ بالإضافة إلى أن التجار المتعاملين معنا حققوا بدورهم نمواً وصل إلى ثلاثة أضعاف ما تحقق في السنوات السابقة. وتتمثل أبرز مشروعاتنا المستقبلية في التوسع خارج النطاق الجغرافي للمملكة، إلى جانب العمل على تمكين التجار من خلال تقليل التكاليف والأعباء التقنية واللوجستية. ■

■ هل لنا بفكرة عامة عن الشركة وطبيعة عملها؟

- تأسست الشركة عام ٢٠١٧ والهدف الأساسي منها تمكين قطاع التجارة الرقمية من الدخول إلى عالم التجزئة الإلكترونية بطريقة سهلة واحترافية. كما قادت الشركة قطاع التجارة الإلكترونية عن طريق تمكين التجار من التحول إلى التجارة بشكلها الحديث. وبعد انطلاق أعمالنا ازداد الطلب على أنظمتنا من قبل مجموعة من كبار التجار، لذا قررنا افتتاح "ZID ENTERPRISE" لتقديم خدمات مختلفة عن تلك المقدمة لتجار قطاع الأعمال الصغيرة والمتوسطة. ومنذ تأسيس الشركة إلى حد الآن تمكنا من استقطاب ٨٥٠٠ تاجر في قطاع التجزئة الذي يندرج منه قطاعات متعددة: الإلكترونيات، الموضة، مستحضرات تجميل والكثير غيرها.

نحن بمنأى عن الأحداث والأزمات الاقتصادية

■ تواجه الاقتصادات العالمية مجموعة من التحديات الاقتصادية وتعطل سلاسل التوريد والتوترات السياسية، هل ينعكس ذلك على نطاق عملكم؟
- يتركز نشاطنا ضمن سوق المملكة العربية السعودية التي يقل فيها تأثير الاقتصاد بهذه الأحداث والأزمات الاقتصادية. إلا أنه تبقى ضمن أهدافنا الاستراتيجية التوسع نحو أسواق جديدة وتحويل التحديات إلى فرص وهنا على سبيل المثال مصر وتركيا اللتان تواجهان أزمة اقتصادية وتقلب في أسعار العملات، لذا قررنا دراسة كيفية فتح الأسواق الخليجية لهما كي يتمكنوا من معالجة هذه المشاكل. بالإضافة إلى ذلك، حرصنا على توطيد التعاون مع شركائنا في

استثمر..

#بنكي.. دائماً معك



بنك الرياض
Riyad Bank

بنك الرياض خاضع لمراقبة وإشراف
البنك المركزي السعودي

اجتماعات الربيع وتحديات الدول النامية

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

الأزمات الأخيرة، العواقب الاقتصادية المتواصلة لجائحة فيروس «كورونا» والتداعيات العالمية للحرب في أوكرانيا، بصورة أكثر حدة من البلدان النامية، ويكافح الناس في البلدان الفقيرة لمواجهة ارتفاع أسعار المواد الغذائية والوقود والديون التي لا يمكن الاستمرار في تحملها، في حين لا يزال أطفال المدارس يعانون من فقدان التعلم بسبب الجائحة. وفي العديد من البلدان، توقف قطار النمو الاقتصادي.



ومما يزيد من تفاقم هذه التحديات أن آثار تغير المناخ أصبحت أكثر وضوحاً، حيث تتسبب الفيضانات وموجات الجفاف وضعف المحاصيل في تهديد الأرواح وسبل كسب الرزق. وكما حذرت الهيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ في أحدث تقرير لها، يجب على العالم أن يتحرك على الفور لدرء بعض العواقب الكارثية للاحتراز العالمي، التي ستلحق أشد الضرر بالفئات الأشد فقراً والأولى بالرعاية.

وبشكل تعدد الأزمات العالمية تهديداً غير مسبوق للتنمية الاقتصادية. فإيجاد مستقبل أكثر قدرة على الصمود والاستدامة والازدهار لصالح الجميع يتطلب حالياً إعادة تعريف أساسيات النمو للتصدي للتهديدات الجديدة العابرة للحدود. كما تزداد أهمية سرعة الاستجابة والابتكار والتعاون الدولي والشراكات مع القطاع الخاص أكثر من أي وقت مضى. والبنك الدولي، بوصفه أكبر جهة تمويل للعمل المناخي في البلدان النامية، يقوم بتدعيم نموذج العمل الخاص به للاستجابة بسرعة لهذه الظروف المتغيرة.

وعند تقييم الآفاق الاقتصادية للبلدان منخفضة الدخل، فإن الأرقام تحدث عن نفسها. ففي الاقتصادات النامية، من المتوقع أن يقل معدل النمو خلال السنوات المتبقية من العقد الحالي بمقدار الثلث عما كان عليه في العقد الأول من القرن الواحد والعشرين. وقد أُلقت الأزمات الأخيرة بعشرات الملايين من الناس مرة أخرى في براثن الفقر. فبدلاً من تحقيق هدف التنمية المستدامة المتمثل في إنهاء الفقر المدقع بحلول عام ٢٠٣٠، فإن معدل التقدم الحالي يعني بقاء نحو ٦٠٠ مليون شخص يعيشون على أقل من ٢,١٥ دولاراً للفرد في اليوم. أما الصورة على الأمد البعيد فتحمل نفس القدر من القتامة على النحو التالي: قد تكلف صدمات التعليم المرتبطة بجائحة «كورونا» طلاب اليوم في البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل ما يصل إلى ١٠٪ من دخلهم المحتمل في المستقبل.

وحتى يتسنى تعويض الخسائر التي تكبدتها البلدان النامية في السنوات الأخيرة وإعادتها إلى المسار الصحيح للتنمية، فإنها بحاجة إلى مساعدة حكوماتها على تحقيق الاستقرار في جوانب الاقتصاد الكلي وتهيئة بيئات أعمال جاذبة لاستثمار القطاع الخاص. ومن الضروري أيضاً تنفيذ المشروعات الرأسمالية الجاهزة للاستثمار التي من شأنها أن تدعم مستقبلاً يتسم بدرجة استدامة أكبر، بما في ذلك مشروعات الطاقة المتجددة والبنية التحتية القادرة على تحمل تغير المناخ. ومن الضروري أيضاً توفير

حفلة اجتماعات الربيع لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي، التي أتابعها سنوياً، بالكثير من التقارير والأرقام والتوقعات التي تطال مختلف جوانب الاقتصاد العالمي، لا سيما في مرحلة حرجية كالتى يمر بها العالم حالياً.

توقفت ملياً عند محورين أساسيين تطرقت إليهما الاجتماعات، يتعلق الأول بأفاق الاقتصاد العالمي والثاني بالعواقب الاقتصادية المحتملة على البلدان النامية والفقيرة.

في المحور الأول، يبدو واضحاً أن الاقتصاد العالمي يواجه المزيد من المخاطر المالية والاضطرابات المصرفية إضافة إلى الضغوط الناجمة عن ارتفاع أسعار الفائدة والحرب الروسية-

الأوكرانية بما يؤدي إلى حالة عدم اليقين وزيادة الضغط على القطاع المالي الناجمة عن تشديد السياسة النقدية (وكنا أشرنا بالتفصيل إلى هذا الأمر في مقالنا السابق).

تنخفض التوقعات حول معدلات النمو لهذا العام إلى نحو ٢,٨٪ مقارنة بـ ٣,٤٪ للعام السابق، في وقت يدخل فيه العالم في مرحلة محفوفة بالمخاطر يظل خلالها النمو الاقتصادي منخفضاً بالمعايير التاريخية مع ارتفاع المخاطر المالية من دون أن يسجل التضخم تراجعاً ملموساً، وهناك مخاطر لهبوط إضافي حاد إذا استمرت معدلات الفائدة في الارتفاع، مما قد يضعف النمو بقدر ما يمكن أن يؤكد على ركود اقتصادي خاصة في الدول الغنية، مع التأكيد على أن التشديد النقدي الحاد من قبل البنوك المركزية بدأ يؤدي إلى آثار جانبية خطيرة على القطاعين المالي والمصرفي، على نحو ما شهدنا من إفلاسات وتعثرات في القطاع المصرفي الأمريكي والسويسري في الأشهر الماضية.

في المقابل، لا تبدو التوقعات المتعلقة بالتضخم متفائلة، حيث يتوقع صندوق النقد الدولي تضخماً عالمياً بنسبة ٧٪ هذا العام، تراجعاً من ٨,٧٪ العام ٢٠٢٢.

لكنه يبقى مرتفعاً بتأثيرات سلبية عدة، على رغم الإجراءات التي اتخذتها المصارف المركزية خلال الأشهر الماضية، حيث من المتوقع أيضاً أن تجبر معدلات التضخم المرتفعة باستمرار مجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي والبنوك المركزية الأخرى على الاستمرار في رفع أسعار الفائدة، وإن بمعدلات أقل من السابق، والاحتفاظ بها عند أو بالقرب من الذروة لفترة أطول لمكافحة ارتفاع الاسعار، ومن الطبيعي أن يؤدي ذلك إلى إضعاف النمو الاقتصادي وربما زعزعة استقرار عدد من البنوك التي أصبحت تعتمد على معدلات منخفضة تاريخياً.

إذا كان هذا هو واقع الحال في الدول المتقدمة والمتطورة، فما هو واقع البلدان النامية والفقيرة؟

في الوقت الذي يتوقع فيه صندوق النقد الدولي تراجع معدلات النمو الاقتصادي في البلدان النامية إلى ما دون ٢٪، باستثناء منطقة الخليج العربي التي تستفيد من فورة أسعار الطاقة، فإنه لا توجد بلدان تعاني من آثار

لقدرة البلدان على الصمود على المدى الطويل وأن تكون تلك المشروعات قابلة للتوسع من خلال استثمارات القطاع الخاص.

قد يبدو التصدي للاحتار العالمي أمراً شاقاً، لكن التقرير الأخير الذي أصدرته الهيئة الحكومية الدولية المعنية بتغير المناخ يبعث ببعض الأمل. ويشير التقرير إلى أن العديد من تكنولوجيات التخفيف من آثار تغير المناخ، لاسيما تلك التي تركز على تحسين مستوى استخدام الأراضي والطاقة المتجددة، أصبحت فعالة من حيث التكلفة في السنوات الأخيرة. وعلاوة على ذلك، أدت السياسات الرامية إلى تسريع وتيرة الاستفادة من هذه التكنولوجيات، والحد من إزالة الغابات، وتحسين كفاءة استخدام الطاقة إلى انخفاض كبير في انبعاثات غازات الاحتباس الحراري في بعض القطاعات. ويمكن أن يكون هذا التقدم بمثابة النعمة للبلدان النامية إذا ما اقترن بمساندة دولية.

وقبل كل شيء، تتطلب التحديات الجديدة زيادة التعاون فيما بين البلدان من ناحية، وزيادة الالتزام من جانب المجتمع الدولي من ناحية أخرى. وهناك أمل أيضاً فيما يتعلق بهذا الأمر، حيث شهد العالم مؤخراً جائحة مميتة كان يمكن أن تكون أكثر فتكاً لولا التعاون بين البلدان وتجاوز الحدود. ومع عدم ظهور أي علامات على انحسار الصدمات العالمية، ومع تحمل الاقتصادات النامية لعبء تأثيرها، يجب أن يصبح هذا النوع من الالتزام المشترك والعمل الموحد هو الوضع الطبيعي الجديد.

انتهت اجتماعات الربيع لصندوق النقد والبنك الدولي على أرقام وتوقعات تائهة بين الأسود والرمادي، على أمل أن تحمل وقائع اجتماعات الخريف في مراكش-المغرب أرقاماً وتوقعات تميل إلى التفاؤل. ■

المساندة لبناء أنظمة قوية وقادرة على التكيف في مجالات الصحة العامة والتعليم والحماية الاجتماعية للتخفيف من آثار الأزمات في المستقبل.

أظهرت السنوات الثلاث الماضية أهمية توسيع نطاق أنشطة التأهب لمواجهة الأزمات وتحسين توقعات الاستجابة. ومن جانبها، قدمت مجموعة البنك الدولي حزمة تمويل متكاملة بقيمة ١٧٠ مليار دولار للأشهر الخمسة عشر التي ستنتهي في يونيو/حزيران ٢٠٢٣ لمساعدة البلدان على معالجة آثار الأزمات المتعددة والمتداخلة. ومن الأمور بالغة الأهمية أن هذه الحزمة شملت المساندة الموجهة لتدعيم أنظمة الحماية الاجتماعية والأمن الغذائي والتغذوي في البلدان الأكثر تعرضاً للمخاطر حول العالم.

وتلعب الأموال الموجهة أيضاً دوراً حاسماً في التخفيف من حدة الكوارث في المستقبل. فعلى سبيل المثال، سيساعد صندوق الوقاية من الجوائح الجديد التابع للبنك الدولي البلدان منخفضة ومتوسطة الدخل على تعزيز قدراتها في المجالات الأساسية للوقاية من الجوائح مثل رصد الأمراض ومراقبة انتشارها، وتطوير المختبرات، والقوى العاملة في مجال الصحة العامة، ومشاركة المجتمعات المحلية، فضلاً عن الاتصالات والتنسيق والإدارة في حالات الطوارئ. وتؤدي التحديات ذات الطبيعة العابرة للحدود أو العالمية، لاسيما تغير المناخ، إلى إحداث أكبر التحولات في سياسات التنمية. وإلى جانب زيادة الموارد، فإن تحقيق التقدم يتطلب تعزيز ثقافة تبادل المعارف، حتى تتمكن البلدان من التعلم بسرعة من بعضها البعض واتخاذ قرارات أفضل في ظل ما يشهده العالم من حالة شديدة من عدم اليقين. ومن الضروري أيضاً الدقة في تخطيط المشروعات لضمان تعزيزها

APEX
Partner of Choice



www.apexib.com



مقابلة مع البروفيسورة ندى الملاح البستاني

البلوكتشين والتأمين ضد الانقطاع عن العمل ١ من ٢

مهّدت الشعبية المتزايدة لـتقنية البلوكتشين الطريق نحو تطوير العديد من التطبيقات المالية اللامركزية. ورغم ذلك، لا تزال حلول التأمين غير متوافرة، كما أنّ أهمية هذا التأمين في حالة انقطاع الأعمال أمر حيوي لبقاء الشركات. لذلك، التقينا مع البروفيسور ندى الملاح البستاني لتحديثنا أولاً عن تقييم دور التأمين في حالة انقطاع الشركات عن العمل، وفي جزء ثانٍ عن كيفية حل جزء من مشاكل قطاع التأمين عبر الحلول المالية اللامركزية وابتكاراتها، وإمكانات استخدام أدوات التأمين الجديدة كونها فرصة لتغطية مخاطر الانقطاع عن العمل.



■ في البداية ما هي معضلة التأمين والانقطاع عن العمل التي ظهرت في السنين الأخيرة؟

— أثّرت جائحة «كوفيد-١٩» خصوصاً، ومشاكل التضخم عموماً، والحرب الأوكرانية الروسية على الشركات وقطاع التأمين، حيث خسرت الشركات الصغيرة والمتوسطة مليارات الدولارات شهرياً، وأصبح كثير من الموظفين عاطلين عن العمل. وعندما طالبت هذه الشركات قطاع التأمين تعويض خسائرها التشغيلية، بموجب بوليصة التأمين ضد الانقطاع عن العمل، رفضت شركات التأمين تلك الطلبات. كما أعلن قطاع التأمين أنّ هذا النوع من العقود لا يغطي الخسائر الناجمة عن الأوبئة والحروب.

إذ لم يسبق للعالم أن اختبر هذا النوع من الصدمة. فقد سقطت العديد من الشركات في مأزق الإفلاس بسبب اضطرابات السوق، وما يليها من عمليات التصدير والتخزين. كما فقدت المؤسسات مهارات من أصبحوا عاطلين عن العمل، وكذلك علاقاتهم وتنسيقهم مع شركائهم. وتدنت معدلات الإنتاجية ذات التأثير الكبير على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خصوصاً في تضرر التصنيع نتيجة صعوبة استيراد المواد الخام.

■ ما الحجج التي ظهرت في إثر هذه الأزمات؟ وكيف ينقسم عالم التأمين بين مؤيد ومعارض؟

— تكمن المشكلة الجوهرية في ثقة الشركات والمعامل بعقود التأمين التي تخص الانقطاع عن العمل أو التعويض في هذه الأزمة إذا كانت في الأصل قد أبرمت مثل تلك العقود قبل جائحة أو حرب أو كارثة طبيعية. وما يرتبط بها من أهمية الخدمات التأمينية في أوقات الأزمات الكبرى، ومستوى قبول عقود التأمين الجديدة، على وجه التحديد، لدى مختلف مجالات العمل.

في هذا السياق، أضحى أنّه عندما طالبت المؤسسات التجارية والصناعية والسياحية وغيرها من شركات التأمين بتعويض عما ترتّب من الانقطاع عن العمل، رفضت هذه الأخيرة تفعيل مطالب المؤمنين. إذ أعلنت الهيئات التأمينية أنّ البنود التي تخص الانقطاع عن العمل لا تغطي الخسائر المتعلقة بانتشار الأوبئة. من ناحية أخرى، اقترح

إنّ الحجة التي يقدمها قطاع التأمين على مستوى عالمي: «مخاطر الوباء غير قابل للتأمين، لاستحالة ترقب حدوثه أو تخمينه» يمكن دحضها لأنّ بعض شركات التأمين كانت تتبع بوالصها لتغطي على وجه التحديد الخسائر الناجمة عن الأوبئة، قبل جائحة «الكوفيد-١٩».

تتساءل الشركات التجارية اليوم ما إذا كانت ثمة بوليصة تأمين تغطي الانقطاع عن العمل، بالطبع، طرحت هذا السؤال عندما عاينت انتشار جائحة «كوفيد-١٩»، لا بل مع انتشار فيروس سارس، ولمست نتائجها على مؤسساتها، وكيف أن لوباء من دون تأثير مباشر على القطاع الاقتصادي والتجاري. ■ ما رأيك بإدارة المخاطر في حالة الكوارث والانقطاع عن العمل الناتج عن الجوائح والحروب؟

— إنّ إحدى المخاطر التجارية قد تنشأ جراء الأزمات والأوبئة، تكون إدارة المخاطر أولوية للشركات والحكومات من أجل بناء شراكة حقيقية مستدامة بين القطاعين العام والخاص. تحدّد إدارة المخاطر خيارات التعافي، وتضمن اختيار الحل الأمثل، وتركيبه، وتنفيذه. يكمن الهدف في متابعة التنفيذ، ومراقبته، وضمان جودته في التنبؤ بالمخاطر سلفاً.

تُعَد القدرة على إدارة المخاطر عنصراً أساسياً في النجاح الاستراتيجي لأيّ عمل تجاري أو صناعي، أو زراعي، أو خدمي. لكن، في ظلّ عدم مقدرة شركات التأمين التقليدية الالتزام بدفع التعويضات في حالة التأمين ضد الانقطاع عن العمل، يمكنها الاعتماد ولو جزئياً على التكنولوجيا المالية لا مركزية مالية، فتتكافل وتتعاون شركات التأمين لطرح منتج جديد يقوم على ابتكار مالي يرتكز على البلوكتشين، فربما يجد قطاع التأمين الاستعدادية لدى الرّبائز في تقبّل فكرة مبتكرة غير تقليدية وهجينة كآتي سنتحدّث عنها لاحقاً. ■

مشروعون كثيرون من دول عدّة مشاريع قوانين، تطالب شركات التأمين بدفع تعويضات الانقطاع عن العمل. لكن، في غياب المساندة الحكومية، فإنّ الخاسرين من هذه الحرب التأمينية، هما كلّ الطرفين: سواء شركات التأمين، أو المؤسسات الاقتصادية، لأنّ هذا سيؤدّي إلى إفلاس الأطراف المحتضرة.

■ لكن ما أهمية شركة التأمين، وما دورها الأساسي الذي تؤديه في العالم الاقتصادي؟

— إنّ شركة التأمين بالتعريف هي عبارة عن وسيط مالي، يقدم خدمات توقّر الحماية والتغطية المالية ضدّ الأحداث غير المتوقّعة، بنقل عدد كبير من المخاطر المشابهة إلى تجمّع مشترك، وإدارة عملية الدفع ضمن هذا التجمّع.

يقوم عقد التأمين على عنصرين: قسط التأمين الذي سيدفعه طالب التأمين، والتعويض المستحق الذي سيناله مع وجود هامش معيّن للخسارة. كما تقرض شركة التأمين «علاوة مخاطر»، وعادةً ما تكون قسماً من نصفاً. يمثل هذه القسط المكافئ المالي درجة المخاطرة التي تُقَل إليها العميل ضمن التجمّع. بالإضافة إلى ذلك، يشمل إجمالي قسط التأمين جزءاً من أجل تغطية التكاليف الإدارية المدفوعة سلفاً، لضمان إدارة المخاطر التي تواجهها شركة التأمين.

■ كيف يُترجم عالم التأمين عملياً مبدأ التأمين ضد الانقطاع عن العمل؟

— يحمي هذا النوع من التأمين ضمان تدفّق دخل الشركة عند توقّفها عن نشاطاتها المعتادة. على الرّغم من اضطرار عدد كبير من الشركات إلى تقليص نقاط الخدمة التي تخصّها. ويُلاحظ أنّ هذا النوع من الانقطاع عن العمل الذي تقرضه الحكومة تسبّب بخسائر فادحة في الأرباح لمعظم الشركات الخاضعة لهذه المعايير.

BIOGRAPHY

رئيسة مؤسسة لجمعية التميز للأبحاث المبتكرة والاستدامة والتنمية الاقتصادية AXISSED، أستاذة في كلية الإدارة والأعمال في جامعة القديس يوسف ببيروت، حائزة شهادة دكتوراه في إدارة الأعمال من جامعة "JEAN MOULIN LYON 3" - فرنسا، وماجستير في العلوم الدينية من جامعة القديس يوسف ببيروت. أستاذة ومستشارة في الهيئة اليسوعية العالمية للتعليم JWL عضو ناشط في العديد من الهيئات البحثية العلمية AIS-MENA-AIS، وعضوة مؤسسة في المنظمة البيئية GREEN COMMUNITY.

www.profnadamb.com

نؤمن راحتك على المستوى الإقليمي



دبي



مصر



العراق



الكويت



لبنان



الأردن



قطر

تحقق البنانية السويسرية للضمان نموّاً بارزاً منذ أكثر من ٦٠ عاماً، مما جعلها مجموعة رائدة في مجال التأمين في منطقة الشرق الأوسط والخليج العربي.
في كل بلد نتواجد فيه، نسعى باستمرار لخدمة الأفراد والشركات المحلية الرئيسية على حد سواء من خلال تطوير منتجات تأمينية مختلفة تناسب مع حاجات كل منطقة إضافة الى اعتمادنا أحدث التقنيات في عالم التأمين.

نعم في ألمانيا... يتم تفجير أجهزة ATM بمعدل يومي



في بلدة راتينجين الألمانية، تعد أجهزة الصراف الآلي ATM من الموضوعات الساخنة، حيث تم تفجير اثنين منهم خلال الشهر الماضي، في فرعي سانتاندير ودويتشه بنك بالقرب من الساحة الرئيسية في صاحبة دوسلدورف.

وقبل عام، رفع سكان الشقق فوق بنك سانتاندير دعوى قضائية دون جدوى لإزالة أجهزة الصراف الآلي بسبب مخاوف من احتمال تعرضهم لهجمات.

ففي ألمانيا، يقوم اللصوص بتفجير أجهزة الصراف الآلي بمعدل أكثر من جهاز واحد في اليوم. وكانت قد ارتفعت الهجمات بأكثر من ٤٠٪ منذ عام ٢٠١٩، وفقاً لوزارة الداخلية.

وتتملك ألمانيا، التي يعد اقتصادها الأكبر في أوروبا، ٥٣ ألف جهاز صراف آلي، وهو رقم مرتفع بشكل غير متناسب يعكس تفضيل الألمان للنقد بدلاً من البطاقات المصرفية.

وتقع راتينجين على بعد ٧٠ كيلومتراً فقط من الحدود الهولندية، ويقول المحققون إن العصابات من هولندا هم الجناة الرئيسيون للهجمات، التي تسببت في تطاير الزجاج، ما يؤدي إلى إتهام وإجهاض المبانى.

وتمكن المعتدون من الحصول على حوالى ٢٠ مليون يورو (٢٢,١ مليون دولار) في عام ٢٠٢١، عندما تم تسجيل ٣٩٢ تفجيراً لأجهزة الصراف الآلي، وهو رقم ارتفع إلى ٤٩٦ في عام ٢٠٢٢. وسجلت الشرطة في ولاية شمال الراين - وستفاليا، حيث تقع راتينجين والتي تحملت العبء الأكبر من الهجمات، ٤٧ حادثة حتى الآن في عام ٢٠٢٣، بزيادة عن معدل العام الماضي.

وفي غضون ذلك، تنخفض وتيرة مهاجمي أجهزة الصراف الآلي في هولندا، ويرجع ذلك جزئياً إلى الإجراءات الأمنية مثل استخدام مادة الغراء glue التي تجعل الكتل النقدية داخل أجهزة الصراف الآلي غير قابلة للإستخدام، كما تقول الشرطة الهولندية. ولذلك فإن غزاة آلات النقود الهولندية يعبرون الحدود للقيام بعمليات السرقة، وبحسب تقديرات الشرطة الألمانية، فقد نفذوا ما بين ٧٠ إلى ٨٠٪ من الهجمات في ألمانيا منذ عام ٢٠١٨. وفي ألمانيا، يتم دفع ما يقرب من ٦٠٪ من المشتريات اليومية نقداً، وفقاً لدراسة أجراها البنك المركزي الألماني (Bundesbank) والتي وجدت أن الألمان، في المتوسط، يسحبون أكثر من ٦٦٠٠ يورو سنوياً بشكل رئيسي من أجهزة الصراف الآلي.



تجارة «كم إكس» و«كم كم» وعلاقتها بالتهرب الضريبي للبنوك!!

استغل عشرات المصرفيين والوسطاء والمحامين المستثمرين الطريقة التي فرضت بها ألمانيا يوماً ما ضرائب على توزيعات الأرباح وتمكنوا من انتزاع مليارات الدولارات من خزنة الدولة. وتمكن المدعون من إثبات أولى الإدانات بجرائم ضريبية بعد مرور عقد من الزمن.

في ألمانيا وحدها، يواجه نحو ١٨٠٠ شخص تحقيقاً فيما أصبح يعرف بقضية «كم - إكس» (CUM EX). الآن وقعت البنوك الفرنسية في شرك استراتيجية مماثلة تُعرف باسم «كم - كم» (CUM - CUM).

وقد استغلت الصفقات تفسيراً لقانون الضرائب، في ذلك الوقت، لتمكين العديد من الأشخاص بالمطالبة بملكية السهم نفسه - والأهم من ذلك، الحق في استرداد الضرائب المحتجزة من أرباح الأسهم. خرجت تجارة «كم - كم» من رحم «كم - إكس» وهي استراتيجية «مراجعة الأرباح الموزعة»، إذ يحول المساهمون أسهمهم لفترة قصيرة إلى مستثمرين في الخارج لتجنب ضريبة توزيعات الأرباح. ويحتفظ المستثمرون في الخارج بالأسهم خلال يوم توزيع الأرباح قبل أن يستردوا الضريبة المحصلة على التوزيعات. بعدها يبيعون الأوراق المالية إلى المالك الأصلي. وفي النهاية يُقسم المبلغ المكتسب بهذه الطريقة بين الأطراف المعنية.

كلف تجارة «كم - كم» و«كم - إكس» دافعي الضرائب على مستوى العالم ١٥٠ مليار يورو، منها ٣٦ ملياراً في ألمانيا و ٣٣,٤ في فرنسا.

فيما بدأت التحقيقات والمهام لمقار بنوك كبرى ووجهت اتهامات بالتهرب الضريبي بحق مصرفيين ورؤساء تنفيذيين وحكم عليهم بالسجن.

تحقيق في عملية استحواذ «يوي بي إس» على «كريدي سويس» لتسليط الضوء على المخالفات الجنائية المحتملة



فتح مكتب المدعي العام السويسري تحقيقاً حول استحواذ بنك «يوي بي إس» على نظيره «كريدي سويس» بوساطة حكومية، مطالباً بجمع أدلة لتحديد المخالفات الجنائية المحتملة التي شابَت الصفقة. كما يعتزم المكتب الوفاء بولايته ومسؤوليته على نحو استباقي للمساهمة في نزاهة المركز المالي السويسري.

ولأجل هذا الغرض أنشأ نظام رصد يمكنه من اتخاذ إجراءات فورية إزاء أي قضايا تقع ضمن نطاق مسؤوليته. وطبقاً للبيان، أمر المدعي العام السلطات الوطنية والإقليمية بالتحقيق وتجميع المعلومات من أجل تحليل وتحديد المخالفات الجنائية المحتملة.

من جانبها، صرّحت هيئة الرقابة السويسرية على الأسواق المالية (فينما) إنها تستكشف الخيارات حول كيفية مساءلة مديري البنوك الذين يشتبه في تعاملهم بإهمال مع المخاطر التي أدت إلى الانهيار الوشيك لبنك «كريدي سويس».

«بنك أوف أميركا» يتوقع انفجار فقاعة جديدة

كشف محللو «بنك أوف أميركا» امكانية انفجار فقاعة جديدة بسبب أزمة القطاع المصرفي الأخيرة التي تسببت في انهيار ٣ بنوك إقليمية في الولايات المتحدة حتى الآن.



Every family has its story

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

#PositiveImpact

deutschewealth.com/150years

150
YEARS

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

القبض على محام دبر مخطط بونزي بلغ نحو ٤٦٠ مليون دولار لو كان في لبنان لتم حمايته من المسؤولين وعينوه رئيساً للجمهورية



تم توجيه تهم فيدرالية لمحام من لاس فيغاس يدعى ماثيو ويد بيزلي مفادها أنه قام بتدبير مخطط بونزي بلغ حينه نحو ٤٦٠ مليون دولار يغطي ولايات متعددة، من نيفادا ويوتا إلى كاليفورنيا وأريزونا. وتأتي لائحة الاتهام التي تتهم بيزلي بالاحتيال الإلكتروني وغسل الأموال بعد مرور عام تقريباً على تعرّضه لإطلاق نار على يد عملاء مكتب التحقيقات الفيدرالي في منزله ثم تم اعتقاله. وتم اتهامه أيضاً بالاعتداء على ضابط فيدرالي. وكان بيزلي قد وضع في الحجز الفيدرالي منذ توقيفه. وبحسب المدعون اعترف المحامي مراراً وتكراراً بتورطه في مخطط الإستثمار حيث قام بتجنيد مئات المستثمرين اعتباراً من عام ٢٠١٧ لصالح شركة ادعت أنها تقدم قروضاً قصيرة الأجل بأسعار فائدة مرتفعة للعملاء الذين ينتظرون الدفع بعد تسوية قضايا «الإنزلاق والسقوط» slip-and-fall. وقالت السلطات إن المستثمرين تلقوا وعوداً بعائد يصل إلى ١٣٪ في غضون ٩٠ يوماً من استثمار أموالهم. وأكد ممثلو الإدعاء أنه لم يكن هناك عملاء، بل بدلاً من ذلك، استخدم بيزلي أموال مستثمر جديد لدفع الأموال للمستثمرين السابقين، في محاولة لإيهام الجميع بأن الشركة لديها عملاء حقيقيون يسدون القروض بفائدة. وبين عامي ٢٠١٧ ومارس ٢٠٢٢، عندما تم القبض على بيزلي، استثمر مئات الأشخاص أكثر من ٤٦٠ مليون دولار في المخطط، وفقاً للائحة الاتهام. ويُزعم أن المحامي استخدم هذه الأموال لتمويل ما وصفه الإدعاء بأنه أسلوب حياة مترفة، بما في ذلك شراء المنازل الفاخرة والسيارات الفارهة.

ومن المقرر أن يمثل بيزلي أمام محكمة لاس فيغاس. ومن المقرر عقد جلسة إستماع أولية في قضية الإعتداء الناجمة عن المواجهة التي حدثت العام الماضي بين المتهم ومكتب التحقيقات الفيدرالي، لكن سجلات المحكمة تظهر أن المدعين وبيسلي في خضم المفاوضات في القضية. وكانت قد أوقفت المحكمة العليا في نيفادا بيزلي من ممارسة مهنة المحاماة في الولاية بعد وقت قصير من اعتقاله.



خسائر بقيمة ٦٢٠ مليار دولار بسبب ظاهرة شركات الزومبي

ظهرت في عدة أفلام سينمائية، كائنات الزومبي وهي تجتاح الأرض وتهدد بإصابة من حولها بالعدوى وتعزل النمو الاقتصادي. وقد لا يبدو هذا السيناريو مخيفاً مثل مسلسل "The Walking Dead"، لكن خطر شركات الزومبي حقيقي كونها شركات تواجه صعوبات في سداد خدمة ديونها أو بنوك تواجه الإعسار بالفعل لكنها تتفادى الانهيار.

وقالت الجهات التنظيمية إن هذه الظاهرة تسببت في خسائر بقيمة ٦٢٠ مليار دولار في جميع أنحاء القطاع المصرفي الأمريكي بنهاية ٢٠٢٢، وواجهت البنوك الأصغر حجماً أيضاً مشكلة ارتفاع التكاليف، إذ سحبت صناديق سوق المال، المعروفة بعائداتها الأعلى، الودائع من البنوك.

«بلاك روك» كُلفت ببيع ١١٤ مليار دولار من الأوراق المالية التابعة لمصرفي «سيفنتشر بنك» و«سيليكون فالي بنك»



استعانت الحكومة الأمريكية بشركة «بلاك روك» كمستشار في ترتيب بيع ١١٤ مليار دولار من الأوراق المالية التي يحتفظ بها مصرفا «سيفنتشر بنك» و«سيليكون فالي بنك» المنهاران. وأضافت المؤسسة أن الحيازات هي في الغالب أوراق مالية مدعومة برهن عقاري، والتزامات الرهن العقاري المضمونة، والأوراق المالية المدعومة بالرهن العقاري التجارية. وذكرت أن البيع «سيكون تدريجياً ومنظماً، وسيهدف إلى تقليل احتمال حدوث أي تأثير سلبي على أداء السوق، من خلال مراعاة ظروف السيولة اليومية والتداول». في حين وافقت مجموعة «فيرست سيتيزنس بانكشيرز» على شراء مصرف «سيليكون فالي بنك» الذي انهار في أقل من ٤٨ ساعة في أكبر فشل لبنك أميركي منذ أكثر من عقد.

الصين تضخ ٢٥ مليار دولار في البنوك وتبقي أسعار الفائدة ثابتة



ضخت الصين أقل قدر من السيولة النقدية متوسطة الأجل في النظام المصرفي منذ نوفمبر، في إشارة إلى أن صانعي السياسة يراقبون آثار خطوات التيسير السابقة إذ يبدو أن التعافي الاقتصادي للبلاد يسير على الطريق الصحيح.

عرض بنك الشعب الصيني ١٧٠ مليار يوان (٢٥ مليار دولار) من الأموال للبنوك من خلال آلية تسهيل الإقراض متوسط الأجل. نتج عن ذلك صافي سيولة جرى ضخها بـ ٢٠ مليار يوان في أبريل، وهو أقل مستوى منذ نوفمبر. وأبقى البنك سعر الفائدة دون تغيير للشهر الثامن عند ٢,٧٥٪.

يشير مخصص السيولة الأصغر إلى أن بنك الشعب الصيني يقوم بتقييم تأثير التيسير في مارس، عندما قام بخفض نسبة الاحتياطي الإلزامي وليوفر سيولة لدعم النمو.

قال محافظ بنك الشعب الصيني بي غانغ خلال اجتماع مجموعة العشرين الأسبوع الماضي، إن الاقتصاد الصيني ينتعش، ويمكن تحقيق هدف النمو بنحو ٥٪ هذا العام مع تحسن سوق العقارات.



*EXCEPTIONAL CLIENT
EXPERIENCE DOES NOT
HAPPEN BY CHANCE.
IT HAPPENS BY DESIGN.*

Client experience is not about words. It's about expectations. Whether you're opening a new account, implementing a new service or getting support for existing services from your financial service provider, you expect a fast, easy and efficient experience. At Citi's Treasury and Trade Solutions, we get it. That's why we've created a suite of digital platforms, tools and solutions that give you the power to open accounts, add new services and connect with Citi ... with speed and confidence. Virtually anywhere, anytime.



١١٣ مصرفاً أميركياً سيسددون ١٦ مليار دولار تعويضاً عن إفلاس المصارف الأميركية المطالبة بعدم تحميل المصارف المحلية الحسابات الخاطئة للمؤسسات المالية الكبيرة



قالت مؤسسة ضمان الودائع بالولايات المتحدة إن ١١٣ بنكاً من أكبر البنوك الأميركية ستتحمّل عبء تعويض مبلغ ١٦ مليار دولار تكبدته المؤسسة لمواجهة الانهيارات المصرفية في الآونة الأخيرة. وسيجري تحصيل الرسوم على مدار ثمانية فصول بدءاً من يونيو (حزيران) ٢٠٢٤، لكن ذلك قابل للتعديل مع تغير تقديرات النقص في أموال صندوق التأمين. ووفقاً لمسؤولين من المؤسسة فإن الإطار الزمني الممتد يهدف إلى تقليل التأثير على السيولة المصرفية. وبحسب المؤسسة فإن حجم صندوقها الذي يضمن ودائع العملاء بالبنوك حتى ٢٥٠ ألف دولار بلغ ١٢٨,٢ مليار دولار في نهاية ٢٠٢٢. وعادة ما تدفع البنوك رسوماً فصلية لتمويل الصندوق، لكن المؤسسة قالت إن الرسوم الاستثنائية ضرورية لتغطية التكلفة الباهظة التي تحملها الصندوق بعد انهيار بنكي سيليكون فالي وسيجنتشر. ومن المتوقع أن يتكلف الصندوق ١٣ مليار دولار أخرى نتيجة مصادرة بنك فيرست ريبابليك وبيعه إلى جيه بي مورجان تشيس هذا الشهر.

وقالت ريببكا رومبروني الرئيسة التنفيذية لرابطة المصرفيين الأميركيين في بيان: «ينبغي ألا تتحمل البنوك المحلية أي مسؤولية مالية عن الخسائر التي تكبدها صندوق التأمين على الودائع نتيجة الحسابات الخاطئة للمؤسسات المالية الكبيرة ومضارباتها».

بعد اضطرابات البنوك.. أوروبا على أعتاب أزمة تمويل



تواجه أوروبا خطر أزمة إقراض في أعقاب الاضطرابات المصرفية الأخيرة، وفقاً لأكبر مزود لخدمات المعاشات التقاعدية في القارة. قال **ثيس كنب** كبير الاقتصاديين في APG ASSET MANAGEMENT: «مخاطر أزمة الائتمان قائمة وزادت بالتأكيد»، بعد انهيار العديد من البنوك الإقليمية الأميركية والاستحواذ على مصرف «كريدي سويس». وأضاف كنب في مقابلة: «أعتقد أننا لم نبلغها بعد، ولكن اقترنا للغاية.. إذا كنت تفعل الكثير وتسببت في أزمة، بين البنوك على سبيل المثال، فمن السهل جداً أن تتحول إلى أزمة تمويل». قال كنب: «أكبر حالة من عدم اليقين في هذه المرحلة هي أننا نعلم أن التضخم مرتفع للغاية ويجب أن ينخفض، بينما لسنا متأكدين من التكاليف (المصاحبة لخفضه)... ستحاول البنوك المركزية إبقائه منخفضاً قدر الإمكان، لكن من المحتمل للغاية أن يكون الأمر صعباً». وتابع كنب: «بالتأكيد هناك خطر يتمثل في أنك تدفع الاقتصاد نحو الركود.. وليس لدينا هامش مناورة كبير». تدير «أيه بي جي» أصول معاشات تقاعدية تبلغ نحو ٥٢٢ مليار يورو.

زيمبابوي تطرح عملة رقمية مدعومة بالذهب قريباً



قال محافظ البنك المركزي في زيمبابوي، **جون مانجوديا**، إن البلاد ستطرح قريباً عملة رقمية مدعومة بالذهب، تهدف إلى تحقيق الاستقرار للوحدة المحلية لتجنب انخفاض قيمتها المستمر أمام الدولار. وأفادت «بلومبرغ» بأن الإجراء سوف يسمح لأولئك الذين لديهم كميات قليلة من الدولار المحلي، بتبديل أموالهم مقابل رموز رقمية، لتخزين القيمة والتحوط ضد تقلبات العملة. ومن شأن الرموز الرقمية أن تساعد في ضمان أن يتمكن أولئك الذين لديهم كميات قليلة من العملة المحلية، من أن يشتروا وحدات الذهب «حتى لا نترك أحداً ولا مكان»، بحسب ما قاله **مانجوديا** لصحيفة «صنداي ميل». وكانت الدولة الواقعة في الجنوب الإفريقي طرحت عملات ذهبية في العام الماضي أيضاً، في محاولة للتخلص من السيولة الفائضة وتحقيق الاستقرار للوحدة المحلية.

يذكر أن الدولار الزيمبابوي، تم طرحه مرة أخرى، بوصفه العملة القانونية، في يونيو ٢٠١٩، بعدما كان قد تم إلغاؤه قبل عقد، عندما جعله التضخم المفرط عديم القيمة. وكافح الدولار الزيمبابوي لإيجاد قبول واسع النطاق بين المواطنين، مع بلوغ التضخم ذروته في عام ٢٠٢٠ مسجلاً ٨٣٧٪ ما أدى إلى تآكل قيمة العملة.

DEUTSCHE BANK

يشتري بنك «نوميس» البريطاني بنصف مليار دولار



أعلن مصرف دويتشه بنك DEUTSCHE BANK أنه سيشتري البنك الاستثماري البريطاني نوميس NUMIS في صفقة تقدر قيمتها بنحو ٥١١ مليون دولار.

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

«فيرست ريبابليك».. ثاني أكبر انهيار لبنك أميركي على الإطلاق مؤسسة ضمان الودائع تبرم اتفاقية تقضي باستحواذ «جيه بي مورغان» على البنك المنهار



اعتبر مصرف «سيليكون فالي» ثاني أكبر انهيار لبنك في تاريخ الولايات المتحدة لمدة شهر واحد فقط. إلى أن تمت إزاحته من هذا المركز من قبل مصرف «فيرست ريبابليك بنك» الذي يخدم الأثرياء، ومقره في كاليفورنيا.

فقد وضعت «مؤسسة ضمان الودائع الفيدرالية» يدها على «فيرست ريبابليك» بعد فشله في إصلاح الضرر الناجم عن سحب العملاء ودائعهم منه وانخفاض أسعار الأصول.

بعد محادثات لإنقاذ البنك استمرت لأسابيع، أبرمت الهيئة التنظيمية الأميركية اتفاقية تقضي إلى استحواذ «جيه بي مورغان» JP MORGAN على أصول البنك بما في ذلك ١٧٣ مليار دولار من القروض، و ٣٠ مليار دولار من الأوراق المالية، بالإضافة إلى ٩٢ مليار دولار من الودائع.

حتى ١٣ أبريل، كانت أصول «فيرست ريبابليك» البالغة ٢٢٩ مليار دولار تضعه في المركز الثاني خلف بنك «واشنطن موشوال» (Washington Mutual)، الذي انهار في عام ٢٠٠٨ بعد أن بلغت حيازاته ٣٠٧ مليارات دولار وودائع قيمتها ١٨٨ مليار دولار. في ذلك الوقت، وضعت مؤسسة ضمان الودائع يدها على العمليات المصرفية للبنك الذي يتخذ من سياتل مقراً له، وباعتها إلى «جيه بي مورغان» مقابل ١,٩ مليار دولار.

يُذكر أنه كان لدى مصرف «سيليكون فالي» ١٦٧ مليار دولار من الأصول عند انهياره.

«ويلز فارغو» يدفع مليار دولار لتسوية دعوى قضائية من مساهمين



وافق مصرف «ويلز فارغو» على دفع مليار دولار لتسوية دعوى قضائية من المساهمين، تتهمه بالإدلاء بتصريحات مضللة حول التزامه بحكم التصالح بالتراضي مع السلطات الفيدرالية الأميركية، بعد فضيحة عام ٢٠١٦ التي تضمنت فتح حسابات غير مصرح بها لعملاء.

وكان مستثمرون رفعوا دعوى قضائية على البنك في ٢٠٢٠، زاعمين أن رئيسه التنفيذي تيم سلون، ومديرين تنفيذيين آخرين قدموا إفادات مضللة في شهادتهم أمام الكونغرس والمستثمرين ووسائل الإعلام.

زعم المستثمرون أن المديرين التنفيذيين عرضوا سيناريو وريدياً للغاية حول تفاعلاتهم مع الجهات التنظيمية بما في ذلك عدم إفصاحهم عن خطط الإصلاح الأولية التي رفضتها السلطات.

يأتي هذا الاتفاق بعد تسوية سابقة قيمتها ٣٢٠ مليون دولار قبل أربع سنوات تعلقت بفضيحة حسابات مزيفة فتحتها مديرون تنفيذيون ومديرو أقسام، وكذلك اتفاق مع المساهمين في عام ٢٠١٨ كلف البنك ٤٨٠ مليون دولار. وفي عام ٢٠٢٠، وافق «ويلز فارغو» على دفع ٣ مليارات لتسوية تحقيقات أميركية في ممارسات استغلال واسع النطاق للمستهلكين لفترة امتدت لأكثر من عقد بموجب صفقة سمحت للبنك بتجنب التهم الجنائية.

APPLE تطلق حساب توفير مصرفياً بعائد سنوي بالتعاون مع جولدمان ساكس



أعلنت شركة APPLE إطلاق حساب التوفير الخاص ببطاقة «آبل كارد» بالتعاون مع بنك «جولدمان ساكس».

وقالت في بيان، إن حساب التوفير يأتي مع عائد سنوي بنسبة ٤,١٥٪ ولا يتطلب حداً أدنى للإيداع أو الرصيد، كما يمكن للمستخدمين إنشاؤه من خلال تطبيق «واليت» WALLET، على جوالاتهم.

وأضافت الشركة أنه سيتم إيداع جميع المكافآت النقدية اليومية المكتسبة من برنامج المكافآت «دايلي كاش» DAILY CASH، تلقائياً في حساب التوفير.

ويقدم برنامج المكافآت لمستخدمي بطاقة «آبل كارد» ما يصل إلى ٣٪ من قيمة المشتريات كمبالغ مستردة، ويمكن للمستخدمين تغيير مكان إيداع مكافآتهم اليومية في أي وقت، بل وإضافة أموال من حسابهم المصرفي لزيادة أرباحهم.

ويمكن لمستخدمي حساب التوفير الجديد إدارة الحساب من خلال لوحة معلومات ستظهر في تطبيق «واليت»، حيث يمكنهم تتبع جميع العمليات التي تجري على الحساب.

بنك إنكلترا يعمل بجدية على درس إصلاح نظام ضمان الودائع المصرفية

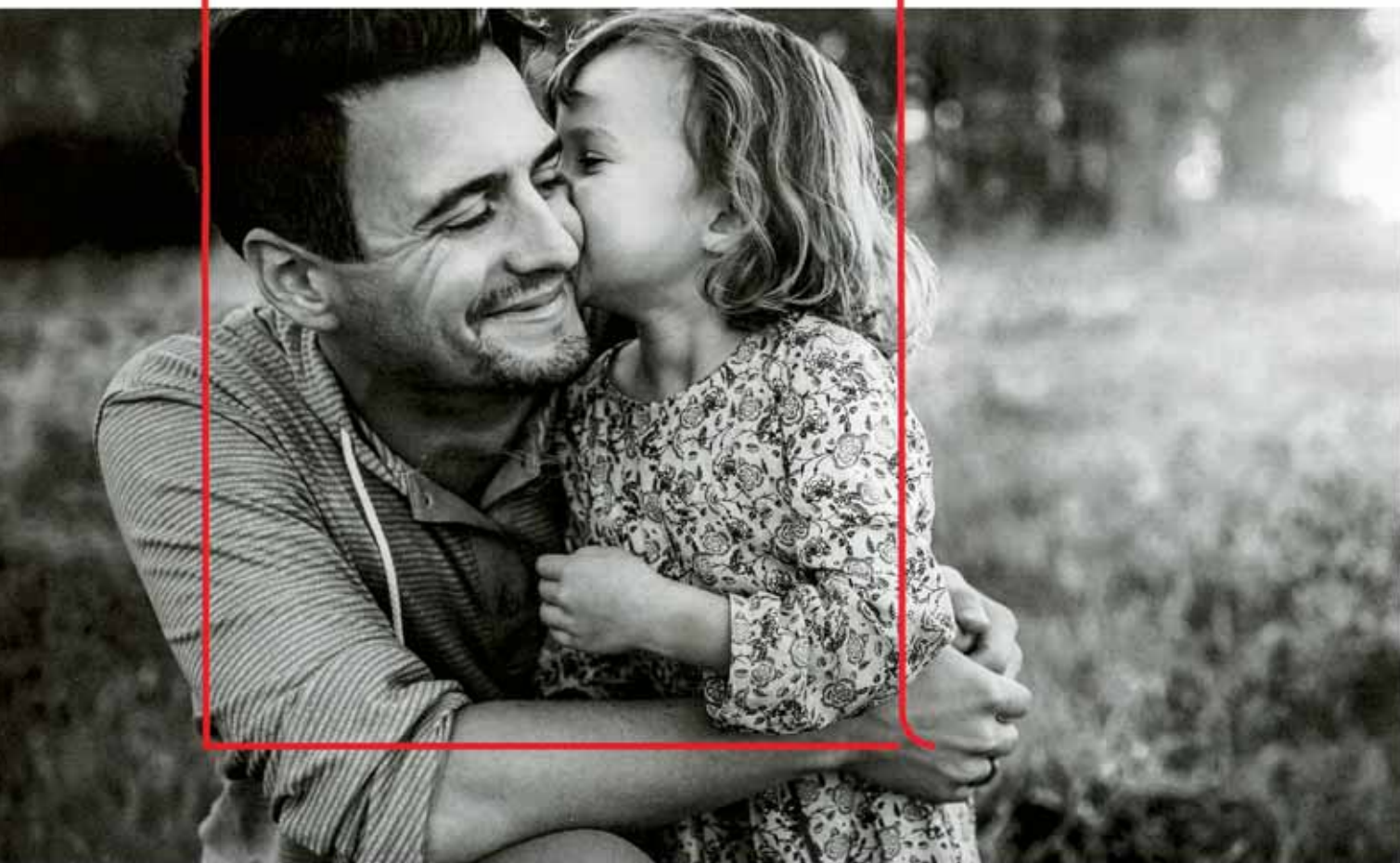


بدأ بنك إنكلترا على خلفية الأزمة المصرفية العالمية بدراسة نظام ضمان الودائع بإصلاحات ومنها: زيادة المبلغ المغطى للشركات من الحد الحالي البالغ ٨٥ ألف جنيه استرليني (١٠٥٥٠٠ دولار)، وإجبار البنوك على تمويل النظام مسبقاً بمبالغ أكبر لتسريع المدفوعات. وقد خضعت هذه الإصلاحات للتدقيق عقب انهيار سيليكون فالي بنك وذراعه في المملكة المتحدة. وألمح محافظ بنك إنكلترا أندرو بيلي إلى زيادة محتملة في نظام ضمان الودائع وأعرب عن ثقته في سلامة النظام المالي.

أضاف: «الفكرة من حماية الودائع هي تحديد مستوى يظل دونه ضمان القيمة قائماً ولا يوجد فوقه، تشير الممارسة العملية، إلى صعوبة هذا المبدأ».

Will she always be this happy?

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



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



ثاني أكبر مصادرة مالية في الولايات المتحدة متوحد تمكن من سرقة ٥٠ ألف عملة بيتكوين واختفى ٩ سنوات قبل ان يُكتشف



جيمس تشونغ

أصدرت محكمة فيدرالية في نيويورك حكماً بسجن رجل من ولاية جورجيا عاماً واحداً بدعوى سرقة ٥٠ ألف عملة بيتكوين من موقع الإنترنت المظلم «سيلك رود» المخصص لتجارة المخدرات، قبل أن تبلغ قيمة سرقة مؤخرًا ٣,٣٥ مليار دولار.

جاء الحكم على جيمس تشونغ ٣٢ عاماً بعد أن أقر بالذنب في قيامه باحتيال إلكتروني العام الماضي. وفي وقت السرقة عام ٢٠١٢، بلغت قيمة عملات بيتكوين ٦٢٠ ألف دولار، لكن عندما صادرت السلطات أجهزة يحتفظ فيها بهذه العملة الرقمية المسروقة في نوفمبر ٢٠٢١، كانت قد تضخمت بشدة مما جعلها ثاني أكبر مصادرة مالية في تاريخ الولايات المتحدة.

قال ممثلو الادعاء ان تشونغ أنفق قبل القبض عليه ١٦ مليون دولار من العوائد على استثمارات عقارية وفنادق فاخرة وملاه ليلية وسيارات لامبورغيني.

استشهد قاضي المحكمة بول غارديفي في حكمه بـ «الطبيعة المعقدة للغاية للجريمة» وإخفاء تشونغ لعملة بيتكوين المسروقة لتسع سنوات إلى أن داهم العملاء منزله.

كان تشونغ يواجه حكماً بالسجن بين ٢٧ و٣٣ شهراً بموجب إرشادات استشارية، لكن القاضي غارديفي قال «انه خفف الحكم بسبب الظروف الفريدة فعلياً في القضية. ومع ذلك، قال القاضي انه أراد أيضاً ردع المجرمين الآخرين».

أضاف القاضي: «في حين ان الضحية في هذه الحالة كانت مشروعاً إجرامياً، فإن الضحية ذاتها كان يمكن أن تتحول عملاً مشروعاً في المستقبل».

أخبر المدعون القاضي أن تشونغ يجب أن يسجن لأنه أخفى سرقة لما يقرب من عقد من الزمان، ونقل بيتكوين عبر ما يسمى بـ «الخلاطات» التي تجعل من الصعب تتبع العملات عن طريق خلط الرموز معاً، لكنهم قالوا أيضاً أنه يجب أن يحكم عليه بالسجن لمدة تقل عن عامين، مستشهدين بسنه الصغيرة، وإصابته بالتوحد ومساعدته في استعادة العملات المشفرة المسروقة.

طلب محامو تشونغ من القاضي تجنيبه عقوبة السجن، قائلين انه جاء من عائلة مفككة ولم يتلق أي حب من والديه المطلقين، اللذين كانا مهاجرين صينيين. وقال المحامون في أوراق المحكمة انه تعرض للتمييز الشديد والإيذاء من قبل أقرانه لأنه كان مختلفاً. كان خجولاً للغاية.. بديناً..»

وأشار محامو تشونغ إن الموقع الذي يعمل بطريقة غير شرعية ليس ضحية، مشيرين إلى أن مؤسس «سيلك رود» المسجون روس أولبريشت اتصل بـ «تشونغ» وسأله عن كيفية قيامه بسرقة العملة المشفرة. لكنه لم يطلب إعادتها مطلقاً.

«إيثر» تخطف الأضواء من بتكوين بعد تحديث «سغهاي»



أنابيل هوانغ

قفزت ثاني أكبر عملة رقمية ١٤٪ خلال الشهر الماضي، متجاوزة مكاسب منافستها الكبرى «بتكوين»، البالغة ١٠٪ خلال نفس الفترة، بفضل التفاؤل الناتج عن آخر تحديث لتقنية «بلوكتشين» الخاصة بإيثيريوم.

يتيح تحديث أهم وسيلة تجارية في قطاع الأصول الرقمية، للمستثمرين التوافد على سحب عملات «إيثر» التي قاموا برهنها للمساعدة في تشغيل شبكة «إيثيريوم» مقابل الحصول على مكافآت وهي عملية تعرف باسم «الإيداع».

قالت أنابيل هوانغ، الشريكة الإدارية لمقرضة العملات المشفرة AMBER GROUP لتلفزيون «بلومبرغ»: «نشهد بالفعل المزيد من الطلب المؤسسي على إيثيريوم الآن، حيث يمكنهم الإيداع، أو سحب العملات المودعة، والحصول على المزيد من السيولة السريعة».

ارتفاع قياسي لصفقات الاندماج والاستحواذ في قطاع العملات المشفرة



ارتفع حجم صفقات الاستحواذ والاندماج في صناعة العملات المشفرة خلال الربع الأول من العام الجاري، مع الاستعداد للتعاقي من الأزمة الأخيرة في السوق.

وكشفت بيانات شركة «اركيكت بارتنر» الاستثمارية، أن هناك ٥٤ صفقة للدمج والاستحواذ بين شركات التشفير في أول ثلاثة أشهر من ٢٠٢٣، بزيادة ١٠٪ عن نفس الفترة قبل عام.

وكان سوق العملات المشفرة قد شهد خسائر قوية في العام الماضي، مع انهيار بعض الشركات البارزة مثل «إف تي إكس» و«سيليوس».

لكن سوق العملات المشفرة شهد تعافياً ملحوظاً في الأشهر الأخيرة، حيث صعد سعر البيتكوين بنحو ٨٠٪ ليصل إلى ٣٠ ألف دولار.

A CAPITAL OF OPPORTUNITIES.

تداول السعودية
Saudi Exchange

Committed to providing diverse investment opportunities and best-in-class products and services to all market participants aiming to develop, deepen and enhance the Saudi capital market.

www.saudiexchange.sa





شركات التشفير تواجه أكبر حملة تنظيمية



غارى غينسلر

توصل تقرير لوكالة بلومبرج إلى أن شركات التشفير الأمريكية تواجه حالياً أكبر حملة تنظيمية، بعد أن قامت هيئة تداول السلع الآجلة الأمريكية بدعوى قضائية ضد «بينانس»، أكبر بورصة أصول رقمية في العالم، مدعية أنها سمحت لعملاء أميركيين بالتداول عبر منصات خارجة رغم أنها لا تتيح ذلك.

الرسالة الضمنية التي أرسلتها الجهات النازمة تفيد أنها تسعى لترويض جميع أركان سوق التشفير تقريباً، سواء أكانوا من الأميركيين الذين يتداولون عبر البورصات الأمريكية أو في الخارج، أو عبر منصات تديرها شركات تقليدية أو تطبيقات يُفترض أن برمجيات تديرها.

وينقسم تنظيم العملات المشفرة في الولايات المتحدة بين وكالتين، وذلك يؤدي لبعض التداخل. تشرف هيئة تداول السلع الآجلة الأمريكية على العقود الآجلة والخيارات والمشتقات، كما تشمل سلطة هيئة الأوراق المالية والبورصات كل ما يعد أوراقاً مالية، أي من الناحية القانونية، الاستثمار في مؤسسة يتوقع أن تحقق ربحاً من جهود الآخرين.

وفي سياق متصل، عززت هيئة الأوراق المالية والبورصات من إنفاذ القانون حين بدأت سوق العملات المشفرة بالتهاي، وارتفعت خسائر المستثمرين الأفراد، وانهارت بورصة «اف تي اكس» (FTX) وسط مزاعم بحدوث احتيال واسع النطاق. قامت في ٢٠٢٢ بنحو ٢٠ إجراء متعلق بالعملات المشفرة بزيادة ٥٠٪ عن عددها في ٢٠٢١. وقد وجهت كل من هيئة الأوراق المالية والبورصات وهيئة تداول السلع الآجلة ووزارة العدل موجة تهم مدنية وجنائية ضد شركة «اف تي اكس» ومؤسسها ومديرين تنفيذيين آخرين.

من جهة أخرى، أكد رئيس هيئة الأوراق المالية والبورصات غاري غينسلر أن جميع العملات المشفرة تقريباً هي في الواقع أوراق مالية، ويجب أن تخضع لنفس قواعد الإفصاح وحماية المستثمرين، مع ذلك، استمرت البورصات بتداولها.

بعدها، تلقت «كوين بيس» إشعاراً من هيئة الأوراق المالية والبورصات، يُعرف باسم «إشعار ويلز»، تمهيداً لمقاضاتها بشأن بعض الأصول والمنتجات الرقمية المدرجة. وختاماً، تعمل هيئة الأوراق المالية والبورصات على إحكام قبضتها على القطاع فيما ضربت مشاكل البنوك الأمريكية قطاع التشفير. حذر كل من مكتب المراقب المالي للعملة ومجلس محافظي الاحتياطي الفيدرالي ومؤسسة ضمان الودائع الفيدرالية البنوك من مخاطر الأصول المشفرة والعملاء المرتبطين بالعملات المشفرة. منذ ذلك التحذير، قلّت بنوك عدة من تعرضها للأصول الرقمية، وانهارت البنوك الصديقة للعملات المشفرة «سيلفر جيت» و«سيجيتشر»، مما صعب أعمال شركات التشفير.

«كوين باس»: مستعدون لخوض معركة قضائية ضد لجنة البورصات الأمريكية



بريان أرمسترونج

تستعد منصة «كوين باس» COIN BASE للعملات المشفرة لخوض معركة قضائية قد تستمر سنوات مع لجنة الأوراق المالية والبورصات في الولايات المتحدة.

وقال بريان أرمسترونج الرئيس التنفيذي لـ «كوين باس»: «يبدو أنه لا مفر من التقاضي مع المنظمين أمام المحاكم في الولايات المتحدة».

وفي الشهر الماضي، أرسلت لجنة الأوراق المالية والبورصات «إشعار ويلز» لبورصة العملات المشفرة، وهو رسالة مرسلة من منظم الأوراق المالية إلى المدعى عليه المحتمل، لإخطاره بجوهر الاتهامات التي تعترض الجهة التنظيمية توجيهها ضد المدعى عليه، ما يوفر فرصة تنفيذ التهم لدحض مزاعم المدعي.

وأوضح أرمسترونج: «نحن لا نسعى للتقاضي ولكن يبدو أنهم مصرون في هذه القضية، وإذا كنا بحاجة للذهاب إلى المحاكم للحصول على الوضوح الذي نحتاجه، فنحن مستعدون جداً للقيام بذلك ولسنوات».

وفي تصريحات منفصلة، ذكر أرمسترونج، أنه على الرغم من قدرة الولايات المتحدة على أن تكون سوقاً مهماً في العملات المشفرة، لكنها لا تمتلك الوضوح التنظيمي، وإذا استمر الأمر فإن «كوين باس» ستبحث خيارات استثمارية أخرى، منها الانتقال خارج سوق الولايات المتحدة، وربما في المملكة المتحدة، بالنظر إلى سعيها لوضع نفسها كمركز للعملات المشفرة.

البرلمان الأوروبي يقر قواعد تتبع عمليات نقل الأصول المشفرة



أقر البرلمان الأوروبي أول قواعد للاتحاد الأوروبي لتتبع عمليات نقل الأصول المشفرة، ومنع غسل الأموال، فضلاً عن القواعد المشتركة بشأن الإشراف وحماية العملاء.

ووافق أعضاء البرلمان الأوروبي بأغلبية ٥٢٩ صوتاً مقابل ٢٩ صوتاً وامتناع ١٤ عن التصويت، على أول تشريع للاتحاد الأوروبي لتتبع عمليات نقل الأصول المشفرة مثل عملات البيتكوين ورموز النقود الإلكترونية.

ويهدف النص - الذي وافق عليه مفاوضو البرلمان والمجالس مؤقتاً في يونيو ٢٠٢٢ - إلى ضمان إمكانية تتبع تحويلات العملات المشفرة كما هو الحال مع أي عملية مالية أخرى، وحظر المعاملات المشبوهة.

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.

نتائج جيدة للمصارف القطرية خلال ٢٠٢٢

موجوداتها ناهزت ٥٥٥ مليار دولار أميركي و QNB أول في جميع البنوك



فهد آل خليفة
ALRAYAN



JOSEPH ABRAHAM
CBQ



باسل جمال علي
QIB



عبد الله مبارك الخليفة
QNB



حسن الإفرنجي
AL AHLI



د. عبد الباسط الشيبني
QIIB



GUDNI STILHOLT ADALSTEINSSON
DOHA BANK



احمد هاشم
DUKHAN BANK

تمكنت المصارف القطرية خلال العام ٢٠٢٢ من تحقيق نمو في جميع بنود ميزانيتها مقارنة بالعام ٢٠٢١. وقد ارتفع مجموع موجوداتها ASSETS بنسبة ٣,٦٪ إلى ٥٥٤,٧ مليار دولار أميركي وودائعها DEPOSITS بنسبة ٣٪ إلى ٣٦٧ مليار دولار والقروض LOANS ٢٪ إلى ٣٦٩,٧ ملياراً وحقوق المساهمين EQUITY ٤,٦٪ إلى ٦٢,٩ مليار دولار وأرباحها الصافية NET PROFIT بنسبة ٨,١٪ لتبلغ ٧,٣ مليارات دولار.

وكعادته تصدر بنك قطر الوطني QNB جميع بنود الميزانية.

الأرقام (مليون دولار أميركي)

نتائج المصارف القطرية حسب الموجودات خلال العام ٢٠٢٢

(مليون دولار)

	المصرف	الموجودات		الودائع		القروض		حقوق المساهمين		الأرباح الصافية		الراسمال
		2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	
1	الوطني	300,300	326,710	215,800	231,400	209,800	221,870	27,500	29,140	3,650	3,970	2,540
2	المصرف	53,270	50,550	36,020	33,620	35,280	32,770	6,980	7,670	980	1,100	650
3	التجاري	45,460	46,470	22,520	22,850	26,930	26,930	6,620	7,010	640	780	1,120
4	الريان	47,820	46,030	29,400	26,730	33,120	32,380	6,780	6,670	480	380	2,560
5	بنك دخان	30,420	29,200	20,280	20,610	20,700	20,800	3,850	3,940	330	350	1,440
6	بنك الدوحة	27,800	26,830	14,000	13,800	17,220	16,000	3,920	3,870	200	210	860
7	الدولي الإسلامي	17,000	15,500	10,620	10,100	10,200	9,630	2,390	2,420	280	300	420
8	الاهلي	13,220	13,350	7,670	7,960	9,230	9,350	2,120	2,190	200	220	700
	المجموع	535,290	554,640	356,310	367,070	362,480	369,730	60,160	62,910	6,760	7,310	10,290

حاضرنا نستمدّه من أصالتنا

نحن في الدولي الإسلامي نلتزم بتراثنا
وقيمنا بكل ما تتضمنه من أصالة وعراقة،
ونواصل العمل بجد وتفان لنلبي طموحات
الأجيال وتطلعاتهم نحو المستقبل.



نتائج المصارف الإماراتية خلال العام ٢٠٢٢

FAB BANK أول يليه EMIRATES NBD بنك أبوظبي التجاري

الودائع

احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بمجموع ودائع بلغ ٩٠,٩ مليار دولار تلاه الإمارات دبي الوطني وأبوظبي التجاري.

القروض

احتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بمجموع قروض بلغ ١٢٥ مليار دولار تلاه بنك الإمارات دبي الوطني وحل أبوظبي التجاري ثالثاً.

حقوق المساهمين

واحتل بنك أبوظبي الأول المرتبة الأولى بحقوق المساهمين بمجموع ٣١,٤ مليار دولار تلاه بنك الإمارات دبي الوطني فبنك أبوظبي التجاري.

الأرباح الصافية

تصدر بنك أبو ظبي الأول لائحة الأرباح الصافية بمجموع بلغ ٣,٦٦ مليارات دولار تلاه الإمارات دبي الوطني بفارق بسيط حيث بلغت أرباحه ٣,٥٥ مليارات دولار فبنك أبوظبي التجاري.

حققت المصارف الإماراتية نتائج مقبولة خلال العام ٢٠٢٢ بدءاً بمجموع موجوداتها ASSETS الذي ارتفع بنسبة ٩,٨٪ ليناهز الـ ٩٥٥,٣ مليار دولار أميركي وارتفعت ودائع العملاء DEPOSITS بنسبة ١١٪ إلى ٦٣٠,٨ مليار دولار، وكذلك القروض LOANS بنسبة ٦,١٪ إلى نحو ٥٠٠ ملياراً. وبلغت حقوق المساهمين SHAREHOLDERS EQUITY نحو ١١٥,٨ مليار دولار بزيادة ٦,١٪ عن العام ٢٠٢١. وارتفع مجموع أرباحها بنسبة ضخمة بلغت ٣٢,٥٪ إلى نحو ١٤,٢ مليار دولار.

الموجودات

وتمكن بنك أبوظبي الأول FAB BANK من احتلال المركز الأول بين المصارف الإماراتية بمجموع موجوداته الذي بلغ ٣٠٢,٥ مليار دولار تلاه بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD، فبنك أبوظبي التجاري ADCB الذي احتل المرتبة الثالثة.

نتائج المصارف الإماراتية حسب الموجودات خلال العام ٢٠٢٢

الأرقام (مليون دولار أميركي)

	المصرف		الموجودات		الودائع		القروض		حقوق المساهمين		الأرباح الصافية		الراسمال
	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	2021	2022	
01	بنك أبو ظبي الأول	FAB BANK	302,470	272,580	190,900	167,430	125,230	111,600	31,350	30,750	3,660	3,420	3,010
02	بنك الإمارات دبي الوطني	EMIRATES NBD	202,180	187,300	137,050	124,380	113,520	115,060	25,430	22,800	3,550	2,540	1,730
03	بنك أبو ظبي التجاري	ADCB	135,550	119,870	84,110	72,170	70,380	66,510	16,730	16,170	1,760	1,430	1,900
04	بنك دبي الإسلامي	DIB	78,540	76,050	54,130	56,090	50,700	50,870	11,990	11,300	1,520	1,200	1,980
05	المشرق	MASHREQ	54,130	48,240	30,990	27,650	24,590	22,200	6,650	5,720	1,030	295	550
06	بنك أبو ظبي الإسلامي	ADIB	45,920	37,300	37,640	29,870	31,380	25,340	6,400	5,600	985	635	990
07	بنك دبي التجاري	CBD	31,630	31,120	22,100	22,540	20,330	20,830	3,790	3,700	500	400	770
08	بنك الإمارات الإسلامي	EMIRATES ISLAMIC	20,370	17,700	15,360	12,880	13,180	11,700	2,530	2,350	340	225	1,480
09	بنك رأس الخيمة الوطني	RAK BANK	18,120	15,690	12,230	10,600	12,960	9,320	2,460	2,290	320	210	460
10	بنك الشارقة الإسلامي	SHARJAH ISLAMIC	16,110	14,980	10,770	10,490	8,360	7,900	2,080	2,100	180	140	840
11	بنك الفجيرة الوطني	NBF	12,980	11,710	9,740	8,780	7,340	6,980	1,600	1,550	100	35	550
12	بنك الشارقة	BANK OF SHARJAH	10,200	9,150	7,070	6,550	5,930	5,860	410	390	-40	15	600
13	بنك عجمان	AJMAN	5,770	6,090	4,450	4,160	3,450	4,070	690	720	45	35	570
14	البنك التجاري الدولي	CBI	5,770	5,660	3,520	3,210	3,520	3,210	740	710	40	35	480
15	المصرف	AL MASRAF	5,610	6,150	3,900	4,460	3,660	4,060	1,030	1,040	40	40	410
16	البنك العربي المتحد	UAB	3,840	4,140	2,340	2,840	2,080	2,250	410	420	45	20	570
17	بنك أم قيوان الوطني	NBQ	3,710	3,580	2,150	2,100	1,700	1,800	1,450	1,380	100	70	550
18	بنك الاستثمار	INVEST BANK	2,400	2,750	2,310	2,310	1,620	1,620	90	170	-35	-75	870
	المجموع		955,300	870,060	630,760	568,510	499,930	471,180	115,830	109,160	14,140	10,670	18,310



احمد عبد العال
MASHREQ



DR. ADNAN CHILWAN
DIB



علاء العريقات
ADCB



SHAYNE NELSON
EMIRATES NBD



هنا الرستماني
FAB BANK



محمد عبدالله
SIB



RAHEEL AHMED
RAK BANK



صلاح امين
EMIRATES ISLAMIC



DR. BERND VAN LINDER
CBD



ناصر العوضي
ADIB



علي سلطان العامري
CBI



محمد عبد الرحمن أميري
AJMAN BANK



الشيخ محمد بن سعود القاسمي
BANK OF SHARJAH



VINCE COOK
NBF



احمد ابو عيدة
INVEST BANK



عدنان العوضي
NBQ



SHIRISH BHIDE
UAB



GRAHAM FITZGERALD
AL MASRAF

تعاون بين بنك الإمارات دبي الوطني ومركز دبي المالي العالمي لترسيخ موقع الإمارة ضمن أفضل ٣ مدن اقتصادية



وقّع بنك الإمارات دبي الوطني EMIRATES NBD مع مركز دبي المالي العالمي DIFC خطاب نوايا يهدف إلى إرساء مستقبل التمويل، وحفز الابتكار، وتعزيز قدرات المواهب، ودعم نمو ريادة الأعمال في المنطقة، ومن ثم زيادة الناتج المحلي الإجمالي لدبي.

وجرى توقيع خطاب النوايا على هامش قمة دبي للتكنولوجيا المالية ٢٠٢٢ من قبل **عارف أميري** الرئيس التنفيذي لسلطة مركز دبي المالي العالمي، و**عبدالله قاسم** الرئيس التنفيذي لإدارة العمليات في مجموعة بنك الإمارات دبي الوطني، وبحضور أعضاء من اللجنة التنفيذية والإدارة العليا لبنك الإمارات دبي الوطني، إضافة إلى الشركاء الرئيسيين.

وعند دخولها حيز التنفيذ، ستخلق الاتفاقية شراكة استثنائية تجمع ما بين بنك الإمارات دبي الوطني ومركز دبي المالي العالمي، الذي يحتضن المجموعة الكبرى من مراكز الابتكار والتكنولوجيا المالية. تهدف هذه المبادرة المشتركة إلى رعاية المواهب الوطنية، وحفز الابتكار ونمو ريادة الأعمال، وتعزيز سمعة بنك الإمارات دبي الوطني عالمياً في مجالات التكنولوجيا المالية، والحوكمة البيئية والاجتماعية، وحوكمة الشركات، فضلاً عن هدفها الأساسي المتمثل في ترسيخ المكانة العالمية لدولة الإمارات العربية المتحدة بوصفها مركزاً عالمياً رئيسياً للاستثمار. وبموجب هذا التعاون سيساهم مركز دبي المالي العالمي في تحقيق أولويات بنك الإمارات دبي الوطني عبر دعم جملة من مبادراته القائمة، بما في ذلك حاضنة مركز دبي المالي العالمي لشركات التكنولوجيا المالية، وشركة «فيرتشيوال هب في مركز دبي المالي العالمي»، وأجندة الفعاليات في المركز والتي توفر جميعها منصة مثلى للبنك لاستكشاف وتطوير الابتكارات.

عبدالله الشويعر رئيساً تنفيذياً لشركة الرياض المالية



أعلنت الرياض المالية عن تعيين **عبدالله الشويعر** رئيساً تنفيذياً جديداً لها، بخبرة واسعة تزيد عن ٢٠ عاماً في قطاع الاستثمار، حيث شغل مناصب رفيعة في العديد من المؤسسات.

يحمل **الشويعر** دكتوراه في المالية من كلية لوبار للأعمال بجامعة ويسكونسن وماجستير في إدارة

الأعمال في التمويل ونظم المعلومات من كلية جون نيف للأعمال بجامعة توليدو وبكالوريوس في المالية من جامعة الملك سعود. والعديد من برامج التعليم التنفيذي في مؤسسات مختلفة مثل: HARVARD IMD, INSEAD, LBS.

بنك السلام يفوز بجائزة «بنك العام»



رفيق النايض

فاز بنك السلام بجائزة «بنك العام - البحرين» ضمن حفل جوائز THE BANKER لعام ٢٠٢٢، وهو ما يعكس التزامه بتقديم خدمات ومنتجات مصرفية متنوعة ومتميزة، علاوة على مساهمته الفعالة المستمرة في القطاع المالي والاقتصاد الوطني.

وتأتي هذه الجائزة المرموقة لتقف شاهداً على نجاح صفقة البنك التاريخية بالاستحواذ على قطاع الخدمات المصرفية للأفراد التابع

لبنك الإثمار وعدد من الأصول الأخرى محققاً قيمة مضافة لمساهمي بنك السلام بقيمة ٢,٢ مليار دولار أميركي، ما نتج عنه نمو قاعدة زبائن بنك السلام وساهم بتعزيز مكانته كأكبر بنك إسلامي على الصعيد المحلي.

وتعكس الجائزة أيضاً التزام بنك السلام بالعمل التشغيلي للحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات (ESG) وفقاً للقيم الإنسانية التي ينتهجها، حيث يحرص البنك على اتباع أفضل الممارسات العالمية، ويسعى دائماً لتضمين الممارسات المستدامة في الخدمات المالية، مما يدعم مساعي مملكة البحرين للوصول للحياد الصفري مع تسريع مبادرات التحول الرقمي.

وبهذه المناسبة، قال **رفيق النايض** الرئيس التنفيذي للمجموعة في بنك السلام: «لقد حققنا أداءً مالياً قوياً في عام ٢٠٢٢، وتقف هذه الجائزة المرموقة شاهداً على سعينا المتواصل لتوجيه تركيزنا نحو المضي قدماً بتنفيذ استراتيجية النمو وذلك برغم التحديات الاقتصادية. ولقد حرصنا على اقتناص فرص جديدة للنمو مثل: «الاستحواذ على قطاع الخدمات المصرفية للأفراد لبنك الإثمار مع أصول مختارة من شركة الإثمار القابضة، وهو ما ساهم بتعزيز أنشطتنا المصرفية الأساسية وساعدنا على توسيع نطاق العمليات المصرفية للأفراد».

تجديد تعيين أشرف القاضي رئيساً تنفيذياً للمصرف المتحد



وافق البنك المركزي المصري على تجديد للسيد **أشرف القاضي** رئيساً تنفيذياً للمصرف المتحد لدورة جديدة ٣ سنوات بناءً على انتخاب الجمعية العمومية للمصرف. كما يعترف البنك المركزي بتعيين رئيساً لمجلس إدارة المصرف المتحد (غير تنفيذي) قريباً تفعيلاً لمبدأ الحوكمة بالفصل بين منصب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي وفقاً لقانون

البنك المركزي والجهاز المصرفي الجديد الصادر في سبتمبر ٢٠٢٠.

وكان **أشرف القاضي** الذي يمتلك خبرة مصرفية تمتد لنحو ٤٠ عاماً تولى رئاسة المصرف المتحد خلال ٢٠١٦ تمكن خلال هذه الفترة بالنهوض بجميع مؤشرات البنك على مستوى كافة أعماله المختلفة.

وسجل إجمالي حقوق الملكية للمصرف المتحد من سالب صفر إلى أكثر من ١٠ مليارات جنيه خلال الفترة التي تولى فيها **القاضي** رئاسة المصرف نتيجة قوة رأسماله وأرباحه المحتجزة.

وبحسب أرقام مجمعة من بيانات للبنك، سجل صافي أرباح المصرف المتحد خلال آخر ٥ سنوات نحو ٦,٨ مليار جنيه.



أرباح بنك الفجيرة الوطني تقفز ١٥١,٨٪ إلى مليون درهم خلال ٣ أشهر

د. رجاء عيسى القرقي: ان تركيز بنك الفجيرة الوطني القوي على نمو الجودة في دعم أعمال عملائنا

عبر جميع القطاعات مكنه من تحقيق أداء مالي شامل وقوي

سجل بنك الفجيرة الوطني NBF نمواً بنسبة ١٥١,٨٪ على أساس سنوي لينتهي فترة الثلاثة أشهر الأولى من هذا العام بصافي ربح قدره ١٥٢ مليون درهم مقارنة بـ ٦٠,٤ مليون درهم في الفترة نفسها من عام ٢٠٢٢. بدعم من ارتفاع صافي إيرادات الفوائد وصافي الإيرادات من أنشطة التمويل والاستثمارات الإسلامية وإيرادات الرسوم، حقق بنك الفجيرة الوطني أرباحاً تشغيلية بلغت ٣٩٧,٩ مليون درهم لفترة الثلاثة أشهر، وبارتفاع قدره ٣٥,٧٪ مقارنة بمبلغ ٢٩٣,٢ مليون درهم في الفترة نفسها من عام ٢٠٢٢ وبارتفاع قدره ٣٠,٩٪ على أساس ربع سنوي.

وارتفعت القروض والسلفيات ومستحقات التمويل الإسلامي بنسبة ٢,٣٪ لتصل إلى ٢٧,٥ مليار درهم مقارنة بمبلغ ٢٦,٩ مليار درهم في نهاية عام ٢٠٢٢، وبارتفاع بنسبة ١,٢٪ عن ٣١ مارس ٢٠٢٢.

استقرت ودائع العملاء والودائع الإسلامية للعملاء عند ٣٤,٨ مليار درهم مقارنة بمبلغ ٣٥,٧ مليار درهم بنهاية عام ٢٠٢٢، مرتفعة بذلك بنسبة ٨,٣٪ عن ٣١ مارس ٢٠٢٢. واستقرت ودائع الحسابات الجارية وحسابات التوفير عند ٤٣,٢٪ من إجمالي ودائع العملاء، ما خفف من تأثير زيادة معدلات الفائدة لمنتجات محددة الأجل في تكاليف الودائع.

ظل إجمالي الموجودات مستقرًا عند ٤٧,٥ مليار درهم مقارنة بمبلغ ٤٧,٦ مليار درهم بنهاية عام ٢٠٢٢ وبارتفاع بنسبة ١١,٥٪ عن ٣١ مارس ٢٠٢٢. تم الاحتفاظ بنسبة سيولة قوية مع نسب الإقراض إلى الموارد المستقرة عند ٧٥,١٪ (٢٠٢٢: ٧٢,١٪) واستقرت نسبة الموجودات السائلة المؤهلة عند ٢٢,٨٪ (٢٠٢٢: ٢٤,٩٪)، وهذا يفوق بكثير الحد الأدنى لمتطلبات مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي.

وقالت الدكتورة **رجاء عيسى القرقي**، نائبة رئيس مجلس الإدارة: «يسعدنا أن نرى بداية رائعة لعام ٢٠٢٣ مع مجموعة قوية من النتائج للربع الأول مدعومة ببيئة الأعمال المزدهرة نسبياً والتزام الحكومة بتنويع اقتصاد دولة الإمارات العربية المتحدة. وبالمثل، فإن تركيز بنك الفجيرة الوطني القوي على نمو الجودة في دعم أعمال عملائنا عبر جميع القطاعات الرئيسية والتحسين في جودة الموجودات والإدارة الاستباقية للمحفظة الاستثمارية مكنه من تحقيق أداء مالي شامل وقوي».

مهما صار... حصل خير

١٥ سنة
لنتمك كانت بهدأنا

5046 | المتحدة للتأمين UIC



د. عبد الباسط الشيببي



الشيخ عبد الله بن ثاني بن عبد الله آل ثاني

ارتفاع أرباح الدولي الإسلامي ٧٪ خلال الربع الأول

أعلن الشيخ عبد الله بن ثاني بن عبد الله آل ثاني رئيس مجلس إدارة الدولي الإسلامي نتائج أعمال البنك عن فترة الربع الأول المنتهية بتاريخ ٣١/٣/٢٠٢٣، والتي أكدت بأن البنك يواصل تعزيز مركزه المالي بالنسبة لمختلف بنود الميزانية. وحقق الدولي الإسلامي بنهاية الربع الأول من عام ٢٠٢٣ صافي ربح بلغ ٣١٦ مليون ريال أي بنسبة نمو بلغت ٧,١٪.

من جانبه فصل د. عبد الباسط أحمد الشيببي الرئيس التنفيذي للدولي الإسلامي نتائج البنك للربع الأول من عام ٢٠٢٣، فأشار إلى: «أن صافي الإيرادات التشغيلية ارتفعت بنسبة ١٥٪ إلى ٤٧٤ مليون ريال، وإن إجمالي موجودات الدولي الإسلامي بلغ ٥٥ مليار ريال، كما بلغت أرصدة موجودات التمويل مبلغ ٣٥ مليار ريال، فيما بلغت ودائع العملاء ٣٥,٧ مليار ريال».

وأشار إلى «أن كفاية رأس المال (بازل III) بلغت ١٨,٤٪ وهو ما يمثل نسبة متميزة وأعلى من الحد المطلوب من مصرف قطر المركزي».

شهادة PCI-DSS «الدولي الإسلامي»



حصل الدولي الإسلامي للمرة الثامنة على التوالي على شهادة (PCI-DSS) وهي أرفع شهادة في مجال الأمن السيبراني وحماية بيانات البطاقات المصرفية ما يؤكد ريادة البنك في هذا المجال. وتمنح هذه الشهادة من قبل شركة SISA العالمية للمؤسسات والبنوك التي تفوقت في المعايير الأمنية لحماية معلومات العملاء.

وتسلم السيد محمد جميل أحمد حمد رئيس قطاع المخاطر بالدولي الإسلامي شهادة (PCI-DSS) من السيد رامكريشنان بالاغوبال نائب الرئيس في مراسم أقيمت في مبنى البنك الرئيسي بشارع حمد الكبير. وتعليقاً على حصول البنك على هذه الجائزة صرح السيد حمد قائلاً: «إن حصولنا على شهادة (PCI-DSS) للسنة الثامنة على التوالي يؤكد ريادتنا في استثمار حلول الأمن السيبراني واعتماد أفضل التكنولوجيا المتاحة في القطاع المصرفي ونحن ملتزمون بتحقيق المعايير العالمية في مجال الأمن السيبراني وتطويرها، سواء في البرمجيات أو البنية التحتية والتدريب واستقطاب الخبراء ذوي الكفاءة».

وأضاف: «يعكس تمكننا من تحقيق معايير الحصول على هذه الجائزة التقدم الكبير الذي حققه الدولي الإسلامي في مجال التحول الرقمي، حيث يستثمر البنك في حلوله الرقمية بجانب زيادة الاستثمار في حلول الأمان والحماية لجميع عملياته ومعلومات العملاء، كما يعكس التزام البنك بمكافحة الجرائم السيبرانية ومحاولات الاختراقات والاحتيال السيبراني».

بنك الكويت الوطني يحصد ٦ جوائز للتميز المصرفي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



محمد العثمان

تقديراً لتميزه في الخدمات المصرفية للأفراد، إلى جانب ريادته في مجالات الابتكار الرقمي ومبادرات تمكين المرأة والتنمية المستدامة للموارد والكوادر البشرية، حصد بنك الكويت الوطني NBK على ٦ جوائز مرموقة من مجلة ميد العالمية، وذلك ضمن جوائز التميز المصرفي في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للعام ٢٠٢٣.

وتوجت مجلة ميد البنك بثلاث جوائز في مجالات الابتكار الرقمي تضمنت جائزة أفضل بنك في تقديم الخدمات المصرفية الشخصية على مستوى الكويت، وجائزة التميز في الخدمات المصرفية المميزة، كما حصد مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية محمد العثمان وللعام الثاني على التوالي جائزة أفضل مصرفي على صعيد الخدمات المصرفية الشخصية على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفيما يخص مبادرات تمكين المرأة والتنمية المستدامة للموارد والكوادر البشرية، حصد الوطني ٣ جوائز تتويجاً لجهوده المميزة، حيث فازت أكاديمية بنك الوطني بجائزة أفضل مبادرة لبرنامج شبابي، وذلك للعام الثاني على التوالي، فيما فاز البنك بجائزة أفضل تنفيذ لمبادرات التنوع والشمول وحصد برنامج NBK RISE جائزة أفضل مبادرة للنساء في مجال الأعمال.

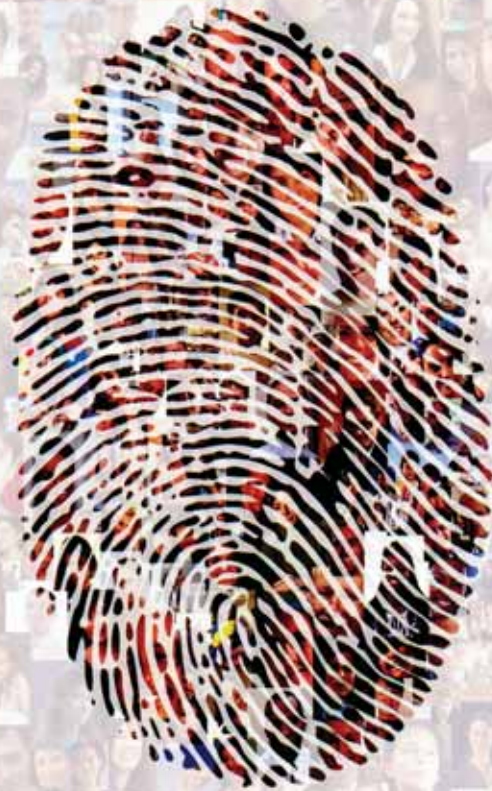
وذكرت «ميد» أن الجوائز تعكس مدى التزام الوطني بالابتكار كما تعكس التزامه بتقديم خدمة عملاء استثنائية وبناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع عملائه.

«المركزي المصري» يصدر شروطاً لتعاملات شركات الصرافة

حدد البنك المركزي المصري، الأنشطة المحظورة على شركات الصرافة، والتي تتمثل في مزاولة أي نشاط آخر غير الصرافة، أو تأدية أي من أعمال البنوك بما في ذلك إجراء التحويلات من وإلى الخارج.

وحظر البنك المركزي على الشركات إجراء أي تعاملات خارج مقر الشركة فيما عدا نقل مبالغ بالنقد الأجنبي أو بالجنه من الشركة إلى أحد فروعها والعكس أو من شركة الصرافة إلى البنك المتعاقدة معه، على أن يكون التعامل بموجب ايصال تصدرها الشركة وأن تقيد كل العمليات في سجلات أو نظم آلية تعد لهذا الغرض. وعن الأنشطة المصرح بها لشركات الصرافة، أوضح البنك المركزي، أنه يجوز لها شراء النقد الأجنبي وبيعه لحساب الشركة، بالإضافة إلى التعامل نقداً داخل المقر الرئيسي للشركة وفروعها ومع عملاء موجودين داخلها.

وأعلن المركزي، شروط الحصول على ترخيص وتسجيل شركات الصرافة، والتي يأتي على رأسها، ألا يقل رأس المال المصدر والمدفوع عن ٢٥ مليون جنيه. وأن يكون الشكل القانوني شركة مساهمة مصرية، وأن غرض الشركة الوحيد مزاولة عمليات الصرافة المتمثلة في شراء النقد الأجنبي وبيعه لحساب الشركة.



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.

ارتفاع أرباح مجموعة البنك العربي ٣٠٪ خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٣

من جهتها أوضحت الآنسة رندة الصادق، المدير العام التنفيذي للبنك العربي أرباح مجموعة البنك العربي جاءت نتيجة الحفاظ على قوة الأداء التشغيلي لأعمال البنك الأساسية على الرغم من التحديات التي تواجهها البيئة الاقتصادية العالمية، حيث حقق البنك نمواً في الأرباح التشغيلية والمتأنية من الأعمال البنكية الرئيسية بنسبة ٥٠٪، في حين



رندة الصادق

استمر البنك في ضبط التكاليف والنفقات والتحكم بها بشكل جيد وهي لا تزال ضمن الحدود المستهدفة. وأشارت **الصادق** إلى أن المخصصات التي تم رصدها خلال الفترة والتي تعكس بصورة مدروسة البيئة التشغيلية والتغيرات التي تشهدها المنطقة والعالم تؤكد استمرار النهج الحصيف الذي تتبناه المجموعة للمحافظة على جودة محفظتها الائتمانية ونسبة تغطية الديون غير العاملة والتي تفوق الـ ١٠٠٪ دون احتساب قيمة الضمانات، كما استمر البنك بالاحتفاظ بمعدلات سيولة مرتفعة حيث بلغت نسبة القروض إلى الودائع ٧٤,١٪، وحافظت المجموعة على نسبة كفاية رأس المال حسب تعليمات بازل ٣ بلغت ١٦,٨٪ وهي أعلى من الحد الأدنى المطلوب حسب تعليمات البنك المركزي الأردني.

وأكدت **الصادق** بأن البنك مستمر بتنفيذ استراتيجيته الطموحة على صعيد التحول الرقمي من خلال التوسع في طرح المنتجات والحلول الرقمية المبتكرة ضمن مختلف أعمال البنك بالإضافة إلى استقطاب ودعم الأفكار الريادية والشركات الناشئة في مجال صناعة التكنولوجيا المالية.



صبيح المصري

حققت مجموعة البنك العربي نتائج إيجابية خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٣، حيث بلغت الأرباح الصافية بعد الضريبة ٢١٦ مليون دولار أميركي مقارنة بـ ١٦٦ مليون دولار كما في ٣١ آذار ٢٠٢٢ محققة نمواً بنسبة ٣٠٪، كما حافظت المجموعة على مركز مالي قوي حيث بلغت حقوق الملكية ١٠,٤ مليار دولار أميركي. وارتفعت محفظة التسهيلات إلى ٣٥,٤ مليار دولار أميركي. وودائع العملاء إلى ٤٧,٧ مليار دولار أميركي.

وصرح السيد **صبيح المصري**، رئيس مجلس إدارة البنك العربي، أن النتائج الإيجابية المتحققة تثبت متانة الوضع المالي للبنك وجودة أصوله وتؤكد قدرته على تحقيق أداء قوي مستدام من خلال تنوع نموذج أعماله، بالإضافة إلى إدارته الحصيفة للسيولة ورأس المال وقدرته على التعامل مع المخاطر وإدارتها بشكل فعال في ظل ما يحدث من تطورات على صعيد القطاع البنكي العالمي وما تشهده الأسواق من ارتفاع في معدلات الفائدة وكذلك التطورات الجيوسياسية التي تشهدها المنطقة والعالم. وأشار **المصري** إلى أن البنك يعمل باستمرار على بناء وتعزيز السيولة والأرباح التشغيلية في جميع مناطق وجوده المختلفة بما يتماشى مع استراتيجيته، مؤكداً على ثقته بقدرة البنك على الاستفادة من الفرص التي من شأنها تحقيق عائدات جيدة ومستدامة لمساهميته مستنداً على رؤية مستقبلية طموحة واستراتيجية مؤسسية متكاملة، لبناء قواعد راسخة وتنمية اقتصادية ضمن المواقع التي يعمل فيها.

رشيد المعراج: البنوك الإسلامية تحتاج منهجية شفافة في احتساب العائد الاستثماري



أفصح محافظ مصرف البحرين المركزي **رشيد المعراج**، عن قلقه بشأن الاستخدام غير الضروري وغير المبرر لمبدأ الضرورة في السماح لهياكل المنتجات المشكوك فيها عبر صناعة التمويل الإسلامي، مشيراً إلى أن البنوك الإسلامية بحاجة لمنهجية شفافة في احتساب العائد الاستثماري.

وأكد في كلمة خلال مؤتمر «أيوفي» أن تضمين موضوع «مبدأ الضرورة» بجدول أعمال المؤتمر، سيخدم الصناعة بشكل كبير، إذا قدم العلماء إرشادات أكثر تفصيلاً حول ما يجب وما لا يجب في مبدأ الضرورة بما في ذلك إطار زمني يجب بعده انتهاء صلاحية الموافقات الصادرة لبعض المنتجات أو إعادة النظر فيها. وقال **المعراج** «إن هذا الأمر من المواضيع التي يوليها المصرف اهتماماً كبيراً ويحرص على تطبيق ممارسات سليمة لها والمتمثلة في الإنصاف في معاملة أصحاب حسابات الاستثمار».

وأضاف أن أحد الاختلافات الجوهرية بين الخدمات المصرفية الإسلامية والتقليدية هو وجود أصحاب حسابات الاستثمار مقابل المودعين في البنوك التقليدية. فبينما تصنف معايير «الأيوفي» أصحاب الاستثمار على أنها شبه حقوق ملكية وليست مطلوبات، تحتاج الصناعة إلى اتخاذ خطوات عملية لحماية مصالح أصحاب

حسابات الاستثمار ومعاملتهم بشكل مختلف عن المودعين حيث يساهم أصحاب حسابات الاستثمار بأكثر جزء من الأموال في أي بنك إسلامي وتتحمل هذه الحسابات نفس المخاطر التي يتحملها المساهمون وربما أكثر، ومع ذلك فإن العائد على هذه الأموال غالباً ما يكون أقل بكثير من العائد للمساهمين كما أن هذه الحسابات ليس لها دور في كيفية منهجية وإدارة الأموال، ناهيك عن نقص في الشفافية في كيفية احتساب العائد.

واستطرد قائلاً «نظراً إلى التطورات الأخيرة حول إخفاق بعض البنوك الأميركية والطريقة التي صاحبت المعالجات التي تمت بخصوص المودعين والمساهمين فإنه من الأهمية بمكان أن تأخذ «الأيوفي» المبادرة في معالجة الموضوع ووضع المعايير المناسبة لها في الجوانب الشرعية والمحاسبية والحوكمة».

وقال: «يهتم مصرف البحرين المركزي بتطبيق المعايير الشرعية الصادرة عن الهيئة حيث أصبحت هذه المعايير جزءاً من المتطلبات الرقابية على المؤسسات المرخص لها من قبل المصرف وهذا يعني إلزامية تطبيق تلك المعايير في المعاملات المتوافقة مع الشريعة الإسلامية».

ارتفاع الأرباح الصافية لبنك البحرين والكويت ٣٣٪ خلال الربع الأول



د. عبد الرحمن سيف

أعلن بنك البحرين والكويت BBK، عن نتائجها المالية للربع الأول من العام الحالي المنتهي في ٣١ مارس ٢٠٢٣. وقد حقق البنك صافي ربح منسوب لمساهمي البنك بلغ ٢٠,١ مليون دينار بحريني مقارنة مع ١٥,١ مليون دينار بحريني خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٣٣,١٪.

وقد بلغ إجمالي حقوق المساهمين ٥٥٢,٥ مليون دينار

بحريني. وارتفع إجمالي الأصول لبلغ ٣,٨٦٣,٦ مليون دينار بحريني. من ناحية أخرى، بلغت قروض العملاء ١,٥٧٧,٧ مليون دينار بحريني وارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٤,٢٪ لتصل إلى ٢,٢٠٤,٧ مليون دينار بحريني. وصرح الدكتور عبد الرحمن سيف، الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك البحرين والكويت تعليقاً على نتائج البنك: «إن أدائنا القوي خلال عام ٢٠٢٢ والربع الأول من عام ٢٠٢٣ هو دليل على التزامنا الراسخ بأهدافنا الاستراتيجية ونمونا المتوازن وممارساتنا المستدامة. وفي رحلتنا نحو المستقبل مازلنا نواصل التركيز على التحول الرقمي والابتكار ووضع العملاء على قائمة أولوياتنا لمواصلة تقديم عوائد وأرباح استثنائية لمساهميننا».

البنك العربي الوطني يستهل عام ٢٠٢٣ بتحقيق أرباحاً صافية قياسية



م. صلاح الراشد

استهل البنك العربي الوطني (anb) السنة المالية ٢٠٢٣ بتحقيق أرباحاً صافية (بعد الزكاة والضريبة) للربع الأول مسجلاً ١,٠٦٨ مليون ريال سعودي مقارنة بـ ٦٥١ مليون ريال سعودي من العام الماضي ٢٠٢٢ بزيادة نسبتها ٦٤,١٪.

وأعلن anb عن تحقيقه زيادة في إجمالي ربح العمليات خلال الأشهر الثلاثة الأولى نسبتها ٤٩,٩٪ عن الفترة المماثلة من العام السابق، لتبلغ ٢,١٨٠ مليون ريال سعودي.

وبلغت الموجودات ٢١٤ مليار ريال سعودي، أما الاستثمارات فبلغت ٤١,٨ مليار ريال سعودي، ومحفظة القروض والسلف بلغت ١٤٤,٧ مليار ريال سعودي، في حين بلغت ودائع العملاء ١٥٥,٢ مليار ريال سعودي. وأوضح رئيس مجلس إدارة البنك العربي الوطني المهندس صلاح بن راشد الراشد، أن البنك واصل أدائه المالي القوي خلال الربع الأول من العام الحالي نتيجة التزامه بنهجه الاستراتيجي القائم على إثراء تجربة العملاء، وتعزيز جودة وفعالية عملياته التشغيلية، مع المضي بخطواته نحو التحول الرقمي والاستثمار بالعنصر البشري لتحفيز قدراته التنافسية وحصته السوقية.

cbq.qa

البنك التجاري
COMMERCIAL
BANK

إنجاز جديد من الإنجازات الأولى من نوعها في قطر من البنك التجاري!



لقد نجح البنك التجاري في إصدار أول سندات دولية مقومة بالريال القطري.

للمزيد من المعلومات،
امسح رمز الكيو آر أدناه



إذا كنت ترغب في استكشاف المزيد من الفرص الاستثمارية التي يوفرها البنك التجاري، يرجى التواصل مع مدير العلاقات الخاص بك أو إرسال بريد إلكتروني على invsales@cbq.qa.

كل شيء يمكن تحقيقه

محمد خديري رئيساً تنفيذياً لبنك الشارقة



أعلن بنك الشارقة، عن تعيين محمد خديري رئيساً تنفيذياً للبنك اعتباراً من ١٧ مايو ٢٠٢٣، ويأتي هذا التعيين في إطار جهود البنك الرامية لتعزيز فريق إدارته، وتسريع وتيرة استراتيجية النمو الشاملة وزيادة القيمة للمساهمين.

يمتلك خديري أكثر

من ٢٤ عاماً من الخبرة في مجال الخدمات المصرفية الاستثمارية والتجارية في كل من الولايات المتحدة الأمريكية والشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويتمتع بسجل حافل بالإنجازات في تعزيز النمو والربحية في ظروف السوق الصعبة. عمل خديري قبل انضمامه إلى بنك الشارقة، في عدد من أبرز المؤسسات المالية العالمية، منها «سالومون سميث بارني» و«سيتي بنك» و«باركليز» و«إتش إس بي سي»، حيث تقلّد عدداً من المناصب القيادية العليا وقاد تطوير وتنفيذ استراتيجيات النمو الناجحة وتعزيز تجارب العملاء ومبادرات التحول الرقمي.

على أثر تعيينه أشار محمد خديري: «أنا سعيد بانضمامي إلى بنك الشارقة في هذا الوقت المهم من مسيرة نموه، وأنا على قناعة بالأسس القوية التي يتمتع بها وإمكاناته الواضحة للنمو. تتيج حيوية وسرعة نمو الأسواق في دولة الإمارات والشرق الأوسط العديد من الفرص، وأنا أطلع إلى العمل مع كُتب مع فريق الإدارة لتقديم قيمة استثنائية لعملائنا وكافة أصحاب المصالح والأطراف المعنية».

تخرج خديري بشهادة الماجستير في إدارة الأعمال بامتياز في تخصص المالية وتكنولوجيا المعلومات من كلية بوسطن، حيث حصل على منحة فولبرايت المرموقة. كما حصل أيضاً على شهادة الماجستير في المالية بامتياز من جامعة نورث إيسترن في بوسطن بشهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال والمحاسبة مع مرتبة الشرف العليا من المعهد العالي للتجارة وإدارة المقاولات في الدار البيضاء في المغرب.

تعيين تامر وحيد عضواً منتدباً للبنك العربي الأفريقي



عين مجلس إدارة البنك العربي الأفريقي تامر وحيد عضواً منتدباً للبنك خلفاً لـ شريف علوي. وكان يشغل تامر وحيد منصب عضو مجلس إدارة البنك العربي الأفريقي قبل صدور قرار مجلس الإدارة بتعيينه عضواً منتدباً. وخلال مسيرته المهنية شغل وحيد منصب رئيس قطاع المخاطر بالبنك العربي الأفريقي بالإضافة إلى عمله في عدد من البنوك الأخرى أبرزها البنك العربي.

أرباح بنك دبي الإسلامي تحقق نمواً كبيراً
وتفوقاً إيجابياً في القطاع المصرفي الإماراتي

د. عدنان شلوان

حقق بنك دبي الإسلامي العام الماضي أرباحاً تعتبر الأعلى في تاريخ أكبر بنك إسلامي في الدولة، إذ حقق ارتفاعاً قياسياً بنسبة ٢٦٪ على أساس سنوي ٥,٥ مليارات درهم، مقابل ٤,٤ مليارات في ٢٠٢١. وأكد الدكتور عدنان شلوان الرئيس التنفيذي للبنك بأن هذه المؤشرات إيجابية للغاية بالنسبة للقطاع المصرفي الإماراتي، مبدياً حرصه على مواصلة الإسهام في تعزيز التنافسية الاقتصادية للدولة، مشدداً على أهمية الدور الذي يلعبه القطاع في دعم الأسواق المالية المحلية، وتعزيز الاستقرار المالي بشكل أكبر. وأشار إلى أن البنك ماضٍ في تعزيز رقمته منتجاته وخدماته، ومواصلة التركيز على الشمول المالي ونشر الثقافة المالية وتحقيق النمو الكبير في تسجيل الأداء المميز والمتفوق.

بنك دبي الإسلامي يسعى للاستحواذ على ٢٥٪ من بنك رقمي جديد في تركيا

وافق مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي على اقتراح الاستحواذ الجزئي على ٢٥٪ من مجموعة بنكية رقمية جديدة في تركيا. ومن الجدير بالذكر تسجيل بنك دبي الإسلامي في العام الماضي أقوى عام له في تاريخه، مع نمو قوي في ربحيته.

زيادة أرباح البنك الإسلامي العربي ١٢٪ إلى ١٣,٧ مليون دولار



هاني ناصر

أظهر تقرير البنك الإسلامي العربي السنوي نمواً في أرباحه بنسبة ١٢٪ مقارنة بالعام الماضي. وصرح المدير العام للبنك رشدي الغلاييني: «أن هذا النمو كان مكماً لمسيرة أهداف البنك الاستراتيجية، وقد تمكن البنك من تحقيق النمو المطلوب للعام ٢٠٢٢ وتحسين الخدمات المصرفية وانعكست بدورها في اتساع قائمة عملاء البنك وأدائه المالي». من جهته قال مدير عام البنك هاني ناصر، إن البنك حقق أرباحاً خلال العام ٢٠٢٢ بواقع ١٣,٧ مليون دولار مقارنة بـ ١١,٧ مليون دولار عام ٢٠٢١، وتجاوزت ودائع العملاء ١,٤ مليون دولار، مشيراً إلى أن البنك الإسلامي العربي في نمو وتطور مستمر. وفي الإطار نفسه، تحدث مدير دائرة العلاقات العامة والتسويق في البنك أحمد السرطاوي عن خطط البنك الاستراتيجية وتركيزه على مواكبة التطورات الرقمية والخدمات المصرفية والإلكترونية.



رشدي الغلاييني

فيتش ترفع تصنيف بنك الخليج الدولي إلى (A-) ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة



عبد العزيز الحليسي



م. عبدالله الزامل

أعلن بنك الخليج الدولي GIB أن وكالة التصنيف الائتماني الدولية (فيتش) قد رفعت التصنيف الائتماني طويل المدى من (BBB+) إلى (A-) مع نظرة مستقبلية مستقرة لكل من بنك الخليج الدولي ش.م.ب. وبنك الخليج الدولي - السعودية وبنك الخليج الدولي (المملكة المتحدة) المحدود.

ويأتي هذا بعد أن رفعت وكالة (فيتش) التصنيف السيادي للمملكة العربية السعودية في ٥ أبريل ٢٠٢٣ إلى (A+) مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وتعليقاً على ذلك، قال المهندس عبدالله الزامل، رئيس مجلس إدارة بنك الخليج الدولي: «يسرنا الإعلان عن حصول بنك الخليج الدولي في البحرين والسعودية والمملكة المتحدة على تصنيف ائتماني إيجابي، والذي يعكس قوة «رؤية السعودية ٢٠٣٠»، والثقة الكبيرة بها وقيادتها الرشيدة واقتصادها».

بدوره أكد عبد العزيز الحليسي، الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الخليج

الدولي «أنه سيكون للتصنيف الجديد تأثير إيجابي على قدرة البنك على دخول أسواق رأس المال واستقطاب المستثمرين وهو ما سيدعم بدوره خططنا للنمو والتوسع. ونحن نؤمن بأن رفع تصنيفنا هو دليل على التزامنا بالإدارة المالية السليمة، والحوكمة الرشيدة ودعم مساهمينا».

ومؤخراً تم تكريم بنك الخليج الدولي على إنجازاته خلال حفل توزيع جوائز «إيميا فاينانس» الشرق الأوسط المصرفية حيث حصل على خمس جوائز هي: جائزة «أفضل بيت قروض - البحرين»، و«أفضل بيت قروض - عُمان»، و«أفضل بنك استثمار أجنبي - عُمان». بينما حصلت جي آي بي كابيتال على جائزة «أفضل بنك استثمار محلي - البحرين» و«أفضل بنك للقروض - البحرين».

الإمارات الدولية للاستثمار ترفع حصتها في بنك أبوظبي الإسلامي إلى ٤٧٪

استحوذت شركة الإمارات الدولية للاستثمار، الذراع الاستثمارية الاستراتيجية للوطنية القابضة، على حصة قدرها ٧,٦٪ في مصرف أبوظبي الإسلامي من شركة مبادلة للاستثمار. وترفع هذه الصفقة، إجمالي حصة شركة الإمارات الدولية للاستثمار في أبوظبي الإسلامي إلى ٤٧٪ ما يشير إلى ثقتها في آفاق النمو طويل الأجل لثاني أكبر مصرف إسلامي في الإمارات من حيث الأصول.

البرهان يستبدل «محافظ المركزي السوداني»

أعفى رئيس مجلس السيادة في السودان عبد الفتاح البرهان محافظ البنك المركزي حسين يحيى جنقول من منصبه، وعيّن برعي الصديق أحمد أحد نواب جنقول محافظاً جديداً للبنك.

قناة السويس للتأمين

Suez Canal Insurance

SCI
Since 197916569
Call Center

المركز الرئيسي: ٣١ شارع محمد كامل مرسى - للمهندسين - الجيزة
تليفون: ٣٧٦٠١٠٥١ - ٣٧٦٠١٨٦٨ فاكس: ٣٣٣٥٤٠٧٠ - ٣٣٣٥٠٩٨١

صائل الوعري رئيساً تنفيذياً لمجموعة ABC

قرر مجلس إدارة بنك ABC تعيين صائل الوعري رئيساً تنفيذياً للمجموعة.

وقد قام الوعري، الذي تم تعيينه رئيساً تنفيذياً بالوكالة للمجموعة في ١ أغسطس ٢٠٢٢، بتوظيف خبرته الواسعة في القطاع المصرفي لتسريع وتيرة أداء البنك ومواصلة المضي في رحلة البنك الاستراتيجية للتحويل الرقمي.

وتعليقاً على تعيين الوعري، قال الصديق عمر الكبير، رئيس مجلس إدارة مجموعة بنك ABC: «لقد ساهمت معرفة الوعري العميقة للبنك في استقراره خلال الفترة الانتقالية على مدى العام السابق. نحن في مجلس الإدارة نشق بأن صائل الوعري هو الأنسب



لقيادة البنك إلى الأمام، خاصة في المرحلة المقبلة التي يهدف فيها البنك إلى تسريع أدائه من أجل تعزيز النمو والعوائد للمساهمين. أظهر الوعري خلال مسيرته المهنية في البنك التزام ثابت وقيادة حصيفة وتصميماً على بناء بنك ABC ليصبح بنك المستقبل».

من جانبه، علّق الوعري قائلاً: «إنني فخور جداً بهذا التكليف، وأود أن أشكر مجلس الإدارة على ثقفتهم. لقد شهدت المجموعة تحولاً هائلاً خلال الـ ٤٠ عاماً التي قضيتها هنا، حيث انتقلت المؤسسة فيها من قوة إلى قوة. أن ثقافة البنك الغنية شجعتني خلال تجربتي المهنية إلى البذل بما يتجاوز الآفاق المتوقعة». أنا أنطلق لمواصلة العمل مع فريق الإدارة في البنك ومجلس الإدارة لتحقيق أجندة التحول الطموحة للبنك وتعزيز موقعه الرائد في القطاع المصرفي ليكون قوة مالية رقمية في المنطقة.

بنك الخليج: ارتفاع صافي الربح ١٥٪ إلى ١٧,٣ مليون دينار



وليد مندني

عقد بنك الخليج مؤتمراً للمستثمرين لاستعراض ومناقشة الأداء المالي للبنك خلال الأشهر الثلاثة الأولى من العام.

ولخص وليد مندني نائب الرئيس التنفيذي والرئيس التنفيذي بالوكالة نتائج بنك الخليج للربع الأول ٢٠٢٣ في نقاط أساسية، تمثلت في ارتفاع صافي الربح بنسبة ١٥٪ للربع الأول من ٢٠٢٣ ليصل إلى ١٧,٣ مليون دينار، كما ارتفع العائد على متوسط حقوق المساهمين إلى ٩,٩٪ في تلك الفترة أيضاً.

هل بدأت جمعية المصارف تحمل مسؤولية تقصير المصارف لحاكم مصرف لبنان؟! أمين عام الجمعية: فقد المودعون ٥١ مليار دولار من خلال الإجراءات الفاشلة



فادي خلف

«عندما وقّع الحاكم.. كثر السلاخون»

لفت أمين عام جمعية المصارف فادي خلف إلى أن المودعين فقدوا ٥١ مليار دولار خلال ٤٣ شهراً من وراء الإجراءات الفاشلة المتخذة دون أن يحمل المصارف أي مسؤولية لما حدث من تبخر من أموال المودعين.

واليوم من يقوى على المصارف بعد سقوط الحاكم! فهي أصلاً كانت لا ترد عليه ولا على تعاميمه ولا على الفاشلين نوابه ولجنة الرقابة على المصارف.

دخول البنك العربي الوطني كمستثمر في تأسيس بنك العربي العراقي

أعلن البنك العربي الوطني عن موافقة مجلس الإدارة بعد حصوله على الموافقات النظامية لدخول البنك كمستثمر مع الشريك الاستراتيجي البنك العربي ش.م.ع (طرف ذو علاقة) لتأسيس «بنك العربي العراقي مساهمة خاصة» بجمهورية العراق بنسبة ٢٠٪ من رأسمال البنك الجديد وبمبلغ ٣٨,٢ مليون دولار أميركي. مع العلم بأن البنك العربي ش.م.ع. حصل على الموافقة المبدئية من البنك المركزي العراقي على تأسيس بنك العربي العراقي مساهمة خاصة.

ووفقاً للبيان المنشور على «تداول»، يهدف البنك العربي الوطني من هذا الاستثمار إلى المساهمة في تسهيل ومساندة التبادل التجاري لعملاء البنك، والتنوع في مصادر الدخل والدخول في أسواق جديدة وإعادة بما يعود بالمنفعة على البنك وعلى حقوق المساهمين.

حملة لحظر التعامل بالدولار من الأسواق العراقية

أولكت السلطات العراقية لقوات الأمن مهمة تطبيق القرار الصادر بحظر التعامل بالدولار الأميركي في الأسواق والمحال التجارية. ونسبت صحيفة «الصباح الحكومية»، إلى العميد حسين التميمي، مدير قسم العمليات في مديرية الجريمة المنظمة بوزارة الداخلية، قوله، أن مديرية الجريمة المنظمة في وزارة الداخلية أصدرت تعميماً بمنع تعامل التجار والمواطنين في الأسواق والمحال والمراكز التجارية بالدولار وحصر هذه العملية بالدينار ضمن الحملة التي أطلقتها وزارة الداخلية بالتنسيق مع البنك المركزي العراقي تحت عنوان (دعم الدينار العراقي).

وأوضح أن المديرية حددت التعامل بالدولار حصراً في البنك المركزي العراقي ومكاتب الصيرفة المجازة، وأن قوات مديرية الجريمة المنظمة مستمرة بتكثيف حملتها لمراقبة غلاء أسعار المواد الغذائية والدوائية في الأسواق المحلية في بغداد بالتنسيق مع دوائر الرقابة التجارية وأجهزة الاستخبارات.



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.

بنك قناة السويس يفتتح أحدث فروع بـمدينة الغردقة



افتتح بنك قناة السويس أحدث فروع بـمدينة الغردقة وهو الفرع رقم ٥٠ في سلسلة فروع البنك بحضور السيد حسين رفاعي رئيس مجلس الإدارة العضو المنتدب وعدد من عملاء البنك وبعض من قيادات المدينة.

وأشار **الرفاعي** أن افتتاح الفرع يأتي في إطار خطة البنك للتوسع داخل الجمهورية واستهداف المناطق الواعدة لدعم المشروعات بأنواعها.

كما أعرب عن سعادته بافتتاح الفرع الجديد للبنك مؤكداً أنه يأتي في إطار خطة البنك التي ينتهجها للتطوير والميكنة معتمد على أحدث وسائل التكنولوجيا المتطورة في مجال الخدمات المصرفية ويأتي ذلك تماشياً مع خطة الدولة نحو التحول الرقمي بالاعتماد على التكنولوجيا الحديثة.

ويتميز الفرع الجديد بموقعه الفريد كما أنه تم تأسيسه بشكل جذاب يمنح العملاء الراحة النفسية أثناء قيامهم بتأدية خدماتهم ويعتمد على وسائل اتصال تفاعلية سريعة ومتطورة للعملاء لمعاونتهم في الحصول على الخدمات المصرفية المطلوبة بسهولة ودقة وسرعة في التنفيذ، والفرع مزود بأحدث أنظمة التكنولوجيا الحديثة، التي تتيح للعملاء تنفيذ كافة معاملاتهم وطلباتهم في أسرع وقت كما يحتوي الفرع على أحدث ماكينات الصراف الآلي التي تتيح السحب والإيداع بالإضافة إلى تغيير العملات وخدمات المحافظ الذكية بدون بطاقة.

فيتش ترفع تصنيف ٨ بنوك سعودية إلى A- ممتاز

مع نظرة مستقبلية مستقرة

رفعت وكالة فيتش للتصنيف الائتماني، تصنيفاتها لـ ٨ بنوك من BBB+ إلى A- وهي بنك الرياض، بنك ساب، البنك السعودي الفرنسي، العربي الوطني، مصرف الإنماء، بنك الاستثمار، بنك الجزيرة، وبنك الخليج الدولي - السعودية، مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وأشارت أن الجهات المعنية في المملكة تتمتع بقدرة قوية على تقديم الدعم للنظام المصرفي نظراً لاحتياطياتها الخارجية الكبيرة وزيادة وصولها إلى الأسواق الخارجية.

البنك الأهلي الأردني يقدم دعمه لمشروع الزراعة المائية



د. أحمد الحسين

قدم البنك الأهلي الأردني دعمه لمشروع الزراعة المائية والذي يعد أحد مشاريع دار أبو عبدالله والتي تعنى بمعالجة أسباب الفقر وذلك من خلال المساعدة في التشغيل الذاتي كجزء من اتفاقية التعاون الاستراتيجية التي تجمع ما بين البنك الأهلي الأردني وتكية أم علي. ويأتي هذا الدعم بهدف تحقيق أهداف التنمية المستدامة في مختلف المجالات وتعزيز

المسؤولية المجتمعية في البنك. ويسعى البنك دوماً إلى دعم المؤسسات التي تعنى بشكل أساسي بتمكين الأفراد وتعزيز قدراتهم واستدامة سبل عيشهم من خلال مشاريع تعالج الأسباب الكامنة وراء الفقر الغذائي في الأردن.

وقد عبر الرئيس التنفيذي/ المدير العام للبنك الأهلي الأردني الدكتور **أحمد الحسين** عن اعتزازه بالشراكة المستمرة التي تجمع ما بين البنك الأهلي وتكية أم علي ودار أبو عبدالله والتي تساهم بشكل مباشر بتوفير الدعم المستدام للأسر المحتاجة في مختلف محافظات المملكة، ما يعكس الأثر الإيجابي المستدام في المجتمع ويرجم مبادئ المسؤولية المجتمعية والاستدامة التي يعمل البنك وفقاً لها.

من ناحيته شكر مدير عام دار أبو عبدالله **سامر بلقر** البنك الأهلي الأردني على دعمه لمشروع الزراعة المائية.

باسل الحيني رئيساً غير تنفيذي لبنك التعمير والإسكان



حسن غانم



باسل الحيني

أعلن بنك التعمير والإسكان عن انتخاب **باسل الحيني** رئيساً «غير تنفيذي» لمجلس الإدارة وذلك بعد تجديد الثقة **لحسن غانم** رئيساً تنفيذياً لدورة جديدة. وتأتي هذه الخطوة تفعيلاً لمبدأ الحوكمة بالفصل بين مناصبي رئيس مجلس الإدارة «الغير تنفيذي»، والرئيس التنفيذي وذلك وفقاً لقانون البنك المركزي. ويتمتع **باسل الحيني** بخبرة واسعة تمتد لأكثر من ٤٠ عاماً في القطاع المصرفي التجاري والاستثماري.

وجدير بالذكر أن بنك التعمير والإسكان قد شهد خلال الفترة السابقة بقيادة **حسن غانم**، تحقيق طفرة ملحوظة ومعدلات نمو استثنائية على كافة مستويات الأعمال والقطاعات، وذلك من خلال تطبيق استراتيجية طموحة سعى البنك من خلالها أن يصبح من أكبر البنوك التجارية الشاملة في السوق المصرفي تقدم مختلف الخدمات والمنتجات المصرفية لجميع شرائح المجتمع بالإضافة إلى دوره الريادي في مجال التنمية العقارية.

بالإضافة إلى تبني بنك التعمير والإسكان نموذج أعمال مميز ومنفرد مستهدفاً تعزيز أنشطة وخدمات البنك المصرفية لتحقيق رؤيته وأهدافه بما يتواءم مع متطلبات السوق المصرفي ومبادئ المنافسة.

Not any PV Specialists

Contact us today:
+961 1 489 555 +961 78 888 672
info@premiumbroking.com
premiumbroking.com



نتائج ميونيخ ري مثيرة للإعجاب

أعلنت مجموعة ميونيخ ري MUNICH RE أن النسب المجمعة COMBINED RATIO في فرعي التأمين على الممتلكات وضد الحوادث بلغت حوالي ٨٦,٥٪ خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٣، على الرغم من الخسائر الكبيرة الناجمة عن أحداث الكوارث الطبيعية التي تتجه إلى مستوى أعلى من المتوقع.

وفي عملياتها المتعلقة بفرعي إعادة التأمين على الحياة والصحي، أبلغت ميونيخ ري عن نتائج فنية خلال الربع الأول من العام الحالي بلغت حوالي ٣٠٠ مليون يورو، مما يضع المجموعة على المسار الصحيح لتحقيق هدفها لعام ٢٠٢٣ الكامل البالغ مليار يورو.

وفي مجموعة ERGO، بلغت النتائج الصافية للربع الأول من العام الحالي حوالي ٢٠٠ مليون يورو، وهي نسبة مرتفعة خلال ربع واحد مقارنة بالهدف المنشود للعام بأكمله البالغ ٧٠٠ مليون يورو.

وبشكل عام، أعلنت ميونيخ ري عن نتائج صافية أولية تقارب ١,٣ مليار يورو للربع الأول من عام ٢٠٢٣. وعلى مدار العام بأكمله، تقول المجموعة إنها لا تزال تتوقع نتائج صافية تبلغ حوالي ٤ مليارات يورو، وترى الآن أنه من المرجح أن تتجاوز هذا الهدف نظراً للنتائج المثيرة للإعجاب المحققة خلال الربع الأول.

واعتباراً من الربع الأول من العام ٢٠٢٣، أعلنت ميونيخ ري عن نتائجها المالية وفقاً للمعيار الدولي للتقارير المالية رقم ٩ والمعيار الدولي للتقارير المالية رقم ١٧.

وعلى عكس المعايير المطبقة حتى عام ٢٠٢٢، ومعيار المحاسبة الدولي ٣٩ والمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم ٤، تتوقع ميونيخ ري نتائج أعلى في فرعي إعادة التأمين على الحياة والصحي. وفي فرعي إعادة التأمين على الممتلكات وضد الحوادث، تؤدي الآثار الناتجة عن تراكم الفائدة والخصم إلى مساهمة إيجابية في الأرباح. وتنعكس هذه التغييرات في المنهجية في توقع نتائج صافية تبلغ حوالي ٤ مليارات يورو.

ومن المقرر أن تصدر ميونيخ ري نتائجها المالية الكاملة للربع الأول من العام ٢٠٢٣ في منتصف شهر مايو، لذلك سيكون من المثير للإهتمام أن نرى مدى ارتفاع الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية في هذه الفترة. وسيكون من المثير للإهتمام أيضاً رؤية ديناميكيات نمو المجموعة خلال الربع، بعد أن ذكرت سابقاً أنها تمكنت من زيادة حجم الأعمال المكتسبة إلى ١٥,٣ مليار دولار خلال موسم التجديدات.



المطلوب خلفية علمية عن صناعة القنب قبل توفير التغطية التأمينية

سلطت ندوة عبر الإنترنت الضوء على موضوع بيع تأمين القنب Cannabis في بيئة تعاني من ضائقة مالية، بمشاركة كل من مات جونسون، نائب الرئيس في QuadScore Insurance، ستيفاني بوزوتو من Cannabis Connect Insurance، وكارل لونج، المدير الأول لإدارة المخاطر في Trulieve.

وقدم لونج خلال الندوة نظرة عامة على صناعة القنب، مؤكداً أن الصناعة ككل واعدة، لافتاً إلى أن Trulieve تركز على إجراء تحسينات على عملياتها في ما يتعلق بهذا النوع من التأمين.

وبدورها، أشارت بوزوتو، التي ركزت بشكل كبير على القنب منذ أن شرعته كاليفورنيا قبل أكثر من ستة أعوام، إلى بعض الأشياء التي يجب وضعها في الاعتبار لأولئك الذين يبيعون وثائق تأمين القنب، داعية شركات التأمين إلى أن تكون مسؤولة وتفهم الصناعة جيداً. «لقد كان لدينا الكثير من الأفراد الذي يرغبون في الدخول إلى تأمينات القنب لأنه في الغالب يؤفر لهم عائدات ضخمة. لكن لا أحد يفهم السوق حقاً خصوصاً أن المسألة لا تتعلق فقط بتوفير تغطية تأمينية»، مؤكدة أنه يجب النظر في اللوائح المعنية بالقنب من قبل الولاية القضائية المحلية، المقاطعة، والدولة، داعية شركات التأمين إلى أن تظهر دائماً لعملائها أنها بجانبهم لمساعدتهم على المدى الطويل من خلال تقديم تغطية تأمينية ذات معايير أخلاقية ومسؤولة.

وتحدث جونسون عن أهمية معرفة صناعة القنب، وبالتالي يجب تجنب التعامل مع وسيط تأميني لم يسبق أن تعامل مع وثيقة تأمين القنب ولا يفقه شيئاً عنها. وبالإضافة إلى فهم كيفية عمل شركات تأمين القنب، يجب على الموظفين أن يكون لديهم خلفية علمية حول صناعة القنب، وكيف يتم تصنيع هذه المنتجات وتخزينها وتوزيعها وما إلى ذلك. وبالتالي، من المهم معرفة المكونات، نتائج الاختبار، ما هي المنتجات التي يتم بيعها، إلخ...



كل شخص من خمسة في الولايات المتحدة يعاني من الألم مزمنة

كشف تقرير صادر عن المركز الأمريكي لمكافحة الأمراض والوقاية منها CDC، أن ما يقرب من ٢٠,٩٪ من البالغين في الولايات المتحدة عانوا من ألم مزمن و٦,٩٪ عانوا من ألم مزمن شديدة التأثير ينتج عنها «تقييد كبير للأنشطة اليومية» خلال عام ٢٠٢١.

ووصف (CDC) الألم المزمن بأنه حالة منهكة تؤثر على العمل اليومي وأنشطة الحياة للعديد من البالغين في الولايات المتحدة وتم ربطه بالاكتئاب ومرض الزهايمر والخرف، وزيادة مخاطر الإقدام على الانتحار، وتعاطي المخدرات وإساءة استخدامها. وكان قد أرسل المركز استطلاعات إلى ٢٩٤٨٢ من البالغين، حيث أجاب حوالي ٥٠,٩٪ منهم عليها.

وبحسب المركز، سلطت النتائج الضوء على «تباينات مهمة في انتشار الألم المزمن بين مجموعات سكانية معينة». وتماشياً مع الدراسات السابقة، كان انتشار الألم المزمن شديد التأثير أعلى بين كبار السن، والإناث، والبالغين العاطلين عن العمل حالياً الذين سبق لهم الانخراط في غمار العمل، والمحاربين القدامى، والبالغين الذين يعيشون في بيئة فقيرة، والذين يقيمون في المناطق غير الحضرية. ووجد التقرير أيضاً انتشاراً أعلى للألم المزمن بين الأميركيين من أصل هندي / سكان الأسكا الأصليين، والبالغين الذين يُعرفون على أنهم ثنائيو الجنس، والبالغين المطلقين أو المنفصلين.





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.

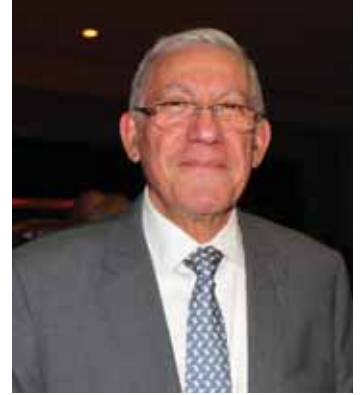
Driving change forward

UIB تطرح خطوط متخصصة تناسب احتياجات عملائها المتغيرة

طرحت شركة UIB كتيّب الخطوط المتخصصة الخاص بها، حيث وأصلت على مدار الأشهر الستة الماضية العمل على تنمية هذه الخطوط، التي أضحت تتكون من أربع وحدات عمل هي إدارة الأزمات، الممارسات المتعلقة بإدارة مخاطر الشركات ورأس المال، التأمين المباشر والإختياري على الممتلكات، والمسؤولية العالمية. وعلى عكس الخطوط المتخصصة التقليدية أحادية الجانب، قامت الشركة بتوسيع خبراتها المتخصصة للجمع بين خطوط الأعمال متعددة الجوانب والأقاليم التي تناسب احتياجات عملائها المتغيرة باستمرار.

متى تكمن مسؤولية شركة التأمين في الإبلاغ عن انتهاء وثيقة التأمين؟!

حكمت محكمة ساوث كارولينا العليا بأنه لا يمكن مقاضاة وحدة National Casualty من قبل ورثة أحد الضحايا، في الإشارة إلى أن الوحدة كانت تؤمن على حانة قدمت المشروبات الكحولية لرجل تورط لاحقاً في حادث سيارة مميت. وفي التفاصيل، لقي جاريلا ديسون مصرعه في حادث تسبب به أحد السائقين المغمورين الذي كان قد تناول كمية كبيرة من المشروبات الكحولية في حانة Royal Lanes في ساوث كارولينا خلال عام ٢٠٢٠، وفقاً لحكم المحكمة العليا. واكتشف أنتوني ديسون، أحد ورثة الضحية، أن الحانة لم تجدد تأمين المسؤولية على المشروبات الكحولية مع وحدة National Casualty ولم يكن لديها التغطية المطلوبة. وأكد الحكم أن تغطية المسؤولية على المشروبات الكحولية إلزامية قانوناً لبعض المؤسسات التي تباع المشروبات الكحولية، والفشل في الحفاظ على هذه التغطية ينتهك قانون ولاية كارولينا الجنوبية. ونتيجة لاكتشافه، رفع ديسون دعوى إهمال مباشر ضد National Casualty بدلاً من رفعها ضد Royal Lanes، مدعياً أن شركة التأمين مسؤولة بشكل مباشر لعدم إخطار إدارة الإيرادات في ساوث كارولينا بسقوط انتهاء صلاحية التغطية الخاصة بالحانة. وبدورها، قدمت شركة التأمين طلباً لرفض القضية. ووافقت المحكمة العليا على النظر في القضية بعد تلقي سؤال مصدق من محكمة البداية. وحكمت الأغلبية في المحكمة العليا لصالح شركة التأمين، قائلة إن قانون الولاية «لا يقدم سبباً خاصاً ووجيهاً لرفع دعوى بسبب فشل وحدة التأمين في الإبلاغ عن انتهاء صلاحية تغطية المسؤولية على المشروبات الكحولية»، على حد قولها. وأضاف الحكم أن الوحدة قد تكون مسؤولة عن مبلغ يصل إلى ١٥ ألف دولار عن عدم إخطار إدارة الإيرادات بشأن انتهاء صلاحية التغطية الخاصة بالحانة.



د. منير قبان

UIB



باسم قبان

UIB

SCOR تحقق نمواً جيداً في أقساط الممتلكات والحوادث وفي ربحيتها الفنية

استفادت SCOR، إحدى أكبر أربع شركات إعادة تأمين في أوروبا، من ظروف سوق إعادة التأمين المواتية خلال موسم تجدييدات الأول من أبريل ٢٠٢٣، حيث حققت نمواً في إجمالي الأقساط المكتتبة في فرعي التأمين على الممتلكات وضد الحوادث (P&C) بلغ ٧٢٤ مليون يورو، أي زيادة بنسبة ١٧٪. وحسنت الشركة «بشكل كبير» الربحية الفنية المتوقعة في محفظة P&C الخاصة بها والتي تم تجديدها في الأول من أبريل، بمتوسط زيادة بنسبة ٧٪. وفي حين أن إجمالي الأقساط المكتتبة التي تم تجديدها باستثناء فرع التأمين الزراعي نمت بنسبة ١٧٪، فقد بلغ إجمالي الأقساط المكتتبة ٩٢٨ مليون يورو في تجدييدات الأول من أبريل، مما يعكس نمواً بنسبة ٥٪ بأسعار الصرف الثابتة. في أعمال خطوطها العالمية، باستثناء التأمين الزراعي، حققت SCOR نمواً في إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة ٢٨٪ على خلفية النمو القوي في فرعي التأمين الهندسي والحلول البديلة. وأكد جان بول كونوسنت، الرئيس التنفيذي لـ SCOR P&C أنه في تجدييدات ١ أبريل ٢ٰ٢٣، تواصل SCOR تحسين الربحية الفنية المتوقعة وتحسين ملف المخاطر / العائد لمحفظة المخاطر الخاصة بفرعي P&C، مؤكداً رضاهم عن النتائج والأهداف المحققة من حيث الربحية الفنية، مشيراً إلى أن التوقعات لا تزال إيجابية بالنسبة إلى تجدييدات يونيو ويوليو ٢٠٢٣.

رئيس CHUBB يتوقع استمرار ارتفاع الأسعار

من المرجح أن تستمر بيئة تسعير التأمين الحالية حيث تتعامل شركات التأمين مع ارتفاع تكاليف الخسارة الناجمة عن التضخم، وقيمة الأحكام الصادرة عن المحاكم العليا والمطالبات الناجمة عن تغير المناخ، حسبما قال رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة تشب CHUBB إيفان غرينبيرغ Evan Greenberg. وفي حين أن التضخم قد يتباطأ بالنسبة إلى فرع التأمين على الممتلكات، إلا أن الأسعار في فرع التأمين ضد الحوادث ستستمر في الارتفاع في ظل ارتفاع حالات التقاضي، وفي الوقت نفسه، من المقرر أن يتوسع استخدام الذكاء الاصطناعي في قطاع التأمين، بحسب ما أكد غرينبيرغ خلال المؤتمر السنوي لجمعية إدارة المخاطر والتأمين في أتلانتا. وأكد غرينبيرغ أنهم على أتم الاستعداد في تشب على إكتتاب المزيد من المخاطر بشكل مدروس وفي حدود المعقول، طالما أنهم يستطيعون تحقيق عوائد معقولة، لافتاً إلى أن السياسة العامة في الولايات المتحدة، حيث يقوم بعض المنظمين في الدول المعرضة للكوارث الطبيعية بكبح الزيادات في أسعار التأمين، يمكن أن تخلق توترات. وقال: «إذا حرمت الدول شركات التأمين من القدرة على التسعير المناسب أو توفير التغطية بحسب نوع وحجم المخاطر أو حرمتها من المرونة لإدارة المخاطر بالشكل المطلوب، فإن شركات التأمين ستتوقف ببساطة عن الإكتتاب في خطوط معينة، مما يهدد توافر التأمين في القطاع الخاص».



Evan Greenberg

CHUBB



BARENTS RE

**STRONG CAPITAL BASE AND LONG-STANDING RELATIONSHIPS
BUSINESS IN OVER 60 COUNTRIES**

Professional Reinsurance



www.BarentsRe.com

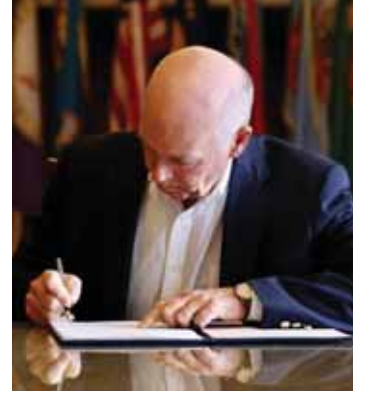
إصلاحات قانونية من حاكم ولاية مونتانا توفر الحماية للمستهلك وتقلل الدعاوى القضائية

وافق حاكم ولاية مونتانا غريغ جيانفورتى على ثلاثة تدابير للإصلاح القانوني تهدف إلى توفير حماية المستهلك والإفصاح عن المعلومات وتقليل الدعاوى القضائية التافهة بهدف نهائي يتمثل في خفض تكاليف التأمين. «إننا نشيد بالحاكم جيانفورتى والهيئة التشريعية في مونتانا للموافقة على إجراءات الإصلاح القانوني التي ستفيد وتحمي كل من المستهلكين والشركات. اليوم، غالباً ما يستخدم محامو المدعين مجموعة من الأساليب التعسفية التي تحول نظام العدالة المدنية إلى سوق سلع تدعم مصالح الأطراف الثالثة بدلاً من مصالح الضحايا»، حسبما صرّحت المنظمة الأميركية للتأمين على الممتلكات وضد الحوادث. والتشريع الذي تم التوقيع عليه يشمل:

SB 165: تنص على التعاون في مطالبات التأمين / الدفاع الإيجابي لشركات التأمين، والقضاء على سوء النية في القانون العام لطرف ثالث في ولاية مونتانا.

SB 236: تتطلب خطابات طلب التسوية المحددة زمنياً أن تصف المطالبة بشكل معقول، وتشمل السجلات ذات الصلة، والسماح بـ ٦٠ يوماً للقبول. ويتطلب من المطالبين تقديم سجلات معقولة ومعلومات تحتاجها شركات التأمين لتسوية المطالبات في الوقت المناسب وبشكل معقول.

SB 269: تطلب من كيانات تمويل التقاضي التابعة لطرف ثالث TPLF الكشف عن مشاركتها لجميع الأطراف والمحكمة. إنه يحد من معدلات الفائدة التي يمكن أن تفرضها TPLF على المدعين، وتقييد حصة الإسترداد التي يمكن أن تأخذها الكيانات من المدعين وتخلق مسؤولية لديها تجاه التكاليف التي أمرت بها المحكمة أو العقوبات ضد المدعي.



غريغ جيانفورتى

حاكم ولاية مونتانا

شركات التأمين والإعادة في فرنسا: التكاليف الزائدة على تغطيات الكوارث الطبيعية ستحتم رفع الأسعار

التأمينات على الممتلكات في فرنسا قد تسير في خط انحداري تجنباً للخسائر التي يمكن لشركات التأمين الفرنسية أن تتكبدها في السنوات الخمس المقبلة، مع التوقعات بأن تتجاوز نسبة الخسائر ٨٥٪ خلال الفترة الممتدة من ٢٠٢٣ إلى ٢٠٢٧، وفق ما ذكرت GlobalData، شركة الاستشارات والتحليلات.

وعلق محل التأمين في Global Data شاندني شارما على ما سبق ذكره بالقول: «زادت مطالبات NatCat في فرنسا خلال السنوات الخمس الماضية، بسبب حصول جفاف شديد وارتفاع في وتيرة الفيضانات، إذ كلف الجفاف شركات التأمين، على سبيل المثال، أكثر من ٦٠٠ مليون يورو (٧١٦,٨ مليون دولار) سنوياً. أكثر من ذلك، ظلت نسبة الخسائر في ما خص الحريق والمخاطر الطبيعية ضمن التأمين على الممتلكات، أعلى من مئة بالمئة خلال السنوات الخمس الماضية، نتيجة للزيادة في عدد أحداث هذه المخاطر (NatCat).

في حين ذكر إتحاد شركات التأمين وإعادة التأمين الفرنسية أن «عدد مطالبات التأمين على الممتلكات الجديدة التي تمت معالجتها في العام ٢٠٢٢، بلغت ١٣,٩ مليون يورو، بزيادة قدرها مليون عن العام السابق.

ويصرف النظر عن ارتفاع أحداث NatCat، فقد أدى التضخم المرتفع إلى زيادة تكاليف الإصلاح، وبالتالي زيادة مدفوعات المطالبات وتكاليف إعادة التأمين، ما أسفر عن مزيد من انخفاض هوامش الاكتتاب لشركات التأمين في فرنسا.

واختتم شارما كلامه بالقول: «إن الزيادة في عدد أحداث NatCat وعدم الاستقرار الاقتصادي هما أكبر المخاطر لشركات التأمين العاملة في فرنسا. ومع ذلك، تمكنت تلك الشركات من تحمل خسائرها بسبب خطوط أعمالها المتنوعة بشكل جيد».



موجة إفلاس تجتاح ألمانيا: إفلاس ١٨ ألف شركة تأمين

يبدو أن شبح الإفلاس ما يزال يطارد آلاف شركات التأمين في ألمانيا، إذ توقعت شركة أليانز ALLIANZ الألمانية أن تعلن ١٧٨٠٠ شركة تأمين إفلاسها خلال العام الحالي على خلفية الاضطرابات التي شهدتها القطاع المالي والبنكي وأزمة الطاقة في البلاد في الأسابيع الماضية.

وقالت أليانز إن توقعات خبراءها تشير إلى أن عدد الشركات الألمانية المعرضة للإفلاس أكبر من المعلن عنها رافضة رغم ذلك وصف ما يحدث بـ «موجة إفلاس».

وأضافت أن الاضطرابات التي شهدتها قطاع البنوك في الأسابيع الماضية «ستكون إحدى نتائجها تردد البنوك في منح القروض» الأمر الذي سيكون له تبعات سلبية على أداء الشركات وفرص الاستثمار.

وأوضحت أن ارتفاع أسعار الفائدة في منطقة اليورو ستجعل الشركات الضعيفة من ناحية القدرات المالية أكثر عرضة للإفلاس، الأمر الذي سيعرضها أكثر من غيرها لإغلاق أبوابها.

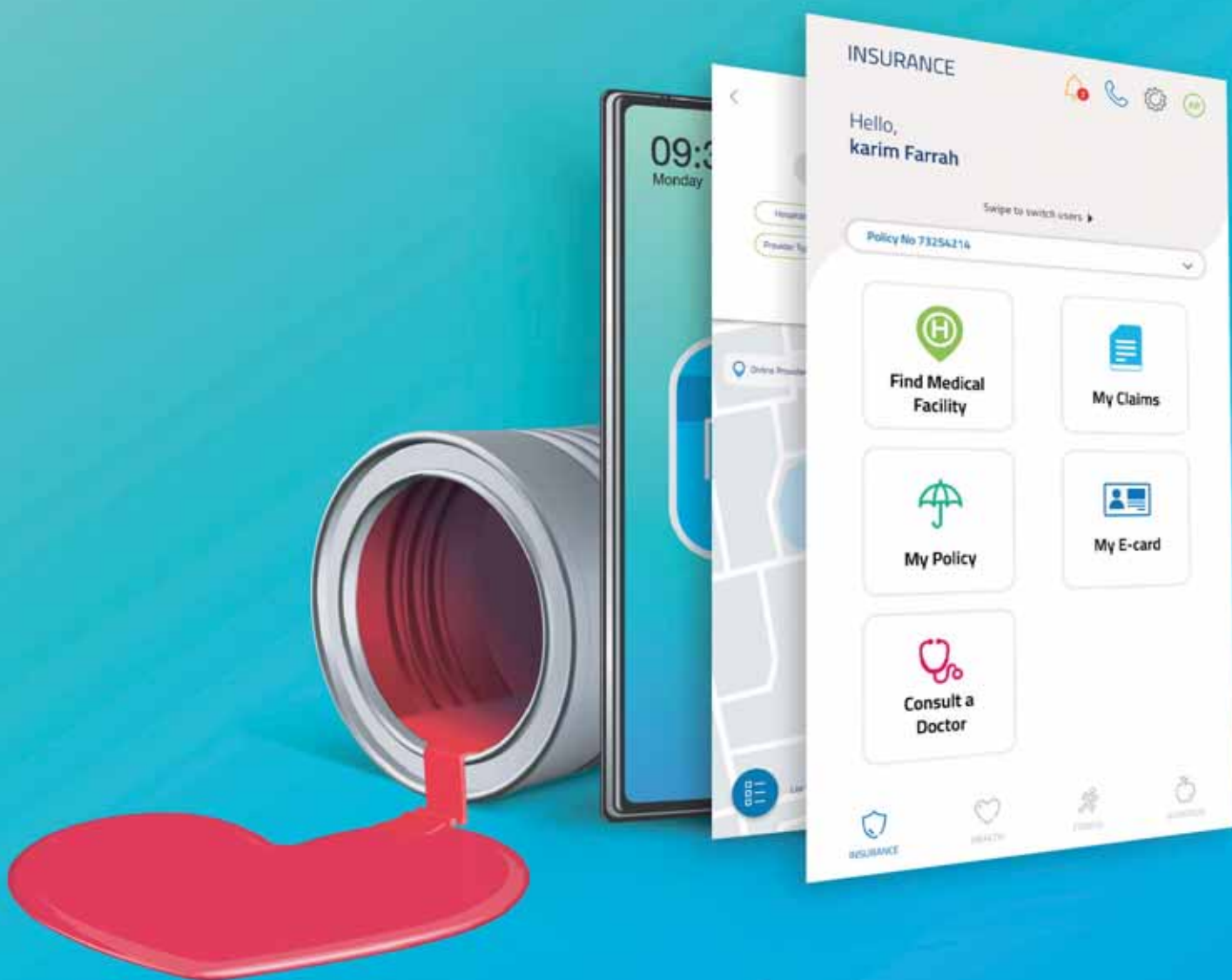
وأشارت إلى دور أزمة الطاقة في تعميق هذه الأزمة قائلة إن «هذه الأزمة المرتبطة بشكل أساسي بانقطاع مواد الطاقة الروسية على خلفية الحرب في أوكرانيا ستخفض أرباح الشركات وسيكون له تأثير على موازنات هذه الشركات».





REDESIGNED WITH YOU IN MIND.

YOUR DIGITAL SELF-SERVICE HEALTH INSURANCE
AND WELLNESS PARTNER APP



DOWNLOAD GLOBEMED FIT NOW



إهتمام متصاعد بتأمين المخاطر والاضطرابات السياسية

باتت المخاطر والاضطرابات السياسية POLITICAL RISKS تحظى بمزيد من الاهتمام حيث أفاد ٩٢٪ من المشاركين في استطلاع أجرته WILLIS TOWERS WATSON أنهم تعرضوا لخسارة ناجمة عن الاضطرابات السياسية في العام الماضي. وأظهر الاستطلاع أن عدد الشركات التي شهدت خسارة ناجمة عن مخاطر سياسية ارتفع بشكل حاد بعد أن كانت نسبة الشركات التي شهدت خسارة من هذا النوع حوالي ٣٥٪ في عام ٢٠٢٠. وأكدت جميع الشركات المشاركة في الاستطلاع أنها عززت قدراتها في إدارة المخاطر السياسية منذ فبراير ٢٠٢٢، بينما باتت حالياً ٦٨٪ منها تحرص على شراء تغطية تأمينية ضد المخاطر السياسية، مقارنة بـ ٢٥٪ في عام ٢٠١٩. وكانت الخسائر كبيرة، حيث أفاد ٨٦٪ من المشاركين في أوروبا الغربية عن صافي تأثير مالي سلبي ناتج عن الصراع في أوكرانيا. وقررت إحدى شركات التكنولوجيا الأميركية إنهاء جميع العمليات في روسيا وبيلاروسيا بعد أن تكبدت خسارة تقارب المليار دولار. وانتشرت العدوى إلى ما هو أبعد من أوروبا، حيث أن ٣٣٪ من الشركات في أميركا الشمالية التي شملها الاستطلاع عانت من تأثير مالي سلبي، وأفاد ٤٨٪ منها عن خسارة ناجمة عن المخاطر والاضطرابات السياسية في واحدة أو أكثر من دول مجموعة بريكس والتي تشمل البرازيل وروسيا والهند والصين. وبالنسبة إلى العام ٢٠٢٣، تصدرت أوكرانيا قائمة لائحة المخاطر الكبرى التي عانى منها المستجيبين، يليها الانفصال بين أميركا والصين والأزمات واللوائح الجديدة في الاتحاد الأوروبي.



Marsh تطلق برنامجاً تأمينياً خاصاً بالأمن السيبراني للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم

أطلقت شركة Marsh برنامجاً تأمينياً خاصاً بالأمن السيبراني CYBER SECURITY للشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم في الولايات المتحدة، بدعم من شركات CHUBB، BEAZLEY، Coalition، و Resilience. وتم تصميم البرنامج، المعروف باسم Marsh Cyber Pathway، لمساعدة الشركات الصغيرة على فهم ضوابط الأمن السيبراني بشكل أفضل مع التشديد على ضرورة تنفيذها وتطبيقها للحصول على التغطية. وبموجب البرنامج، ستقوم الشركات بالتقييم الذاتي للأمن السيبراني وستوصي شركات التأمين بضوابط الأمن السيبراني للشركات التي تم اختيارها كمرشحات للبرنامج. وقالت مارش إنه عند تنفيذ الضوابط الموصى بها، ستكون الشركات مؤهلة لتحسينات التغطية السيبرانية من شركات التأمين المشاركة. وأشار توم ريغان، مدير قسم الممارسات السيبرانية في الولايات المتحدة وكندا في مارش أن العديد من الشركات، وخصوصاً الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، تجد من الصعب فهم ضوابط الأمن السيبراني التي تحتاج إليها وأنها يجب الاستثمار فيها. لذا أتى هذا البرنامج الجديد لمساعدتها على فهم واستيعاب ضوابط الأمن السيبراني من أجل الحصول على أفضل تغطية من ناحية السعر والحدود.



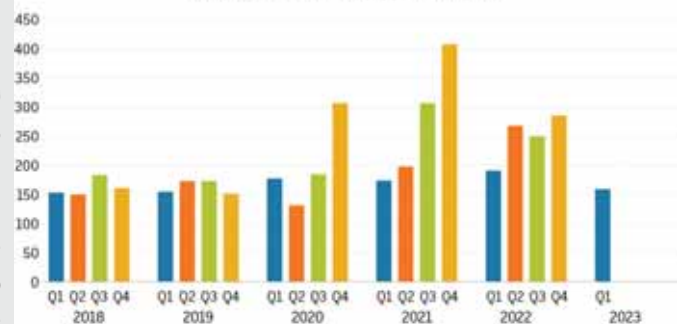
انخفاض في حجم عمليات اندماج ووسطاء التأمين في أميركا وكندا

أفادت شركة OPTIS PARTNERS للاستشارات المالية والاستثمارية أن الربع الأول من العام الحالي شهد ١٥٨ عملية اندماج واستحواذ بين وكلاء ووسطاء التأمين، بانخفاض نسبته ١٧٪ عن الفترة نفسها من العام السابق، حيث استمرت أسعار الفائدة المرتفعة والظروف الاقتصادية المضطربة في تقييد الصفقات. وأشارت الشركة أن الربع الأول من عام ٢٠٢٣ شهد أدنى مستوى لعمليات الاندماج والاستحواذ بين الوكلاء والوسطاء الأميركيين والكنديين منذ عام ٢٠١٩ وكان أقل بنسبة ٧٪ من متوسط حجم الصفقات خلال السنوات الخمس الماضية.

وكان المشتري الأكثر نشاطاً في الربع الأول هي شركة BROADSTREET لوساطة التأمين، مع ١٤ صفقة، تليها شركتي INSZONE و HUB INTERNATIONAL، بعشر صفقات لكل منهما، ثم شركة WORLD INSURANCE ASSOCIATES مع تسع صفقات، وشركة RISK STRATEGIES بمعدل ثماني صفقات. وتراجع حجم صفقات العديد من المشتريين الذين كانوا من بين الأكثر نشاطاً خلال السنوات الخمس الماضية، بما في ذلك ACRISURE و PCF و HIGH STREET و DIGITAL INSURANCE، التي تعمل باسم OneDigital بشكل كبير في الربع الأول من العام الحالي.

وواصلت المجموعات المدعومة من الأسهم الخاصة والوسطاء الذين يتمتعون بدعم مالي خارجي كبير السيطرة على بيئة عمليات الاندماج والاستحواذ، حيث استحوذوا على ٧٤٪ من الصفقات في الربع الأول. وكانت شركة الوساطة الأكثر نشاطاً هي ARTHUR J. GALLAGHER & CO حيث عقدت سبع صفقات في هذا الربع.

QUARTERLY M&A ACTIVITY





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

Deutsche Rück ترفع حجم أعمالها وتعزز قاعدة أصولها

وسعت مجموعة Deutsche Rück أعمالها بشكل أكبر وعززت قاعدة أصولها طويلة الأجل. وارتفع دخلها من إجمالي أقساط التأمين المكتتبة بنسبة ٨,٣٪ إلى أكثر من ١,٥ مليار يورو خلال العام ٢٠٢٢، في حين انخفض إجمالي نفقات المطالبات بشكل ملحوظ. كما ارتفع صافي المخصصات للمطالبات غير المسددة ومزايا وثائق التأمين المستقبلية إلى أكثر من ٢,٤ مليار يورو.

وشهد عام ٢٠٢٢ خسائر كبيرة في الخطوط المتعلقة بإدارة المخاطر ضد الكوارث الطبيعية. وكان أكبر حدث لمجموعة Deutsche Rück هو سلسلة عواصف YLENIA-ZEYNEP-ANTONIA، التي أدت إلى خسائر إجمالية قدرها ١٠٩,٢ مليون يورو. وانخفض إجمالي نفقات المطالبات إلى أقل من ١ مليار يورو وتحسنت نسبة الخسارة الإجمالية وفقاً لذلك من ٨٠,٢٪ إلى ٦٦,٢٪. وانخفضت نسبة صافي الخسارة بالمثل من ٧٣,٢٪ إلى ٦٢,٢٪. كما بلغت الأرباح التشغيلية قبل الضرائب ١٥,٧ مليون يورو.

وصرّح الرئيس التنفيذي للمجموعة Frank Schaar: «نمنا قوة قاعدة أصولنا مجالاً أكبر لتوسيع الأعمال التجارية الدولية، بهدف زيادة التنوع الجغرافي لمحففظتنا. وبعد موسم تجدييدات ناجح لعام ٢٠٢٣، تستمر أرباح المجموعة في النمو خلال السنة المالية الحالية».

وكانت وكالة ستاندر أند بورز قد أكدت التصنيف الائتماني لـ Deutsche Rück عند مستوى "A+" مع نظرة مستقبلية مستقرة في عام ٢٠٢٢. وإلى جانب قاعدتها الرأسمالية القوية عند درجة AAA، أشادت وكالة التصنيف أيضاً باستراتيجية المجموعة الهادفة إلى توسيع قاعدة أعمالها عالمياً.



Frank Schaar

Deutsche Rück

Liberty تطلق تغطية لمقدمي خدمات التطبيب عن بُعد

أعلنت مجموعة Liberty Mutual Insurance عن إطلاقها وثيقة Digital Health، التي توفر تغطية خاصة بالمسؤولية المهنية الأساسية والمسؤولية العامة والمسؤولية الإلكترونية الناتجة عن الخطأ والسهو من خلال نموذج واحد مع خيار تضمين تغطية مسؤولية المنتجات والسييرانية.

وتوفر التغطية، المخصصة لمقدمي خدمات التطبيب عن بُعد TELEMEDICINE وكذلك الأطباء الذين يقومون باستشارات عبر الفيديو وكذلك للعلاج الطبيعي الافتراضي والاستشارات والتوظيف والرعاية الصحية المنزلية، حدوداً أولية تبلغ مليون دولار لكل حدث وحدود زائدة تصل إلى ٥ ملايين دولار.



قانون فيدرالي أمريكي يمنع محاكمة وسطاء النقل

أكدت محكمة استئناف فيدرالية حكم محكمة البداية ضد وحدة Aspen Insurance في دعوى قضائية مع وسيط نقل بشأن شاحنة مسروقة، مشيرة إلى أن القانون الفيدرالي لا ينطبق.

وفي التفاصيل، تعاقبت شركة Tesco Technologies مع وسيط النقل شركة Landstar Ranger لنقل حمولة تقدر بأكثر من نصف مليون دولار من كولورادو إلى ماريلاند.

واختارت Landstar شركة L&P Transportation لنقل الشحنة. ولكن الحكم قال إن Landstar لم تتبع بروتوكولات التحقق المعتادة التي تجريها على الناقل عندما أرسلت شحنة Tesco.

وعندما حان الوقت لتسليم Landstar الشحنة إلى L&P، تلقت مكالمة من شخص يدعى James يدعي أنه يمثل L&P. حيث تبين لاحقاً أنه شخص محتال سرق الشحنة.

وعندها، قدمت Tesco مطالبة إلى شركة التأمين Aspen. ودفعت شركة Aspen قيمة المطالبة، ثم رفعت دعوى قضائية ضد Landstar في محكمة مقاطعة الولايات المتحدة في فلوريدا، مطالبة بتعويضات عن إهمالها المزعوم.

ولكن محكمة المقاطعة رفضت دعوى Aspen باعتبارها مستبعدة صراحةً بموجب قانون إدارة الطيران الفيدرالية، والذي يحظر دعاوى قانون الولاية المتعلقة بالوسطاء فيما يتعلق بنقل الممتلكات.

وأكدت حكمها من قبل هيئة محكمة استئناف مكونة من ثلاثة قضاة، حيث جاء في الحكم، «أن إدارة الطيران الفيدرالية لن تستجيب لمطالبات Aspen ما لم تكن تندرج ضمن أحد استثناءات الإجراءات الوقائية بموجب القانون»، معتبرة أن استثناء السلامة لم يكن قابلاً للتطبيق.

وصرّح J.W. Taylor، محامي Landstar، «إن نية الكونغرس الأساسية في سن قانون إدارة الطيران الفيدرالية هو منع الولايات من إعادة تنظيم النقل بالشاحنات وهذا القرار يتوافق مع هذه النية. ويجب ألا يلتزم وسطاء النقل بمجموعة من معايير الولاية في إدارة أعمالهم في جميع أنحاء الولايات المتحدة ولا يمكن إخضاعهم لها. وهذا هو جوهر قانون إدارة الطيران الفيدرالية والآن سيكون لدى وسطاء النقل رأي على مستوى الدائرة الفيدرالية للاعتماد عليه عند محاولة رفض الدعاوى المتعلقة بفقدان البضائع أو الضرر الذي تم التعرض له بموجب القانون العام للدولة. وهذا مكسب كبير لوسطاء النقل وصناعة النقل عموماً».





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

مشترو التأمين يستكشفون خيارات بديلة ويستخدمون التحليلات بشكل أكبر



جو بيسر

Aon



مايكل سيرينيشيو

Marsh Captive Solutions



مايكل تشانج

Willis Towers Watson



كريستال فلاك

McGriff Insurance



سكوت إيوينج

Axa

وأشار **مايكل تشانج**، من Willis Towers Watson، إن أصحاب الحسابات الكبيرة وحملة وثائق التأمين في السوق المتوسطة الأكبر «محبطون» من الزيادات المستمرة في أسعار التأمين على الممتلكات ويبحثون عن طرق بديلة للتأمين أو التأمين الذاتي على مخاطر الممتلكات، بناءً على نقاط سعر التغطية، لافتاً إلى الإقبال المتزايد على التأمين المعياري. وأكد **مايكل سيرينيشيو**، المدير الإداري لشركة Marsh Captive Solutions، إن التأمينات الأسيرة تستجيب بشكل جيد للمخاطر المتعلقة بالممتلكات، مشيراً إلى أن شركة مارش شهدت نمواً بنسبة ٧٪ في حجم أقساط التأمينات الأسيرة على الممتلكات في أميركا الشمالية خلال العامين الماضيين حيث بلغت ١٠ مليارات دولار، لافتاً أن تجديبات الأول من يونيو ويوليو ستركز بشدة على تأمين الممتلكات ضد الكوارث الطبيعية في الولايات المتحدة، بما في ذلك فلوريدا، موضحاً أنه بالنظر إلى ما بعد منتصف العام، ستعتمد ظروف السوق جزئياً على كيفية حدوث موسم الأعاصير في المحيط الأطلسي. وأوضح **جو بيسر**، رئيس حلول المخاطر التجارية في شركة Aon أن الأمور ستكون أكثر ليونة في العام ٢٠٢٤، حيث من المرجح أن تزداد القدرات الاستيعابية في ظل المزيد من الاستثمارات في الأوراق المالية المرتبطة بالتأمين في السوق.

يواصل مشترو وثائق التأمين استكشاف خيارات تمويل المخاطر البديلة مثل التأمينات الأسيرة CAPTIVE والمعيارية PARAMETRICS والأوراق المالية المرتبطة بالتأمين ILS حيث لا تزال ظروف سوق التأمين على الممتلكات صعبة.

ويقول الخبراء إنهم يستخدمون أيضاً البيانات والتحليلات بشكل أكبر، حيث يتطلعون إلى تمييز أعمالهم وإظهار سيطرة أفضل على المخاطر لشركات التأمين.

وقال **سكوت إيوينج**، رئيس قسم الإستشارات المتعلقة بالمخاطر في شركة Axa، إنه في السوق المرنة، يظهر حاملو وثائق التأمين ميلاً أقل للاستثمار في عملية تحسين المخاطر، مضيفاً أن حاملي وثائق التأمين الذين يديرون ويحسبون مخاطرهم بشكل أفضل من المرجح أن يحصلوا على نتيجة أفضل في سوق التأمين على الممتلكات الصعبة.

وقالت **كريستال فلاك**، من شركة McGriff Insurance Services، إنه في سوق يكون فيها مبلغ رأس المال وتكلفته خارجة عن سيطرة مديري المخاطر، فإن التركيز على جودة البيانات التي يقدمونها لشركات التأمين فيما يتعلق بتقييمات مؤسستهم أمر بالغ الأهمية.

إحصاءات تؤكد شدة المطالبات المتعلقة بالإصابات الجسدية

وأكدت شركة LexisNexis أن مطالبات الإصابات الجسدية كانت أعلى بنسبة ٨ إلى ١٠٪ مقارنةً بالعالم السابق، مما أدى إلى زيادة إجمالي تكلفة هذه المطالبات بنسبة ٣٥٪ منذ عام ٢٠١٩.

كما بلغ النمو في مطالبات الأضرار المتعلقة بالممتلكات في عام ٢٠٢٢ نسبة ٨,٥٪، مما أدى إلى زيادة بنسبة ٣٥٪ مقارنةً بتكاليف الأضرار المتعلقة بالممتلكات لعام ٢٠١٩، بحسب التقرير.

وارتفعت شدة المطالبات المتعلقة بحالات الإصطدام بنسبة ٩٪ في عام ٢٠٢٢ مقارنةً بعام ٢٠٢١، بزيادة

إجمالية قدرها ٤٠٪ عن مستوى ما قبل الجائحة لعام ٢٠١٩. كما ارتفعت تكاليف المطالبات من ٢٤٪ في عام ٢٠٢١ إلى ٢٧٪ في عام ٢٠٢٢.

ويقول التقرير إن التضخم لعب أيضاً دوراً في زيادة شدة المطالبات، حيث ارتفعت تكلفة قطع غيار السيارات والمعدات بنسبة ١٠٪ مقارنةً بالعام السابق، وفقاً لبيانات مكتب الولايات المتحدة لإحصائيات العمل. وزادت تكاليف الإصلاح بنسبة ١٩٪ خلال تلك الفترة.

ولقد التقرير أن زيادة اعتماد أنظمة مساعدة السائق المتقدمة ADAS قد تلعب دوراً فعالاً حيث تؤدي إلى خفض تكلفة الخسارة بنسبة ٥٪ أو أقل، وحتى أن بعض خصائص هذا النظام قد تخفف التكلفة بنسبة تتراوح من ٢٠ إلى ٢٥٪، لافتاً إلى أن زيادة اعتماد المركبات الكهربائية، والمجهزة عموماً بنظام ADAS، قد يؤدي أيضاً إلى تقليل تكاليف الخسارة.



أشارت شركة LexisNexis Risk Solutions في تقرير جديد أن شدة المطالبات المتعلقة بالإصابات الجسدية والأضرار التي تلحق بالممتلكات زادت بنسبة ٣٥٪ منذ عام ٢٠١٩، بينما قفزت شدة مطالبات المتعلقة بحالات الإصطدام بنسبة ٤٠٪. ولفت التقرير إلى أن حجم حركة المرور على الطرق الأميركية قد انخفض بعد ظهور الوباء في مارس ٢٠٢٠، لكن حركة السير عادت تقريباً إلى مستويات ما قبل الوباء العام الماضي. وكان إجمالي الأميال المقطوعة في عام ٢٠٢٢ أقل بنسبة ٥٪ فقط من عام ٢٠١٩.

وأوضح التقرير أن عدد مخالفات السرعة الكبيرة ارتفع بنسبة ٢٠٪ عن معدلات عام ٢٠١٩، ويرجع ذلك إلى حد كبير إلى الزيادات في الولايات الشمالية الشرقية، التي تميل إلى وجود مراكز سكانية كبيرة. وتجاوزت مخالفات السرعة الطفيفة مستويات ٢٠١٩ لأول مرة منذ تفشي الوباء.

ويقول التقرير: «على الرغم من أن الزيادة أقل من الزيادة النسبية في السرعة الكبيرة، إلا أن معدلات نموها مثيرة للقلق. ويعد هذا التطور مهماً، حيث تمثل السرعة الطفيفة أعلى فئة فردية من انتهاكات الحركة المرورية».

وأشارت LexisNexis إلى أن عدد الانتهاكات قد يعكس جهداً من قبل مسؤولي تطبيق القانون للقضاء على السرعة في ضوء الأدلة الموثقة على أن سائقي السيارات يقودون بشكل أسرع مما يؤدي إلى زيادة في معدلات الوفيات المرورية.



الشركة القطرية العامة
للتأمين وإعادة التأمين ش.م.ع.ق.

إحصل على التأمين الصحي الإلزامي في كبسة زر



منذ السبعينات من القرن الماضي الكوارث تتوالى على قطاع التأمين في لبنان

سقوط الليرة اللبنانية أجبر الشركات إلى التحول إلى \$ FRESH

أقساط التأمينات العامة في لبنان لسنة ٢٠٢٢



انطوني خوام
SECURITE



ليبي نصر
LIAASSUREX



كارل طاشدجيان
METLIFE



لطفي الزين
MEDGULF



ريكاردو سليمان
FIDELITY



جينو نادر
BANKERS



إيلي خوري
ARABIA



بيار فرعون
LIBANO SUISE



الكسندر ماتوسيان
AL MASHREK



فاتح بكداش
AROPÉ



باسم عاصي
ALLIANZ



إيلي نسناس
AXA M.E.

الحياة، ولذا لم تلحق بقطاع التأمين خسائر تذكر أما الخسائر المادية فقد كانت هائلة، حتى أن المرء يتساءل كيف أمكن لقطاع التأمين في لبنان أن يبقى مستمراً بعدها. والذين يعرفون تاريخ التأمين في لبنان يدركون أنه يعود مئات السنين إلى الوراء حيث مارسه اللبنانيون خلال الحقبة العثمانية، وهم كانوا وما يزالون على اتصال بشركات إعادة التأمين الأجنبية منذ تلك المرحلة. هذه العلاقة التاريخية هي التي أمنت لقطاع التأمين أن يحافظ على وجوده رغم الكوارث التي تناوبت على لبنان خلال النصف القرن الماضي.

الدولار الرسمي

وكان لسقوط النظام المصرفي الأثر الأكثر إيذاءً على شركات التأمين حيث فقدت الليرة اللبنانية معظم قوتها الشرائية واضطر مصرف لبنان إلى رفع السعر الرسمي للدولار عشرة أضعاف من ١٥٠٧ ليرة للدولار إلى ١٥ ألف ليرة اعتباراً من ٢٠٢٣/٢/١، وبينت الوقائع أن السعر المثبت للدولار (١٥٠٧ ليرة) لم يكن واقعياً وقد دام نافذاً ٢٩ سنة بفضل دعم مستتر كان يقدمه حاكم مصرف لبنان طوال ٢٩ سنة، دون أن يعلن ذلك.

إحصاءات ٢٠٢٢

كعادتنا كل سنة حصلنا على إحصائية بالاقساط التي حققتها كل من شركات التأمين العاملة في لبنان في التأمينات العامة (باستثناء الحياة) NON LIFE PREMIUM WRITTEN 2022 وبلغ مجموعها ٢,٤٤ تريليون ليرة لبنانية أي ما يعادل بالسعر الرسمي الذي كان سارياً سنة ٢٠٢٢ نحو ١,٦ مليار دولار أميركي.

حصة الشركات الخمس والعشر الأولى

بلغت حصة الشركات الخمس الأولى نحو ٤٩٪ من مجموع الأقساط. وبلغت حصة الشركات العشر الأولى نحو ٦٩٪ من مجموع الأقساط.

الضربات التي نزلت بقطاع التأمين في لبنان، من السبعينات من القرن الماضي تكاد لا تحصى. وكانت كلها من الحجم الثقيل إذ تراوحت بين نهب ممتلكات وإحراقها أو تدميرها، خلال عمليات شغب أو إقتال في الشوارع، أو تظاهرات عنيفة تطورت إلى حرب استغرقت ١٥ عاماً من ١٩٧٥ إلى ١٩٩٠، وانتهت بتوقيع وثيقة الطائف ١٩٨٩ وعودة السلام. خلال تلك المرحلة غادرت لبنان عشرات شركات التأمين الأجنبية ولم يبق منها في لبنان إلا شركة التأمين على الحياة الأميركية ALICO التي باتت تعرف اليوم بـ METLIFE، وشركة سبغنا (حديثاً) التي اشترت محفظة زيوريخ التي كانت اشترت شركة الضمان اللبنانية.

حرب ٢٠٠٦

وبعد عودة السلام إلى لبنان سنة ١٩٩٠، التقط قطاع التأمين أنفاسه إلا أنه ما لبث أن واجه خسائر حرب جديدة شنتها إسرائيل على لبنان سنة ٢٠٠٦ دمرت خلالها أملك عامة وجسوراً تصل المناطق ببعضها كما دمرت الضاحية الجنوبية لبيروت بكاملها.

«كورونا» CORONA وسقوط الجهاز المصرفي

وحصلت بعد ذلك اضطرابات بين أحزاب محلية، واستمر التوتر قائماً وتعرض لبنان خلاله لانتشار وباء «كورونا» CORONA، وسقوط الجهاز المصرفي اللبناني، حيث حُجبت عن أصحابها ودائع مصرفية بقيمة ١٧٠ مليار دولار أميركي ورغم مرور حوالي ٤ سنوات على ذلك لم يُعرف حتى الآن من الذي أخفى تلك الودائع وهربها إلى خارج لبنان.

كارثة المرفأ

وفي ٤ آب ٢٠٢٠ تعرض مرفأ بيروت لانفجار اعتبر الأكثر تدميراً في العالم بعد ضرب جزيرتي هيروشيما HIROSHIMA وناكازاكي NAGAZAKI بقنبلتين نوويتين خلال الحرب العالمية الثانية ١٩٤٥.

الخسائر المادية

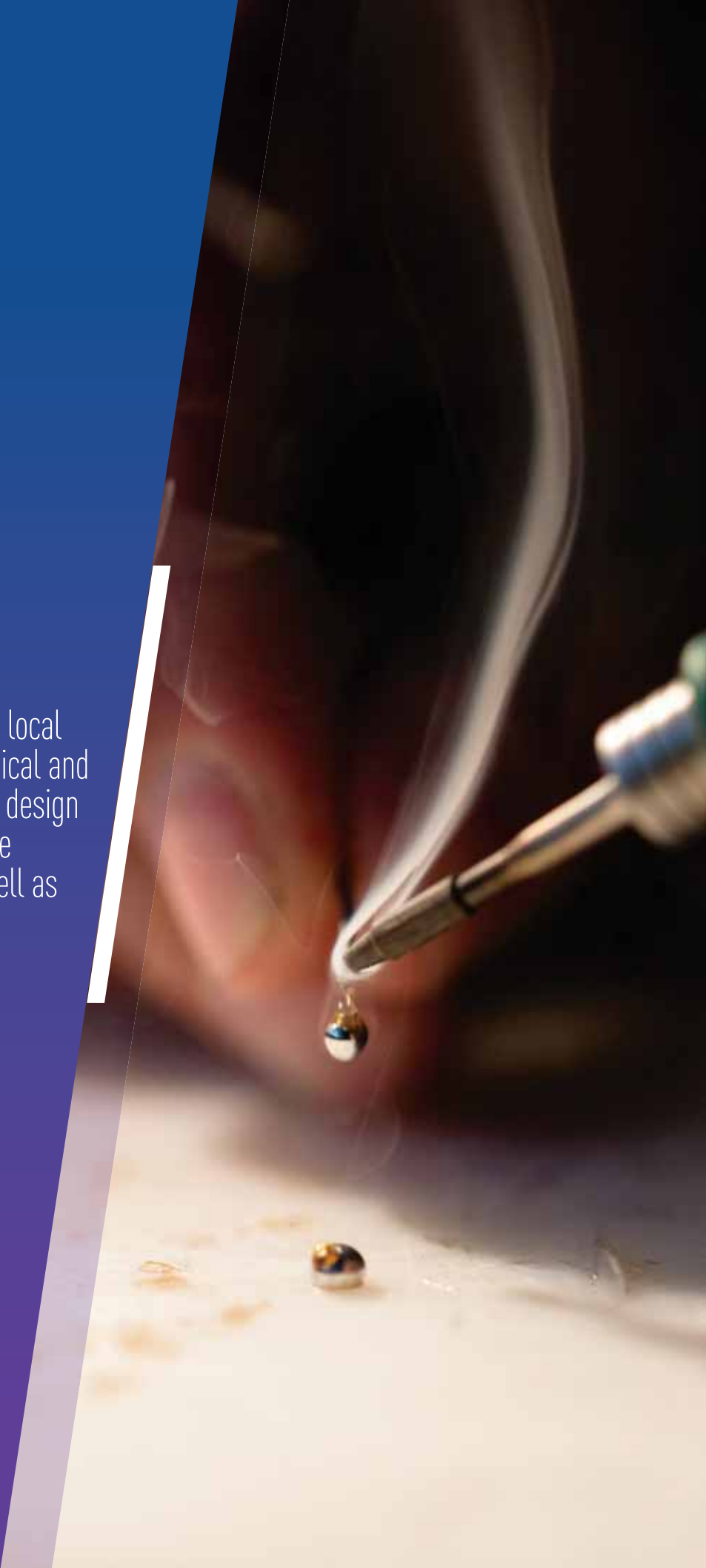
الخسائر البشرية التي تكبدها لبنان منذ السبعينات حتى الآن قد تكون تجاوزت ٢٠٠ ألف ضحية، إلا أن القليل من الضحايا كان يحمل عقود تأمين على

LEADING WITH OUR PRODUCTS.

Our understanding of client needs, local markets as well as our deep technical and reinsurance expertise enable us to design unique and best-in-class insurance solutions for retail, corporate as well as large risk clients.

SECURITE
assurance

WE'RE HERE.





LEADING WITH A ROBUST FINANCIAL STANDING.

Our strong financial position and robust capital structure as well as our backing by A-rated reinsurers give us the financial space to provide an insanely great service.

SECURITE
assurance

WE'RE HERE.

A person with long dark hair, wearing an orange long-sleeved sweater, is shown from the side, holding hands with another person whose hand is visible in the foreground. The background features a large, dark, textured rock formation under a bright sky with white clouds. The left side of the image is overlaid with a semi-transparent blue gradient.

LEADING WITH OUR CLAIMS SERVICE.

Delivering an insanely great service is at the heart of our purpose. This is why we consider claims as our own way to walk the talk. Our duty is to handle them fairly and as fast as possible, and that's what we do best.

SECURITE
assurance

WE'RE HERE.

LEADING WITH OUR SERVICES TO BROKERS.



TECHNICAL SUPPORT

We help our brokers engineer policies for their clients.



MOBILE PRO APP

Enables brokers to do almost all their work from their mobile phone.



CUSTOMER SERVICE

Service excellence is our number one priority. We are available 24/7 through our call center line 1534.



CONSTANT TRAINING

To master insurance concepts and products.



WEBSITE BUILDER

Giving our brokers the right tools to create their own website and sell insurance policies online.



QUOTATION TOOL

We provide our brokers with a quotation tool to price our products and generate offers in a very simple and easy way.

SECURITE
assurance

WE'RE HERE.

الترتيب	COMPANY	الشركة	الأقساط 2022
			(الف ليرة لبنانية)
			(000 lebanese pounds)
01	BANKERS	بنكرز	472,898,000
02	FIDELITY	فيدلتي	197,871,000
03	MEDGULF	ميدغلف	187,295,000
04	METLIFE	متلايف	186,703,000
05	LIA ASSUREX	ليا اسوريكس	151,770,000
06	SECURITE	سيكورييتي	113,191,000
07	AXA ME	أكسا الشرق الاوسط	109,147,000
08	ALLIANZ	اليانز	97,854,000
09	AROPE	أروب	95,371,000
10	AL MASHREK	المشرق	77,594,000
11	LIBANO SUISSE	ليبانو سويس	69,330,000
12	GMI	مجموعة البحر المتوسط	67,197,000
13	ARABIA	العربية	65,840,000
14	U F A	اونيون فرانسيز للتأمين	41,898,000
15	ADIR	أديريس / ادير	41,686,000
16	CUMBERLAND	كمبرلند	41,284,000
17	ALIG	اليغ	40,140,000
18	TRUST COMPASS	ترست كومباس	37,837,000
19	UCA	التجارية المتحدة	32,927,000
20	CIG	كونفيدانس	32,137,000
21	CAPITAL	كابيتال	31,555,000
22	AMANA	أمانة	29,905,000
23	COMMERCIAL	كومرشل	27,381,000
24	NORTH	نورث	26,601,000
25	LA PHENICIENNE	الفينيقية	26,041,000
26	MEARCO	الشرق الاوسط	22,352,000
27	LCI	اللبنانية لضمان القروض	22,253,000
28	BURGAN	برقان	19,617,000
29	VICTOIRE	فيكتوار	18,853,000
30	CIGNA ME	سيغنا الشرق الاوسط	17,965,000
31	BERYTUS	بيريتوس	16,023,000
32	UNITED	التأمينات المتحدة	7,143,000
33	CLA	الاعتماد اللبناني	5,863,000
34	DAMANA	العربية السعودية / ضمانة	5,010,000
35	ATI	الامان تكافل	3,177,000
36	OVERSEAS	عبر البحار	1,890,000
37	BYBLOS	بيبلوس	1,230,000
38	FAJR AL GULF	فجر الخليج	532,000
	TOTAL		2,443,361,000

● الأقساط لا تتضمن السفارات والجمعيات الخيرية والمنظمات الدولية المعفية من رسم الطابع البالغ ٦٪.

التحول إلى FRESH DOLLAR والوزير يتجاوب

واعتباراً من مطلع ٢٠٢٣ تحولت شركات التأمين إلى الدولار الأميركي كعملة نستعملها في جميع عقود التأمين بما فيه عقود المسؤولية المدنية والسيارات.

وقد تجاوب وزير الاقتصاد والتجارة بصفته سلطة الرقابة على التأمين مع التحول إلى الدولار الأميركي كي يمكن للشركات أن تواجه التزاماتها حيال المستشفيات وبائعي قطع السيارات وغيرهم من مقدمي الخدمات الذين باتوا جميعاً يصدرون فواتيرهم بالدولار.

التأمين على الحياة

في العدد القادم سوف ننشر نتائج الأقساط التي حققتها شركات التأمين على الحياة. ونذكر هنا، أن تلك الشركات تواجه صعوبات جمة مع المضمونين لديها حيث أنهم درجوا على أن يدفعوا لها الأقساط بالدولار الأميركي لفترات زمنية طويلة تمتد أحياناً إلى ٣٠ سنة، وتجد الشركات صعوبة في إعادة مدخرات المضمونين بال FRESH DOLLARS، حيث إن احتياطيها المالي محتجز في البنوك وهذه الأخيرة لا تعيدها إلا بالدولار المحلي LOLLAR ويرفض الزبائن استعادة أموالهم شيكات لولار إذ أن المصارف ترفضها ولا يجد حاملوها من يشتريها منهم سوى سماسرة المصارف حيث يشترونها بـ ٨٪ من قيمتها الحقيقية. علماً بأن الشركات توظف مدخرات المضمونين في العقارات والأسهم الأجنبية.

شكاوى لوزير الاقتصاد

وقدم مضمونون متعاقدون مع شركات التأمين على الحياة شكاوى إلى وزير الاقتصاد أمين سلام يذكرون فيها أن الشركات تعرض عليهم إعادة أموالهم بالدولار بينما تقاضت منهم دولارات أميركية حقيقية على امتداد سنوات طويلة وهي وظفت الأموال في قطاعات منتجة وحققت عوائد سنوية لا تقل عن ٦٪. وهذا هو الحد الأدنى الذي كانت قد تعهدت بدفعه إليهم.

وثائق التأمين للعام ٢٠٢٢ سددت بالدولار الفريش

والليرة الفريش واللوار والليرة شيكات

دفعت شركات التأمين الرسوم والضرائب المتوجبة عليها للعام ٢٠٢٢ بطرق مختلفة عن بعضها البعض، خصوصاً وأن المضمونين سددوا أقساطهم بوسائل مختلفة: الليرة نقداً، ليرة شيكات، دولار ولولار.

وبالرغم من حصولنا على الأرقام من مصادر رسمية تمهلنا عدة أشهر قبل نشرها، إلا أن الاتصالات العديدة التي وردتنا حبذت نشرها حتى ولو لم تعبر ١٠٠٪ عن الواقع.

علماً أن شركات التأمين بدأت بقبض بالوص التأمين بالدولار الفريش منذ منتصف العام ٢٠٢٢، لذا ستكون أرقام العام ٢٠٢٣ أكثر واقعية.

LOCKTON تعلن عن هيكل قيادي عالمي جديد لدعم عملية النمو العالمي السريع



BYRON CLYMER



MARTYN WORSLEY



TREY HUMPHREY



JULIE GIBSON



TROY COOK



PETER CLUNE

● بعد **TREY HUMPHREY**، المدير القانوني للشركة، جزءاً أساسياً من شركة LOCKTON منذ عام ٢٠٠٠، وبصفته مستشاراً عاماً، فقد لعب دوراً حاسماً في إدارة الشؤون القانونية للشركة في بيئة عمل معقدة للغاية. لقد كان لقيادته دوراً حاسماً في دعم نمو شركة LOCKTON من ٣٠٠ مليون دولار إلى ٣ مليارات دولار.

● تم تعيين **MARTYN WORSLEY** في منصب رئيس قسم الموارد البشرية HR للشركة بعد النجاحات الكبيرة التي حققها على مدار العامين الماضيين في قيادة قسم الموارد البشرية للشركة في جميع أنحاء العالم من لندن.

● تم تكليف **BYRON CLYMER** رئيس قسم تقنية المعلومات بالشركة CIO، بقيادة استراتيجية شركة LOCKTON لتطوير منصات عالمية تمكن موظفيها من تقديم مشورة ورؤى رائدة للعملاء في مجال عمل الشركة وتوفير خدمة لا مثيل لها. لعب **CLYMER** منذ انضمامه إلى LOCKTON دوراً حاسماً في الإشراف على عملية التحول الاستراتيجي للشركة في مجال تكنولوجيا المعلومات IT في الولايات المتحدة، وسوف يعمل الآن على توسيع نطاق هذا التحول ليشمل فروع الشركة في جميع أنحاء العالم.

● وختم **PETER CLUNE** قائلاً: «إن المديرين التنفيذيين المعينين حديثاً يمتلكون سجلاً حافلاً بالنجاحات في شركة LOCKTON وأنهم الأفضل في مجال عملهم ويعرفون كيفية إحداث تغيير ذي مغزى والحفاظ على ثقافة الشركة».

أعلن الرئيس التنفيذي لشركة LOCKTON السيد **PETER CLUNE** عن ترقية خمسة قادة رئيسيين إلى أدوار عالمية في شركة LOCKTON وهي أكبر شركة خاصة في العالم للوساطة التأمينية. سيعمل هؤلاء القادة عن كثب مع فريق البيع بالتجزئة لبناء حلول مبتكرة على مستوى المؤسسة. تجاوزت شركة LOCKTON في الآونة الأخيرة حاجز ٣ مليارات دولار في الإيرادات بعد ٥٧ عاماً من العمل.

وقال **PETER CLUNE** «إن الشركة تجذب عملاء وموظفين موهوبين من جميع أنحاء العالم، الأمر الذي يؤدي إلى نمو غير مسبوق للشركة».

● سيستمر **TROY COOK** في منصبه كرئيس تنفيذي للشؤون المالية للشركة CFO وسيتولى من الآن فصاعداً قيادة جميع الشركاء الماليين والقانونيين على مستوى العالم. وخلال فترة عمله بالشركة، لعب دوراً حاسماً في وضع وتنفيذ استراتيجيات العمل وأنشأ هيكل رأسمال جديد يضمن استمرار زخم الشركة ونموها.

● ستكتف **JULIE GIBSON** رئيسة قسم التسويق بالشركة CMO، من جهودها لإبراز العلامة التجارية الخاصة بشركة LOCKTON وشعارها «مستقل بشكل غير مألوف». بذلت **JULIE** الكثير من الجهد في السنوات الماضية لإبراز صورة الشركة وتبسيط الضوء على نهجها المميز كأحد أكبر شركات الوساطة التأمينية الخاصة في العالم مع التركيز طويل الأجل على أفرادها وعمالها ومجتمعاتها.

المستهلكون الشباب لا يثقون دوماً بشركات التأمين

لا يثق المستهلكون الشباب دائماً بشركات التأمين. هذه إحدى النتائج التي توصلت إليها دراسة أجريت على المستهلكين الذين تتراوح أعمارهم بين ٢١ و ٤٢ عاماً من قبل جمعية معهد أبحاث الإكتواريين. وعلى مقياس من ١-١٠، أعطى معظم المستطلعون الذي وصل عددهم إلى حوالي ألف شخص علامة ٦ على مدى الثقة التي يمنحونها لشركات التأمين.

وعندما سئل المستطلعون عن قلقهم من التأثير المالي للمخاطر القابلة للتأمين، أبلغ ٧٩٪ من المستهلكين الأصغر سناً عن قلقهم بشأن التعرض لحادث سيارة يؤدي إلى تكاليف إصلاح أو تكاليف طبية كبيرة، لكن ٣٥٪ فقط من المستطلعين ذكروا أنهم من المحتمل أن يتعرضوا لحادث سيارة في غضون السنوات الـ ١٠ المقبلة.

ولفتت النتائج الرئيسية الأخرى إلى أن ٤١٪ من المستهلكين الشباب يشعرون أنه من المهم الحصول على تأمين، ٦٣٪ شملهم الإستطلاع يعتبرون أنفسهم محايدين عن المخاطر، في حين أن ٢٣٪ يعتبرون أنفسهم قادرين على تجنب المخاطر، و ٨٪ يعتبرون أنفسهم قادرين على التعامل مع المخاطر، و ٦٠٪ إلى ٨٠٪ من المستهلكين الأصغر سناً «قلقون إلى حد ما أو قلقون للغاية بشأن التأثير المالي» للمخاطر، مثل حوادث السيارات أو الأضرار التي تلحق بالململكات الشخصية أو الأضرار التي تلحق بمقر إقامتهم.

بعد قيامه بأكثر من ١٥ عملية احتيال تأميني.. وقع في قبضة الشرطة

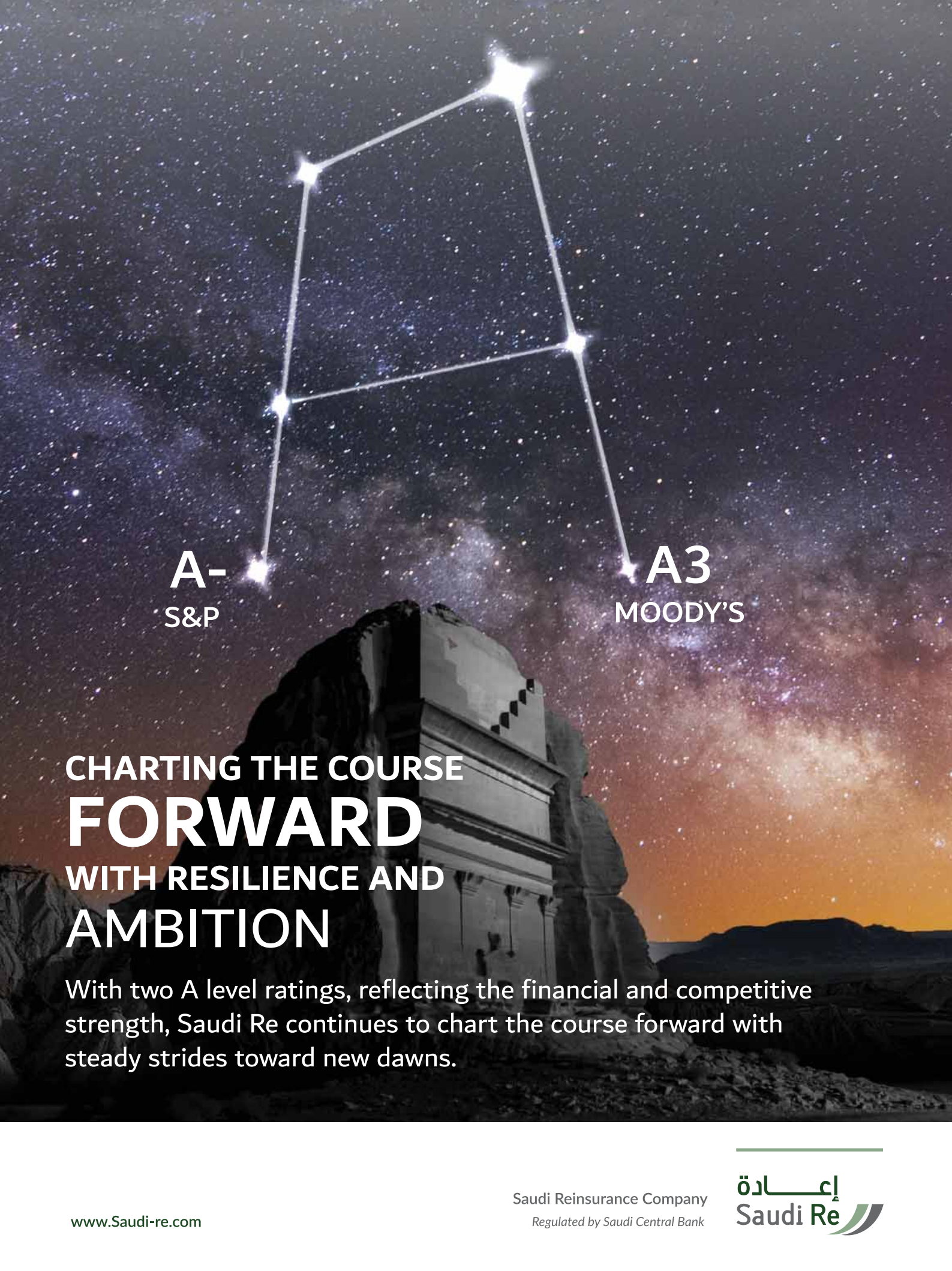
أدين **ديون أوغستين** من ولاية ماساتشوستس وحكم عليه بالسجن لمدة عامين ونصف العام لإتلافه السيارات الفاخرة التي قام بشراؤها بحجج كاذبة من أجل الحصول على تعويضات تأمينية.

وأعلن المدعي العام **أندريا جوي كامبل** أن **أوغستين** أقر بالذنب في مارس ٢٠٢٣ في محكمة نورفولك العليا بتهمة السرقة والاحتيال في التأمين على المركبات.

وفي يوليو ٢٠٢٠، وجهت هيئة محلفين كبرى لائحة إتهام إلى **أوغستين** في سبع تهم تتعلق بالسرقة وثماني تهم تتعلق بالاحتيال في التأمين على المركبات لمخطط احتيال إرتكبه بين أغسطس ٢٠١٦ ومايو ٢٠١٧. وزعمت لوائح الإتهام أن **أوغستين** حصل على قروض لشراء سيارات فاخرة - بما في ذلك سيارة بنتلي ومازيراتي واثنان من فيسكو كارماس - من خلال تحريف أهليته الائتمانية creditworthiness. وبعد ضمان الحصول على التأمين على المركبات الفاخرة، قام **أوغستين** بإتلاف المركبات عن طريق التصادم العمد. وأبلغ الشرطة وشركة التأمين عن التصادم على أنه عرضي مما دفع شركة التأمين للإعلان عن خسارة كاملة.

وتزعم وثائق المحكمة أن **أوغستين** سرق أكثر من ١٣٦ ألف دولار من المقرضين وتسبب في خسارة أكثر من ٢٠١ ألف دولار لشركات التأمين.

وحكم قاضي المحكمة العليا **دوغلاس ويلكينز** على **أوغستين** بالسجن لمدة عامين ونصف العام، تليها وضعه لمدة عامين تحت المراقبة. كما سيدفع **أوغستين** التعويض بمبلغ يتم تحديده في جلسة إستماع لاحقة.



A-
S&P

A3
MOODY'S

CHARTING THE COURSE **FORWARD** WITH RESILIENCE AND **AMBITION**

With two A level ratings, reflecting the financial and competitive strength, Saudi Re continues to chart the course forward with steady strides toward new dawns.

ارتفاع أقساط التأمين في المملكة العربية السعودية بنسبة ٢٨٪ لتتجاوز الـ ١٣,٨ مليار دولار والنتائج كارثية لعدد كبير من الشركات

ارتفعت أقساط شركات التأمين في المملكة العربية السعودية خلال العام ٢٠٢٢ بنسبة ٢٨٪ عن العام ٢٠٢١ لتبلغ ١٣,٨٥ مليار دولار. كما ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة كبيرة إلا أن النتائج كانت كارثية لولا الأرباح التي حققتها ٣ أو ٤ شركات. واحتلت التعاونية للتأمين المرتبة الأولى بمجموع أقساط بلغ ٣,٨ مليارات دولار، تلتها بوبا أرابيا والراجحي وميدغلف وولاء. أما بالأرباح فاحتلت بوبا المرتبة الأولى تلتها التعاونية، gig السعودية، الراجحي والاتحاد.



فهد الحسني
SAUDI Re / إعادة تأمين



JOHNSON VARUGHESE
WALAA



عمر المحمود
MEDGULF



سعود غنيم
AL RAJHI TAKAFUL



طل ناظر
BUPA ARABIA



عثمان القسبي
TAWUNIYA



عبد الرحمن العبرة
SAICO



هيثم البكري
WATANIYA



باسل العبدالكريم
ARABIAN SHIELD



حسام القناص
AL ETIHAD



خالد الشويعر
gig SAUDI



بدر العنزي
SALAMA



محمد البصراوي
UCA



محمد القاضي
ACIG



ANUJ AGARWAL
ALLIANZ SAUDI FRANSI



فواز الحجى
MALATH



KENTARA KITA
AL INMA TOKIO MARINE



KAMRAN MAZHAR
ALAMIYA



د. ياسر الحربي
AL SAGR COOP



مشعل الشايع
GULF UNION AL AHLIA



زياد الرشيش
ARABIA COOP



سلطان عبد الرؤوف
SAUDI ENAYA



رشيد ابي نادر
AMANA COOP



عبد العزيز الخريجي
CHUBB ARABIA



عبد الرحمن الدخيل
BURUJ



خالد اللقاني
GULF GENERAL



صقر نادر شاه
AL JAZIRA TAKAFUL

حصة الشركات الخمس الأولى ٧١,٦٪ من مجموع الأقساط

والعشر الأولى ٨٣,٥ في المئة

بلغت حصة الشركات الخمس الأولى نحو ٧١,٦ ٪ من مجموع الأقساط والشركات العشر الأولى نحو ٨٣ ٪ من المجموع. وتتقاسم الشركات الـ ١٦ الأخرى النسبة المتبقية من الأقساط وهي ١٧ ٪.

Results (US \$ 000)

ترتيب الشركات حسب الأرباح

		2022			2022
01	BUPA ARABIA	230,020	07	ALLIANZ SAUDI FRANSI	7,480
02	TAWUNIYA	104,270	08	ARABIAN SHIELD	7,450
03	gig SAUDI	24,890	09	ARABIA COOP	3,410
04	AL RAJHI TAKAFUL	23,900	10	CHUBB ARABIA	3,160
05	AL ETIHAD	13,550	11	AL INMA TOKIO MARINE	1,980
06	ALJAZIRA TAKAFUL	8,080	12	GULF UNION AL AHLIA	1,210

Results (US 000)

Rank	Company Name	Gross Written Premium 2022	Gross Written Premium 2021	Net Premium Earned 2022	Net Premium Earned 2021	Assets 2022	Assets 2021	Shareholders Equity 2022	Profits 2022	Profits 2021
01	TAWUNIYA	3,826,570	2,724,960	2,828,970	2,120,100	5,044,000	3,902,140	893,600	104,270	71,080
02	BUPA ARABIA	3,705,840	3,035,250	3,423,140	2,831,390	3,816,120	3,306,430	1,151,430	230,020	166,820
03	AL RAJHI TAKAFUL	925,360	735,890	655,160	605,800	1,446,980	1,237,690	348,590	23,900	26,250
04	MEDGULF	761,230	596,330	566,600	417,710	1,075,200	1,100,080	176,980	-86,390	-36,160
05	WALAA	704,520	623,690	347,560	277,740	1,302,000	919,250	282,500	-7,290	-30,080
06	gig SAUDI	417,940	387,860	359,600	341,790	776,280	797,620	258,780	24,890	44,470
07	AL ETIHAD	313,800	230,800	267,530	202,830	482,840	434,410	150,740	13,550	12,920
08	ARABIAN SHIELD	295,010	148,850	181,070	96,320	714,310	306,300	297,150	7,450	6,980
09	WATANIYA	277,980	240,560	137,810	140,100	512,550	374,310	101,450	-4,900	-14,530
10	SAICO	277,180	207,350	175,330	151,210	389,770	361,450	68,780	-7,990	-14,810
11	MALATH	251,830	251,230	236,450	205,860	365,900	332,680	89,720	-7,550	-22,840
12	ALLIANZ SAUDI FRANSI	226,210	203,500	127,890	111,410	677,000	688,900	187,150	7,480	4,400
13	ACIG	221,520	158,030	154,420	129,100	241,260	167,160	43,930	-5,530	-27,730
14	UCA	219,160	109,300	72,780	49,040	282,910	260,910	53,710	-10,630	-17,500
15	SALAMA	211,230	124,680	138,950	106,490	204,260	163,880	10,110	-14,750	-29,970
16	ARABIA COOP	195,520	112,620	113,660	71,670	416,500	180,100	59,250	3,410	1,140
17	GULF UNION AL AHLIA	146,250	152,670	110,390	151,960	320,460	303,620	92,600	1,210	-37,120
18	SAGR COOP	126,740	116,880	115,400	86,940	196,760	226,390	33,670	-18,370	-19,390
19	ALAMIYA (RSA)	121,380	70,300	57,530	24,980	243,660	227,660	83,740	-13,000	-9,440
20	AL INMA TOKIO MARINE	116,960	81,480	52,670	39,980	235,040	182,390	51,880	1,980	-3,840
21	ALJAZIRA TAKAFUL	110,840	79,750	40,320	40,950	707,220	743,660	224,290	8,080	5,860
22	GULF GENERAL	99,550	79,130	69,700	65,300	157,520	170,410	71,000	-26,710	-22,420
23	BURUJ	98,360	77,550	98,540	43,200	242,190	247,080	105,280	-8,700	4,200
24	CHUBB ARABIA	80,980	77,500	28,110	28,020	238,500	215,790	97,220	3,160	3,610
25	AMANA COOPERATIVE	61,470	73,470	58,860	65,830	138,730	70,520	58,850	-11,670	-6,950
26	SAUDI ENAYA	60,650	58,270	60,700	47,280	114,930	92,250	45,750	-2,550	-16,280
27	SABB TAKAFUL ⁽¹⁾	-	60,780	-	38,220	-	274,200	-	-	250
	TOTAL (US \$ 000)	13,854,080	10,818,680	10,479,140	8,491,220	20,342,890	17,287,280	5,038,150	203,370	38,920

⁽¹⁾ MERGED WITH WALAA

Best تصنف الأردنية B عادل مشيدة بقوة ميزانيتها



جواد جنب

أكدت AM Best تصنيف القوة المالية لشركة التأمين الأردنية (JIC) عند مستوى B (عادل) والتصنيف الائتماني للمصدر طويل الأجل عند درجة bb+ (عادل)، مع نظرة مستقبلية مستقرة. وتعكس هذه التصنيفات قوة الميزانية العمومية لشركة JIC، والتي تقدرها AM Best على أنها قوية، فضلاً عن أدائها التشغيلي الملائم. وإن قوة الميزانية العمومية لشركة JIC مدعومة بأقوى مستوى في نهاية عام ٢٠٢٢ من خلال الرسملة المعدلة بحسب المخاطر، كما تم قياسها بواسطة نسبة كفاية رأس المال الخاصة بوكالة التصنيف (BCAR)، نتيجة للتدابير التي اتخذتها إدارة الشركة لتقوية الميزانية العمومية، كما تنظر AM Best

إلى السيولة، بالإضافة إلى إدارة الأصول والخصوم على أنها عوامل داعمة، حيث لا تزال JIC تركز استثماراتها ضمن فئات الأصول العقارية والأسهم. وتتمتع JIC بسجل حافل من الأداء التشغيلي الملائم، كما يتضح من متوسط العائد على حقوق المساهمين البالغ ٢,٨٪ خلال السنوات الخمس الماضية (٢٠١٨-٢٠٢٢). وتتحلى JIC بوضع تنافسي جيد داخل الأردن، حيث تحتل المرتبة الثانية بناءً على إجمالي الأقساط المكتتبة لعام ٢٠٢٢. ومع ذلك، لا تزال السوق التأمينية الأردنية صغيرة نسبياً وفقاً لـ AM BEST. وتستفيد الشركة من بعض التنوع الجغرافي، حيث ينبع ما يقرب من ١٣٪ من صافي أقساطها المكتتبة من الإمارات العربية المتحدة والكويت في عام ٢٠٢٢.

أقساط «الإعادة السعودية» ارتفعت ٢٦٪

إلى ١,٤ مليار ريال وأرباحها تخطت ٥٦,٧ مليون ريال



فهد الحصني

أعلنت الشركة السعودية لإعادة التأمين SAUDI RE عن النتائج المالية السنوية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢ مشيرة إلى ارتفاع صافي الربح قبل الزكاة إلى ٥٦,٧ مليون ريال بنسبة ٦,٤٪. كما سجلت

الشركة ارتفاعاً في أقساطها بنسبة ٢٦٪ لتبلغ ١,٤ مليار ريال كإجمالي أقساط مكتتبة، مدفوعة بنمو قوي في السوق المحلي وأسواق الشرق الأوسط.

كما ارتفع إجمالي حقوق المساهمين إلى مليار ريال، في حين بلغت الاحتياطيات الفنية للشركة ٢,٣ مليار ريال وتجاوز إجمالي الأصول ٤,٢ مليار ريال.



Kingdom of Saudi Arabia - Jeddah - Sari St. Building No. 3385 - Unit No. 501

Zip Code 23423 - Additional No. 8949 - C.R. 4030256540

SAMA License : W S T / CH /70/201311

Tel.: 920001417 - Fax : +966 12 6655372

المملكة العربية السعودية - جدة - شارع صاري رقم المبنى ٣٣٨٥ - رقم الوحدة ٥٠١

الرمز البريدي ٢٣٤٢٣ - الرقم الإضافي ٨٩٤٩ - سجل تجاري رقم : ٤٠٣٠٢٥٦٥٤٠

تصريح البنك المركزي السعودي : و س ط / ش / ٧٠ / ٢٠١٣١١

هاتف : ٩٢٠٠٠١٤١٧ - فاكس : ٩٦٦ ١٢ ٦٦٥٥٣٧٢

www.alafaq-ins.com

نحـمي
نمـط
حياتـك ...
ببـساطـة



VEHICLE INSURANCE

HEALTH INSURANCE

PROPERTY & ACCIDENTS INSURANCE

PROTECTION & SAVINGS INSURANCE

تأمين المركبات

التأمين الصحي

تأمين الحماية والإدخار

تأمين الممتلكات والحوادث

Preserving Your Lifestyle... Simply.

  aicc_sa

920005002

aicc.com.sa

التأمين
العربية
نحـمي نمـط حياتـك... ببـساطـة. A I C C

مجموعة الخليج للتأمين تحقق نتائج مالية بارزة في عام ٢٠٢٢



عقدت مجموعة الخليج للتأمين gig جمعيتها العمومية العادية برئاسة السيد **فرقد عبد الله الصانع**، رئيس مجلس الإدارة للمجموعة بحضور ٨١,٧٩٪ من المساهمين وقد وافق خلالها مساهمو المجموعة على توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية عن السنة المالية ٢٠٢٢ بنسبة ٥٤٪ (٥٤ فلساً للسهم الواحد) وبإجمالي مبلغ ١٥,٢ مليون دينار كويتي.

وقد صرح **الصانع** «المجموعة كانت قد أعلنت في وقت سابق عن تحقيق صافي ربح بقيمة ٣٨,٢ مليون دينار كويتي (١٢٤,٧ مليون دولار أميركي) بما يعادل ١٣٤,٥٦ فلساً للسهم الواحد وذلك عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢، بالمقارنة مع صافي ربح العام السابق بقيمة ٧٢,٦ مليون دينار كويتي (٢٣٧,٢ مليون دولار أميركي) «المعاد إدراجه»، وجدير بالذكر بأن المجموعة كانت قد حققت أرباح غير اعتيادية بقيمة ٤٩,٢ مليون دينار كويتي (١٦٠,٩ مليون دولار أميركي) عن العام السابق ناتجة من الاستحواذ على عمليات شركة أكسا في منطقة الخليج وباستثناء تلك الأرباح غير الاعتيادية عن عام ٢٠٢١ تكون المجموعة قد حققت ارتفاعاً في أرباحها الاعتيادية عن العام ٢٠٢٢ بقيمة ١٤,٨ مليون دينار كويتي (٤٨,٤ مليون دولار أميركي) وبنسبة ٦٣٪ نتيجة ارتفاع أرباحها التشغيلية وأرباح الاستثمارات. كما حققت نمواً في الأقساط المكتتبة المجمعة بنسبة ٥٢٪ ليصل إلى ٨٣١,٧ مليون دينار كويتي (٢.٧٢ مليار دولار أميركي).

كما تحدث الرئيس التنفيذي للمجموعة السيد **خالد سعود الحسن** قائلاً: «لقد استطاعت المجموعة تحقيق نتائج مالية جيدة وإنجازات مميزة خلال عام ٢٠٢٢. حيث تعكس هذه النتائج الإيجابية جهود المجموعة في تطوير وتحسين المنتجات والارتقاء بمستوى الخدمات المقدمة لعملائها وتوطيد العلاقات مع شركائها، حيث تم تحقيق تلك الإنجازات بدعم من كبار مساهمي الشركة، شركة مشاريع الكويت (القابضة) وشركة فيرفاكس فاينانشال هولدينغز الكندية ومجلس الإدارة، والذين أقدم لهم كل الشكر والتقدير على دعمهم وتعاونهم الدائم».

أما على صعيد تطلعات المجموعة لعام ٢٠٢٣ فقد أضاف السيد **الحسن** «تعمل المجموعة جاهدة لضمان تلبية احتياجات ومتطلبات عملائنا الكرام، وتجاوز توقعاتهم، كما نهدف إلى الحفاظ على موقعنا الريادي في الأسواق التي نوجد فيها وتعزيز العلامة التجارية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وذلك من خلال العلامة التجارية الموحدة والتسويق الرقمي الإقليمي، مع العمل على تحقيق معدلات نمو مستدامة في السنوات القادمة والحرص على رفع ربحية مساهميننا ورضا العملاء وولاء الموظفين».

نحن نهدف إلى تعزيز مكانتنا في أماكن وجودنا ومواءمة استراتيجيات الشركات التابعة مع استراتيجية المجموعة والتوسع في عمليات التأمين التكافلي. بالإضافة إلى تعزيز التصنيف الائتماني لشركات المجموعة والاستمرار في الاستثمار في التكنولوجيا الرقمية وأنظمة تحليل البيانات لتطوير العمليات، كما ستواصل المجموعة الاستثمار في تعزيز الموارد البشرية واستراتيجيتها الرقمية وصقل الخبرات والقدرات الفنية والإدارية لموظفيها، وتحسين عملية إدارة الأداء، وتخطيط التعاقب الوظيفي، وإشراك الموظفين، وبرامج التدريب والتوجيه بالإضافة إلى إدماج موظفي الشركات المستحوذ عليها في ثقافة مجموعة الخليج للتأمين.

gig شاركت بفعاليات FAIRFAX



شاركت مجموعة الخليج للتأمين gig بمنتهى المستثمرين والمعرض المصاحب لانعقاد الجمعية العمومية السنوية لشركة فيرفاكس فاينانشال "FAIRFAX FINANCIAL HDG"، المساهم الرئيسي في المجموعة، في مدينة تورونتو الكندية وذلك في منتصف شهر إبريل الماضي. وتعتبر مجموعة الخليج للتأمين من أكبر المجموعات والأكثر تنوعاً على مستوى منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، كما تحرص على التميز وتوفير تجربة فريدة من نوعها لعملائها.

مجموعة الخليج للتأمين - الأردن تحتفل بحصولها على جائزة

FairFax العالمية للابتكار لعام ٢٠٢٢



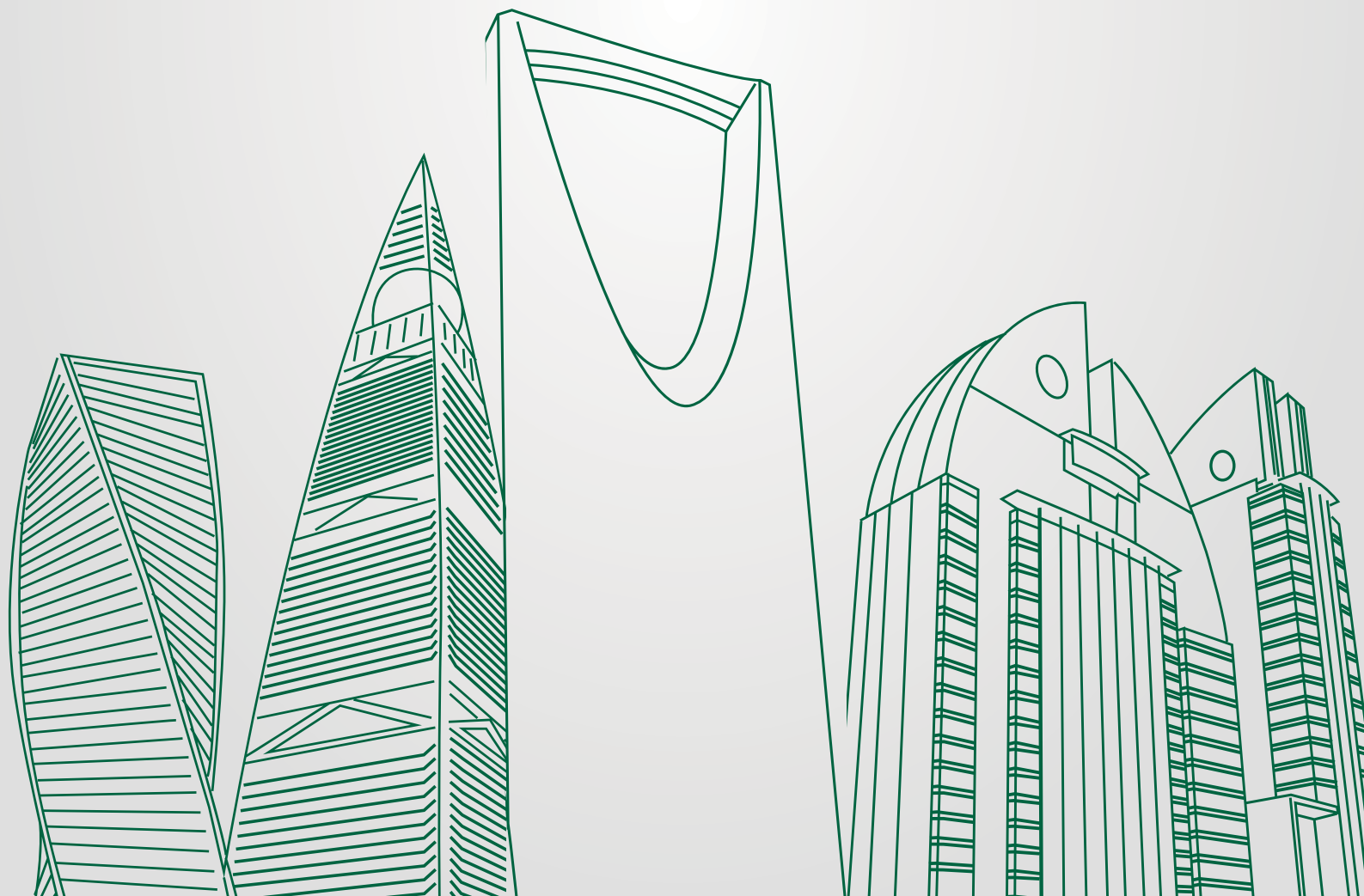
د. علي الوزني

حصلت مجموعة الخليج للتأمين - الأردن gig-Jordan على جائزة فيرفاكس للابتكار لعام ٢٠٢٢ عن مشروعها "gig-AutoParts" من بين ٢٥ مشروع تقدمت للجائزة تمثل ١٢ شركة من مجموعة فيرفاكس حول العالم. وتعتبر gig-Jordan أول شركة في الشرق الأوسط تحصل على هذه الجائزة بعد أن فازت بها كل من Odyssee Group للعام ٢٠٢١، KI BRIT للعام ٢٠٢٠، Fairfirst للعام ٢٠١٩، The Zenith للعام ٢٠١٩. وقد تم الإعلان عن الجائزة في ٢٠ أبريل ٢٠٢٣ خلال اجتماع الهيئة العامة لشركة فيرفاكس الذي أقيم في تورنتو - كندا.

وبهذه المناسبة فقد احتفلت الشركة بهذا الإنجاز بحضور رئيس وأعضاء مجلس الإدارة وفريق العمل. يعتبر نظام gig-AutoParts حلاً شاملاً يقدم فرصة للمستخدمين عامة ومزودي قطع غيار المركبات وورش الإصلاح وتجار السيارات وشركات التأمين لتداول قطع الغيار بشكل رقمي. كما يوفر العديد من المزايا لإدارة البيانات بشكل آمن ودقيق، وتحسين كفاءة التشغيل؛ إذ تمكنت الشركة من تخفيض معدل كلفة الحادث بما نسبته ١٪/١٠ وحسنت من مستوى استجابة مزودي الخدمات بنسبة تجاوزت ٣٠٪.

وقد عبر الدكتور **علي الوزني**، الرئيس التنفيذي للشركة عن فخره وفريق العمل بهذا الإنجاز وتقدم بالشكر لمجموعة فيرفاكس على هذا التقدير الذي يضع مجموعة الخليج للتأمين - الأردن في مصاف الشركات العالمية.

Because no two companies are alike,
Kingdom Brokerage offers you a
BESPOKE INSURANCE SERVICES
that fit your needs and budget



MEDGULF تفوز بتأمينات نقابة محامي طرابلس



النقبة ماري تراز القوال



محمد الخطيب

وُقِعَ أوائل شهر أيار ٢٠٢٣ عقد التأمين الجماعي لضمان الاستشفاء والتأمين على الحياة للسادة المحامين العاملين، والمتدربين المنتسبين إلى النقابة، والمحامين المتقاعدين وموظفي النقابة، فيما بين نقابة المحامين في طرابلس ممثلة بالنقبة ماري تراز القوال، وبين شركة ميدغلف MEDGULF المتمثلة بالرئيس التنفيذي محمد الخطيب، ونائب الرئيس الفني محمد خير الداعوق.

مقالة قيمة جديدة تضاف إلى موقع أحمد صباغ الإلكتروني



سلط أحمد صباغ، عضو مجلس إدارة الشركة السعودية لإعادة التأمين Saudi Re، في المقالة التي طرحها على الموقع الإلكتروني الخاص به، الضوء على التطبيقات العملية للتأمين التعاوني الإسلامي في جميع أنحاء العالم. وقدم في المقالة تعريفاً مفصلاً عن التأمين التعاوني الإسلامي وكيف نشأ وتطور بمرور الأعوام، مشيراً

إلى أبرز عناصره وأدواته وخصائصه، مؤكداً أن التأمين التعاوني يعد أحد أنواع التأمين الإسلامي الذي يساهم من خلاله الأعضاء بالمال في نظام مجمع ليقدموا لبعضهم البعض ضمان ضد الخسائر والأضرار، حيث تقوم شركة التأمين التعاوني على الشريعة الإسلامية التي تفسر مدى مسؤولية الأفراد في التعاون وحماية بعضهم البعض.

ومن ناحية أخرى، أشار السيد صباغ إلى أبرز التحديات السابقة التي كانت تواجه شركات التأمين وتلك التي تعاني منها في الوقت الحالي وكيفية تجاوزها والتغلب عليها، ولعل أبرزها المنافسة الشرسة بين الشركات، غياب الوعي الكافي حول أهمية التأمين، نقص الكوادر المتخصصة والمحترفة، لافتاً إلى الفرق بين التأمين التعاوني والتأمين التبادلي وتأثير العولمة على قطاع التأمين.

والجدير بالذكر أن السيد صباغ يمتلك خبرة تمتد لأكثر من ٤٥ عاماً في قطاعي التأمين وإعادة ولديه مؤلفات عدة منها «موسوعة المالية الإسلامية» و«التأمين التكافلي: منهج جديد في الاقتصاد الإسلامي». وهو حائز على وسام الاستحقاق الذهبي من أكاديمية تتويج لجوائز التميز في المنطقة العربية والمنظمة العربية للمسؤولية الاجتماعية.

نتائج إيجابية لشركة إعادة التأمين العربية



الشيخ خلدون بركات

عقد مجلس إدارة شركة إعادة التأمين العربية ARAB RE جلسة بتاريخ ٢٧/٤/٢٠٢٣ في عمان - الأردن برئاسة الشيخ خلدون بركات لاعتماد البيانات المالية المدققة كما في ٢٠٢٢/١٢/٣١ التي أظهرت نتائج إيجابية في ظل الأوضاع السائدة في العالم ولبنان. كما تداول المجلس في بنود جدول الأعمال الأخرى المعروضة عليه والمتعلقة بنشاطات الشركة المختلفة.

INSURANCE DELIVERY شركة اتحاد الخليج للتأمين البحرينية



وليد محمود

كشف الرئيس التنفيذي لشركة اتحاد الخليج للتأمين GULF UNION البحرين وليد محمود، عن إطلاق «خدمة تسهيل» التي تخدم جميع عملاء الشركة عند منزلهم لتسهيل احتياجاتهم التأمينية من خلال سيارة مجهزة بالأجهزة الذكية وطرق الدفع المختلفة.

وتتوافر «خدمة تسهيل» مدة ١٢ ساعة يومياً من ٨ صباحاً حتى ٨ مساءً، بالإضافة إلى عطلة نهاية الأسبوع والعطلات الرسمية

وتشمل خدماتها: «فتح وتحرير المطالبات التأمينية للسيارات والتأمينات العامة، إصدار وتجديد بوالص التأمين المختلفة، إنهاء مطالبات مواطني دول مجلس التعاون فوراً في حال تعرضهم لحادث. زيارة وتدريب الزبائن في حالة وجود أي صعوبة في استخدام التكنولوجيا الرقمية.

وأضاف: «هدفنا من إطلاق «خدمة تسهيل» هو جودة وسرعة إنجاز جميع المطالبات والخدمات التأمينية بصورة سريعة لعملائنا بالأخص في الأوقات غير الرسمية.

ARC تختار GALLAGHER RE وسيطاً ومستشاراً لها

تم اختيار شركة وساطة إعادة التأمين والاستشارات العالمية GALLAGHER RE كوسيط إعادة ومستشار لإدارة المخاطر لشركة AFRICAN RISK CAPACITY LIMITED (ARC)، وهي شركة تأمين متخصصة توفر تغطية تأمينية معيارية للبلدان الأفريقية ضد أحداث تغير المناخ والكوارث الطبيعية.



وبموجب الاتفاقية، ستتولى GALLAGHER RE مسؤولية تقديم الاستشارات الاستراتيجية لعمليات النمو المستدام والتنوع في محفظة أعمال ARC.

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

موديز تثبت تصنيف الأهلية للتأمين عند "A3" ممتاز مع نظرة مستقرة



يوسف السعد

تثبتت وكالة موديز التصنيف الائتماني لشركة التأمين الأهلية - الكويت عند "A3" ممتاز مع نظرة مستقبلية مستقرة.

وأشارت الأهلية في بيان لبورصة الكويت إلى أن التصنيف الائتماني يعكس مكانة الشركة في السوق الكويتي، والرسمة القوية، وربحية الاكتتاب المستدامة، واستمرار المجموعة بتغطيتها الجغرافية مع الحفاظ على ربحيتها.

أوضحت أن التصنيف يعكس أيضاً قوة المركز المالي للشركة في سوق التأمين الكويتي من حيث الأقساط المباشرة المكتتبة، فضلاً عن الحفاظ على ربحيتها بمعدل نمو ٢٤٪ خلال عام ٢٠٢٢.

كما أن معدلات رأس المال متينة مع عائد على متوسط رأس المال ١٠،٤٪، وذلك بما يدعم كفاية رأس المال من خلال المعدل الفوري لإجمالي رافعة الاكتتاب الموحد. وحققت «الأهلية» في العام الماضي أرباحاً بقيمة ١٧،٢٩ مليون دينار، بارتفاع ٢٣،٨٠٪ عن مستواها في عام ٢٠٢١.

والتر جوب رئيساً تنفيذياً لشركة سلامة للتأمين الإماراتية



أعلنت الشركة الإسلامية العربية للتأمين «سلامة»، عن تعيين والتر جوب WALTER JOPP رئيساً تنفيذياً، وذلك بعد موافقة مصرف الإمارات المركزي.

وقال سعيد مبارك الهاجري، رئيس مجلس إدارة شركة سلامة: «يسرنا انضمام والتر جوب إلى فريق عمل سلامة بسجله الحافل في سوق التأمين الإقليمي،

وخبرته في تطوير المنتجات التأمينية، وتوزيع وإدارة أعمال التأمين التكافلي للشركة. ونحن واثقون بأن قدراته المتميزة في مجالات الاستراتيجية والقيادة ستدعم التزامنا بتحقيق نمو كبير في أعمالنا». من جانبه، قال جوب: «يشرفني الانضمام إلى شركة سلامة، وأنا متفائل جداً بشأن قيادة أكبر مزود لحلول التأمين التكافلي في دولة الإمارات، مع استعدادها لبدء مرحلة جديدة من النمو والتوسع».

مصر تستبعد WAICA RE وTUNIS RE وMALATH من قائمة معيدي التأمين

معيدي التأمين

حذفت الهيئة العامة للرقابة المالية ٣ شركات من قائمة معيدي التأمين المسموح لشركات التأمين العاملة بالسوق المصرية التعاقد معها. وأوضحت المصادر في تصريحات خاصة لـ «أموال الغد»، أن الشركات الثلاث هي: MALATH (السعودية) وWAICA RE (سيراليون) وTUNIS RE (تونس). وأشارت إلى أن استبعاد الهيئة لهذه الشركات يرجع إلى عدم استيفائها لمتطلبات القيد بقائمة معيدي التأمين المعتمدة من الهيئة.

ارتفاع حجم أعمال كاش للتأمينات ١٧٪ إلى ١٩ مليار د.ج



وداد بلهوشات

أنهت شركة «كاش للتأمينات» CASH السنة المالية ٢٠٢٢ بتحقيق رقم أعمال قياسي قارب ١٩ مليار د.ج، بارتفاع بنسبة ١٧٪ مقارنة بالعام ٢٠٢١، حسب ما كشفت عنه الرئيسة المديرة العامة للشركة السيدة وداد بلهوشات.

وفي حديث لـ «واج» صرحت السيدة بلهوشات أن هذا الرقم القياسي قد تحقق في الوقت الذي لم تتطور فيه السوق الوطنية للتأمينات سوى بنسبة ٥٪ في ٢٠٢٢.

وبذلك واصلت كاش التأمينات ديناميكية النمو التي عادت إليها منذ ٢٠١٩ في سوق شهدت تباطؤاً كبيراً بلغ أقل من ٣٪ خلال السنوات الخمس الماضية، تضيف الرئيسة المديرة العامة. وأوضحت السيدة بلهوشات أن «كاش» عززت مكانتها ككاش شركة تأمين في سوق التأمين بحصة نسبتها ١٣،٥٪ من حجم الأعمال. كما حققت الشركة نتيجة صافية مرتفعة للسنة الثالثة على التوالي بأكثر من ١ مليار د.ج بزيادة قدرها ١٤٪ مقارنة بسنة ٢٠٢١.

أضافت: «نعمل على تحسين نموذجنا التنظيمي من خلال الاعتماد على نظام معلومات جديد يكون ناجعاً ومكيفاً مع النشاط والتطور التكنولوجي وكذا مع المتطلبات المرتبطة بالتسيير بهدف تحسين عمليات التسيير وتخفيض تكاليف الاستغلال وتسويق المنتجات ومن ثم إزالة الطابع المادي على العقود». يذكر أن «كاش» رفعت رأسمالها من ١٠ إلى ١٥ مليار د.ج.

بنفت تتعاون مع المتحدة للتأمين لتوفير خدمة دفع تأمين السيارات العابرة عبر جسر الملك فهد



ميسا الكوهجي

عبد الواحد الجناحي

أعلنت شركة بنفت BENEFIT عن توقيع اتفاقية شراكة مع الشركة المتحدة للتأمين في البحرين، وذلك للارتقاء بتجربة العملاء حيث تهدف الاتفاقية إلى تسهيل دفع رسوم التأمين للعملاء المسافرين عبر جسر الملك فهد بين المملكة العربية السعودية ومملكة البحرين.

وفي تعليقه على هذه الشراكة، قال السيد عبد الواحد الجناحي، الرئيس التنفيذي لشركة بنفت: تعتبر هذه المبادرة خطوة مهمة لتعزيز التوجه نحو المدفوعات الإلكترونية وتقليل النقد الورقي انسجاماً مع التوجهات الوطنية. ومن جانبها، قالت الآنسة ميسا الكوهجي الرئيسة التنفيذية للشركة المتحدة للتأمين: «نؤمن بأن هذا التعاون يتوافق مع هدفنا في طرح خدمات مبتكرة تعزز من تجربة التأمين وتجعله أكثر راحة وسهولة وقدرة على تلبية احتياجات العملاء المتنامية».

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.



A Berkshire Hathaway Company

genre.com

S&P: AA+ | A.M. Best: A++

© General Reinsurance AG (DIFC Branch)
Regulated by DFSA

AM BEST تؤكد تصنيف القوة المالية لشركة قناة السويس للتأمين عند "B-"



محمد فرغلي

أكدت AM BEST تصنيف القوة المالية لشركة قناة السويس للتأمين عند "B-" (عادل) وكذلك تصنيفها الائتماني طويل الأجل للمصدر عند (bb-) (عادل).

وأوضحت الوكالة في تقريرها، أن هذه التصنيفات الائتمانية تعكس قوة الميزانية العمومية لشركة قناة السويس للتأمين، فضلاً عن أدائها التشغيلي الملائم.

وقالت إن قوة الميزانية العمومية لشركة التأمين مدعومة برسمة معدلة حسب المخاطر عند مستوى قوي للغاية، كما تم قياسه بواسطة Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR) لنهاية العام المالي ٢٠٢١/٢٠٢٢.

وقد قيمت AM BEST الأداء التشغيلي لشركة قناة السويس على أنه مناسب، حيث أبلغت الشركة عن متوسط عائد على حقوق المساهمين (ROE) لمدة ٥ سنوات (٢٠١٨ - ٢٠٢٢) بنسبة ٥,٧٪.

وتابعت «يعكس تقييم الملف التجاري مكانة قناة السويس للتأمين كشركة تأمين متوسطة المستوى في مصر، بحصة سوقية غير الحياة تبلغ حوالي ٥٪ في العام المالي ٢٠٢٢. ويشار إلى أن شركة قناة السويس للتأمين تستهدف تحقيق أقساط تتجاوز الـ ١,٥ مليار جنيه خلال العام المالي الجاري (٢٠٢٢ - ٢٠٢٣)، وتأمل الشركة بتعظيم محفظتها لتتخطى حاجز الملياري جنيه خلال الثلاث سنوات القادمة.

التأمين الوطنية تقرر توزيع أرباح نقدية بنسبة ١٠٪ من رأس المال



عقدت شركة التأمين الوطنية اجتماعها العادي السنوي الـ ٥٨ برئاسة السيد منجد شختيان، رئيس مجلس الإدارة وحضور أعضاء المجلس والإدارة التنفيذية، كما حضر الاجتماع مندوب مراقب الشركات وممثلي البنك المركزي الأردني ومدقق الحسابات الخارجي EY.

وقد صادقت الهيئة العامة على توزيع أرباح نقدية وبواقع ١٠٪ من رأسمال الشركة بالإضافة إلى المصادقة على كافة بنود جدول الأعمال الذي تم إرساله للمساهمين. هذا وقد أظهرت القوائم المالية لشركة التأمين الوطنية للعام ٢٠٢٢ أرباحاً إجمالية بقيمة ١,٤٦٩ مليون دينار توزعت ما بين أرباح فروع التأمين المختلفة بالإضافة إلى أرباح الاستثمار الجيدة نتيجة تنوع المحفظة الاستثمارية على مجالات استثمارية مختلفة.

وفي نهاية الاجتماع أعرب السيد شختيان عن سعادته بالأداء المميز الذي شهدته الشركة خلال عام ٢٠٢٢ وشكر الإدارة التنفيذية وكافة العاملين في الشركة للجهود التي بذلها لتحقيق أهداف الشركة متمنياً أن يكون العام ٢٠٢٣ عام خير على الشركة وكافة القطاعات الاقتصادية العاملة في المملكة.

ديوان التأمين العراقي يناقش التحديات وآلية العمل مع شركات الوساطة



ترأست السيدة إسرائ صالِح داود رئيسة ديوان التأمين في العراق اجتماعاً مع مدير قسم الرقابة والتدقيق الداخلي وشركات وساطة التأمين، تم خلاله مناقشة آلية العمل والتعامل بين شركات التأمين والديوان.

وأيضاً طرح التحديات والمعوقات التي تواجهها الشركات في أعمالها وذلك لغرض اتخاذ الإجراءات المناسبة لتلافيها مستقبلاً بما يعكس على تطور ونمو قطاع التأمين في العراق.

«وثاق»: قدّمنا بياناتنا المالية للربع الأول من ٢٠٢٣ وفق المعيار المالي الدولي (١٧)



أكدت شركة وثاق للتأمين التكافلي أنها من شركات التأمين القليلة التي قدمت بالفعل بياناتها المالية للربع الأول من العام ٢٠٢٣، وفق المعيار المالي الدولي (١٧)، وذلك التزاماً منها بالقوانين واللوائح الصادرة بهذا الشأن.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة فواز المزروعى، في تصريح صحفي، إن «وثاق» حريصة على الالتزام بتطبيق القوانين واللوائح الخاصة بالمعيار المالي الدولي (١٧)، ورفع درجة الشفافية بما يتماشى مع المعيار الجديد، بالإضافة إلى تزويد مستخدمي البيانات المالية بالمعلومات التي يطلبونها لتقويم أثر عقود التأمين على المركز المالي للشركة وأدائها المالي وتدقيقاتها النقدية ومدى تعرضها للمخاطر.

وأضاف أن المتطلبات الجديدة للمعيار (١٧) تعكس الشفافية في وصف عقود التأمين، ودقة الاعتراف والقياس لعقود التأمين، بالإضافة إلى الإفصاحات المصاحبة، والتي تتطلب وصفاً دقيقاً وواضحاً حول عقود التأمين، وهو ما التزمت به «وثاق» في تقديم بياناتها.

وأشار إلى أن هذا الأمر من شأنه أن يسهل فهم طبيعة العقود وتصنيفها، ويمكن المساهمين والمستثمرين المحتملين من اتخاذ قرارات سليمة ومستنيرة.

وأكد المزروعى أن «وثاق» بذلت الجهود طوال الفترة الماضية لتجاوز تلك التحديات بشكل متوازن، للوصول إلى النتيجة المرجوة وهي الالتزام بتطبيق كافة متطلبات المعيار الدولي المالي (١٧)، لافتاً في الوقت ذاته إلى حرص الشركة على اتباع استراتيجية وسياسة اكتتاب مدروسة ومتزنة لتقليل المخاطر وبما يضمن نمو أعمالها وحفظ حقوق المساهمين.



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



أرباح الدوحة للتأمين ارتفعت ٩٠٪ خلال الربع الأول



جاسم المفتاح



الشيخ نواف بن ناصر بن خالد آل ثاني

أقر مجلس إدارة مجموعة الدوحة للتأمين في اجتماعه الذي انعقد برئاسة سعادة الشيخ نواف بن ناصر بن خالد آل ثاني، النتائج المالية عن فترة الربع الأول عن العام ٢٠٢٣ والتي أظهرت تحقيق المجموعة نتائج مالية متميزة. فقد بلغ صافي أرباح الفترة ٦٥,٦ مليون ريال قطري مقابل ٣٤,٦ مليون ريال قطري عن نفس الفترة من السنة السابقة بنسبة نمو ناهزت ٩٠٪.

وقال الشيخ نواف بن ناصر بن خالد إن الفروع الخارجية للمجموعة وشركتها التابعة الدوحة للتكافل قد ساهموا بشكل نشط وملحوظ في تحقيق هذه النتائج القوية مدعومة باستراتيجية الإدارة ورؤيتها الثاقبة على تعديل سياسة الاكتتاب وأسعار التأمين تبعاً لسلّم المخاطر المسجلة وهو ما يؤخر نجاح المجموعة في عملياتها التشغيلية الحالية.

ومن جانبه قال الرئيس التنفيذي السيد جاسم المفتاح بأن إدارة المجموعة قد حافظت على تحقيق نمو مستدام في إيرادات التأمين وفقاً للمعيار المحاسبي الجديد، وقد بلغت إيرادات الفترة ٣٦٦,٤٨ مليون ريال مقابل مبلغ ٣,٦ ملايين ريال عن نفس الفترة من السنة السابقة بنمو ٢٠٪. وأضاف المفتاح بأن المجموعة قد قامت بنجاح بتطبيق المعيار المحاسبي الدولي الجديد IFRS 17 في إعداد البيانات المالية للربع الأول من العام ٢٠٢٣ التزاماً بتعليمات مصرف قطر المركزي. وإن هذا المعيار الجديد يهدف إلى توفير نظام محاسبي واحد متكامل يضع الأساس الأفضل لتبيان المركز المالي المنصف لشركات التأمين ليكون أكثر عدلاً وواقعية في إعداد البيانات المالية ويسهم في تعزيز الكفاءة المالية لشركات التأمين.

لجنة فنية جديدة لـ AWRIS

وارتفاع أرباح الصندوق نحو ١٢٪ عن العام ٢٠٢١



من اليمين: بسام حسين، عمر جودة، د. علي الوزني، سلطان الخمشي، لمياء بن محمود، أشرف بسيسو، طارق الصحاف، محمد مظهر حمادة، فاتح بكداش وعما عبد الخالق

أقام الصندوق العربي لتأمين أخطار الحرب AWRIS، حفل استقبال تبعه دعوة عشاء في فندق الريتز كارلتون البحرين على شرف المشاركين من الشركات الأعضاء في الصندوق من داخل وخارج مملكة البحرين لغرض المشاركة في الاجتماع السنوي الذي دعت إليه اللجنة الفنية. وقد تخلل حفل الإستقبال إجراء اللقاءات بين رجالات التأمين وكان حفلًا ناجحاً بكل معنى الكلمة.

كما دعت اللجنة الفنية للصندوق والتي أصبحت تدعى (المجلس الفني) إلى عقد الاجتماع السنوي للجمعية العمومية للصندوق الذي عقد في فندق روتانا داون تاون والذي حضره ٤٤ مثلاً للشركات الأعضاء الذين يشكلون نسبة ٨٥٪ من مجموع أصوات الشركات الأعضاء وهي نسبة تعتبر عالية قياساً بالاجتماعات السابقة.

جرى خلال الاجتماع المصادقة بالإجماع على القرارات والتوصيات المقترحة حسب جدول الأعمال وكذلك الميزانية العمومية كما في ٢٠٢٢/١٢/٣١ والتي حققت زيادة في الأرباح الصافية بلغت نسبتها ١١,٦٪ عن السنة السابقة.

ونظراً لانتهاء مدة عضوية المجلس الفني فقد جرت الانتخابات لاختيار ٨ أعضاء من الشركات من خارج مملكة البحرين وقد أسفرت نتيجة الانتخابات عما يلي:

تم تثبيت اعتماد عضوية **أشرف عدنان بسيسو** ممثلاً لسوق التأمين في مملكة البحرين وانتخب رئيساً للمجلس **بسام حسين** نائباً للرئيس وعضوية السادة التالية أسمائهم:

لمياء بن محمود، د. علي الوزني، فاتح بكداش، سلطان الخمشي، عمر جودة، محمد مظهر حمادة وطارق الصحاف.

تجدر الإشارة إلى أن الرئيس التنفيذي للصندوق هو **عما عبد الخالق.**

الاحتفال بمرور ٢٠ سنة على تأسيس QNB ALAHLI LIFE

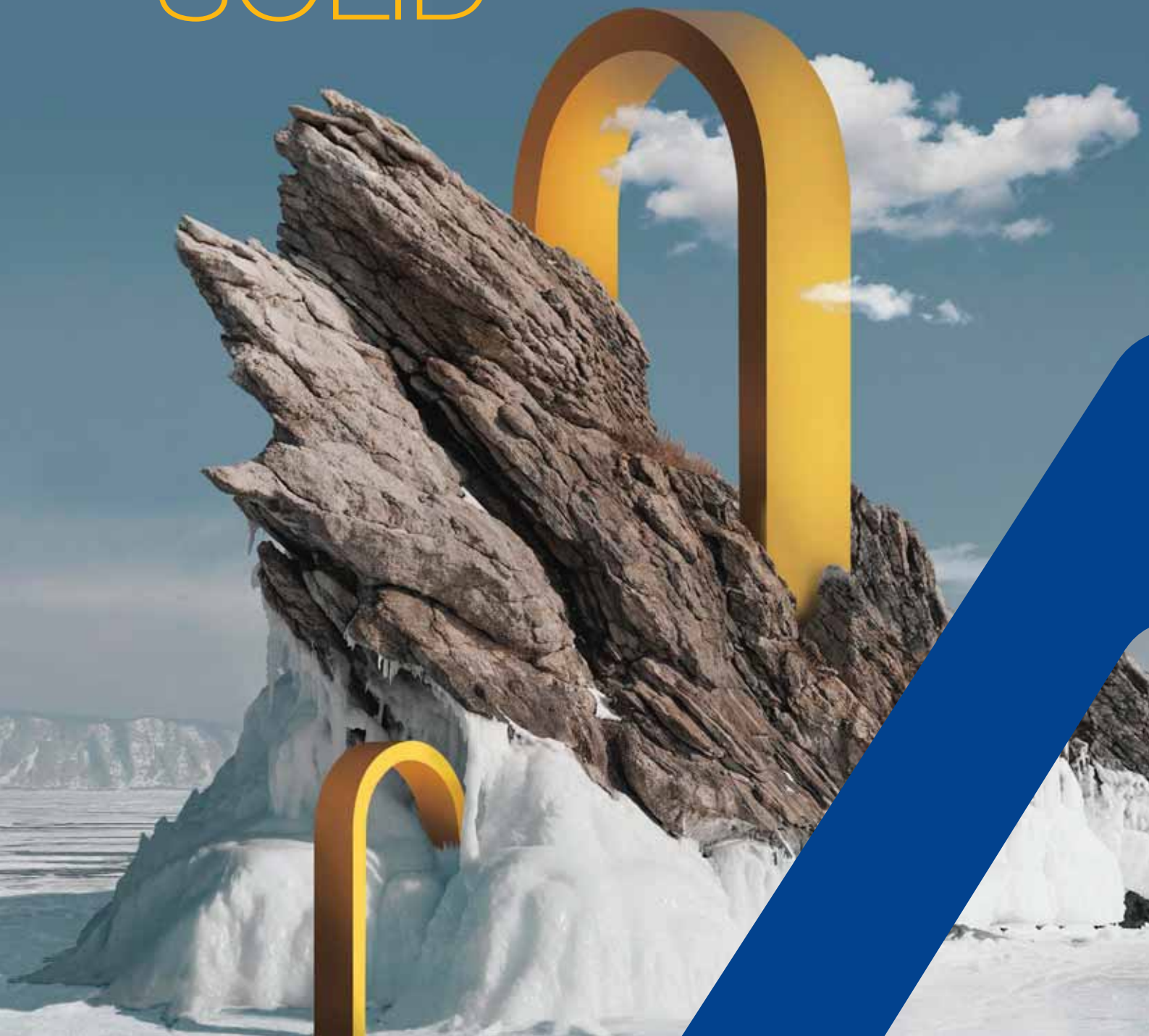


أقامت شركة QNB الأهلي لتأمينات الحياة، QNB ALAHLI LIFE حفل إفطار بمناسبة مرور ٢٠ سنة على وجودها في قطاع التأمين.

وأقيم حفل الإفطار في قصر عابدين، بحضور **محمد بدير** الرئيس التنفيذي لبنك QNB الأهلي ورئيس مجلس إدارة QNB الأهلي لتأمينات الحياة، الذي أشاد بنجاح الشركة خلال الفترة الماضية، المتمثل بالنمو الملموس للأعمال وقاعدة الأصول القوية والمنتجات والخدمات غير التقليدية المقدمة التي تلائم إحتياجات ومتطلبات العملاء.

وبدوره، سلّط **عمرو الشيمي**، العضو المنتدب لـ QNB الأهلي لتأمينات الحياة، الضوء خلال الحفل على خطط الشركة المستقبلية.

STAND SOLID



الأهلية للتأمين
AL AHLEIA INSURANCE



alahleia.com

1888 444



Best تصنف دبي للتأمين A- ممتاز مع نظرة إيجابية



عبد اللطيف أبو قورة

أكدت AM Best تصنيف القوة المالية لشركة دبي للتأمين عند درجة A- (ممتاز) والتصنيف الائتماني للمصدر طويل الأجل عند مستوى "a-" (ممتاز)، مع نظرة مستقبلية إيجابية.

وتعكس هذه التصنيفات قوة الميزانية العمومية للشركة، والتي تقدرها AM Best على أنها قوية جداً، بالإضافة إلى أدائها التشغيلي القوي، وإدارة المخاطر المؤسسية المناسبة.

كما تعكس النظرة المستقبلية الإيجابية توقعات AM Best بأن التنفيذ الناجح لمبادرات الأعمال

التي اتخذتها الشركة مؤخراً، بما في ذلك برنامج حماية العمال (WPP) ومنتجات مخطط فقدان القسري للوظيفة (ILOE)، سيعزز ملف أعمال الشركة ويدعم أدائها التشغيلي القوي المستمر على المدى المتوسط.

وإن قوة الميزانية العمومية للشركة مدعومة بالرسملة المعدلة بحسب المخاطر عند أقوى مستوى، كما تم قياسها بواسطة نسبة كفاية رأس المال الخاصة بوكالة التصنيف (BCAR)، والتي تم دعمها من خلال توليد رأس المال العضوي القوي في السنوات الأخيرة، فضلاً عن السيولة الكافية وعمليات الاحتفاظ الجيدة للشركة.

وتتمتع الشركة بسجل حافل من الأداء التشغيلي القوي كما يتضح من النسب المجمعة البالغة ٧٥,٧٪ والعائد على حقوق المساهمين البالغ ١٢,٩٪ خلال السنوات الخمس الماضية (٢٠١٨-٢٠٢٢). وعززت دبي للتأمين مكانتها في سوق تنافسية للغاية دون المساس بالربحية الفنية في السنوات الأخيرة حيث بلغت أرباحها الفنية خلال العام ٢٠٢٢ نحو ٦٤,٨ مليون درهم. وعلاوة على ذلك، من المتوقع أن يستمر طرح مخطط ILOE في الإمارات العربية المتحدة في عام ٢٠٢٣ في مساعدة الشركة في تنمية مبيعاتها وتعزيز مكانتها في السوق. وبشكل عام، في عام ٢٠٢٢، أعلنت الشركة عن زيادة في إجمالي الأقساط المكتتبة بنسبة ٢٠٪ لتصل إلى ١,٥ مليار درهم إماراتي، مدعومة بالنمو في معظم مجالات الأعمال.

وحدة التأمين الكويتية: إجراءات قانونية بحق كل شركة تخالف القانون

أكد رئيس وحدة تنظيم التأمين في الكويت محمد العتيبي أن الوحدة لن تتردد في اتخاذ كل الإجراءات القانونية المتاحة لها والإحالة للجهات المختصة في حال قيام أي شركة خاضعة لرقابتها بمخالفة القانون ولائحته.

ودعا شركات وسطاء التأمين والأفراد الخاضعين لرقابتها إلى الالتزام بقانون الوحدة رقم ١٢٥ لسنة ٢٠١٩. كما نوّه العتيبي بسعي الوحدة لتحقيق رفع مستوى الالتزام بالقانون ولائحته التنفيذية وفق الاستراتيجية التي أطلقتها من خلال سياسات رقابية رادعة تستهدف حماية المؤمن لهم والمستفيدين.

وكانت وحدة تنظيم التأمين قد أعلنت عن إحالة إحدى شركات التأمين المنتهي ترخيصها إلى النيابة العامة بشبهة ارتكاب جرائم ترتبط بغسل الأموال والاستيلاء على الأموال العامة، لحماية حقوق الدولة وجمهور المتعاملين حفاظاً على نزاهة وسلامة قطاع التأمين.

Lockton تشكر فريق عملها على التزامهم وأدائهم المتميز



كجزء من التزامها الراسخ وإستراتيجيتها الهادفة نحو دعم القوى العاملة لديها وتحفيزهم على تقديم أفضل ما لديهم وانعكاساً لروح المحبة والأخوة التي تجمع بين جميع أفرادها، أقامت شركة لوكتون الشرق الأوسط وشمال أفريقيا Lockton MENA حفل عشاء لموظفيها في فندق سوفيتيل دبي داون تاون طغت عليه الأجواء المرحية والودية. وتم التباحث خلال الحفل بمواضيع عدة والتشارك في الآراء والأفكار بحضور قادة الشركة، كما تم توزيع جوائز مستحقة لبعض الموظفين عربون شكر على ولائهم والتزامهم وأدائهم المتميز، وهو عُرف تحرص عليه الشركة إيماناً منها بأن تقدير الموظف ينشط ثقافة الشركة ويعززها، باعتبار فريق العمل الركيزة الأساس لتطوير نهج الشركة والارتقاء بخدماتها.

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

جائزة قيمة للعمانية القطرية للتأمين



فازت الشركة العمانية القطرية للتأمين OQIC بجائزة «الاكتتاب الحكيم واختيار المخاطر»، خلال توزيع جوائز OER BUSINESS EXCELLENCE AWARDS 2023. جاءت هذه الجائزة بمثابة تأكيد على التزام الشركة بالحفاظ على أعلى المعايير في مجال الاكتتاب الحكيم الذي يمثل الجانب الرئيسي في عملها. كما تؤكد الشركة رغبتها في تحقيق المزيد من النجاحات من خلال عملها الجماعي الذي يميزها عن مثيلاتها في السوق. والجائزة دليل على تفاني فريق العمل وخبرته والتزامه بمبادئ واضحة تدعم مسيرة الشركة نحو المزيد من التآلق والإنجازات.

وزير المالية: تكليف رئاسي بمد التأمين الصحي الشامل لكل المصريين



د. محمد معيط

أكد الدكتور محمد معيط وزير المالية، رئيس الهيئة العامة للتأمين الصحي الشامل، تنفيذ التكليف الرئاسي بالانتهاء من مد مظلة التأمين الصحي الشامل لكل المصريين على مستوى الجمهورية خلال السنوات المقبلة من خلال ضغط الجدول الزمني لهذا المشروع القومي، وتسريع وتيرة العمل به، وذلك رغم التحديات الاقتصادية المتعاقبة، وما تفرضه على موازنات مختلف الدول بما فيها مصر، وقد

نجحنا بالفعل في إطلاق التشغيل الإلزامي للمنظومة ببورسعيد والأقصر والإسماعيلية، وتجريباً في جنوب سيناء والسويس وأسوان، على نحو يعكس حرصاً متزايداً من الدولة على التوسع التدريجي؛ لتحسين البنية الصحية التحتية بالمحافظات، مع مراعاة الاستفادة من التجارب التطبيقية بالمرحلة الأولى قبل الانتقال للمحافظات الكبرى؛ من أجل تحقيق حلم كل المصريين في الرعاية الصحية الشاملة والمتكاملة لكل أفراد الأسرة، بجودة عالية وتكلفة مناسبة.

ارتفاع أقساط OMAN RE الفصلية ٢٤٪ إلى ٤٩ مليون دولار



رومل طباجة

حققت عمان ري OMAN RE، إجمالي أقساط تأمين مكتتبة (GWP) بلغت ١٨,٩ مليون ريال عماني (٤٩,١ مليون دولار أميركي) كما في ٣١ مارس ٢٠٢٣، وهو ما يمثل زيادة بنسبة ٢٤٪ مقارنة بـ ١٥,٣ مليون ريال عماني (٣٩,٦ مليون دولار أميركي) لنفس الفترة من العام ٢٠٢٢. بينما تركّز الشركة بشكل شامل على التميز في الاكتتاب وجودة محفظتها لإعادة

التأمين، فقد أدى تأثير زلزال تركيا إلى تسجيل صافي خسائر إكتتاب بلغت ٧١٥ ألف ريال عماني خلال الربع، مقارنة بتسجيل أرباح بلغت ٢١٥ ألف ريال عماني لنفس الفترة من العام المنصرم. وسط هذه التحديات، أظهرت المحفظة الاستثمارية لشركة عُمان ري أداءً استثنائياً، حيث بلغ دخل الاستثمار والإيرادات الأخرى مبلغاً وقدره ٦٢٨ ألف ريال عماني (١,٦ مليون دولار أميركي) خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٣، بزيادة قدرها ٣٣,٦٪ لنفس الفترة من العام المنصرم. كما بلغ صافي حقوق ملكية الشركة ٧٥,٦ مليون دولار أميركي).

وعلق رومل طباجة، الرئيس التنفيذي للشركة، قائلاً: «في بداية عام ٢٠٢٣ شرعنا في استراتيجيتنا لتشكيل مستقبل عُمان ري، وعملنا بجد من أجل بداية جيدة لهذا العام، كما وقفنا أيضاً بقوة إلى جانب شركائنا في جمهورية تركيا بعد الزلزال الهائل الذي بلغت قوته ٧,٨ درجة، والذي ضرب جنوب وسط تركيا خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٣ وأدى إلى خسائر فادحة في الأرواح وإصابات وأضرار في الممتلكات، وبالتالي سوف يكون لهذه الكارثة العديد من التداعيات على المدى المنظور».

وأضاف: «ما زلنا نركز على مواجهة التحديات بشكل استباقي والحفاظ على مكانتنا المالية القوية. لقد مكنتنا مثل هذه المبادرات الإستراتيجية الاستفادة من التحسينات في سوق إعادة التأمين الإقليمي بمعزل عن إدارة الاستثمار الاستباقية التي تقودنا نحو نمونا المستدام».

ماذا يحدث في شركة ملاذ للتأمين؟!

رفضت الجمعية العامة العادية لشركة ملاذ للتأمين التعاوني في اجتماعها، الموافقة على إبراء ذمة أعضاء مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢. وقالت الشركة في بيان لها على تداول، إن الجمعية رفضت كذلك الموافقة على صرف مبلغ ٢,٨٧ مليون ريال كمكافآت لأعضاء مجلس الإدارة عن السنة المالية المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٢.

عمومية الوثبة للتأمين تصادق على توزيع

أرباح نقدية للمساهمين بنسبة ٢٠٪

صادقت الجمعية العمومية لشركة الوثبة الوطنية للتأمين على توزيع أرباح نقدية للمساهمين بنسبة ٢٠٪ (ما يعادل ٢٠ فلساً / للسهم) من رأس المال عن عام ٢٠٢٢.



FENCHURCH
FARIS

**We don't eliminate risk.
We eradicate fear.**

Insurance and Reinsurance Consultants & Brokers

ATHENS | KUWAIT | AMMAN | RIYADH | AL KHOBAR | ABU DHABI | DUBAI | MUSCAT

www.fenfar.com

Fenchurch Faris Ltd

Incorporated in Jordan, Number 1402

Broker at **LLOYD'S**

ضمن انفتاحها على القارة الأفريقية

ASSIST AMERICA تعقد مؤتمراً صحفياً في المغرب حول خدمات الطوارئ الصحية



منذر وهبة



جاك بريص

ومن جهته أوضح أمين عبد الجليل، الرئيس التنفيذي للشركة المنظمة لهذا الحدث أن «أسيسست أميركا» مقتنعة كل الاقتناع بأن المغرب منفتح على دول أفريقيا، وأن هذا الانفتاح هو بمثابة نجاح كبير للشركة وخريطة طريق للنهوض بخدماتها، مشيراً إلى أن دعم مثل هذه المشاريع والشركات تتضمن مجموعة من الفرص لتشجيع



من اليمين: عمر وهبة، جاك بريص، منذر وهبة

المستثمرين الأجانب. كما ترمي إلى تزويدهم بالاستشارات والمواكبة اللازمة لإنجاح مشاريعهم وتقديم مجموعة من الخدمات رهن إشارتهم.

وأشار جاك بريص نائب رئيس الشركة لمنطقة آسيا تعد «أسيسست أميركا» أكبر شركة لخدمات الطوارئ الصحية بالعالم، حيث تقدم خدمات المساعدة لأكثر من ٤٠ مليون مسافر حول العالم، تم إنشاؤها خصيصاً لتلبية الاحتياجات الفريدة للمجموعات الكبيرة في صناعة التأمين، ويعمل لديها موظفون من كل أنحاء العالم، متعددو اللغات ويتمتعون بالخبرة والمعرفة الطويلة بالمساعدة الطبية الطارئة. كما يتمتع المؤمنون لدى «أسيسست أميركا» براحة البال متحررين من التعامل مع القرارات المعقدة والاعتبارات المالية خلال الأوقات الصعبة وفي أي حالة طبية طارئة أثناء السفر.

نظمت «أسيسست أميركا» ASSIST AMERICA لخدمات الطوارئ الصحية عبر العالم مؤتمراً في الدار البيضاء بحضور مجموعة من الاعلاميين وممثلي شركات الوساطة المغربية ومهتمين، وذلك للتعريف بالشركة وما تقدمه من خدمات مختلفة للزبائن عند سفرهم عبر العالم على اعتبار أن إرضاءهم يتوقف على جودة الخدمة المقدمة لهم.

وبهذه المناسبة، قال منذر وهبة الرئيس التنفيذي لشركة «أسيسست أميركا» فرع آسيا وشمال أفريقيا، إن هذا المؤتمر يأتي ضمن إطار توسع «أسيسست أميركا» وانفتاحها على القارة الأفريقية من خلال المغرب الذي يعتبر بوابة أساسية للاستثمارات الأجنبية بهدف تقديم خدمات المساعدة الصحية عند تعرض الأشخاص لأي عارض صحي، أو إصابة جسيمة مهما كانت خطورتها خلال فترة سفرهم إلى أي مدينة أو دولة أخرى.

وأضاف وهبة أن «المغرب يتميز بإمكانات كبيرة للاستثمار، باعتباره بلد جميل منفتح على جميع الدول العربية والأفريقية والأوروبية، موضحاً بأن هذا اللقاء يهدف إلى تعريف شركات التأمين المغربية بالخدمات المميزة التي تقدمها «أسيسست أميركا» والتي تتضمن مجموعة من الخدمات الصحية الجيدة حيث تسعى الشركة من خلال هذا اللقاء إلى إبراز دورها الكبير في جميع أنحاء العالم.



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



Fire
Insurance



Engineering
Insurance



Liability &
General Accident
Insurance



Marine Insurance
(Cargo, Hull &
Liability)



Motor
Insurance



Medical
Insurance



Life
Insurance



Travel
Insurance

Fairfax تستحوذ على حصة KIPCO في مجموعة الخليج للتأمين



خالد سعود الحسن



فرقد عبدالله الصانع

علقت مجموعة الخليج للتأمين (gig) على توقيع اتفاقية ملزمة بين مساهميها الرئيسيين، شركة مشاريع الكويت القابضة (KIPCO) وFairfax Financial Holdings. وبموجب الاتفاقية سوف تقوم Fairfax بالاستحواذ على حصة KIPCO الكاملة في أسهم مجموعة الخليج للتأمين والبالغة ٤٦,٣٢٪ بمبلغ ٢٦٣,٧ مليون دينار كويتي (ما يعادل ٨٦٠ مليون دولار أميركي). مما سوف يجعل Fairfax المساهم الأكبر في مجموعة الخليج للتأمين بملكية إجمالية ٩٠,٠١٪.

وتعود هذه الخطوة على gig بفائدة إضافية من خلال تواجد Fairfax عالمياً في أكثر من ٤٠ دولة ممتدة في القارات الخمس، مما يساهم في تعزيز تجربة العملاء مع التركيز الإضافي على المنتجات والخدمات الرقمية لتلبية الحاجة إلى حلول مبتكرة من خلال شبكة عالمية متعددة وذات خبرة واسعة في التأمين.

وتهدف Fairfax بشكل أساسي إلى تحقيق عائد مرتفع على رأس المال

المستثمر وبناء علاقات قوية مع المساهمين من خلال السعي إلى نمو طويل الأجل والفائدة العامة للعملاء والموظفين والمساهمين والمجتمعات على حد سواء.

وقال السيد فرقد عبدالله الصانع - رئيس مجلس إدارة (gig): «يمثل هذا الاتفاق تطوراً آخر في مسيرة مجموعة الخليج للتأمين، حيث كان تحول gig ونموها المتميز بدعم غير مسبوق من كبار المساهمين شركة مشاريع الكويت القابضة KIPCO - منذ العام ١٩٩٧ وFairfax منذ ٢٠١٠. ويؤكد هذا الاتفاق على التزام Fairfax طويل الأجل تجاه gig مما يجعلها أكثر قوة عالمياً ويمهد الطريق لمستقبل مستدام يعزز مركزها وتأثيرها.

وبدوره أكد السيد خالد سعود الحسن - الرئيس التنفيذي لمجموعة gig: «أن شركة مشاريع الكويت القابضة KIPCO - كان لها الدور السائد منذ العام ١٩٩٧ كونها مساهماً استراتيجياً، ونحن نقدر بصدق خبرتها الواسعة ودورها الفعال في مساعدة gig للوصول إلى مركزها كواحدة من أفضل شركات التأمين إقليمياً، ونمو المجموعة في المنطقة يمثل شهادة قاطعة على المحازاة والتعاون الاستراتيجي من قبل KIPCO. كما أن انضمام Fairfax في عام ٢٠١٠ أدى إلى التوسع الكبير في محفظة gig بأداء متميز على مستوى عملياتنا كافة. وسوف نواصل أعمالنا كالعادة مع التركيز على تحقيق نمو غير مسبوق بالاستفادة من خبرة Fairfax وتواجدها الدولي.

الهيئة العامة لمجموعة شركة المشرق للتأمين تقرر رفع رأسمالها بواقع مليون دولار رئيسها جلال ناصر الدين: ستسير الشركة على نهج المرحوم وائل زعرب ورؤيته



عقدت الهيئة العامة لمجموعة شركة المشرق للتأمين اجتماعها السنوي العادي وغير العادي في مقر الشركة الرئيسي في مدينة رام الله.

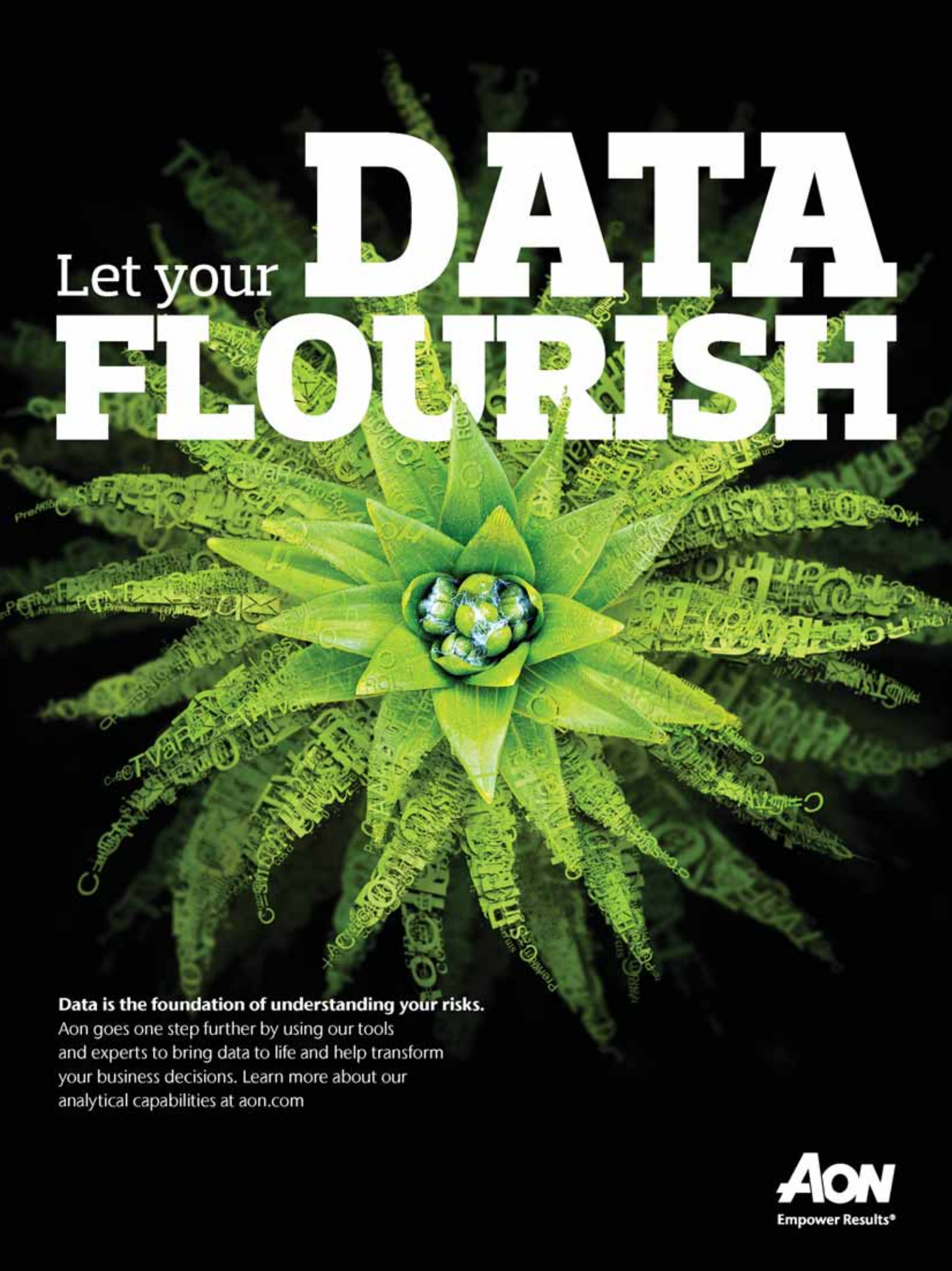
في البداية، رحب السيد جلال ناصر الدين - رئيس مجلس الإدارة بالحضور كافة، مترحماً على رئيس مجلس إدارة الشركة الراحل المغفور له، السيد وائل أيوب زعرب، مؤكداً على أن المشرق للتأمين ستسير قدماً على نهجه ورؤيته لتحقيق مستقبل أفضل والحفاظ على ما أنجزه والبناء عليه. كما استذكر مترحماً على السيد عدنان عبد اللطيف، عضو مجلس إدارة الشركة الراحل وممثل شركة سجاثر القدس.

وأضاف ناصر الدين أنه وبالرغم من الظروف السياسية والاقتصادية المتقلبة التي شهدها العام المنصرم، إلا أن مجلس إدارة الشركة واصل التقدم بكل إصرار وثقة لتعزيز النتائج المالية للشركة، ولتوسعة استثماراتها، وخلق مشاريع وفرص عمل جديدة.

وقد أقرت الهيئة العامة غير العادية رفع رأس مال الشركة بواقع مليون دولار أميركي، كما أقرت الهيئة العامة العادية توصية مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بما نسبته ٢,٥٪ من رأس المال على المساهمين، وأرباح عينية بنسبة ٤,٢٩٪ عن طريق توزيع أسهم مجانية لمساهمي الشركة.

وأوضح السيد أيوب زعرب - الرئيس التنفيذي للشركة أن المشرق للتأمين تهدف إلى تحقيق رسالتها ورؤيتها من خلال التخطيط والمتابعة لكافة أنشطة العمل، والمساهمة الفاعلة في تطوير صناعة التأمين في فلسطين، إذ تعمل طواقم الشركة كافة على تقديم خدمات مميزة لجمهور المؤمنين لديها. كما وتعمل إدارة الشركة على توظيف التقنيات المتطورة وتكنولوجيا المعلومات في التحول الرقمي وأتمتة كافة برامج الشركة، التي من خلالها يتم تقديم خدمات مبتكرة بأساليب إبداعية تلبي احتياجات ومتطلبات السوق الفلسطيني، والمساهمة في خلق فرص عمل جديدة خاصة لفئة الشباب.

Let your **DATA FLOURISH**

A green succulent plant with a globe in its center, surrounded by a cloud of floating data points and binary code.

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®

الإعلان عن تفاصيل إستضافة سلطنة عُمان للمؤتمر العام الـ ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين



خلال المؤتمر الصحفي



من اليسار: رومل طباجة، أحمد بن علي المعمري، شكيب أبو زيد، ناصر البوسعيدي ومصطفى سلمان



عُمان، سواء على صعيد الفرص والتطورات في قطاع التأمين على وجه الخصوص، أو القطاع المالي على وجه العموم. من جانبه أشار السيد ناصر بن سالم البوسعيدي رئيس مجلس إدارة الجمعية العُمانية للتأمين إلى أن عدد المشاركين في المؤتمر قد يتراوح ما بين ١٥٠٠ إلى ٢٥٠٠ مشارك داعياً الجميع إلى ضرورة التعاون والتكامل لضمان نجاح هذا الحدث.



شكيب أبو زيد أمين عام الاتحاد العام العربي للتأمين عبّر عن سعادته إلى أنه حضر المؤتمر الذي انعقد في مسقط في سنة ٢٠٠٢ وكان فعلاً مميزاً بكل المقاييس، بالتنظيم وبالحضور الكبير وبكل النقاشات التي دارت بين الحاضرين. وأكد على أن المؤتمر ٣٤ الذي سينعقد في مسقط لن يخرج عن هذه القاعدة، فهو محكوم عليه ومجبراً على النجاح، وسيكون مؤتمراً القادم محطة ناجحة في مسيرة الاتحاد وفي تاريخ التأمين بالسلطنة، وذلك بفضل جهودكم على الأرض، بفضل دعم كل السلطات العُمانية وبتعاوننا كأمانة عامة معكم جميعاً لإنجاح المؤتمر.

عقدت الجمعية العمانية للتأمين بالتعاون مع الاتحاد العام العربي للتأمين مؤتمراً صحفياً بحضور كل من طاهر العمري الرئيس التنفيذي للبنك المركزي والشيخ راشد الشامسي وكيل التنمية الاجتماعية وعدد من المسؤولين وممثلي الجهات الاعلامية في سلطنة عُمان، وذلك للإعلان عن تفاصيل استضافة سلطنة عُمان للمؤتمر العام الـ ٣٤ للاتحاد العام العربي للتأمين. والمزمع إقامته في الفترة ١٨ - ٢١ فبراير ٢٠٢٤ والذي سيتزامن مع مرور ٦٠ عاماً على تأسيس الاتحاد.

وقد ثمن السيد أحمد بن علي المعمري نائب الرئيس التنفيذي للهيئة العامة لسوق المال، الثقة التي حظيت بها سلطنة عُمان من قبل ممثلي أسواق التأمين العربية، الأمر الذي يعكس حجم الثقة التي يحتلها قطاع التأمين العُماني في سوق التأمين العربي والعالمي، وهذا ما يضفي قيمة اقتصادية كبيرة للقطاع، كونه سيكون محط أنظار من قبل شركات التأمين في المنطقة، وفرصة سانحة لإبراز الامكانيات التي تتمتع بها سلطنة





Rooted in our values. Focused on your future.

Backed by our strong values of dynamic culture and integrity, we bring you prompt services and innovative reinsurance solutions that help your business achieve stability and growth. Our presence across geographies including Africa, Asia, Middle East, CEE and CIS countries helps us understand the day-to-day changes in regional and international markets, giving you the head start to meet your business objectives.

Safeguarding businesses internationally from Oman since 2009

٤ أعضاء جدد في "ACAL" عدوى القطاع العام انتقلت إلى الجمعية



باسم عاصي

ALLIANZ



جورج أيوب

TRUST COMPASS



جوزف خوام

SECURITE



محمد الهيري

ALIG

إنضم أربعة أعضاء جدد إلى مجلس إدارة جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL مكان أربعة أعضاء انتهت ولايتهم، وهم السادة ممثلو الشركات التالية:

ALLIANZ / ممثل بالسيد **باسم عاصي**
TRUST COMPASS / ممثل بالسيد **جورج أيوب**
SECURITE / ممثل بالسيد **جوزف خوام**
ALIG / ممثل بالسيد **محمد الهيري**

وبذلك يكون مجلس الإدارة الجديد للجمعية قد أصبح مؤلفاً من السادة: **أسعد ميرزا** (كابيتال) رئيساً، **فاتح بكداش** (آروب) نائباً للرئيس، **محمد الهيري** (أليغ) أميناً للسر، **عبدو الخوري** (التجارية المتحدة للتأمين) أميناً للصندوق والأعضاء السادة: **إيلي نسناس** (أكسا)، **إيلي طريبه** (الاعتماد اللبناني)، **روحيه ثابت** (التأمينات المتحدة)، **أسامة سلمان** (مجموعة البحر المتوسط)، **ليبيب نصر** (ليا أسوريكس)، **جوزف خوام** (سيكوريته)، **جورج أيوب** (ترست كومباس) و**باسم عاصي** (أليانز).
«البيان»: مبروك للناجحين.

لا بدّ من الإشارة إلى أن عدوى القطاع العام أصابت الجمعية حيث أن الخمول أصاب من يهتم بإعلام وسائل الإعلام بتواريخ نشاطات وانتخابات الجمعية، ولن نضيف أكثر...



روحيه زكار: لن نقبل أن يُهان اللبناني على أبواب المستشفيات بعد اليوم

تراجع الخدمات الصحية في لبنان ترك المواطن اللبناني مكشوفاً من دون أي تغطية صحية خاصة بعد توقف عدد كبير من صناديق التأمين والتعاقد في المؤسسات الرسمية والحكومية وتراجع تقديمات وتغطيات الضمان الاجتماعي. أمام هذا الواقع المرير، أطلقت Comin مبادرة جديدة من أجل تأمين تغطية صحية شاملة تناسب الجميع.

وفي هذا السياق، اعتبر السيد **روحيه زكار** مدير عام شركة Comin أن «الشعب اللبناني يمرّ حالياً بأزمة اقتصادية حادة، ويعاني بشكل خاص من تراجع في مستوى الرعاية الصحية، حيث كانت الدولة توفر بعض التغطية عبر الضمان الاجتماعي ووزارة الصحة وتعاونية موظفي الدولة وغيرها من الجهات الضامنة التي أصبحت عاجزة تماماً بسبب الأزمة. فوجد المواطن اللبناني نفسه أمام حواجز وضعت حياته بخطر بالإضافة إلى تهديد كرامته الإنسانية وحقّه بالصحة».

وأضاف **زكار**: «لا نقبل أن يتوسّل اللبناني على أبواب المؤسسات والجمعيات للحصول على مساعدات مالية تسمح له بالدخول إلى المستشفى أو بالحصول على حق الطابة، ولهذا، وانطلاقاً من واجبنا الوطني في الشركة أولاً، قرّرنا إطلاق هذه الفرصة الاستثنائية للتأمين».

المبادرة كناية عن تغطية صحية استشفائية شاملة بنسبة مئة بالمئة، وخارجها بنسبة ٨٥٪ وبأسعار تشجيعية ومنخفضة بنسبة كبيرة تتجاوز النصف عن أسعار التأمين الصحي في السوق اللبناني، بالإضافة إلى خدمات طبية مجانية عن بعد، وإمكانية التقسيط الشهري المريح، وخدمة عملاء على مدار الساعة وجميع أيام الأسبوع.



Joseph Zakhour & Co.
Insurance And Reinsurance Brokers
and Consultants

COMMERCIAL REGISTER : 4487

M.O.F REGISTRATION: 1754

BROKER LICENSE N°. 90 - DATED 25 APRIL, 1998

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

CORRESPONDENTS FOR



GO CONFIDENTLY
IN THE RIGHT DIRECTION



assist america®
Innovative Assistance Solutions

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

jbreisse@assistamerica.com | +961 70 868 648

ssayegh@assistamerica.com | +961 76 555 859

غلوب مد وكلية «بوقيه» يقدمان دراسة لتفعيل دور القطاع الخاص في تطوير التغطية الصحية الشاملة في مصر



اركان غلوب مد مع الوزير د. محمد معيط



من اليمين: ميشال فرعون، د. محمد معيط، د. خالد عبد الغفار وجوزف عون

وزير المال المصري د. محمد معيط: الدولة المصرية تسعى لاشراك القطاع الخاص لتقوية النظام الصحي

الوزير السابق ميشال فرعون: التجارب النوعية في مصر تؤثر على بلدان المنطقة

وزير الصحة والسكان المصري د. خالد عبد الغفار: الرئيس السيسي يولي اهتماماً كبيراً للشراكة مع القطاع الخاص

من جهته، نوّه السيد ميشال فرعون بأهمية الجهود والمشاريع الطموحة للقيادة المصرية برئاسة السيد الرئيس عبد الفتاح السيسي. كما أشاد بجهود الباحثين من جامعة نورث إيسترن الأميركية العريقة ومواكبة خبراء من مجموعة غلوب مد التي أدارت مطالبات بقيمة ٣ مليارات دولار خلال عام ٢٠٢٢ لبرنامج التأمين الصحي في القطاعين العام والخاص في ١٢ بلداً، وأعتبر أنّ هذه الدراسة البحثية تشكل حجراً متوازناً في مسيرة تطوير التأمين الصحي الشامل من خلال التعاون بين القطاعين العام والخاص في تطوير الآليات الإدارية المتفوقة. ولكّد على أهمية دعم وتشجيع هيئة التأمين الصحي الشامل في مصر، نظراً لأهمية التجارب النوعية في مصر، التي تؤثر في سياسات الكثير من البلدان العربية والأفريقية، الأمر الذي يعني الكثير من الباحثين في العالم.

كما أكد وزير الصحة والسكان الدكتور خالد عبد الغفار في كلمته، أن الرئيس عبد الفتاح السيسي يولي اهتماماً كبيراً ودعمًا حقيقياً نحو تنظيم آليات العمل والشراكة مع القطاع الخاص وجذب الاستثمارات الناجحة في القطاع الصحي.

من جانبه، أكّد الدكتور محمد عوض تاج الدين أن نجاح وتقديم المجتمعات يُبنى من خلال المؤسسات الصحية الواعية والقوية، موضحاً أن مصر تمتلك كوادر طبية ذات مهارات فائقة سواء في القطاع العام أو الخاص.

عبّر السيد جوزيف عون، خلال مداخلة من بوسطن، عن سعادته لإطلاق توصيات المشروع. وشدّد الدكتور فادي الجردلي، ممثلاً فريق الباحثين في جامعة نورث إيسترن، على أهمية هذه المبادرة للبناء على الانجازات التي تم تحقيقها منذ إقرار قانون التأمين الصحي الشامل في مصر وضمان تأثير مستدام ونتائج ملموسة من خلال مشاركة الجهات المعنية بما فيها القطاع الخاص. مع تقدم مصر في تطبيق نظام التأمين الصحي الشامل الجديد فإن إحدى المجالات المهمة التي تتطلب الدراسة ومحور هذا المشروع هو دور القطاع الخاص في تطوير برنامج التغطية الصحية الشاملة.

وأختتم المؤتمر في جلسة نقاش ضمت السادة وزير المالية ووزير الصحة والإسكان وميشال فرعون مع ممثلين من قطاع التأمين الصحي.



دشن وزير المالية المصري د. محمد معيط، رئيس مجلس إدارة هيئة التأمين الصحي الشامل، مؤتمراً شارك فيه الوزير السابق ميشال فرعون، رئيس مجلس إدارة غلوب ميد مصر، ووزير الصحة المصري د. خالد عبد الغفار، حيث تم إطلاق رؤى وتوصيات دراسة «تفعيل دور القطاع الخاص في تطوير برنامج التغطية الصحية الشاملة في مصر» التي قامت بها كلية «بوقيه» للعلوم الصحية في جامعة نورث إيسترن الأميركية بالتعاون مع مجموعة غلوب مد Globemed، المتخصصة في إدارة برامج التأمين الصحي في الشرق الأوسط.

حضر المؤتمر مستشار رئيس الجمهورية للشؤون الصحية والوقائية الدكتور محمد عوض تاج الدين، ورئيس جامعة نورث إيسترن الأميركية السيد جوزيف عون، وعمداء من الجامعة في إدارة الأعمال والعلوم الصحية إلى جانب رؤساء وأعضاء مجالس المنظمات والهيئات الصحية من قطاع التأمين الصحي والرعاية الصحية في مصر، بالإضافة إلى ممثلين عن كبرى شركات التأمين والوساطة في مصر والعديد من الشخصيات الفاعلة في قطاع التأمين.

خلال المؤتمر، أشار الدكتور محمد معيط في كلمته الافتتاحية أن الدراسة تأتي في إطار جهود وزارة المالية والهيئة العامة للتأمين الصحي الشامل بإقامة نظام تأمين صحي شامل لجميع المصريين يغطي كل الأمراض، واتساقاً مع ما قرره المادة ١٨ من الدستور المصري وحق المواطن في الصحة والرعاية الصحية المتكاملة وفقاً لمعايير الجودة.

كما أشار وزير المالية إلى جهود الدولة المصرية لاشراك القطاع الخاص لتقوية النظام الصحي والعمل على التحوّل الإصلاحي في القطاع الصحي المصري باستهداف تحقيق التغطية الصحية الشاملة من خلال تطبيق نظام التأمين الصحي الشامل في مصر والذي تعتبر فيه الهيئة العامة للتأمين الصحي الشامل الجهة المسؤولة عن إدارته وتمويله، متضمناً بذلك استهداف الشراء الاستراتيجي للخدمات الصحية ذات الجودة، وفقاً لاحتياجات المواطنين وبأسعار عادلة ومرنة، لتحقيق أفضل النتائج الصحية.

مقابل ما يتم إنفاقه، مع التعاقد مع مقدمي خدمات الرعاية الصحية والأنظمة العلاجية المختلفة، فضلاً عن أحقية المواطن في اختيار جهات العلاج من بين الجهات المتعاقدة مع الهيئة لتقديم الخدمة طبقاً لمستويات الإحالة المحددة.



نتطلع الى المستقبل ... بكل ثقة

شركة التأمين العربية – الأردن

+962 6 5630530 www.aicj.jo



أرباح شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ناهزت الـ ١٠٠ مليون درهم خلال الربع الأول



شارالامبوس ميلوناس



الشيخ محمد بن سيف آل نهيان

أعلنت شركة أبوظبي الوطنية للتأمين ADNIC، عن نتائجها المالية للأشهر الثلاثة الأولى المنتهية في ٣١ مارس ٢٠٢٣. وقد نجحت الشركة في تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية IFRS 17 اعتباراً من ١ يناير ٢٠٢٣. وقد أدى تطبيق هذا المعيار الدولي الجديد إلى تحولات جوهرية في محاسبة عقود التأمين وإعادة التأمين.

وبهذه المناسبة، قال الشيخ محمد بن سيف آل نهيان، رئيس مجلس إدارة الشركة: «أسهمت عمليات الاكتتاب القوية والأداء المميز للأعمال في تحقيق شركة أبوظبي الوطنية للتأمين لصافي أرباح بلغت ٩٩,٧ مليون درهم، بزيادة بنسبة ١٧,٢٪ مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، كما نجحت الشركة في تعزيز العائد على السهم الواحد من ٠,١٥ درهم إلى ٠,١٧ درهم».

«واصلنا الاستثمار في المجالات الرئيسية التي تساهم في تطوير عملياتنا وتعزيز من وتيرة النمو المستدام. ندرك أهمية الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والابتكار لمواصلة تطوير عملياتنا التشغيلية من خلال اعتماد أحدث التقنيات والحلول المبتكرة للارتقاء بتجارب العملاء، وتعزيز كفاءة العمليات، والتمكين من التعامل بشكل أفضل مع متغيرات السوق. نؤكد التزامنا بتوظيف أحدث التطورات التقنية لتوفير أعلى مستويات الخدمة لعملائنا، ونحن على ثقة أن استثمارنا في المبادرات الرقمية وبرامج الابتكار ستمكنا من مواصلة مسيرة النجاح، وستمكننا من المحافظة على مكانتنا الرائدة في صناعة التأمين».

من جانبه، قال شارالامبوس ميلوناس، الرئيس التنفيذي لشركة أبوظبي الوطنية للتأمين: «واصلنا خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٣ الاستفادة من قدراتنا الفنية بطريقة متسقة ومنهجية، حيث أسهمت قوة السيولة والملاءة المالية وقدرات الاكتتاب المتميزة لدى الشركة إلى جانب أطر العمل القوية لإدارة مخاطر المؤسسة، والترتيبات المتقدمة لإعادة التأمين الصادر، في تمكين شركة أبوظبي الوطنية للتأمين من الحد من أعمال التأمين المعاد تأمينها بشكل كبير، والنجاح في التركيز على محافظ التأمين التي تمتاز بمساهمة قوية في إيرادات الاكتتاب».

يذكر أن إيرادات التأمين بلغت خلال الربع الأول مليار درهم إماراتي.

«بيتك تكافل» توفر ٤ خطط لتأمين وثائق السفر



قتيبة النصف

أعلنت شركة بيتك للتأمين التكافلي «بيتك تكافل»، عن توافر خدمة شراء وثائق تأمين السفر من خلال موقعها الإلكتروني "KFHTAKAFUL.COM"، أو عبر التطبيق الخاص بالشركة أو الاتصال بخدمة العملاء، حيث تم تحديث الوثائق لتحقيق المزيد من المزايا للفرد وعائلته، مع أسعار تناسب شريحة كبيرة من العملاء، تعزيزاً لجهود التطوير المستمر والارتقاء بمستوى الأداء وتسهيل الحصول على الخدمة.

ويمكن للعملاء شراء الوثيقة «أونلاين» دون الحضور إلى الشركة ليتم إصدار التأمين بسهولة، وتصل تلقائياً إلى البريد الإلكتروني بمجرد تعبئة البيانات ودفع قيمة وثيقة التأمين، ويظهر مباشرة جدول الوثيقة للطباعة، أو يتم تحميلها على الجهاز، ويمكن للشخص الواحد شراء أكثر من وثيقة سواء كانت شخصية أو للعائلة، ما يوفر الجهد والوقت ويناسب موسم السفر والعطلات.

وتقدم الشركة خطأً من التأمين (الأساسي، الفضي، الذهبي، البلايني، شنغن) وتتمتع كل خطة بتغطيات ومميزات من حيث المصاريف الطبية، فقدان الأمتعة، تأخير الرحلة والحوادث الشخصية وغيرها، ما يخفف على حامليها ويكفل الأمان والراحة بشكل ملموس خلال الرحلة. وزيادة على ما سبق من مزايا، فقد تمت إعادة هيكلة أسعار الوثائق لتحقيق مزيد من التنافسية والملاءمة مع إمكانيات وقدرات شرائح العملاء المختلفة.

ندوة APEX في كينيا





العامّة للتكافل
General Takaful
تأمين برؤية إسلامية
Insurance with an Islamic Vision



٤٤٤٩٩٩٩٩ - ٩

www.g-takaful.net

ميزاتنا:

- خدماتنا تطابق معايير الشريعة الإسلامية
- نظام متطور في الاتصالات للتواصل مع العملاء
- خدمات سريعة لتسوية المطالبات
- خدمة المؤسسات الإسلامية والتقليدية
- فريق عمل على مستوى عالي لتقديم الخدمات

مشاركة - تضامن - تعاون

ارتفاع أرباح الظفرة للتأمين ٢٦,٤٪ خلال الربع الأول



كمال السرطاوي

تمكنت شركة الظفرة للتأمين من تحقيق نتائج قياسية خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٣، حيث ارتفعت أرباحها بنسبة ٢٦,٤٪ لتصل إلى ٢٣,٣ مليون درهم إماراتي مقارنة بأرباح الربع الأول من العام ٢٠٢٢.



حامد مبروك

WTW تقدم عروضاً تحليلية للمخاطر خلال RIMS

رعت مجموعة ويليس تاورز واتسون WTW وشاركت في مؤتمر ومعرض RIMS السنوي، الحدث الأكبر المخصص لإدارة المخاطر في العالم، والذي يضم أكثر من ٣٠٠ متحدث يقدمون مجموعة كاملة من المحاضرات حول إدارة المخاطر.

وقدمت المجموعة خلال المؤتمر مجموعة متنوعة من العروض التحليلية للمخاطر من خلال خبراءها المتخصصين في إدارة المخاطر، مسلطة الضوء على كيفية خدمة العملاء، مؤكدة أنه في عالم يشهد تطوراً ملحوظاً في حجم المخاطر في ظل تأثيرات جائحة «كوفيد-١٩»، والإضطرابات الاجتماعية، والتغير

المناخي، والهجمات السيبرانية، والنزاعات المسلحة، يواجه مديرو المخاطر واقعاً أكثر تعقيداً بشكل كبير مما كان عليه في الأيام الماضية.

يُذكر أن الرئيس التنفيذي لمجموعة ويليس تاورز واتسون في مصر والكويت والسودان هو السيد حامد مبروك.



B E R Y T U S



Berytus Insurance and Reinsurance Co. S.A.L., Azoury Center, Alfred Naccache Ave., P.O.Box 165152, Achrafieh, Beirut, Lebanon

Tel: +961.1.331331 PBX • Fax: +961.1.329076 • e-mail: berytus@berytus.com

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



منذ ١٩٧٩



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

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

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

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

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

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

الوثبة للتأمين تحصد جائزة الشيخ خليفة للإمتياز



احتفلت شركة الوثبة للتأمين إدارة وموظفين في مكاتبها بحصولها على جائزة الشيخ خليفة للإمتياز المرموقة المعترف بها. وتعد هذه الجائزة اعترافاً بممارسات الشركة المتميزة في عملية التحول الرقمي وتقديراً لإنجازاتها في التميز المؤسسي ضمن مجالات تخصصها. والمعروف أن «جائزة الشيخ خليفة للإمتياز»، التي أطلقت عام ١٩٩٩، تسعى إلى تعزيز القدرة التنافسية والأداء المتميز لبيئة قطاع الأعمال في أبوظبي، من خلال تطوير نظم وبرامج رفع الكفاءة وتعزيز الفعالية وتنمية وتطوير العاملين مهارةً ومعرفةً وسلوكاً لتحقيق أفضل النتائج المالية والتشغيلية.

يُذكر أن الرئيس التنفيذي لشركة الوثبة للتأمين هو السيد بسام جلميران.





**"We will either find a way,
or make one."**

Anibal Barca



COMMERCIAL & GENERAL S.A.L
— REINSURANCE BROKERS —

Boustany Building, 1st Floor – Al Fours Street – National Museum Area – Beirut – Lebanon
Tel: +9611615815 / 6 – www.candgre.com – E-mail: candgre@candgre.com

الصندوق الأفروآسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة يحافظ على درجة تصنيفه B+ جيد من A.M Best مع نظرة مستقبلية مستقرة

التقليدية، ويوفر القدرات والخبرات اللازمة للشركات التي تتعامل معه.

على الرغم من محدودية حجمه، إلا أن الصندوق يتمتع بمحفظة أعمال أساسية ومهمة جداً، ولديه القدرة على سهولة الوصول إلى أسواق تأمين النفط والطاقة في أفريقيا وآسيا من خلال قاعدة عضويته، المنعكسة في محفظة أعماله التي تغطي المنطقة.

يقول نبيل حجار عضو مجلس الإدارة المنتدب والمدير العام للصندوق في هذه المناسبة: «تعتبر محافظتنا مجدداً على التصنيف بدرجة السابقة بحد ذاتها إنجازاً في ظل ما تمر به أسواق إعادة التأمين من

صعوبات. يأتي ذلك بعد أن حصلنا على ثلاثة ارتفاعات للتصنيف خلال ثلاث سنوات متتالية أي منذ بدأنا عملية التصنيف».

عليه، سنستمر في العمل للوصول إلى ما نطمح إليه من أعلى درجات التصنيف.

وأضاف: «وهنا أود التأكيد أننا نعبر عن فخرنا بأننا المؤسسة الأولى من نوعها التي يتم تصنيفها من قبل هيئة تصنيف دولية لها أهميتها مثل A.M Best هذا يضعنا تحت مسؤولية العمل على تحقيق مستويات أعلى من التصنيف».

باشراً الصندوق الأفروآسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate أعماله في تشرين أول / أكتوبر ١٩٩٩ ويشمل في عضويته حالياً ٢١ شركة تأمين وإعادة تأمين أعضاء في الإتحاد الأفروآسيوي لشركات التأمين وإعادة التأمين The Federation of Afro Asian Insurers & Reinsurers ينتمون إلى ١٦ بلداً، ويعمل بطريقة الإسناد الاختياري (Facultative) لمخاطر النفط والطاقة ومحطات إنتاج الطاقة النووية من شركات الأعضاء وغير الأعضاء.

تدير الصندوق منذ تأسيسه شركة «ترست ري» Trust Re البحرين. أما الإدارة العامة المباشرة للصندوق فيتفرغ لها نبيل حجار ويرأس لجنته الفنية محمد مظهر حمادة المدير العام لشركة العين الأهلية للتأمين.



نبيل حجار

أعلنت مؤسسة التصنيف العالمية AM Best أن الصندوق الأفروآسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة FAIR Oil & Energy Insurance Syndicate المتخذ من البحرين مركزاً له حافظ على درجة تصنيفه بدرجة: (Good) "B+" لقوته المالية FSR والمصدر الائتماني طويل الأمد ICR "bbb-" والتوقعات المخصصة لهذين التصنيفين الائتمانيين مستقرة.

وذكرت A.M. Best أن هذه التصنيفات الجيدة تعكس الملاءة المالية القوية للصندوق (Strongest Level) والمعدلة حسب المخاطر المكتتبة والمقاسة بحسب "Best's Capital Adequacy Ratio" (BCAR).

وتوقع تقرير التصنيف أن الملاءة المالية ستستمر قوية بالرغم من رسملة الصندوق القليلة (Units) التي من الممكن أن تعرض الملاءة لعدم الاستقرار. من جهة أخرى، فإن توازن محفظة الصندوق المتخصصة في قطاع الطاقة الأفروآسيوي وسجله الحافل بالربحية الفنية القوية تعكس التوقعات الإيجابية في دعم ملاءته المالية ورسملته السوقية المعدلة حسب المخاطر.

كما أكدت A.M Best في تقريرها أن قوة الملاءة المالية هي نتيجة للسياسة الإستثمارية المحافظة للصندوق، وسياسة بناء الاحتياطيات الدقيقة.

وأضاف التقرير أن الصندوق حافظ خلال الخمس سنوات الماضية ٢٠١٦-٢٠٢٠ على ربحية جيدة، لكن معدل الخسارة الشامل (Combined Ratio) لتلك السنوات وصل في المتوسط إلى ١٠٤,٨٪ نتيجة لخسائر سنة ٢٠١٩ التي أدت بمعدل الخسارة الشامل لتلك السنة للوصول إلى ١٧١,١٪ لكن الصندوق ما لبث أن عاد إلى الربحية مجدداً في سنة ٢٠٢٠ وسنة ٢٠٢١ حيث بلغ صافي الربح ١,٣ مليون دولار و١,٧ مليون دولار على التوالي.

وذكرت A.M. Best أن الصندوق الأفروآسيوي لتأمين مخاطر النفط والطاقة هو واحد من مجتمعات إعادة التأمين الأربعة التي شكلها الإتحاد الأفروآسيوي للتأمين وإعادة التأمين (Federation of Afro Asian Insurers & Reinsurers - FAIR)، للإكتتاب بأعمال النفط والطاقة. وفي حين أن هذا الصندوق فريد من نوعه من ناحية الهيكلية القانونية، إلا أنه يعمل تماماً كشركات إعادة التأمين

ضمان الحماية لممتلكاتك القيمة

Securite Assurance تعرض منتجاتها وحلولها المبتكرة بحضور حشد من وسطاء التأمين أنطوني خوام: تفوقنا على العديد من المؤسسات وهدفنا الأول إرضاء العملاء



وأوضح السيد خوام أن شركة Securite Assurance تفوّت بشكل ملحوظ على العديد من المؤسسات الفاعلة في السوق، من خلال الحلول والخدمات الابتكارية المقدمة للأفراد (مثل الطب عن بعد)، بالإضافة إلى الحلول الفعالة

نظمت شركة Securite Assurance مؤتمراً بهدف عرض المنتجات والحلول المبتكرة التي طوّرتها، وذلك بتاريخ ٣ أيار ٢٠٢٣، في فندق فينيسيا ببيروت، بحضور وسطاء التأمين وجهات فاعلة في القطاع، إضافة إلى فريق عمل وأعضاء Securite Assurance.

بداية، ألقى المدير التجاري في Securite Assurance، السيد الياس يعقوب الكلمة الافتتاحية، حيث رحّب بجميع وسطاء التأمين والضيوف الحاضرين، وعرض عليهم أبرز المواضيع التي سيتم تناولها خلال المؤتمر.

من جهته، رحّب السيد أنطوني خوام، الرئيس التنفيذي لشركة Securite Assurance بالحضور، معرباً عن تقدير الشركة واحترامها الكامل لجميع الشراكات التي أسست على مدى السنوات الماضية. كما وعرض الركائز الأربعة الرئيسية لنجاح الشركة وتفقّ شراكاتها مع وسطاء التأمين، فالركيزة الأولى هي المنتجات والحلول، والثانية هي المتانة المالية، والثالثة هي معالجة المطالبات والخدمات، أمّا الرابعة فهي الخدمات الممتازة التي تقدمها الشركة لوسطاء التأمين.





الساعة، حيث يتابعهم بانتظام ويتلقى الاتصالات، من أجل ضمان الوفاء بجميع الاحتياجات. وأخيراً، ذكر خدمات الوسيط العديدة، ابتداءً من الدعم التقني للحسابات الكبيرة، ووصولاً إلى أداة الاقتباس وأداة الإصدار عبر الإنترنت، إضافةً إلى تطبيق "Pro App"، والمقارنة المستمرة للمنتجات. من جهتهم، قدّم مدراء الوحدات الإدارية منتجات وخطط الشركة. فقدّمت السيدة **إنعام دايه**، مديرة التأمين على السيارات، أبرز خطط التأمين على السيارات، ولا سيّما مزاياها ذات القيمة العالية، إلى جانب أحدث منتج للسيارات الهجينة والكهربائية. من ناحيتها، قدّمت السيدة **ليلي حداد**، مديرة التأمين على

والمبتكرة لنقل المخاطر للشركات. كما أكّد على القوة المالية للشركة، نظراً للشهادة التي حصلت عليها من قبل لجنة مراقبة هيئات الضمان، بالإضافة إلى دعم شركات إعادة التأمين ذات التصنيف "A" لها، والتي تمنحها مساحة مالية كبيرة لخدمة عملائها والوفاء بالتزاماتها. وفيما يتعلق بالمطالبات وخدمة العملاء، شدّد **خوّام** على أنّ «المهمة الأولى هي إرضاء العميل، إذ يجب دفع المطالبات بشكل عادل وسريع. فالهدف هو بكل بساطة الوصول الى درجة ١٠٠٪ عن رضا الزبائن، أي صفر عميل غير راضي، ولا تساهل مطلقاً مع هذا المبدأ». وأضاف في هذا الإطار أنّ فريق خدمة العملاء مكرس لخدمتهم على مدار





الحياة، أمثلة ملموسة عن المنتجات المقدمة، بما في ذلك التأمين الشخصي، والتقاعد، والتعليم. وأشارت السيدة حداد أيضاً إلى قدرة الشركة القوية على إدارة حسابات التأمين الجماعية الكبيرة، بفضل خبرتها في خدمات إعادة التأمين، والاتفاقيات المختلفة مع شركات إعادة التأمين. ومن جانبه، ذكر السيد حسن كريم، مدير التأمين البحري، المشكلات الشائعة في المجال، مؤكداً أنه «على عكس الشركات الأخرى، تقدم شركة Securite Assurance العرض للوسطاء في غضون ساعات معدودة وليس في غضون أسابيع، وذلك بفضل قدرتها العالية نتيجة تعاملها مع شركات إعادة التأمين، ما يجعلها لاعباً رائداً في التأمين البحري». كما أكد أن Securite Assurance تقدم التأمين للشركات في جميع الدول العربية وأفريقيا، وقد طورت مؤخراً نظام تأمين عبر الإنترنت، بناءً لطلب الوسطاء.

علاوة على ذلك، صرحت السيدة فاني دكاش، مديرة التأمين على الطبابة، بأن Securite Assurance حققت قفزة كبيرة ونمواً ملحوظاً في التأمين الصحي، بفضل منتجاتها المختلفة التي تغطي احتياجات جميع فئات العملاء. وأضافت «جميع منتجات التأمين الصحي مسعرة بكفاءة وتقدمها خدمة Nextcare وتحتوي على خدمات طبية عن بعد مجانية على مدار الساعة». وشرحت السيدة كارمن سعادة، مديرة العقارات، كيف أثبتت الأحداث الأخيرة في لبنان أهمية وجود

تأمين عقاري، مشيرة إلى فوائده والمخاطر والحوادث المختلفة التي تغطيها Securite Assurance «بأفضل سعر مضمون» لأعمال العقارات البسيطة. من جانبها، أكدت السيدة ميراي يزبك، المديرة التنفيذية للشركة، أن Securite Assurance تهدف إلى تقديم منتجات تغطي مجموعة واسعة من المخاطر، من الأبسط إلى الأكثر تعقيداً. وأضافت أن الشركة تعمل على إيجاد حلول فريدة للمخاطر المعقدة بفضل قدراتها وعلاقاتها واتفاقياتها مع شركات إعادة التأمين وقدرات شركتها الشقيقة ISA Solutions. وأعادت





هم جزء أساسي من المعادلة. فهم تمكنوا من التكيف والازدهار على الرغم من الظروف الصعبة. ولفت إلى أن Securite Assurance تقدّر جهودهم وتبذل ما في وسعها لمساعدتهم على الاستمرار في التطور. واختتم المؤتمر بموجة من التصفيق الحار تقديراً لجهود وسطاء التأمين الفردية.

وتجدر الإشارة إلى أن شركة Securite Assurance تهدف إلى تقديم أفضل الحلول لعملائها ووسطاء التأمين، وقد صممت خططها بناءً على أسعار تنافسية مدروسة، مع ضمان خدمة ممتازة لا مثيل لها.

التأكيد على أبرز النقاط التي تناولها السيد خوام، مشددة على أن شركة Securite Assurance لديها قدرة مالية قوية، وهي مهتمة جداً بخدمة العملاء، ومساعدة الوسطاء في إدارة محافظهم وتنميتها.

وأخيراً، أثار السيد هيرير كويومجيان، رئيس قسم الخدمات التجارية والمالية، حماس الحضور بطريقته الخاصة. وأكد أن نجاح أي منتج يعتمد على ثلاثة عناصر: العلاقات، السمعة، والنتائج، مؤكداً أن الأفراد يشكلون العنصر الأهم، فقطاع التأمين يعتمد بشكل كبير على الموارد البشرية، ووسطاء التأمين



انطلاق مؤتمر الاتحاد الدولي لشركات التأمين البحري في دبي



انطلقت في دبي فعاليات مؤتمر الاتحاد الدولي لشركات التأمين البحري IUMI، الذي تنظمه جمعية الإمارات للتأمين تحت رعاية وزارة الطاقة والبنية التحتية في فندق جميرا أبراج الإمارات، بمشاركة نخبة مميزة من القيادات الإدارية العليا وصناع القرار والخبراء والرواد في شركات التأمين، وشركات إعادة التأمين ووسطاء الإعادة، كما ناقش على مدى يومين أبرز التطورات والمستجدات الفنية في صناعة التأمين والنقل البحري.

من جهته أكد الأمين العام لجمعية الإمارات للتأمين **فريد لطفي** أن استضافة الإمارات لهذا المؤتمر، يعكس أهمية الدولة كمركز اقتصادي وتجاري عالمي، وركيزة من ركائز الحركة التجارية على مستوى المنطقة الخليجية والعربية والدولية، بالإضافة إلى كونها حلقة وصل في الحركة الملاحية الدولية، وهو ما يعتبر استكمالاً لنشر الوعي التأميني في مؤسسات الدولة، والتطورات الحاصلة في المنطقة والدول المحيطة، ومدى الحاجة لتطوير هذا النوع من التأمين، ليرتقي والمستوى الاقتصادي للدولة والمنطقة.

ولفت إلى أن النقل البحري يمثل أكثر من ٨٥٪ من حجم النقل على مستوى العالم، وبالتالي، فهو يحتاج لأكية تضمن له الازدهار، والتي تتمثل في التأمين البحري، الذي يمثل العائد الأكبر التي تتحصل عليها شركات التأمين العالمية.

وشدد على أن التأمين البحري يكتسب أهمية كبيرة للاقتصاد في الإمارات من خلال توفيره مظلة لعمليات نقل البضائع، بما يساهم في زيادة حجم الصادرات والواردات، مشيراً في هذا الصدد إلى أن حجم التأمين البحري يتزايد سنة بعد أخرى، بسبب الثقل الاقتصادي المطرد لدولة الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي، وحجم المبادلات التجارية المتزايدة، لافتاً في هذا الشأن إلى الموقع الاستراتيجي لموانئ دولة الإمارات، كمركز ترانزيت يربط وسط أوروبا وآسيا.



**INNOVATIVE
GENUINE
INTEGRITY**

IGINSURE.COM

INTERNATIONAL GENERAL INSURANCE

ELAM Solutions... A provider of support & services to various actors in the (re) insurance field in the MENA region

by **Robert Habchi** (Founder of ELAM Solutions)

My name is Robert Habchi, and I am the founder of ELAM Solutions, a company providing support and services to various actors in the insurance and reinsurance field in the MENA region. Our commitment to bringing added value to some of the major challenges faced in our region is reflected in our name, as "solutions" are at the core of our business.

The insurance and reinsurance market in the MENA region has matured significantly over the past few decades, with billions of US dollars in premiums and claims being transacted. With such a high volume of transactions, it is inevitable that there are receivables, pending transactions that are years old, or huge claims that require negotiation skills and mediation. This is where ELAM Solutions steps in as a provider of insurance and reinsurance solutions, leveraging our deep expertise and experience in the industry.

Our goal is to add technical input to the market and enable our partners, which can include brokers and/or insurers/reinsurers, to improve their financial statements by removing as many pending debts as possible. This not only helps our partners to focus more on their core business, such as business development and expanding their operations, but also provides them with a competitive edge in the market. We view ourselves as a support to the various stakeholders involved in the insurance and reinsurance industry and not as competition.

As consultants, we intervene on the underwriting side, reviewing the guidelines of our partners, the placement, and other aspects. Our mixed experience in insurance and reinsurance enables us to have a global picture of the industry from A to Z, understanding the needs all the actors of the chain. This expertise enables us to come up with innovative solutions that are tailored to the unique needs of our clients.

In addition to our core services, we offer auxiliary services such as intervening on behalf of some brokers who act as coverholders by handling the technical aspects of their facilities/binders, filtering risks, and controlling claims. Moreover, some reinsurers seek our review of the underwriting and claims files of their coverholders when granting binder authority to brokers. This can be seen as an audit function that ensures our clients' operations comply with industry standards and best practices. We also provide claims management outsourcing, an area in which we have extensive experience and have received increasing requests from some brokers, both direct and reinsurer, for such services. Once again, this enables our clients to focus on growing their portfolio while we take care of the claims management process.

At ELAM Solutions, we see ourselves as something complementary to the players in the insurance and reinsurance industry, aiming to assist in the growth of our region. Our company primarily focuses on the MENA region and has headquarters in Beirut, Lebanon, and a regional hub for the GCC in Ras el Khaimah (RAKEZ). We have a deep understanding of the region's unique characteristics and challenges, enabling us to deliver solutions that are tailored to the needs of our clients.

Our next target is to expand our operations to Africa, a continent where we believe our services may be needed due to its huge potential. With our extensive experience and expertise in the insurance and reinsurance industry, we are confident that we can add value to our clients and contribute to the growth of the market in Africa.

In conclusion, ELAM Solutions is a provider of support and services to various actors in the insurance and reinsurance field aiming to impose itself as a leading actor in the MENA region. Our commitment to bringing added value to the market and our deep understanding of the industry's unique characteristics and challenges enable us to deliver innovative solutions that help our clients to achieve their goals and succeed in the market.



BRIDGING THE GAP

REACH

TECHNICAL CAPABILITIES

A LOCAL SCHOOL OF THOUGHT WITH INTERNATIONAL DIMENSION

WE EMBRACE CHALLENGES
pave the path to mediation, loss adjusting A skilled art not a mere service

UAE	Bahrain	Saudi Arabia	Qatar
Oman	Kuwait	Jordan	Yemen
Syria	Egypt	Lebanon	Sudan

Malaysia

Global Network: throughout our trusted intentional network we are geared to support assignment across the globe

East Asia Operations
ALA Independent // Malaysia, Kuala Lumpur
<http://alaindependent.com/>

P.O. BOX 1970, Dubai, UAE
dubai@arablossadjusters.com

+971 (4) 2626629
www.arablossadjusters.com



شركة التأمين الوطنية
NATIONAL INSURANCE COMPANY

معاً ... لأبعد حُدود



Insurance and ChatGPT

by : Kareem M. Awad

(Section Head_ Property Department – gig Insurance Egypt)

The insurance industry has been rapidly evolving in recent years, with technological advancements driving significant changes in the way insurance products are sold and serviced. One of the most notable developments in the industry is the increased use of chatbots, with the advancements in Artificial Intelligence (AI) technology that have made it possible to create large language models (LLMs) like ChatGPT. This article explores the impact of ChatGPT on the insurance industry, including its potential to revolutionize customer experience, reduce costs, and generate new revenue streams.

Benefits of Chatbots in Insurance:

Chatbots have become increasingly popular in the insurance industry, enabling insurers to handle routine customer inquiries and freeing up human agents to focus on more complex cases. Chatbots can also cross-sell additional services, reducing costs for the company and generating new revenue streams. The use of ChatGPT in chatbots has the potential to lead to more engaging customer interactions, as it can process vast amounts of information and provide highly detailed responses.

Improving Customer Experience with ChatGPT:

One of the most significant benefits of using ChatGPT in chatbots is its potential to improve the customer experience significantly. Chatbots powered by ChatGPT can generate highly accurate and detailed responses, leading to more satisfying customer interactions. Customers can receive instant responses to their inquiries, reducing the wait time and increasing their satisfaction with the service. ChatGPT can also understand the context of the conversation, enabling it to provide more personalized responses to customer inquiries.

Reducing Costs with Chatbots:

Another significant benefit of using chatbots in the insurance industry is cost savings. Chatbots can handle routine inquiries, reducing the need for human agents and enabling insurers to save on labor costs. Chatbots can also cross-sell additional services, generating new revenue streams and further reducing costs. Chatbots powered by ChatGPT can process vast amounts of information and provide detailed responses, leading to more efficient customer interactions and reducing the need for human intervention.

Generating New Revenue Streams with Chatbots:

Chatbots can also enable insurance companies to generate new revenue streams. By cross-selling additional services, chatbots can increase the value of each customer interaction, leading to increased revenue for the company. Chatbots powered by ChatGPT can also provide more personalized responses, leading to more successful cross-selling efforts and an increase in customer satisfaction. Challenges and Future Directions

Here are some potential challenges regarding the use of AI and chatbots like ChatGPT in the insurance industry:

Privacy concerns: Collecting personal data to train AI models and chatbots can raise privacy issues. Customers may be hesitant to share sensitive information with an AI system. Insurance companies must be transparent about how data is used and enable customers to opt out of data collection.

Bias in data or algorithms: The machine learning models behind AI systems rely on training data that can reflect biases. Chatbots can also exhibit bias in how they handle customer conversations. Insurance companies need to audit AI systems for unfair biases and make sure they do not discriminate unfairly against individuals or groups.

Job disruption: While AI and chatbots may streamline some processes, they could significantly disrupt jobs like insurance agents, brokers, and customer service representatives. This could lead to job losses and the need for employees to retrain. Insurance companies must strategize how to help their workforces acquire the skills they need to work with AI systems.

Lack of trust: Many customers still do not trust AI systems and chatbots to handle important tasks like claims processing or policy purchasing. Trust in the technology will need to increase for widespread adoption. Transparency into how the systems work and strong human oversight can help address trust issues.

Inconsistent performance: The performance of machine learning models can fluctuate over time and chatbots may struggle with complex customer requests. Insurance companies need to continually monitor AI systems to ensure they are functioning properly and meeting minimum quality standards. They also need back-up plans for if the systems are underperforming.

Adversarial attacks: There is concern that AI systems and chatbots could be manipulated by malicious actors to carry out fraudulent activities or for financial gain. Insurance companies should evaluate the risks of adversarial attacks and put safeguards in place to reduce vulnerabilities.

Overall, while there is significant potential for AI and chatbots in insurance, the technology also introduces new risks and challenges that companies must consider seriously before adoption. With strong governance, oversight, and management, these challenges can be addressed to benefit from AI in a responsible way.

Conclusion:

The insurance industry is rapidly adopting chatbots, and LLMs like ChatGPT have the potential to revolutionize customer experience, reduce costs, and generate new revenue streams. Chatbots powered by ChatGPT can handle routine customer inquiries, freeing up human agents to focus on more complex cases. They can also cross-sell additional services, reducing costs for the company and generating new revenue streams. The use of ChatGPT in chatbots can lead to more engaging customer interactions, as it can process vast amounts of information and provide highly detailed responses. However, businesses must ensure that chatbots are tailored to specific needs and carefully honed over time to avoid frustrating and alienating customers, which can negatively impact future performance.

Overall, the use of chatbots in the insurance industry is growing rapidly, and the use of LLMs like ChatGPT has the potential to revolutionize customer experience. While there are challenges associated with implementing LLM-driven chatbots, the benefits they offer, including improved CX, cost savings, and generating new revenue streams, are significant. Therefore, insurance companies must invest in the development and deployment of chatbots to remain competitive in an increasingly digital world. The future of insurance is digital, and chatbots powered by ChatGPT are poised to play a significant role in shaping that future.



كريم عوض يفوز بأفضل بحث تأميني

أعلن الاتحاد العام العربي للتأمين والاتحاد الأردني للتأمين عن نتائج البحوث التأمينية المقدمة من ٣٥ مشارك.

هذا وكانت النتيجة لصالح كريم عوض رئيس قسم الممتلكات بشركة جي آي جي للتأمين بمصر حيث انفرد بالمركز الأول بينما حصد فريد حجازي من شركة مصر للتأمين المركز الثاني والدكتور غازي الرقيبات من جامعة آل البيت الأردن المركز الثالث والدكتورة سلمى فيصل علي مساعدة المدير العام بشركة

التأمينات المتحدة بالسودان المركز الرابع والسيدة فتالي شماع، من الشركة الاردنية الفرنسية للتأمين JOFICO المركز الخامس.

وقد أفاد كريم عوض بأن البحث امتد ليشمل كافة التحديات والعقبات لنشاط عمل التأمين البنكي في مصر والعديد من الأسواق العربية بالمنطقة وطرق التغلب عليها مستفيداً ببعض التجارب الدولية وخاصة السوق الأمريكي والهندي.

وجدير بالذكر أن كريم عوض يمتلك خبرة تتجاوز ١٢ عاماً عمل خلالها بفرع تأمين الممتلكات بشركة جي آي جي للتأمين بمصر فضلاً عن حصوله على العديد من الدورات التدريبية المتقدمة بالداخل والخارج من كبرى المعاهد وشركات التأمين العالمية فضلاً عن كونه كاتب لمقالات قيمة في مجلة «البيان الاقتصادية».

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



and what's not



EVERGREEN تطلق مناقصة لبناء ٢٤ سفينة تستخدم وقود الميثانول المزودج بقيمة ٤,٣٢ مليار دولار



CHANG KUO HUA

المدير التنفيذي لشركة EVERGREEN

كشفت شركة EVERGREEN التايوانية النقاب عن إطلاقها مناقصة لبناء ٢٤ سفينة تبلغ سعة الواحدة منها ١٦ ألف حاوية نمطية، وتستخدم وقود الميثانول المزودج "METHANOL DUAL FUEL" للمساهمة في الجهود العالمية للتقليل من انبعاثات الكربون في قطاع النقل البحري العالمي. وطلبت EVERGREEN من أحواض بناء السفن العالمية تقديم عروضها قبل ١٧ أيار (مايو) الجاري، علماً أن التكلفة الإجمالية للصفقة تقدر بـ ٤,٣٢ مليار دولار أي حوالي ١٨٠ مليون دولار للسفينة الواحدة.

ونظراً للازدحام الشديد الذي تشهده أحواض بناء السفن العالمية حتى العام ٢٠٢٦ من المتوقع أن تحظى أحواض السفن الكورية الجنوبية بالحصص الكبرى من هذه الصفقة، علماً أن EVERGREEN تخطط أيضاً لإطلاق مناقصة جديدة لبناء سلسلة كبيرة من السفن التي تبلغ سعة الواحدة منها ٣ آلاف حاوية نمطية. ويذكر أن EVERGREEN تحتل المرتبة السادسة في العالم بأسطول مكون من ٢١٢ سفينة تبلغ سعتها ١,٦٦٤ مليون حاوية نمطية.

MSC السويسرية تستلم سفينة أخرى عملاقة سعتها أكبر من ٢٤ ألف حاوية نمطية

استضافت أحواض بناء السفينة الصينية CHINESE SHIPBUILDER HUDONG ZHON GHUSA بالتعاون مع أحواض بناء السفن الصينية CHINA SHIPBUILDING TRADING CO حفل تسمية سفينة عملاقة جديدة استلمتها شركة الملاحة السويسرية MSC وأطلقت عليها اسم MSC GEMMA. وهذه السفينة من تصميم أحواض بناء السفن HUDONG-ZHONGHUA يبلغ طولها ٣٩٩,٩٩ متراً وعرضها ٦١,٥ متراً وعمقها ٣٣,٢ متراً وتبلغ قدرتها الاستيعابية ٢٤١١٦ حاوية نمطية.

كما تتميز هذه السفينة بمعايير جديدة في كفاءة الطاقة والاستدامة (EFFICIENCY & SUSTAINABILITY) وتقليل من انبعاثات الكربون وتعزيز الكفاءة التشغيلية...

وتحتل MSC المرتبة الأولى بأسطول مؤلف من ٧٥٥ سفينة تبلغ سعتها ٢,٣٢٧ مليون حاوية نمطية.



OCEAN NETWORK EXPRESS (ONE) تفتح فرعاً لها في أيرلندا



JEREMY NIXON

الرئيس التنفيذي لمجموعة ONE

أبلغت مجموعة OCEAN NETWORK EXPRESS (ONE) اليابانية عملائها أنها افتتحت أول مكتب مملوك بالكامل لها لتمثيلها في أيرلندا.

وأضافت مجموعة ONE أن وكيلها الحالي في أيرلندا UNITED LINER AGENCY LTD (DUBLIN) سيسلم مكتبها الجديد كافة أنشطة المبيعات والعمليات وخدمة العملاء وذلك قبل الأول من شهر حزيران (يونيو) المقبل، مؤكدة أن أغلبية موظفي وكيلها الحالي سينتقلون للعمل في مكتبها الجديد، ما يؤمن المحافظة على خدمة عملائها الممتازة.

وشكرت مجموعة ONE وكيلها الحالي على دعمه المستمر والتزامه بخدمتها على مدى السنوات الخمس الماضية.

تراجع أرباح HMM الكورية الجنوبية ٩٠٪ في الأشهر الثلاثة الأولى من العام ٢٠٢٣



KIM, KYUNG BAE

الرئيس التنفيذي لشركة HMM

أعلنت شركة الملاحة الكورية الجنوبية HYUNDAI MERCHANT MARINE (HMM) أنها سجلت أرباحاً وإيرادات في الربع الأول من العام الحالي أدنى بكثير عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد بلغت هذه الأرباح ٢٣٠ مليون دولار بانخفاض ٩٠٪ وإيراداتها ١,٥٥٨ مليار دولار بتراجع ٥٨٪.

وأوضحت HMM أن هذه النتائج السلبية تعود إلى انتظام سلسلة التوريد العالمية واستعادة سوق الشحن بالحاويات لوضعها الطبيعي ما أدى إلى تراجع أجور الشحن بصورة كبيرة.

وأضافت HMM أنه على الرغم من هذه التحديات تمكنت من تحقيق أرباح في شحن الحاويات والبضائع السائبة BULK CARRIER.

وتوقعت HMM استمرار الاتجاه التنافسي في الاقتصاد العالمي مع عدم وجود أية إشارة مشجعة لاستعادة ثقة المستهلك في المدى القريب.

وأكدت HMM أخيراً أنها لمواجهة هذه التحديات فهير مستمرة باتخاذ مجموعة من التدابير لخفض التكاليف وتعزيز الكفاءة التشغيلية للمحافظة على قدرتها التنافسية في ظل تقلب الأسواق على نطاق واسع.

وتحتل شركة HMM المرتبة الثامنة في العالم بأسطول يضم ٧٣ باخرة تبلغ سعتها ٨٠٨ آلاف حاوية نمطية.

حركة جيدة يسجلها ميناء الجزائر في الربع الأول من العام ٢٠٢٣

شهدت حركة الملاحة البحرية في ميناء الجزائر ارتفاعاً في الربع الأول من العام الحالي عما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي.

فقد أشارت البيانات الصادرة عن المديرية العامة لمؤسسة ميناء الجزائر أن ٣٧٧ باخرة أمت المرفأ مقابل ٣٢٩ باخرة، أي بارتفاع قدره ٤٨ باخرة ونسبته ١٤,٦٠٪.

وتوزعت الزيادة المحققة على الشكل التالي: ٣٢٪ ناقلات نفط، ٢٣٪ سفن شحن الإسمنت، ١٦٪ سفن الحاويات، بينما سجلت إنخفاضا بالسفن التالية: ٣١٪ سفن نقل المسافرين، و٧٪ سفن الرو/رو لشحن السيارات، ٧٪ لناقلات البوتان.





نحوّل بوليصة التأمين إلى عمل فنيّ

نملك فهماً تاماً للمشاكل الكثيرة المعقّدة والحساسة التي قد تطرأ أثناء شحن القطع الفنية الراقية والمقتنيات، والتعامل معها، وتخزينها، وعرضها. فعلى مر العقود الماضية، 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 وضمن 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



إنشاء ١٤ ميناءً جافاً ومنطقة لوجستية مرتبطة بالسكك الحديدية



كامل الوزير
وزير النقل المصري

أكد وزير النقل المصري كامل الوزير أن ميناء السادس من أكتوبر الجاف يمثل بداية انطلاقاً كبيرة لإنشاء ١٤ ميناء ومنطقة لوجستية والتي ترتبط بشبكة السكك الحديدية والموانئ البحرية. وأوضح الوزير أن «تنفيذ ميناء السادس من أكتوبر الجاف يتم في إطار استراتيجية وزارة النقل التي تتمثل في إيجاد لوجستية تنموية متكاملة لربط مناطق الإنتاج الصناعي والزراعي والتعديني والخدمات، بالموانئ البحرية، عبر وسائل نقل نظيفة وسريعة وأمنة». مشيراً إلى أن «الميناء يأتي ضمن محورين لوجستيين رئيسيين هما: محور السخنة – الاسكندرية ومحور القاهرة – الاسكندرية، لتنفيذ توجيه الرئيس عبد الفتاح السيسي، بجعل مصر مركزاً عالمياً للتجارة العالمية واللوجستيات».

وأفاد الوزير أن «تنفيذ ميناء السادس من أكتوبر الجاف يهدف لتحقيق عدة أبعاد اقتصادية، وتنموية وبيئية، من بينها: تنمية المناطق الصناعية، وتوفير فرص عمل مباشرة وغير مباشرة في القطاع اللوجستي، إلى جانب زيادة حركة التداول في الموانئ البحرية، ومنع تكس الحاويات بها، وكذلك تسريع دورة عمل سلاسل الإمداد للصادرات والواردات لافتاً إلى أن «الميناء يحقق المساهمة في إجراءات التحول الرقمي لحركة البضائع، والحد من تكاليف تأخير الحاويات بالموانئ وما ينتج عنه من زيادة تكاليف المنتجات».

ارتفاع حركة الركاب في مطار رفيق الحريري في الأشهر الأربعة الأولى من العام ٢٠٢٣

سجل مطار رفيق الحريري الدولي في الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي حركة جيدة وكبيرة مما كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي، فقد بلغ المجموع العام للركاب ١٩٠٥٦٨٦ راكباً مقابل ١٥٠١٩٩٧ راكباً، أي بارتفاع قدره ٣٦٨٩ راكباً ونسبته ٢٧٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١٩٠٥٦٨٦ راكباً في الأشهر الأربعة الأولى من العام الحالي على الشكل التالي:

الركاب الوافدون: بلغ مجموعهم ٩٢٥٧٧٣ راكباً مقابل ٧٣٠٠٦٩ راكباً، أي بزيادة قدرها ١٩٥٧٠٤ راكباً ونسبته ٢٧٪.

الركاب المغادرون: بلغ مجموعهم ٩٧٥٣٩٧ راكباً مقابل ٧٦٢١٣١ راكباً، أي بارتفاع قدره ٢١٣٢٦٦ راكباً ونسبته ٢٨٪.

ركاب الترانزيت: بلغ مجموعهم ٤٥١٦ راكباً مقابل ٩٧٩٧ راكباً، أي بتراجع قدره ٥٢٨١ راكباً ونسبته ٥٤٪.

وشهدت حركة مطار بيروت الدولي نشاطاً مميزاً وارتفاعاً كبيراً بمجموع الركاب في شهر نيسان (أبريل) من العام الحالي الذي تخللته إجازات متعددة لمناسبة حلول أعياد الفصح المجيد والفطر المبارك. فقد بلغ مجموع الركاب الوافدين والمغادرين ٥٤٣١٠٤ راكباً مقابل ٣٩٨١٧٠ راكباً في الشهر نفسه من العام الماضي، أي بارتفاع كبير قدره ١٤٤٩٣٤ راكباً ونسبته ٣٦،٤٠٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٤٣١٠٤ راكباً في شهر نيسان من العام الحالي على الشكل التالي:

الركاب الوافدون: بلغ مجموعهم ٢٨١٦١٤ راكباً بارتفاع ٣٠،٤٪.

الركاب المغادرون: بلغ مجموعهم ٢٦١٠١٤ راكباً بزيادة ٤٣،٧٢٪.

ركاب الترانزيت: بلغ عددهم ٤٧٦ راكباً بانخفاض ٢١،٨٣٪.



موانئ دبي العالمية تبدأ خدماتها المباشرة بين الإمارات والعراق



JESPER KRISTENSEN

الرئيس التنفيذي للعمليات في موانئ دبي العالمية

أعلنت موانئ دبي العالمية "DP WORLD" أنها بدأت بتقديم خدمات الشحن المباشرة بين الإمارات العربية المتحدة والعراق بواسطة الخط البحري المسمى: "P&O MARITIME TRANSPORTS" الذي يستخدم سفن الرو/رو (RO/RO) والتي تشحن المقطورات والتي تسمى المقطورات غير المصحوبة "TRAILERS" بين مرفأ جبل علي الإماراتي وأم قصر العراق. وأطلقت موانئ دبي العالمية على هذه الخدمة تسمية المقطورات غير المصحوبة "UMACCOMPANIED TRAILERS"، أي

المقطورات التي يمكن شحنها بحراً دون أن يسافر السائق والقاطرة معها، حيث يتم سحبها من السفينة وإليها بمفردها. وبمجرد وصول المقطورة إلى ميناء أم قصر يمكن لقاطرة عراقية أن تقطرها إلى وجهتها النهائية في أي مكان في العراق حيث يتم تفريغها وإعادتها إلى أم قصر لشحنها مجدداً إلى جبل علي.

وتستغرق المرحلة بين جبل علي وأم قصر حوالي ٣٦ ساعة. في حين أن نقل البضائع من الإمارات إلى العراق يتم حالياً عبر الشاحنات براً الذي يستغرق أياماً عدة نظراً لنقل البضائع من الشاحنة فور وصولها إلى الحدود العراقية إلى شاحنة عراقية، بالإضافة إلى تعريض البضائع للأضرار خلال تنفيذ عمليات النقل.

وعلق JESPER KRISTENSEN الرئيس التنفيذي للعمليات في مجموعة موانئ دبي العالمية قائلاً: «إن إطلاق هذه الخدمة الجديدة يمثل خطوة تغيير في عروض خدماتنا في الإمارات العربية المتحدة وهو مثال رائع على نهجنا الذي يركز على تقديم الخدمات المبتكرة والمصممة خصيصاً لربائنا».

تراجع حركة الحاويات في مرفأ PIRAEUS في الربع الأول من العام ٢٠٢٣

أشارت الإحصاءات التي نشرتها الشركة المشغلة لمحطات ومرفأ الحاويات في العالم "COSCO SHIPPING PORTS LTD" أن مرفأ PIRAEUS اليوناني سجل تراجعاً بحركة الحاويات التي تداولها في الربع الأول من العام الحالي، حيث بلغت ١,٠٥١ مليون حاوية نمطية مقابل ١,٠٩٨ مليون حاوية للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بانخفاض بلغت نسبته ٤,٣٪.

كما أظهرت الإحصاءات أن الحركة الإجمالية التي سجلتها المحطات والمرفأ التي تشغلها COSCO SHIPPING PORT في العالم بلغت ٢٣,٤٢ مليون حاوية نمطية في الربع الأول من العام الحالي مقابل ٢٤,٤٠ مليون حاوية للفترة نفسها من العام الماضي أي بتراجع نسبته ٤٪.

وتجدر الإشارة إلى أن مرفأ PIRAEUS احتل المرتبة الخامسة بين مرفأ الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي (EU) في العام الماضي بتداوله ٥ ملايين حاوية نمطية في حين احتفظ مرفأ ROTTERDAM الهولندي بالمرتبة الأولى بـ ١٤,٤٥٥ مليون حاوية نمطية.





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

مع رفع سعر صرف الدولار الجمركي مجدداً.. هكذا أصبحت أسعار السيارات



إيلي قزي

رئيس نقابة مستوردي السيارات المستعملة

أشار رئيس نقابة مستوردي السيارات المستعملة إيلي قزي إلى أن ارتفاع سعر صرف الدولار الجمركي المتكرر وبلوغه عتبة الـ ٨٩ ألف ليرة لبنانية سيؤدي إلى إفلاسات في الكثير من المعارض وإغلاقات عدة وإلى تكبد خسائر كبيرة للخزينة جراء وقف الاستيراد.

وأوضح أن السيارة الصغيرة أو ما يعرف بسيارة الفقير «الوفيرة» التي كان ثمنها ٨ آلاف دولار أصبحت بـ ١٢ ألفاً مع بلوغ الدولار عتبة الـ ٨٦ ألف ليرة.

كما أن السيارة الوسط أو سيارة الطبقة الوسطى كان سعرها ١٩ ألف دولار أصبح ٢٦ ألفاً.

والسيارة الكبيرة التي كان سعرها ٣٢ ألف دولار باتت ٤٨ ألفاً.

وتابع قزي في حديث لموقع MTV «نلاحظ في هذه الفترة تراجعاً كبيراً في شراء السيارات لأنها باتت تشكل عبئاً على المواطن بسبب الكلفة المرتفعة لمستلزماتها وقطع الغيار، ومع رفع الدولار الجمركي توقف المستوردون عن الاستيراد والسوق واقف»، هناك تضخم والقدرة الشرائية صعبة، فمن يملك سيارة يفكر كيف سيبيعها.

وأضاف: «يدفع التاجر على كل سيارة مستعملة تدخل إلى لبنان ٥٪ من ثمنها كرسوم جمركي، و ٤٥٪ رسم استهلاكي، ١١٪ TVA، و ٦٪ رسم تسجيل، أي ندفع ٧٠٪ ضريبة للدولة من سعر السيارة. والرسوم على السيارات المستعملة تحسب وفق الشطور...».

حمية: بات للبنان طريق نقل جديد للترانزيت عبر العراق



أعلن وزير الأشغال العامة والنقل في حكومة تصريف الأعمال علي حمية أنه في السابق حصل اجتماع لمجلس وزراء النقل العرب، ولبنان قدم مبادرة في شهر تشرين الثاني من العام الماضي حول إمكانية ترابط المرافئ العربية بين بعضها البعض، والوفد السعودي كان سابقاً مع الوفد اللبناني للموافقة على المبادرة العربية.

وقال حمية في حديث تلفزيوني «أنه في

شهر ١١ من العام ٢٠٢٢، لبنان من صلب العمل العربي في قطاع النقل» مؤكداً أن «لا مشكلة أبداً في زيارته للسعودية» وأكد حمية أنه بات للبنان طريق نقل جديد لترانزيت عبر العراق ولبنان يجب أن يكون جزءاً من طريق الحرير. وأشار إلى أنه «بات هناك أكثر من خط نقل بحري وبري مع الدول العربية، ونحن في نقاش مع سوريا حول تخفيض رسوم الترانزيت، وكان هناك اتصال إيجابي مع وزير النقل السوري منذ فترة».

وبداية التقيب عن النفط والغاز في أيلول المقبل

من جهة ثانية، قال حمية بعد اجتماعه مع رئيس مجلس النواب نبيه بري: «أنا بالنسبة للنفط والغاز، وكما هو معلوم فالوزارة شريك أساسي مع وزارة الطاقة في موضوع السماح لطائرات الهليكوبتر بتقديم المنصات والذهاب إليها حيث أطلعنا دولة الرئيس بأننا قدمنا كافة التسهيلات للشركات وفقاً للقوانين المرعية الإجراء، كما وضعته بأجواء لقائي الأخير مع مدير عام شركة «توتال» الذي أخبرني بأن بداية التقيب ستكون بشكل رسمي مع بداية شهر أيلول المقبل وهم بحاجة إلى ٦٠ أو ٧٠ يوماً كي يتبين إذا ما كان هناك غاز أم لا».

اتفاق روسي إيراني لتشييد خط للسكك الحديدية منافس لقناة السويس!

شهد الرئيس الروسي VLADIMIR PUTIN ونظيره الإيراني إبراهيم رئيسي توقيع اتفاق لتمويل وإنشاء خط للسكك الحديدية في إيران ليكون جزءاً من خطط إقامة ممر نقل دولي يربط بين الشمال والجنوب.

وقالت وكالة "BLOOMBERG" للأخبار أن خط سكك الحديدية الذي سيربط بين المدينتين الإيرانيتين بـ "RASHT" الواقعة على بحر قزوين و "ASTARA" الواقعة قرب الحدود مع أذربيجان، ينظر إليه على أنه سيشكل رابط مهم في الممر الدولي الذي يهدف للربط بين الهند وإيران وروسيا وأذربيجان ودول أخرى عن طريق السكك الحديدية. ويمتد خط السكك الحديدية (RASHT-ASTARA) بطول ١٦٢ كلم، ليكمل الممر الشمالي الجنوبي من بندر عباس في إيران أيضاً إلى RASHT ومن ثم إلى ASTARA، وعند اكتماله سيتم ربط إيران بروسيا وشمال أوروبا عبر أذربيجان، حسب وكالة الأنباء الروسية، ويمكنه منافسة قناة السويس بوصفه طريقاً رئيسياً للتجارة العالمية.

وقال الرئيس الروسي عبر رابط فيديو أن مسار النقل الفريد بين الشمال والجنوب الذي سيصبح خط السكك الحديدية بين RASHT و ASTARA جزءاً منه، سيساهم في تنويع تدفقات حركة النقل العالمية بشكل كبير. وأضاف أن هذا الخط على طول ساحل بحر قزوين سيساعد في ربط الموانئ الروسية على بحر البلطيق بالموانئ الإيرانية المطلة على المحيط الهندي والخليج.

من جهته، قال الرئيس الإيراني أيضاً عبر رابط فيديو: هذا الاتفاق بلا شك خطوة مهمة واستراتيجية صوب التعاون بين طهران وموسكو.

أسرار بحرية

● استمرار التهافت غير المسبوق على بناء سفن الحاويات العملاقة، سيؤدي إلى إحداث تغييرات بأسماء شركات الملاحة التي تحتل المراتب الأمامية بعد استلامها لهذه السفن.

● أصبحت الصين أكبر مصدر للسيارات في العالم في الربع الأول من العام الحالي بتصديرها ١,٠٧ مليون سيارة، في حين صدرت اليابان، التي كانت تحتل المرتبة الأولى، ٩٥٤ سيارة. وكانت الصين تجاوزت ألمانيا في العام الماضي لتصبح ثاني أكبر مصدر للسيارات!

● كل المشاريع التي أطلقت في قطاع النقل البحري ستبقى حبراً على ورق بسبب استمرار غياب الاستثمارات الخارجية عن لبنان!

● استمرار تدفق سفن الحاويات العملاقة إلى قطاع النقل البحري العالمي، أدى إلى تراجع أجور الشحن لا سيما في الصين إلى مختلف أنحاء العالم.

● استباقاً لرفع الدولار الجمركي، حقق مرفأ بيروت رقماً قياسياً بعدد السيارات في الربع الأول من العام الحالي حيث بلغ ٢٠,٠٥١ سيارة مقابل ٦,٤٨٦ سيارة في الفترة ذاتها من العام الماضي!

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

استمرار ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت باستثناء مجموع السيارات

١٢٤ باخرة، ٤٧٢ ألف طن، ٦٤١٠٧ حاوية نمطية و٥٣١٦ سيارة

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٥١٥ حاوية نمطية مقابل ٧٢٨٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ٧٦٩ حاوية نمطية ونسبته ١١٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٢٣٤ حاوية نمطية مقابل ١١٢١٤ حاوية، أي بزيادة قدرها ٦٠٢٠ حاوية نمطية ونسبتها ٥٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٨٨٤٧ حاوية نمطية مقابل ٨٨٤٦ حاوية، أي بارتفاع حاوية واحدة ونسبتها أقل من ١٪.

تراجع حركة الحاويات برسم المسافنة في آذار ٢٠٢٣

وانخفض مجموع حركة الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت إلى ١٧٢٧٨ حاوية نمطية مقابل ١٧٥٥٣ حاوية في شباط، أي بتراجع نسبته ٢٪.

وانخفاض حركة السيارات في آذار ٢٠٢٣

وأفادت الاحصاءات أن حركة السيارات في مرفأ بيروت خلال شهر آذار بلغت ٥٣١٦ سيارة مقابل ٧٠٩٤ سيارة في شباط، أي بتراجع نسبته ٢٥٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٣١٦ سيارة في آذار الماضي كالتالي:

السيارات المستوردة: بلغت ٥١٨٠ سيارة مقابل ٥٤٩٥ سيارة، أي بتراجع قدره ٣١٥ سيارة ونسبته ٦٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ١٣٦ سيارة مقابل ١٥٩٩ سيارة، أي بانخفاض كبير قدره ١٤٦٣ سيارة ونسبته ٩١٪.

وتجدر الإشارة أخيراً إلى أن إدارة واستثمار مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الواردات المرفئية المستوفاة في آذار الماضي وذلك للشهر الثالث عشر على التوالي. ■

حركة مرفأ بيروت الإجمالية ومجموع الواردات المرفئية في شباط وأذار ٢٠٢٣

الأبواب	آذار ٢٠٢٣	شباط ٢٠٢٣	+/-
عدد البواخر	١٢٤ باخرة	٩٣ باخرة	٣١+ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٤٧٢ ألف طن	٤٣٨ ألف طن	٣٤+ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	٤٠٣ آلاف طن	٣٦١ ألف طن	٤٢+ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٦٩ ألف طن	٧٧ ألف طن	-٨ آلاف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٦٤١٠٧ حاوية نمطية	٥٨٠٣٧ حاوية نمطية	٥٠٧٠+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢٨٧٣٩ حاوية نمطية	٢٨٠٢٧٩ حاوية نمطية	٤٦٠+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣٢٠٩٦ حاوية نمطية	٢٧٠٣٤٤ حاوية نمطية	٥٠٢٥٢+ حاوية نمطية
حاويات معاد تستيفها على متن السفن	٢٠٧٧٢ حاوية نمطية	٢٠٩١٤ حاوية نمطية	-١٤٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٢٠٠٠٧ حاوية نمطية	١٨٠٥٤٨ حاوية نمطية	١٠٥٩+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٣٠١ حاوية نمطية	١٠٠٢٤ حاوية نمطية	-٧٢٣ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٨٠٤٣١ حاوية نمطية	٨٠٧٠٧ حاوية نمطية	-٢٧٦ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	٦٠٥١ حاوية نمطية	٧٠٢٨٤ حاوية نمطية	-٦٩٩ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١٧٠٢٣٤ حاوية نمطية	١١٠٢١٤ حاوية نمطية	٦٠٢٠+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٨٠٨٤٧ حاوية نمطية	٨٠٨٤٦ حاوية نمطية	١+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	١٧٠٢٧٨ حاوية نمطية	١٧٠٥٥٣ حاوية نمطية	-٢٧٥ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٥٣١٦ سيارة	٧٠٩٤ سيارة	-١٧٧٨ سيارة
سيارات مستوردة	٥٠١٨٠ سيارة	٥٠٤٩٥ سيارة	-٣١٥ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	١٣٦ سيارة	١٠٥٩٩ سيارة	-١٠٤٦٣ سيارة
مجموع الواردات المرفئية دولار اميركي	٩٩	٩٩	



مروان شفيق كعكي
مدير إدارة توكيد الجودة في مرفأ بيروت

حقق مرفأ بيروت حركة إجمالية في شهر آذار (الماضي) أكبر مما كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم وذلك للشهر الثالث على التوالي وباستثناء حركة السيارات التي سجلت تراجعاً. فقد أظهرت الإحصاءات ارتفاع عدد البواخر والحاويات والوزن الإجمالي للبضائع وحركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي، مقابل انخفاض حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية ومجموع الحاويات برسم المسافنة.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت في شباط وأذار ٢٠٢٣

فقد بينت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في شهري شباط وآذار الماضيين الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ١٢٤ باخرة مقابل ٩٣ باخرة، أي بارتفاع نسبته ٣٣٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٤٧٢ ألف طن مقابل ٤٣٨ ألف طن، أي بزيادة قدرها ٣٤ ألف طن ونسبته ٨٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع البالغ ٤٧٢ ألف طن كالتالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٤٠٣ آلاف طن مقابل ٣٦١ ألف طن، أي بارتفاع قدره ٤٢ ألف طن ونسبته ١٢٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٦٩ ألف طن مقابل ٧٧ ألف طن، أي بانخفاض نسبته ١٠٪.

ارتفاع مجموع الحاويات في آذار ٢٠٢٣

وسجل مرفأ بيروت ارتفاعاً بمجموع الحاويات التي تداولها حيث بلغ ٦٤١٠٧ حاوية نمطية مقابل ٥٨٠٣٧ حاوية في شباط، أي بنمو نسبته ١٠٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٤١٠٧ حاوية نمطية في آذار الماضي كالتالي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٨٧٣٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٢٧٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٦٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣٢٠٩٦ حاوية نمطية مقابل ٢٧٣٤٤ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٩٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٠٧٧٢ حاوية نمطية مقابل ٢٠٩١٤ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤٢ حاوية نمطية ونسبته ٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠٢٣؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار الماضي والبالغة ٢٨٧٣٩ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٠٠٠٧ حاوية نمطية مقابل ١٨٠٥٤٨ حاوية، أي بزيادة قدرها ١٤٥٩ حاوية نمطية ونسبتها ٨٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٣٠١ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ٧٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٧١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٨٠٤٣١ حاوية نمطية مقابل ٨٠٧٠٧ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٣٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في آذار ٢٠٢٣؟
وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في آذار الماضي والبالغة مجموعها ٣٢٠٩٦ حاوية نمطية على الشكل التالي:



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

ارتفاع الحركة الإجمالية في مرفأ بيروت خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٣

٣٠٦ باخرة، ١.٢٦٨ مليون طن، ١٨٠٤١٤ حاوية نمطية و ٢٠٠٥١ سيارة

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٤١١٠٢ حاوية نمطية مقابل ٤١٠٢٢ حاوية، أي بارتفاع قدره ٨٠ حاوية نمطية ونسبته ١٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٢٦٤٢٠ حاوية نمطية مقابل ١٥٥٨٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ٦٩٪.

وارتفاع ملموس بحركة الحاويات برسم المسافنة في الربع الأول من العام ٢٠٢٣

وبلغ مجموع الحاويات برسم المسافنة في الربع الأول من العام ٥١٣٤٥ حاوية نمطية مقابل ٣٠٢٠٨ حاوية في الفترة ذاتها من ٢٠٢٢، أي بزيادة نسبتها ٧٠٪.

وارتفاع قياسي بمجموع السيارات في الربع الأول من العام الحالي

وأدت مضاعفة التجار من استيراد السيارات المستعملة وتخزينها استباقاً لرفع الدولار الجمركي بهدف مراكمة أرباحهم، إلى تحقيق مرفأ بيروت رقماً قياسياً بعدد السيارات التي تداولها والذي بلغ ٢٠٠٥١ سيارة مقابل ٦٤٨٦ سيارة في الربع الأول ذاته من العام الماضي، أي بزيادة قياسية نسبتها ٢٠٩٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٢٠٠٥١ سيارة على الشكل التالي:

السيارات المستوردة: بلغت ١٧٧١٣ سيارة مقابل ٤٨١٨ سيارة، أي بارتفاع قياسي أيضاً بلغ ٢٨٩٥ سيارة ونسبته ٢٦٨٪.

السيارات المعاد تصديرها بحراً: بلغت ٢٣٣٨ سيارة مقابل ١٦٦٨ سيارة، أي بزيادة قدرها ٦٧٠ سيارة ونسبته ٤٠٪.

ونذكر مجدداً أن إدارة واستثمار مرفأ بيروت لم تنشر قيمة الواردات المرفئية المستوفاة في الربع الأول من العام الحالي، في حين بلغت ٢٥,٦٠٢ مليون دولار في الفترة ذاتها من العام الماضي. ■

حركة مرفأ بيروت الإجمالية ومجموع الواردات المرفئية في الربع الأول من العام ٢٠٢٣

الأبواب	الربع الأول ٢٠٢٣	الربع الأول ٢٠٢٢	+/-
عدد البواخر	٣٠٦ باخرة	٢٨٣ باخرة	٢٣+ بواخر
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	١,٢٦٨ ألف طن	١,٢٥٧ ألف طن	١١+ ألف طن
بضائع مستوردة (طن)	١,٠٥٨ ألف طن	١,٠٢٢ ألف طن	٣٦+ ألف طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	٢١٠ ألف طن	٢٣٥ ألف طن	-٢٥ ألف طن
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	١٨٠,٤١٤ حاوية نمطية	١٦٢,٠٧٨ حاوية نمطية	١٨,٣٣٦+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٨٤,٤٦١ حاوية نمطية	٧٨,٥٠٥ حاوية نمطية	٥,٩٥٦+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٨٧,٣٦٧ حاوية نمطية	٧٧,١٧٧ حاوية نمطية	١٠,١٩٠+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها على متن السفن	٨,٥٨٦ حاوية نمطية	٦,٣٩٦ حاوية نمطية	٢,١٩٠+ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم الاستهلاك المحلي	٥٧,٥٢٦ حاوية نمطية	٦١,٧٩٨ حاوية نمطية	-٤,٢٧٢ حاوية نمطية
حاويات مستوردة فارغة	٢,٠١٠ حاوية نمطية	٢,٠٨٧ حاوية نمطية	-٧٧ حاوية نمطية
حاويات مستوردة برسم المسافنة	٢٤,٩٢٥ حاوية نمطية	١٤,٦٢٠ حاوية نمطية	١٠,٣٠٥+ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ملأى ببضائع لبنانية	١٩,٨٤٥ حاوية نمطية	٢٠,٥٦٧ حاوية نمطية	-٧٢٢ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها فارغة	١١,٠٠٢ حاوية نمطية	١٠,٢٢٢ حاوية نمطية	٨٠+ حاوية نمطية
حاويات معاد تصديرها برسم المسافنة	٢٦,٤٢٠ حاوية نمطية	١٥,٥٨٨ حاوية نمطية	١٠,٨٣٢+ حاوية نمطية
مجموع الحاويات برسم المسافنة	٥١,٣٤٥ حاوية نمطية	٣٠,٢٠٨ حاوية نمطية	٢١,١٣٧+ حاوية نمطية
مجموع السيارات	٢٠,٠٥١ سيارة	٦,٤٨٦ سيارة	١٣,٥٦٥+ سيارة
سيارات مستوردة	١٧,٧١٣ سيارة	٤,٨١٨ سيارة	١٢,٨٩٥+ سيارة
سيارات معاد تصديرها بحراً	٢,٣٣٨ سيارة	١,٦٦٨ سيارة	٦٧٠ سيارة
مجموع الواردات المرفئية دولار اميركي	؟؟	٢٥,٦٠٢	؟؟



توفيق لطيف

مدير في مرفأ بيروت

أفادت الإحصاءات أن مرفأ بيروت سجل في الربع الأول من العام الحالي حركة إجمالية أكبر مما كانت عليه في الفترة ذاتها من العام الماضي. فقد أظهرت ارتفاع مجموع البواخر والحاويات والسيارات والوزن الإجمالي للبضائع ومجموع الحاويات برسم المسافنة، مقابل تراجع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية.

مقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الربع الأول من العامين ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ بيروت الإجمالية في الربع الأول من العامين ٢٠٢٢ و ٢٠٢٣ الأرقام التالية:

مجموع البواخر: بلغ ٣٠٦ باخرة مقابل ٢٨٣ باخرة للفترة ذاتها من العام الماضي، أي بارتفاع قدره ٢٣ باخرة ونسبته ٨٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: ارتفع إلى ١,٢٦٨ مليون طن مقابل ١,٢٥٧ مليون طن، أي بزيادة قدرها ١١ ألف طن ونسبته ١٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي للبضائع البالغ ١,٢٦٨ مليون طن كالآتي: البضائع المستوردة: بلغ وزنها ١,٠٥٨ مليون طن مقابل ١,٠٢٢ مليون طن، أي بارتفاع قدره ٣٦ ألف طن ونسبته ٤٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ٢١٠ آلاف طن مقابل ٢٣٥ ألف طن، أي بانخفاض قدره ٢٥ ألف طن ونسبته ١١٪.

وارتفاع جموع الحاويات في الربع الأول من العام ٢٠٢٣

كما أفادت الإحصاءات أن مجموع الحاويات في مرفأ بيروت بلغ ١٨٠٤١٤ حاوية نمطية مقابل ١٦٢٠٧٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١١٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٨٠٤١٤ حاوية نمطية كالآتي: الحاويات المستوردة: بلغ مجموعها ٨٤٤٦١ حاوية نمطية مقابل ٧٨٥٠٥ حاوية، أي بزيادة قدرها ٥٩٥٦ حاوية نمطية ونسبته ٨٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ مجموعها ٨٧٣٦٧ حاوية نمطية مقابل ٧٧١٧٧ حاوية، أي بزيادة نسبتها ١٣٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغ عددها ٨٥٨٦ حاوية نمطية مقابل ٦٣٩٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٢١٩٠ حاوية نمطية ونسبته ٣٤٪.

كيف توزع مجموع الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام ٢٠٢٣؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في الربع الأول من العام الحالي والبالغة ٨٤٤٦١ حاوية نمطية على الشكل التالي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٥٧٥٢٦ حاوية نمطية مقابل ٦١٧٩٨ حاوية، أي بتراجع قدره ٤٢٧٢ حاوية نمطية ونسبته ٧٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٢٠١٠ حاوية نمطية مقابل ٢٠٨٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٧٧ حاوية نمطية ونسبته ٤٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغت ٢٤٩٢٥ حاوية نمطية مقابل ١٤٦٢٠ حاوية، أي بارتفاع قدره ١٠٣٠٥ حاوية نمطية ونسبته ٧٠٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في الربع الأول من العام الحالي والبالغة ٨٧٣٦٧ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ١٩٨٤٥ حاوية نمطية مقابل ٢٠٥٦٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٧٢٢ حاوية نمطية ونسبته ٤٪.

تراجع الحركة الإجمالية في مرفأ طرابلس لم ينسحب على مجموع الواردات المرفئية

٦٥ باخرة، ٢٥٧ ألف طن، ٥٥٦٧ حاوية نمطية، ١٨٦٨ شاحنة و٣,٤ مليون دولار

مجموع السيارات: لم يتداول أية سيارة مرفأ طرابلس في آذار من العام الحالي مقابل ٥٤٧ سيارة للشهر ذاته (آذار) من العام الماضي.

مجموع الحاويات: بلغ ٥٥٦٧ حاوية نمطية مقابل ٨١٢١ حاوية، أي بتراجع قدره ٢٥٥٤ حاوية نمطية ونسبته ٣١٪.

وتوزع هذا المجموع ٥٥٦٧ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغ عددها ٢٥٤١ حاوية نمطية مقابل ٤٦٠٠ حاوية، أي بانخفاض قدره



محطة الحاويات في مرفأ طرابلس

٢٠٥٩ حاوية نمطية ونسبته ٤٥٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ عددها ٣٠٢٦ حاوية نمطية مقابل ٣٥٢١ حاوية، أي بتراجع قدره ٤٩٥ حاوية نمطية ونسبته ١٤٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١٨٦٨ شاحنة مقابل ٢٥٤٩، أي بانخفاض نسبته ٢٧٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١٨٦٨ شاحنة في آذار الماضي على الشكل التالي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ٩٢١ شاحنة مقابل ١٣٩٠ شاحنة، أي بانخفاض قدره ٤٦٩ شاحنة ونسبته ٣٤٪.

الشاحنات المصدرة بحراً: بلغت ٩٤٧ شاحنة مقابل ١١٠٩، أي بتراجع نسبته ١٨٪.

ارتفاع كبير بالواردات المرفئية في آذار ٢٠٢٣

وأفادت الاحصاءات أن تراجع الحركة الإجمالية في آذار من العام الحالي لم ينسحب أيضاً على مجموع الواردات المرفئية التي ارتفعت إلى ٣,٤٧٨ مليون دولار مقابل ١٨,٣٤٥ مليار ليرة أي ٢,١٣٤ مليون دولار (على سعر دولار صيرفة اليوم البالغ ٨٦ ألف ليرة) للشهر ذاته من العام الماضي، أي بارتفاع نسبته ٦٣٪.

حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في شباط وآذار ٢٠٢٣

الأبواب	آذار ٢٠٢٣	شباط ٢٠٢٣	+/-
عدد البواخر	٦٥ باخرة	٥٥ باخرة	١٠+ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٢٥٦,٧٨٥ طن	٣١١,٢٢٧ طن	-٥٤,٤٤٢ طن
بضائع مستوردة (طن)	٩٠,٤٣٩ طن	١١٤,٧١٣ طن	-٢٤,٢٧٤ طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	١٦٦,٣٤٦ طن	١٩٦,٥١٤ طن	-٣٠,١٦٨ طن
مجموع السيارات	-	٣٣٨ سيارة	-٣٣٨ سيارة
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٥,٥٦٧ حاوية نمطية	٥,٨٢٨ حاوية نمطية	-٢٦١ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢,٥٤١ حاوية نمطية	٢,٨٩٤ حاوية نمطية	-٣٥٣ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣,٠٢٦ حاوية نمطية	٢,٩٣٤ حاوية نمطية	+٩٢ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,٨٦٨ شاحنة	١,١٤٣ شاحنة	+٧٢٥ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٩٢١ شاحنة	٥٤٩ شاحنة	+٣٧٢ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٩٤٧ شاحنة	٥٩٤ شاحنة	+٣٥٣ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (ل.ل.)	٣,٤٧٨ مليون دولار	٢,٢٦١ مليون دولار	+١,٢١٧ مليون دولار

حركة مرفأ طرابلس ومجموع الواردات المرفئية في آذار من العامين ٢٠٢٢ و٢٠٢٣

الأبواب	آذار ٢٠٢٣	آذار ٢٠٢٢	+/-
عدد البواخر	٦٥ باخرة	٧٩ باخرة	-١٤ باخرة
الوزن الإجمالي للبضائع (طن)	٢٥٦,٧٨٥ طن	٢٨١,٠٩٩ طن	+٢٥,٦٨٦ طن
بضائع مستوردة (طن)	٩٠,٤٣٩ طن	٢١٣,٤٢٣ طن	-١٢٢,٩٨٤ طن
بضائع مصدرة ومعاد تصديرها بحراً (طن)	١٦٦,٣٤٦ طن	٦٧,٦٧٦ طن	+٩٨,٦٧٠ طن
مجموع السيارات	-	٥٤٧ سيارة	-٥٤٧ سيارة
مجموع الحاويات (حاوية نمطية)	٥,٥٦٧ حاوية نمطية	٨,١٢١ حاوية نمطية	-٢,٥٥٤ حاوية نمطية
حاويات مستوردة	٢,٥٤١ حاوية نمطية	٤,٦٠٠ حاوية نمطية	-٢,٠٥٩ حاوية نمطية
حاويات مصدرة ومعاد تصديرها بحراً	٣,٠٢٦ حاوية نمطية	٣,٥٢١ حاوية نمطية	-٤٩٥ حاوية نمطية
مجموع الشاحنات	١,٨٦٨ شاحنة	٢,٥٤٩ شاحنة	-٦٨١ شاحنة
شاحنات واردة بحراً	٩٢١ شاحنة	١,٣٩٠ شاحنة	-٤٦٩ شاحنة
شاحنات صادرة بحراً	٩٤٧ شاحنة	١,١٥٩ شاحنة	+٧٨٨ شاحنة
مجموع الواردات المرفئية (ل.ل.)	٣,٤٧٨ مليون دولار	٢,١٣٤ مليون دولار	+١,٣٤٤ مليون دولار

أظهرت الاحصاءات أن مرفأ طرابلس سجل في آذار (مارس) الماضي حركة إجمالية أدنى مما كانت عليه في شباط (فبراير) المنصرم باستثناء عدد البواخر والشاحنات الواردة والصادرة بحراً. كما بينت أن هذا التراجع لم ينسحب على الواردات المرفئية التي حققت زيادة.

مقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية

في شباط وآذار ٢٠٢٣

وأفادت المقارنة بحركة مرفأ طرابلس الإجمالية

خلال شهري شباط وآذار من العام الحالي بالأرقام التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٥ باخرة مقابل ٥٥ باخرة، أي بارتفاع نسبته ١٨٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغ ٢٥٦,٧٨٥ طن مقابل ٣١١,٢٢٧ طن، أي بانخفاض قدره ٥٤,٣٧٧ طن ونسبته ١٧٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٢٥٦,٧٨٥ طن على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٩٠,٤٣٩ طن مقابل ١١٤,٧١٣ طن، أي بتراجع قدره ٢٤,٢٧٤ طن ونسبته ٢١٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١٦٦,٣٤٦ طن مقابل ١٩٦,٥١٤ طن، أي بانخفاض قدره ٣٠,١٦٨ طن ونسبته ١٥٪.

مجموع السيارات: لم يشهد مرفأ طرابلس تداول أية سيارة مقابل تعامله مع ٣٣٨ سيارة في شهر شباط المنصرم.

مجموع الحاويات: بلغ ٥٥٦٧ حاوية نمطية مقابل ٥,٨٢٨ حاوية أي بانخفاض قدره ٢٦١ حاوية نمطية ونسبته ٤٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٥٥٦٧ حاوية نمطية على الشكل التالي:

البضائع المستوردة: بلغت ٢٥٤١ حاوية نمطية مقابل ٢,٨٩٤ حاوية، أي بتراجع قدره ٣٥٣ حاوية نمطية ونسبته ١٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣٠٢٦ حاوية نمطية مقابل ٢٩٣٤ حاوية، أي بارتفاع قدره ٩٢ حاوية نمطية ونسبته ٣٪.

مجموع الشاحنات: بلغ ١,٨٦٨ شاحنة مقابل ١,١٤٣ شاحنة، أي بارتفاع نسبته ٦٣٪. وتوزع هذا المجموع البالغ ١,٨٦٨ شاحنة كالآتي:

الشاحنات الواردة بحراً: بلغت ٩٢١ شاحنة مقابل ٥٤٩ شاحنة، أي بزيادة قدره ٣٧٢ شاحنة ونسبتها ٦٨٪.

الشاحنات المصدرة بحراً: بلغت ٩٤٧ شاحنة مقابل ٥٩٤ شاحنة، أي بارتفاع نسبته ٥٩٪.

ارتفاع مجموع الواردات المرفئية في آذار ٢٠٢٣

وأظهرت الاحصاءات أن تراجع عدد الحاويات والسيارات والوزن الإجمالي للبضائع في آذار لم ينسحب أيضاً على مجموع الواردات المرفئية التي بلغت ٣,٤٧٨ مليون دولار مقابل ٢,٢٦١ مليون دولار في شباط، أي بارتفاع نسبته ٥٤٪.

الحركة الإجمالية في آذار ٢٠٢٣ أدنى منها في آذار ٢٠٢٢

من جهة ثانية، بينت المقارنة أن حركة مرفأ طرابلس الإجمالية في آذار ٢٠٢٣، جاءت أدنى مما كانت عليه في آذار ٢٠٢٢، وبينت المقارنة الوقائع التالية:

عدد البواخر: بلغ ٦٥ باخرة مقابل ٧٩ باخرة في آذار من العام ٢٠٢٢، أي بانخفاض قدره ١٤ باخرة ونسبته ١٨٪.

الوزن الإجمالي للبضائع: بلغت ٢٥٦,٧٨٥ طن مقابل ٢٨١,٠٩٩ طن، أي بتراجع قدره ٢٤,٣١٤ طن ونسبته ٩٪.

وتوزع هذا الوزن الإجمالي البالغ ٢٥٦,٧٨٥ طن في آذار من العام الحالي كالآتي:

البضائع المستوردة: بلغ وزنها ٩٠,٤٣٩ طن مقابل ٢١٣,٤٢٣ طن، أي بانخفاض قدره ١٢٢,٩٨٤ طن ونسبته ٥٨٪.

البضائع المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغ وزنها ١٦٦,٣٤٦ طن مقابل ٦٧,٦٧٦ طن، أي بارتفاع قدره ٩٨,٦٧٠ طن ونسبته ٤٦٪.

ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي وتراجع تلك المصدرة ملأى ببضائع لبنانية التبديلات مستمرة في بعض المراتب الأمامية و CMA CGM الفرنسية تحتفظ بالأولى استيراداً وتصديراً



ALBERTO MUSSO
TARROS



JEREMY NIXON
ONE



LUCIEN ARKAS
ARKAS



ERIC HSIEH
EVERGREEN



DIEGO APONTE
MSC



رودولف سعادة
CMA CGM

– وحلت شركة ARKAS التركية في المرتبة الخامسة بـ ٢٨٧ حاوية نمطية مقابل ٢١٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ٦٨ حاوية نمطية ونسبته ٢١٪.

٨٧٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى استيراداً في آذار ٢٠٢٣

وبلغت حصة شركات الملاحة الست الأولى استيراداً في آذار ١٧٣٢٣ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٧٪ من الحركة الإجمالية المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ٢٠٠٧ حاوية نمطية، بينما كانت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى عيناها في ك ١٦٤١٠ حاوية نمطية أي ما نسبته ٨٨٪ من الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي والبالغة ١٨٥٤٨ حاوية نمطية، أي بارتفاع نسبته ٦٪.

٩٠٪ حصة شركات الملاحة الست الأولى تصديراً في آذار ٢٠٢٣

في حين بلغت حصة شركات الملاحة الست الأولى تصديراً في آذار ٥٨٤٩ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩٠٪ في الحركة الإجمالية للحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٦٥١٥ حاوية نمطية، بينما بلغت حصة شركات الملاحة التي احتلت المراتب الست الأولى ذاتها في شباط ٦٦١٤ حاوية نمطية أي ما نسبته ٩١٪ من مجموع الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٧٢٨٤ حاوية نمطية، أي بتراجع نسبته ١٢٪.

استيراد IMPORT

NAME OF SHIPPING LINES	MARCH 2023	FEBRUARY 2023	+/- (TEU)
01- CMACGM - FRENCH	5,555	5,992	-437
02- MSC - SWITZERLAND	4,318	3,906	+412
03- MAERSK - DANISH	3,635	3,078	+557
04- EVERGREEN - TAIWANESE	1,540	1,120	+420
05- ARKAS - TURKISH	1,288	1,416	-128
06- COSCO - CHINESE	987	898	+89
07- MEDKON LINE TURKISH	707	436	+271
08- ONE GROUP - JAPANESE	647	393	+254
09- TARROS LINE - ITALY	503	402	+101
10- HAPAG LLOYD - GERMANY	319	211	+108
11- HAMBURG SUD - GERMANY	159	150	+9
12- TURKON LINE - TURKISH	130	267	-137
13- YANG MING LINE - TAIWANESE	84	133	-49
14- BAF - LEBANON	64	68	-4
15- APL - USA	33	11	+22
16- MLH (EGYPT)	20	-	+20
17- MESSINA - ITALY	9	25	-16
18- DIVERSE SHIPPING LINES	9	42	-33
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	20,007	18,548	+1,459

تصدير EXPORT

NAME OF SHIPPING LINES	MARCH 2023	FEBRUARY 2023	+/- (TEU)
01- CMACGM - FRENCH	2,673	3,435	-762
02- MAERSK - DANISH	1,842	1,583	+259
03- MSC - SWITZERLAND	441	490	-49
04- COSCO - CHINESE	349	596	-247
05- ARKAS - TURKISH	287	219	+68
06- EVERGREEN - TAIWANESE	257	291	-34
07- MEDKON LINE - TURKISH	189	177	+12
08- ONE GROUP - JAPANESE	170	129	+41
09- TARROS LINE - ITALY	109	51	+58
10- TURKON - TURKISH	73	77	-4
11- HAMBURG SUD - GERMANY	37	81	-44
12- HAPAG LLOYD - GERMANY	27	41	-14
13- YANG MING LINE - TAIWANESE	24	61	-37
14- APL - USA	20	25	-5
15- DIVERSE SHIPPING LINES	9	28	-19
16- MESSINA - ITALY	8	-	+8
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	6,515	7,284	-769

أفادت احصاءات مرفأ بيروت أن شركات الملاحة العالمية حققت زيادة بحركة الحاويات التي أمنت تفرغها برسم الاستهلاك المحلي في آذار (مارس) الماضي عما كانت عليه في شباط (فبراير) المنصرم، في حين سجلت تراجعاً بحركة الحاويات التي صدرتها ملأى ببضائع لبنانية. كما أظهرت الاحصاءات أن شركات الملاحة العالمية تبادلت بعض المراتب الأمامية استيراداً وتصديراً.

ارتفاع حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار ٢٠٢٣

فقد أمنت شركة الملاحة العالمية تفرغ ٢٠٠٧ حاوية نمطية في آذار الماضي مقابل ١٨٥٤٨ حاوية في شباط المنصرم، أي بارتفاع نسبته ٨٪.

التبديلات متواصلة في المراتب الأمامية و CMA CGM تحافظ على الأولى استيراداً

وأظهرت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار الماضي والبالغة ٢٠٠٧ حاوية نمطية أن التغييرات متواصلة في بعض المراتب الأمامية: – فقد ظلت شركة CMA CGM الفرنسية متربعة على المرتبة الأولى باستيرادها ٥٥٥٥ حاوية نمطية على البواخر التي استقبلتها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري واحد (ALLIANCE) مقابل ٥٩٩٢ حاوية في شباط، أي بانخفاض نسبته ٧٪.

– كما بقيت شركة MSC السويسرية في المرتبة الثانية بتفرغها ٤٣١٨ حاوية نمطية مقابل ٣٩٠٦ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤١٢ حاوية نمطية ونسبته ١١٪.

– وراوحت شركة MAERSK الدانمركية مكانها في المرتبة الثالثة بـ ٣٦٣٥ حاوية نمطية مقابل ٣٠٧٨ حاوية، أي بزيادة نسبته ١٨٪.

– بينما تقدمت شركة EVERGREEN التايوانية إلى المرتبة الرابعة بـ ١٥٤٠ حاوية نمطية مقابل ١١٢٠ حاوية، أي بنمو نسبته ٣٨٪.

– واحتلت شركة ARKAS التركية المرتبة الخامسة بـ ١٢٨٨ حاوية نمطية مقابل ١٤١٦ حاوية، أي بانخفاض قدره ١٢٨ حاوية نمطية ونسبته ٩٪.

تراجع حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آذار ٢٠٢٣

وأظهرت الاحصاءات تراجع حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آذار إلى ٦٥١٥ حاوية نمطية مقابل ٧٢٨٤ حاوية في شباط، أي بانخفاض نسبته ١١٪.

وتبديلات في بعض المراتب الأمامية و CMA CGM تحتفظ بالأولى تصديراً

كما بينت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية والبالغة ٦٥١٥ حاوية نمطية أن تبديلات طرأت على بعض المراتب الأمامية:

– فشركة CMA CGM ظلت محتلة المرتبة الأولى بتصديرها ٢٦٧٣ حاوية نمطية على البواخر التي استقبلتها وبواخر شركات الملاحة التي يضمها تحالف بحري واحد (ALLIANCE)، مقابل ٢٤٣٥ حاوية في شباط، أي بانخفاض نسبته ٢٢٪.

– كما ظلت شركة MAERSK الدانمركية في المرتبة الثانية بشحنها ١٨٤٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٨٣ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٦٪.

– في حين احتلت شركة MSC السويسرية المرتبة الثالثة بـ ٤٤١ حاوية نمطية مقابل ٤٩٠ حاوية أي بتراجع نسبته ١٠٪.

– بينما جاءت COSCO الصينية في المرتبة الرابعة بـ ٣٤٩ حاوية نمطية مقابل ٥٩٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ٤١٪.



@baconigroup



ارتفاع مجموع الحاويات في مرفأ بيروت إلى ٦٤١٠٧ حاوية نمطية

تعديلات صغيرة في المراتب الأمامية وMERIT تحافظ على الأولى استيراداً وتصديراً

تعديلات في بعض المراتب الأمامية وMERIT تحتفظ بالأولى تصديراً

وأفادت حركة الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية في آذار الماضي والبالغة ٦٥١ حاوية نمطية ان تعديلات طرأت على بعض المراتب الأمامية:

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت متربعة على المرتبة الأولى بشحنها ٢٩٥٣ حاوية نمطية مقابل ٣٨٣٩ حاوية في شباط، أي بتراجع نسبته ٢٣٪.

– كما بقيت وكالة MAERSK (لبنان) في المرتبة الثانية بتصديرها ١٨٩٤ حاوية نمطية مقابل ١٦٨٦ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٢٪.

– بينما تقدمت وكالة MSC (لبنان) إلى المرتبة الثالثة بـ ٤٤١ حاوية نمطية مقابل ٤٩٠ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٠٪.

– وجاءت نقلات الجزائري في المرتبة الرابعة بـ ٣٤٨ حاوية نمطية مقابل ١٨٧ حاوية، أي بزيادة نسبته ٨٦٪.

– وحلت وكالة SEANAUTICS في المرتبة الخامسة بـ ٢٧٥ حاوية نمطية مقابل لا شيء في شباط الماضي.

تراجع مجموع الحاويات برسم المسافنة في آذار ٢٠٢٣

وانخفض مجموع الحاويات برسم المسافنة في مرفأ بيروت إلى ١٧٢٧٨ حاوية نمطية في آذار مقابل ١٧٥٥٣ حاوية في شباط، أي بتراجع نسبته ٢٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ١٧٢٧٨ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:

– حافظت وكالة MERIT SHIPPING على المرتبة الأولى بـ ١٢٢١٢ حاوية نمطية مقابل ١٥٧٧٤ حاوية أي بانخفاض نسبته ٢٣٪.

– وظلت وكالة MSC (لبنان) في المرتبة الثانية بـ ١٣١٨ حاوية نمطية مقابل ٦٤٨ حاوية، أي بارتفاع نسبته ١٠٣٪.

– وبلغت حصة الوكالات البحرية الأخرى ٣٧٤٨ حاوية نمطية مقابل ١١٣١ حاوية، أي بزيادة نسبته ٢٣١٪. ■

استيراد – IMPORT

NAME OF SHIPPING AGENCIES	MARCH 2023	FEBRUARY 2023	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	5,512	5,585	-73
02- MSC (LEBANON)	4,379	3,941	+438
03- MAERSK (LEBANON)	3,773	3,114	+659
04- SEALINE GROUP	1,638	1,996	-358
05- GEZAIYR TRANSPORT	1,162	1,365	-203
06- MEDBRIDGE SHIPPING AGENCY	987	916	+71
07- TOURISM & SHIPPING SERVICES	952	445	+507
08- GHARIB SHIPPING & TRADING CO	756	558	+198
09- SEANAUTICS SHIPPING	467	-	+467
10- EL-FIL SHIPPING AGENCY	312	537	-225
11- BAF AGENCY	64	68	-4
12- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	5	-	+5
13- ARAB SHIPPING & CHARTERING	-	16	-16
13- SONADE (LEBANON)	-	7	-7
TOTAL IMPORT FULL FOR LOCAL MARKETS (TEU)	20,007	18,548	+1,459
TOTAL IMPORT EMPTY (TEU)	301	1,024	-723
TOTAL IMPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	8,431	8,707	-276
TOTAL GENERAL IMPORT (TEU)	28,739	28,279	+460

تصدير – EXPORT

NAME OF SHIPPING AGENCIES	MARCH 2023	FEBRUARY 2023	+/- (TEU)
01- MERIT SHIPPING AGENCY	2,953	3,839	-886
02- MAERSK (LEBANON)	1,894	1,686	+208
03- MSC (LEBANON)	441	490	-49
04- GEZAIYR TRANSPORT	348	187	+161
05- SEANAUTICS SHIPPING	275	-	+275
06- SEALINE GROUP	273	690	-417
07- GHARIB SHIPPING & TRADING	189	177	+12
08- MEDBRIDGE SHIPPING AGENCY	74	56	+18
09- TOURISM & SHIPPING SERVICES	48	41	+7
10- EL-FIL SHIPPING AGENCY	20	61	-41
11- ARAB SHIPPING & CHARTERING	-	47	-47
12- DIVERSE SHIPPING AGENCIES	-	10	-10
TOTAL EXPORT FULL WITH LEBANESE CARGOES (TEU)	6,515	7,284	-769
TOTAL REEXPORT EMPTY (TEU)	17,234	11,214	+6,020
TOTAL REEXPORT FULL FOR TRANSHIPMENT (TEU)	8,847	8,846	+1
TOTAL GENERAL EXPORT (TEU)	32,596	27,344	+5,252

سجل مرفأ بيروت في شهر آذار (مارس) الماضي حركة حاويات جيدة وأكبر مما كانت عليه في شهر شباط (فبراير) المنصرم وأظهرت الإحصاءات أيضاً أن المراتب الأمامية شهدت تعديلات صغيرة بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها استيراداً وتصديراً.

ارتفاع مجموع الحاويات في آذار ٢٠٢٣

فقد بلغ مجموع الحاويات في مرفأ بيروت في آذار ٦٤١٠٧ حاوية نمطية مقابل ٥٨٥٣٧ حاوية في شباط، أي بزيادة نسبته ١٠٪.

وتوزع هذا المجموع البالغ ٦٤١٠٧ حاوية نمطية في آذار الماضي كالآتي:

الحاويات المستوردة: بلغت ٢٨٧٣٩ حاوية نمطية مقابل ٢٨٢٧٩ حاوية، أي بارتفاع قدره ٤٦٠ حاوية نمطية ونسبته ٢٪.

الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً: بلغت ٣٢٥٩٦ حاوية نمطية مقابل ٢٧٣٤٤ حاوية بزيادة قدرها ٥٢٥٢ حاوية نمطية ونسبتها ١٩٪.

الحاويات المعاد تستيفها على متن السفن: بلغت ٢٧٧٢ حاوية نمطية مقابل ٢٩١٤ حاوية، أي بتراجع قدره ١٤٢ حاوية نمطية ونسبته ٥٪.

كيف توزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار ٢٠٢٣؟

وتوزعت حركة الحاويات المستوردة في آذار الماضي والبالغة ٢٨٧٣٩ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ٢٠٠٠٧ حاوية نمطية مقابل ١٨٥٤٨ حاوية في شباط المنصرم، أي بزيادة نسبته ٨٪.

الحاويات المستوردة فارغة: بلغت ٣٠١ حاوية نمطية مقابل ١٠٢٤ حاوية، أي بانخفاض قدره ٧٢٣ حاوية نمطية ونسبته ٧١٪.

الحاويات المستوردة برسم المسافنة: بلغ مجموعها ٨٤٣١ حاوية نمطية مقابل ٨٧٠٧ حاوية، أي بانخفاض قدره ٢٧٦ حاوية نمطية ونسبته ٣٪.

لا تغييرات في المراتب الأمامية وMERIT تحافظ على الأولى استيراداً

وبينت حركة الحاويات المستوردة برسم الاستهلاك المحلي في آذار الماضي والبالغة ٢٠٠٧ حاوية نمطية، ان المراتب الأمامية لم تشهد تغييرات بأسماء الوكالات البحرية التي احتلتها:

– فوكالة MERIT SHIPPING ظلت محتلة المرتبة الأولى بتفريغها ٥٥١٢ حاوية نمطية مقابل ٥٥٨٥ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٪.

– كما ظلت وكالة MSC (لبنان) محتلة المرتبة الثانية باستيرادها ٤٣٧٩ حاوية نمطية مقابل ٣٩٤١ حاوية بارتفاع نسبته ١١٪.

– وحافظت وكالة MAERSK (لبنان) على المرتبة الثالثة بـ ٣٧٧٢ حاوية نمطية مقابل ٣١١٤ حاوية، أي بزيادة نسبته ٢١٪.

– كما راوحت مجموعة SEALINE مكانها في المرتبة الرابعة بـ ١٦٣٨ حاوية نمطية مقابل ١٩٩٦ حاوية، أي بانخفاض نسبته ١٨٪.

– واحتفظت نقلات الجزائري بالمرتبة الخامسة بـ ١١٦٢ حاوية نمطية مقابل ١٣٦٥ حاوية، أي بتراجع نسبته ١٥٪.

وكيف توزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في آذار ٢٠٢٣؟

وتوزعت حركة الحاويات المصدرة والمعاد تصديرها بحراً في آذار الماضي والبالغة ٣٢٥٩٦ حاوية نمطية كالآتي:

الحاويات المصدرة ملأى ببضائع لبنانية: بلغت ٦٥١ حاوية نمطية مقابل ٧٢٨٤ حاوية في شباط، أي بتراجع نسبته ١١٪.

الحاويات المعاد تصديرها فارغة بعد تفريغها من البضائع المستوردة برسم الاستهلاك المحلي: بلغت ١٧٢٣٤ حاوية نمطية مقابل ١١٢١٤ حاوية، أي بزيادة قدرها ٦٠٢٠ حاوية نمطية ونسبتها ٥٤٪.

الحاويات المعاد تصديرها برسم المسافنة: بلغت ٨٨٤٧ حاوية نمطية مقابل ٨٨٤٦ حاوية، أي بارتفاع طفيف قدره حاوية نمطية واحدة.



TO BE COUNTED ON

Established in 1997, ALIG is a leading insurance and reinsurance provider in the Lebanese market offering its expertise to private and corporate clients.

ALIG prides itself in being established by a group of local and international renowned shareholders with extensive insurance background, dedicated professional personnel, and by its excellent reinsurance support with first class securities.

ALIG has been able to build its name and reputation as a financially solid and a highly reliable client-oriented insurer through its achievements.

In ALIG, we strive to be counted on under all circumstances.

نيسان الشرق الأوسط تحتفل بإنجازاتها



احتفلت شركة نيسان الشرق الأوسط بالإنجازات والإنجازات المحققة خلال العام المالي ٢٠٢٢ في المقر الإقليمي للشركة في دبي بحضور **تييري صباغ**، رئيس نيسان العربية السعودية، إيفينيتي الشرق الأوسط، والمدير التنفيذي لدى نيسان الشرق الأوسط. جمع الحدث أكثر من ٢٠٠ موظف وكان بمثابة إعراف بالجهود المبدولة من قبل فريق العمل المتمكن والمحترف، حيث تتقدم الشركة بخطة ثابتة ومدروسة بما يضمن أن يكون العام المالي ٢٠٢٣ أكثر إنتاجية ونجاحاً.

تسريب بيانات جميع عملاء TOYOTA في اليابان



تسبب خطأ بشري بتسريب بيانات أكثر من ٢,١٥ مليون عميل لشركة تويوتا في اليابان، أي تقريباً كامل قاعدة بيانات عملاء تويوتا الذين شاركوا في خدماتها السحابية منذ عام ٢٠١٢، ما يعد ضربة قوية للشركة في وقت تركز فيه على الربط بين المركبات وإدارة البيانات القائمة على منظومتها السحابية. وتتضمن البيانات المكشوفة تفاصيل خاصة مثل مواقع المركبات وأرقام تعريف أجهزة المركبات.

شركة CATL الصينية لصناعة البطاريات أحكمت سيطرتها على الأسواق العالمية



لا تحتاج أكبر شركة عالمية لتصنيع البطاريات إلى التعاون مع شركات «فورد موتور» أو «تسلا». لكن العكس صحيح فشركات صناعة السيارات الأميركية والعالمية، التي تسعى جاهدة إلى التحول بسرعة للمركبات الكهربائية، هي التي تحتاج إلى خدمات هذه الشركة الصينية العملاقة.

ومع دخول "CATL" السوق الأميركي عبر شراكات مع شركات مثل «فورد» و«تسلا» توجه عدد متزايد من صناع السيارات نحو العمل مع هذه الشركة الصينية التي هيمنت بشكل منفرد على السوق لسنوات. إن هيمنة "CATL" القوية لا تعتمد على حجمها فقط. فبطارياتها موجودة في سيارات «تسلا» و«مرسيدس» والعديد من المركبات الكهربائية التابعة لشركات أخرى، ودعمت الشركة التكنولوجيا الواقعية، واستهدفت شركات مع مؤسسات لها وزنها، واستفادت من الأسواق ذات المزايا التنافسية الكبيرة من أجل إنتاج بطارياتها بأسعار أقل دائماً مقارنة بنظيراتها.

جائزتان عالميتان لشركة سنابل الحديثة للسيارات



حصدت شركة سنابل الحديثة للسيارات إحدى شركات محمد يوسف ناغي وكلاء علامة شيري CHERY وإكسيد EXEED في المملكة العربية السعودية جائزتين متميزتين خلال مؤتمر شيري القابضة في مدينة ووهو الصينية بالتزامن مع معرض شنغهاي الدولي للسيارات ٢٠٢٣.

الجائزة الأولى نالتها كأفضل وكيل في تحقيق أعلى معدل نمو في المبيعات على مستوى العالم، والثانية أفضل وكيل في مجال التواصل مع العملاء، وذلك عن عامي ٢٠٢٢-٢٠٢٣.



INSURANCE **ANYTIME, ANYWHERE!**



Download
AWNIC App



1Mn+ Loyal
customers



Etihad Miles and
Privilege Programs



Tailormade
Policies



Multilingual
customer support



95% Happiness
rate



Access the
privilege program

٣ جوائز قيمة لـ Kodak Alaris الشرق الأوسط وأفريقيا وأوروبا



تمكنت مجموعة كوداك أليس Kodak Alaris في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا من الفوز بثلاث جوائز خلال اجتماع Alaris السنوي، الذي

يسلط الضوء على حجم مبيعات المجموعة على مدار العام في الأسواق التي لديها وجود فيها، وبالتالي تعكس النتائج المحققة إجمالي أداء أعمال المجموعة والشركات التابعة لها.

وبهذه المناسبة، عبّر **إلياس مشنتف**، مدير عام كوداك أليس، عن فخره وسعادته لكونه جزءاً من فريق المجموعة المحترف والمتمكن، مشيراً إلى رحلة التحول المليئة بالتحديات التي بدأها الفريق خلال العام الماضي، مؤكداً مواصلتهم التقدم وبذل الجهود لتحقيق المزيد من قصص النجاح ويكونوا عند حسن ظن عملائهم على الدوام.

شراكة بين OOREDOO و LENOVO لتقديم حلول مبتكرة



أعلنت OOREDOO قطر عن توقيع مذكرة تفاهم مع LENOVO، للتعاون في مجال تقديم حلول مبتكرة لقطاع الشركات، مع التركيز على سيادة البيانات، وحلول G5 الخاصة، وحلول الذكاء الاصطناعي المتقدمة، والحوسبة عالية الأداء (HPC) كخدمة.

وجرت مراسم التوقيع في المقر الرئيسي لـ OOREDOO وقام **ثاني المالكي**، رئيس خدمات الشركات، بالتوقيع على الاتفاقية من جانب OOREDOO والسيد **علاء بواب** مدير عام LENOVO الشرق الأوسط تركيا وأفريقيا من جانب LENOVO بحضور **الشيخ علي بن جبر بن محمد آل ثاني**، الرئيس التنفيذي في OOREDOO قطر، ومجموعة من كبار المسؤولين التنفيذيين من الجانبين.

وتهدف الاتفاقية إلى نشر الحلول المتطورة المقدمة من LENOVO في عدد من القطاعات تشمل الرعاية الصحية، والنفط والغاز، والأبحاث العلمية والسلامة العامة. وستوفر هذه الحلول القدرات الحاسوبية وإمكانيات التخزين اللازمة لمعالجة كميات هائلة من البيانات بما يضمن تشخيصاً أسرع وأكثر دقة للمشكلات، وأبحاثاً أكثر صحة ومعايير سلامة عامة أكثر كفاءة. كما ستسهم الخبرة العالمية التي تتمتع بها LENOVO في مجال الحوسبة عالية الأداء HPC والحوسبة المتطورة في إعطاء دفعة كبيرة للتطور العلمي والتكنولوجي في دولة قطر.

رامي كشلي

(نائب الرئيس الأول في منطقة الشرق الأوسط وتركيا SOFTWARE AG):

أطلقنا مبادرة مميزة "IoT ACADEMY" وهي برنامج مجاني متكامل



على الرغم من إطلاق الحكومة للعديد من المبادرات والبرامج المتخصصة في التدريب والتأهيل بهدف تزويد السوق بالمهارات والخبرات من أصحاب الكفاءة. بالإضافة إلى وجود مجموعة من المبادرات الداخلية على صعيد كل شركة، فعلى سبيل المثال أطلقنا مؤخراً "FUTURE DISRUPTORS PROGRAMME" بالتعاون مع COMMITTEE OF SPACE TECHNOLOGY (CST) ووصلنا الآن إلى ٣٥ جامعة نساعدها على تحديد وتبني الأفكار التي يمكن تطبيقها وتشكل قيمة مضافة ومساهمة فعلية في «رؤية المملكة ٢٠٣٠». والفريق الذي يتم اختياره بعد التصويت يحظى بفرصة الحصول على دورات تدريبية مكثفة لمدة ستة أشهر وشهراً إضافياً في المقر الرئيسي لـ SOFTWARE AG في ألمانيا. كما أن كل فريق يتم اختياره من الجامعات المتعاملين معها، يتألف من خمسة أشخاص وينالون فرصة اكتساب المعرفة في مجال إنترنت الأشياء. كما أن العديد من هؤلاء الطلاب ينتهي بهم المطاف إلى الانضمام للشركة فيما بعد.

وخلال مشاركتنا في «ليب ٢٠٢٣» أطلقنا أيضاً مبادرة مميزة "IoT ACADEMY" هي عبارة عن برنامج مجاني متكامل لمدة ستة أشهر ويمنح المشاركين فيه شهادة وهو متاح لجميع الراغبين بالانضمام، باختلاف مجالات عملهم وتخصصهم وليس فقط ضمن القطاع التكنولوجي، بالإضافة إلى تعاوننا مع هيئات تعليمية عديدة في المنطقة لتصديق الشهادة التي يقدمها البرنامج والاعتراف بها في مختلف الدول. وإيماناً منا بأهمية الاحتراف في العمل نطلق هذه المبادرات المتنوعة لخدمة المجتمع. ■

تعتبر شركة SOFTWARE AG من الشركات الرائدة عالمياً في برمجيات الشركات والمؤسسات عبر حلولها المؤسسية المتقدمة ومنتجاتها السحابية، وانطلاقاً من تركيزها الأبرز على المستقبل المستدام تعمل على دمج الأنظمة بسلاسة لإنشاء نماذج أعمال مستدامة.

وعلى هامش انعقاد الدورة الثانية لمؤتمر «ليب» قابلت مجلة «البيان الاقتصادية» رامي كشلي نائب الرئيس الأول في منطقة الشرق الأوسط وتركيا في الشركة، الذي أشار إلى أن التكنولوجيا تشكل الركيزة الأساس لأي عملية تحول إلى جانب عوامل أخرى كالأفراد وطريقة تعايشهم مع هذا التحول وطريقة تفعيل الخطط الموضوعية للمضي قدماً في هذا المسار، وبالتالي لكل هذه العوامل مجتمعة أهمية للوصول إلى عملية تحول متكاملة. وبالتأكيد تسير المملكة وفق استراتيجية واضحة في تحقيق التحول الرقمي الذي من شأنه أن يسهم بقوة في توفير بيئة مثالية للمشاريع الابتكارية وريادة الأعمال وهذا مرتبط بما تقوم به الدولة من خطط فريدة من نوعها وتركيزها على هذه المحاور الأساسية للوصول إلى أهدافها ومواكبة المستجدات العالمية في هذا المجال، ما يساهم في تحويل الأنشطة الاقتصادية والتجارية التقليدية إلى أنشطة رقمية ويساعد في دعم أوجه الاقتصاد الرقمي وتنويعه لتلبية احتياجات وتطلعات المجتمع.

التحدي الأبرز

– وقال: يتمثل التحدي الأبرز بالنسبة إلينا وللعديد من الشركات الأخرى في مجالنا إيجاد كوادر بشرية مهيئة وتمتلك الخبرات المطلوبة في مجالها



ترست
للتأمين
فلسطين



ترست
الإختيار الأول

www.trustpalestine.com

إيمان الروضان (ZAIN) في قائمة القيادات الأكثر تأثيراً بالشرق الأوسط



أعلنت زين ZAIN المزود الرائد للخدمات الرقمية في الكويت عن اختيار الرئيسة التنفيذية للشركة **إيمان الروضان** ضمن قائمة أكثر ٥٠ سيدة قيادية تأثيراً بالمنطقة من قبل ARABIAN BUSINESS، وهو التصنيف الذي أتى للعام الثاني على التوالي لتسليط الضوء

على دور **الروضان** البارز في تعزيز الموقع الريادي الذي تحتله زين كأحدى أكثر الشركات الوطنية ريادة وابتكاراً في دفع عجلة التحول الرقمي في السوق الكويتي.

وتم اختيار **إيمان الروضان** في هذه القائمة للعام الثاني على التوالي لتسليط الضوء على دورها البارز في وضع وتنفيذ استراتيجية الشركة المتكاملة للتحول نحو المزود الرقمي الشامل، والدخول في حقبة الجيل الخامس، وتمكين قطاعات الأعمال، وتعزيز العلاقة الاستراتيجية مع القطاع العام تحت مظلة رؤية «كويت جديدة ٢٠٣٥»، وتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة، وغيرها من الرؤى الاستراتيجية التي أسهمت في تعزيز الموقع الريادي الذي تحتله زين كأحدى أكبر وأكثر شركات القطاع الخاص الكويتي ريادة خلال السنوات الماضية.

وتعتبر **الروضان** من أحد رواد الأعمال قطاع الاتصالات بالمنطقة، حيث بدأت رحلة عملها في زين مع شركة زين الكويت، وأطلقت أول خدمة متنقلة مسبقة الدفع في البلاد والمنطقة، والتي استمرت في الهيمنة على قاعدة العملاء للخدمات المتنقلة في الكويت.

ومنذ العام ٢٠٠٣ ومع توسع زين في أنحاء المنطقة، ساهمت **الروضان** بخبرتها الكبيرة في إنجاز العديد من الأعمال لدى شركات زين التابعة، فقد كانت من الفريق التأسيسي لعمليات المجموعة في العديد من البلدان مثل مملكة البحرين، العراق، لبنان، والمملكة العربية السعودية.

كما لعبت **الروضان** دوراً رئيسياً في مراحل زين الانتقالية عبر السنين، حيث قامت ببناء فرق تشغيلية عديدة، وإرساء أسس متينة لوحدة الأعمال في جميع قطاعات الاتصالات الرئيسية، بما في ذلك الشبكات الذكية، وتطوير المنتجات والخدمات وصنع الاستراتيجيات وتخطيط الأعمال، والتجوال، ومبيعات الشركات الدولية، بالإضافة إلى الشؤون التنظيمية.

«العرض المتقن» 2P تعلن ترسية مشروع خدمات شبكات اتصالات مع الهيئة الملكية في ينبع بـ ٦٠ مليون ريال



إحسان دوغمان

أعلنت شركة العرض المتقن للخدمات التجارية 2P عن ترسية مشروع خدمات التشغيل والصيانة لشبكات الاتصالات (المتابعة رقم ١٠) بالهيئة الملكية بينبع بقيمة إجمالية قدرها نحو ٦٠ مليون ريال سعودي. وأوضحت أن قيمة مشاريعها تحت التنفيذ تبلغ ٢,٠٦ مليار ريال.

SAMSUNG تستعيد صدارة الهواتف الذكية عالمياً



أظهر تقرير اقتصادي، استعادة شركة «سامسونغ» للإلكترونيات الكورية الجنوبية المركز الأول من حيث الحصة السوقية العالمية للهواتف الذكية في الربع الأول من هذا العام بفضل مبيعات هواتف غالاكسي إس 23، بعد أن احتلت الصدارة شركة «أبل» الأميركية في الربع الأخير من العام الماضي. وفي ما يلي أسماء أكبر ٥ شركات هواتف خلية في العالم:

الشركة	حصة في السوق (%)
١ - سامسونغ (الكورية الجنوبية)	٢٢
٢ - أبل (الأميركية)	٢١
٣ - شاومي (الصينية)	١١
٤ - أوبو (الصينية)	١٠
٥ - فيفو (الصينية)	٨

زينة زخور نائبة الرئيس لـ Eviden



انضمت **زينة زخور** إلى شركة Eviden، في منصب نائب الرئيس التنفيذي العالمي للقسم التكنولوجي والأمن السيبراني، حيث ستكون ضمن فريق عمل الشركة الساعية دائماً نحو مساعدة المؤسسات في عملية الابتكار وتبني أفضل الممارسات في رحلة التحول الرقمي. وتتمتع **زينة زخور** بخبرات فنية عالية وتسلمت مناصب رفيعة في أكبر الشركات التكنولوجية في العالم.



مهمتنا أن نجعل التأمين أكثر إنسانية

WWW.GIG.COM.JO

GIG 
مجموعة الخليج للتأمين JORDAN
GULF INSURANCE GROUP



فهد الجطيلي (الرئيس التنفيذي sirar by stc):

ندعم أداء عملائنا عبر مجموعة حلول متكاملة تعزز كفاءة العمل وفق أعلى درجات الأمان والاعتمادية

تعد الشركة المتقدمة للتقنية والأمن السيبراني (sirar) التابعة لمجموعة stc، المزود الرقمي لخدمات الأمن السيبراني المتقدمة التي تمكن المؤسسات من التحكم في قدراتها الإلكترونية وبيئاتها الرقمية، كما تساعد على اكتشاف ومنع الهجمات السيبرانية وحماية مستقبلها الرقمي. وانطلاقاً من حرصها على تمكين وحماية البنية التحتية الاقتصادية والرقمية للمملكة تعمل (sirar) على تطوير حلول وقدرات إلكترونية رائدة على مستوى عالمي.

في حوار لمجلة «البيان الاقتصادية» سلط السيد فهد الجطيلي الرئيس التنفيذي للشركة الضوء على التطور المتسارع الذي تشهده المملكة العربية السعودية في مجال التحول الرقمي واعتمادها أسلوب جديد لتسريع مراحل التطور بالاعتماد على أحدث أنظمة الاتصالات تحقيقاً لرقمنة شاملة للخدمات والأعمال الإدارية، لافتاً إلى الدور الذي تقوم به sirar by stc لبناء القدرات المحلية والوصول إلى موقع الريادة في قيادة مزودي الخدمات وتقديم حلول الأمن السيبراني للسوق. مضيفاً أن عملية التوسع تشكل جزءاً من الاستراتيجية التي تعمل عليها الشركة بما يتماشى مع الخطط التوسعية لمجموعة stc مع وجود خطة طموحة للتوسع إقليمياً وعالمياً.

البيان

■ ما مدى أهمية مشاركتكم ضمن فعاليات المؤتمر العالمي للجوال ٢٠٢٣؟

– يعد هذا المعرض بمثابة منصة عالمية تجمع العاملين في القطاعات التقنية والتكنولوجية، كما يتيح لنا الفرصة لتوسيع حضورنا عالمياً والتعريف بالقدرات المتاحة لدى مجموعة stc والشركات التابعة لها سواء في مجال الأمن السيبراني مثل (sirar by stc) التي تعد المزود الرقمي لخدمات الأمن السيبراني المتقدمة التي تمكن المؤسسات من التحكم بقدراتها الإلكترونية وبيئاتها الرقمية. إلى جانب تسليط الضوء على الإنجازات التي حققتها مجموعة stc منذ تأسيسها حيث باتت اليوم مزوداً رائداً للخدمات الرقمية في السوق في مجال تمكين التحولات الرقمية.

بلغنا موقع الريادة في قيادة مزودي الخدمات وطول الأمن السيبراني

■ تتعرض المملكة كغيرها من الدول إلى العديد من الهجمات الإلكترونية في ظل ما تشهده من تسارع في وتيرة التحول الرقمي، ما الخطوات المعتمدة من قبلكم لمواكبة هذا التحول بأمان والتميز عن باقي الشركات؟

– تأسست sirar by stc عام ٢٠٢١ كي تكون جزءاً من محفظة أعمال stc وتواكبها في مسيرة التطور وقيادة عملية التحول نحو الخدمات الرقمية التي تعمل الدولة على تحقيقها. ونحن بدورنا نقدم مجموعة متكاملة من الحلول التي تساعد المؤسسات وتعزز كفاءة العمل وفق أعلى درجات الأمان والاعتمادية، مع الحرص على بناء القدرات في جوانب مختلفة سواء في الخدمات الاستشارية والخدمات المدارة للأمن السيبراني، إلى جانب توفير الحلول المتقدمة في مجال الأمن السيبراني.

ومما لا شك فيه أن التطور المتسارع الذي تشهده المملكة العربية السعودية في مجال التحول الرقمي يعتبر مضرراً للمثل، حيث تعمل المملكة على اتخاذ أسلوب جديد وفريد لتسريع مراحل التطور بالاعتماد على أحدث أنظمة الاتصالات تحقيقاً لرقمنة شاملة للخدمات والأعمال الإدارية. كما أنه بحسب آخر إحصاءات صنفت المملكة العربية السعودية في المرتبة الثالثة من ناحية التحول الرقمي في القطاع الحكومي، ومن هنا يأتي دور sirar by stc لبناء القدرات المحلية،

حيث نجحت خلال العامين الماضيين من بلوغ موقع الريادة في قيادة مزودي الخدمات وتقديم حلول الأمن السيبراني المتقدمة للسوق في حين تتمثل رؤيتنا بأن نكون المنصة الموثوقة لاقتصاد البيانات والاقتصاد الرقمي والعمل على بناء قدرات على مستوى عالمي والتي تخدم من خلالها جميع القطاعات في الدولة وتمكنهم في مرحلة التحول الرقمي.

سنعمل على التوسع إقليمياً وعالمياً

■ هل لديكم النية للتوسع خارج حدود المملكة العربية السعودية؟

– تشكل عملية التوسع جزءاً من الاستراتيجية التي تعمل عليها الشركة بما يتماشى مع الخطط التوسعية لمجموعة stc. وبالتالي، الأمر الذي نتج عنه تواجدها في مملكة البحرين والكويت بحكم وجود مجموعة stc، وسنعمل على التوسع إقليمياً وعالمياً وفقاً للخطة الطموحة الموضوعة.

يتمثل دورنا في تمكين وبناء القدرات البشرية

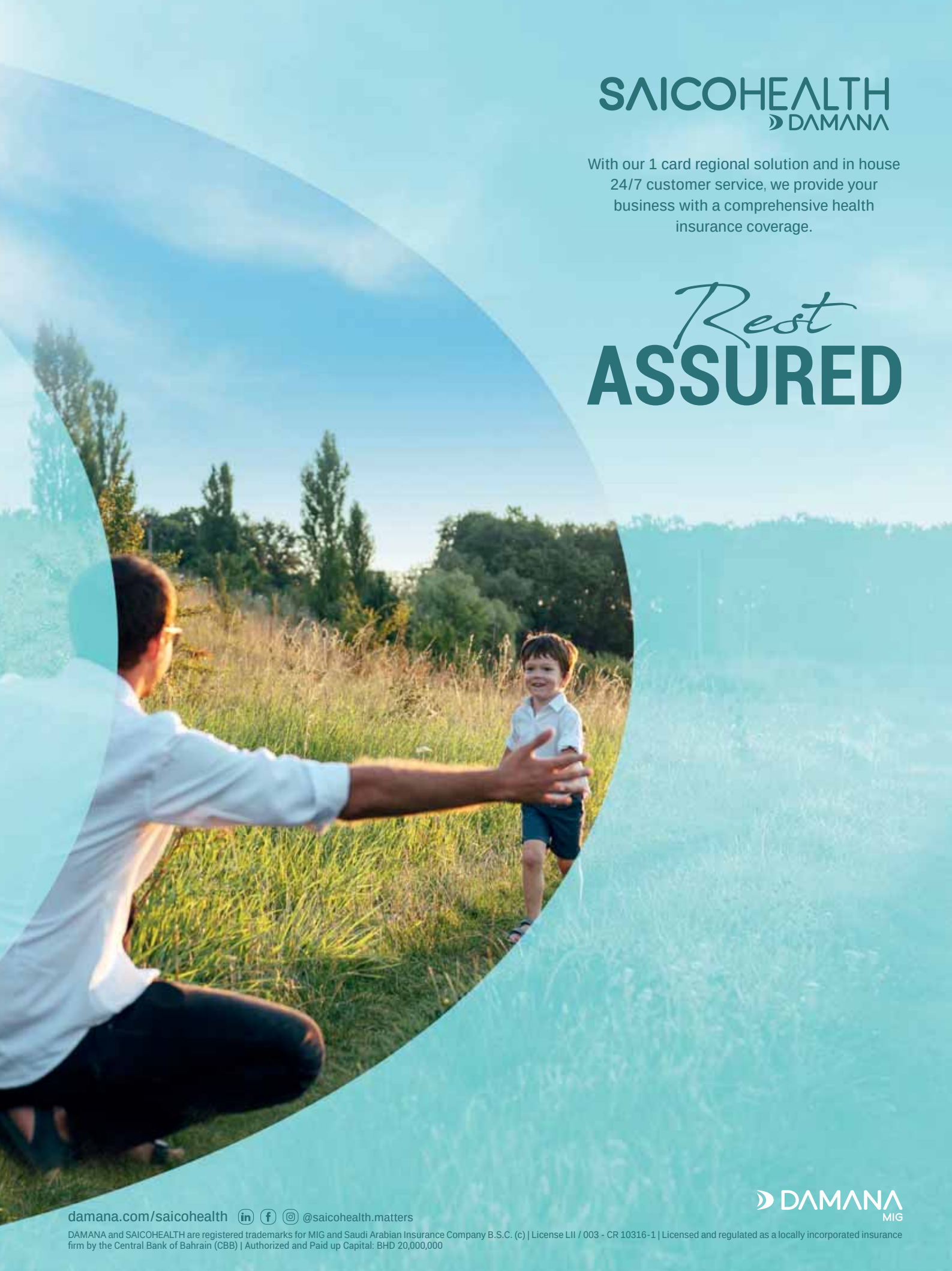
■ هل تواجهون صعوبة في تمكين القدرات البشرية الوطنية انطلاقاً من العمل على توظيف الوظائف وذلك بحسب أهداف «رؤية السعودية ٢٠٣٠»؟

– لا ينحصر هذا التحدي ضمن المملكة العربية السعودية، بل يتعداه إلى مختلف دول العالم باعتبار القطاع التكنولوجي والخدمات الرقمية من القطاعات الجديدة، وهناك فرص كثيرة للتوظيف وتدريب الكوادر البشرية للانخراط في سوق العمل. وبالتالي، يواجه السوق السعودي نقصاً في القدرات البشرية كما هو الحال مع دول المنطقة الأخرى. ومن هنا يتمثل دورنا في تمكين وبناء القدرات البشرية على مستويين، الأول يتمثل في تقديم الحلول والخدمات الرقمية بطريقة مدارة بالكامل لعملائنا وهذا ما يجعلنا نتميز عن الشركات الأخرى المزودة لخدمات الأمن السيبراني. أما على المستوى الثاني فنحن نعمل على بناء القدرات والامكانيات المحلية عن طريق طرح برامج للتدريب والتأهيل في مجال الأمن السيبراني للخريجين الجدد والمبتدئين ودعمهم في مشوارهم الوظيفي بما يعكس بدوره علينا وعلى السوق بصفة عامة. ■



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



إعادة افتتاح مساحة البيع بالتجزئة في هيلتون بيروت حبتور جراند خلف الحبتور: محبتنا للبنان كبيرة وكلّي ثقة أن الأيام المقبلة ستكون أفضل



أعلن **خلف بن أحمد الحبتور**، رجل الأعمال الإماراتي، مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة الحبتور، عن إعادة افتتاح مساحة البيع بالتجزئة في مشروعه السياحي في منطقة سن الفيل، في بيروت الكبرى الذي يحتوي على فندق هيلتون بيروت حبتور جراند وهيلتون بيروت متروبوليتان بالاس.

قال **الحبتور** «محبتنا للبنان كبيرة، وكلّي ثقة أن الأيام المقبلة ستكون أفضل إن شاء الله. تحدثت سابقاً عن بحثنا في مجموعة الحبتور عن كفاءة لبنانية تعيد افتتاح المول، لخلق المزيد من فرص العمل للشباب اللبناني ومصدر دخل مناسب لأهلنا من مئات العائلات اللبنانية».



وأضاف: «أعلن اليوم أننا اتخذنا خطوات جادة لإعادة فتح المول تحت مسمى جديد The Sooo Avenue وقمنا بالتعاقد مع شركة جديدة تضم نخبة من الشباب اللبنانيين المثقفين وأصحاب الخبرة والمحبين لوطنهم، لما رأينا من انسجام لرؤيتهم مع تطلعات مجموعة الحبتور. حيث أن الهدف الأول هو تأمين فرص العمل والمساعدة في النهوض باقتصاد البلد قبل السعي إلى الربح المادي. وسيتم ذلك بإذن الله خلال فترة سنة من تاريخ هذا الإعلان».

وعن تشجيع المستأجرين وأصحاب المحال التجارية قال: «كمساهمة منا في ظلّ الوضع الاقتصادي الحالي لتشجيع المستأجرين وأصحاب العلامات التجارية في فتح أفرع جديدة داخل لبنان، قررنا منح كل مستأجر فترة سماح بالإيجار تصل حتى ١٢ شهراً، كمساهمة في تخفيف عبء الأوضاع الحالية».

وكان **الحبتور** قد أعلن في مطلع العام في تغريدة عن: «إعادة افتتاح فندق هيلتون بيروت متروبوليتان بالاس في لبنان، حرصاً منا على دعم الاقتصاد اللبناني وتوفير فرص عمل للشباب والشابات اللبنانيين ودفع عجلة التنمية في البلاد».

فيليب جونز في ضيافة موفنيك بيروت



حلّ **فيليب جونز**، نائب الرئيس الأول للعمليات لمنطقة الشرق والأوسط وأفريقيا في مجموعة أكور، ضيفاً على فندق موفنيك في بيروت، حيث كان في استقباله مدير عام الفندق السيد **شادي جدعون** وفريق العمل.

وبعد ترحيب حار، قضى **جونز** بعض الوقت مع **جدعون** وفريق العمل، فكان حديث حول واقع القطاع السياحي وأبرز التحديات والفرص المتاحة للنمو والإبتكار وتحقيق التعافي الملحوظ. وأثنى **جونز** خلال اللقاء على الجهود المستمرة التي يبذلها فريق عمل فندق موفنيك بهدف تحسين قطاع الضيافة ودفع عجلته، مع التزامه بالجودة وحرصه على تلبية احتياجات ومتطلبات النزلاء.

كارلوس مالياروداكيس مديراً عاماً لأحد الفنادق الكبرى في أثينا



بعد رحلة طويلة مليئة بالنجاحات والإنجازات مع مجموعة فنادق إنتركونتيننتال IHG تمتد لأكثر من ٢٠ عاماً، قدم السيد **كارلوس مالياروداكيس** إستقالته تمهيداً لتوليهِ الإدارة العامة لأحد الفنادق الكبرى في العاصمة اليونانية أثينا اعتباراً من ٢٩ مايو ٢٠٢٣.

وتعتبر مسيرة **مالياروداكيس** المهنية في عالم الضيافة حافلة وغنية إذ تمتد لحوالي ٣٠ عاماً، تنقل فيها بين دول عدة مثل لبنان، الكويت، قطر، الإمارات العربية المتحدة، الأردن، ومالطا. واللافت أن بداية **مالياروداكيس** المهنية كانت في اليونان وتحديدًا خلال عام ١٩٨٨.

وبهذه المناسبة، أكد **مالياروداكيس** أن رحلته مع مجموعة فنادق إنتركونتيننتال ساهمت في تطوير مسيرته المهنية، معرباً عن إمتنانه لجميع الزملاء الذين عمل معهم عن كثب، والعديد من الأصدقاء الذين قابلهم، مؤكداً حرصه على التواصل الدائم معهم والإلتقاء بهم كلما ساحت الظروف. وجدير ذكره أن **مالياروداكيس** حصل خلال مسيرته المهنية على العديد من الجوائز الدولية نظراً لجهوده المميزة لعل أبرزها اختياره كأفضل مدير عام لعام ٢٠٠٩ لمجموعة فنادق إنتركونتيننتال العالمية عن منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا، وهو يتكلم اللغات اليونانية والإنجليزية والفرنسية والعربية بطلاقة.

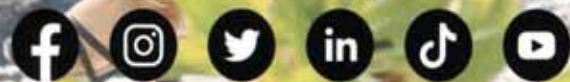


Maldives
**Halal
Travel**

- 100% Muslim Country •
- Halal Food •
- Female Butlers •
- Private Pool/Villas •
- Safety & Security Assured
- Mosque in every Island
- One Island, One Hotel
- Muslim Staff

 marketing@maldiveshalaltravel.com

 www.maldiveshalaltravel.com



@maldiveshalaltravel

الإتحاد الدولي للجودو يشكر أركان فندق شيراتون جراند الدوحة لما قدموه من تسهيلات وخدمات

في مفاجأة سارة وغير عادية قدّم مدير عام الإتحاد الدولي للجودو فلاد مارينيسكو، تمثال مؤسس الجودو الأيقوني كانو جيغورو المصنوع يدوياً والمذهّب من الخزف، عربون شكر وتقدير للقائمين على فندق شيراتون جراند الدوحة لما قدموه لأعضاء الإتحاد من تسهيلات جعلت فترة إقامتهم في الفندق مميزة وتجربة لا تنسى.

وهذه التحفة الفنية الفريدة من نوعها مصنوعة من قبل الحرفيين المشهورين في Herend Porcelain، وتبرز براعتهم التي لا مثيل لها وإهتمامهم بأدق التفاصيل.

وكانت اللجنة المنظمة المحلية لبطولة العالم للجودو - الدوحة ٢٠٢٣ قد اختارت فندق شيراتون جراند الدوحة مكاناً للإقامة خلال فترة البطولة التي شهدتها صالة علي بن حمد العتيبة بمشاركة ٦٦٨ لاعباً من ٩٩ دولة.



الشركة العامة للمشاريع السياحية - ش.م.ل

سجل تجاري رقم ١٦٧١ - وزارة مالية ٢٦٧٥

الميزانية العمومية كما هي في ٢٠٢١/١٢/٣١

الرقم	اسم الحساب	السنة المالية الحالية	السنة المالية السابقة
		الرصيد - ل.ل	الرصيد - ل.ل
الأصل			
٢٢٠	إجمالي الأصول الثابتة المادية الصافية	٤٦٤,٠٢٢,٥٥١,٨٦١	٤٧٢,٣٧٧,٤٩٢,١٩٧
٢٥٠	إجمالي الأصول الثابتة المالية الصافية	٩٠,٠٠٠	٩٠,٠٠٠
٢٧٠	فروقات إعادة التخمين	١٧٠,٨٧٤,٩٧٤,٦٣٦	١٧٠,٨٧٤,٩٧٤,٦٣٦
٤٥٠	حسابات الشركاء المدينة	٧٥٠,٠٠٠	٧٥٠,٠٠٠
٣٠٠	إجمالي المخزون	١٢٢,٤٢٢,٠٢٣,٦٨٨	١١٧,٠٠٤,٢٨٥,٣٣٩
٤١٠	إجمالي الذمم المدينة	٧,٨٣٣,٥٩١,٥١٤	٩٩٥,٣٩٢,٤٤٥
٤٧٠	حسابات التسوية - المدينة	٥,٣١٨,٤٣١,٠١٧	٧٩١,٤٣٣,٦٢٤
٥٠٠	إجمالي الحسابات المالية	١٢٩,٨٩٦,١١٣,٢٤٩	٧٢,٥٩٤,٦٤٠,٨٦٤
	مجموع الأصول	٩٠٠,٢٧٧,٥١٦,١٤٥	٨٢٥,٦٣٩,٠٥٩,١٠٥
الخصم			
١٠٠	رأس المال وعلاوات الإصدار	٤٢,٧٣٩,٥٠٧,٦٢٥	٤٢,٧٣٩,٥٠٧,٦٢٥
١٠٣	فروقات إعادة التخمين	١٤٤,٦٨٤,٠٠٣,٤٢٢	١٤٤,٦٨٤,٠٠٣,٤٢٢
١١٠	الإحتياطيات	٤٠,٣٧٥,٨٩٧	٤٠,٣٧٥,٨٩٧
١٢٠	نتائج سابقة مدوّرة - دائن أو (مدّين)	(٤٧,٦٤١,٤٧٧,٧٢٢)	(٣٥,٤٠٢,٣١٥,٨٥٥)
١٣٠	النتيجة للدورة المالية الحالية - ربح أو (خسارة)	٤٢,٧٧٦,١٤٦,٨٨٤	(١٢,٣٣٩,١٦١,٨١٨)
١٥٠	إجمالي المؤنّات لمواجهة أخطار وأعباء	١٩,٣٠٧,٨٨٤,٤٠٩	١٧,٢٤١,٤٩٥,٣٢٥
٤٥٠	حسابات الشركاء الدائنة	٦٦٥,٥١٩,٦٧٧,٨٦٨	٦٦٣,٨٥٨,٧٢١,٦٩٨
٤٦٠	إجمالي الذمم الدائنة	٢٤,٤٢٨,٠٩٥,٦٢٥	١٠,٨١٤,٣٤٦,٨٩٦
٤٧٠	حسابات التسوية - الدائنة	٨,٣٢٢,٣٠٢,١٣٧	٣,٩٠٢,٠٨٦,٠٥٥
	مجموع الخصوم	٩٠٠,٢٧٧,٥١٦,١٤٥	٨٢٥,٦٣٩,٠٥٩,١٠٥

رئيس مجلس الإدارة : السيد صلاح فستق
الأعضاء: السيد حبيب خليفة والسيد ميشال فرنينه
مفوض المراقبة : السادة أرنت أند يونغ

الشركة العامة للمشاريع السياحية - ش.م.ل

سجل تجاري رقم ١٦٧١ - وزارة مالية ٢٦٧٥

الميزانية العمومية كما هي في ٢٠٢٠/١٢/٣١

الرقم	اسم الحساب	السنة المالية الحالية	السنة المالية السابقة
		الرصيد - ل.ل	الرصيد - ل.ل
الأصل			
٢٢٠	إجمالي الأصول الثابتة المادية الصافية	٤٧٢,٣٧٧,٤٩٢,١٩٧	٤٨٨,٩٩٥,٩٥٧,٨٣٩
٢٥٠	إجمالي الأصول الثابتة المالية الصافية	٩٠,٠٠٠	٩٠,٠٠٠
٢٧٠	فروقات إعادة التخمين	١٧٠,٨٧٤,٩٧٤,٦٣٦	١٧٠,٨٧٤,٩٧٤,٦٣٦
٤٥٠	حسابات الشركاء المدينة	٧٥٠,٠٠٠	٧٥٠,٠٠٠
٣٠٠	إجمالي المخزون	١١٧,٠٠٤,٢٨٥,٣٣٩	١١٩,٧٨٩,٨٠٤,٦٣٣
٤١٠	إجمالي الذمم المدينة	٩٩٥,٣٩٢,٤٤٥	١,٧١٩,٢٤٠,٨٦٨
٤٧٠	حسابات التسوية - المدينة	٧٩١,٤٣٣,٦٢٤	٩٠٥,٣٠٩,٤٠١
٥٠٠	إجمالي الحسابات المالية	٧٢,٥٩٤,٦٤٠,٨٦٤	٦٢,٠٥٣,٢٩٧,٣٩٥
	مجموع الأصول	٨٢٥,٦٣٩,٠٥٩,١٠٥	٨٤٤,٣٣٩,٤٢٤,٧٧٢
الخصم			
١٠٠	رأس المال وعلاوات الإصدار	٤٢,٧٣٩,٥٠٧,٦٢٥	٤٢,٧٣٩,٥٠٧,٦٢٥
١٠٣	فروقات إعادة التخمين	١٤٤,٦٨٤,٠٠٣,٤٢٢	١٤٤,٦٨٤,٠٠٣,٤٢٢
١١٠	الإحتياطيات	٤٠,٣٧٥,٨٩٧	٤٠,٣٧٥,٨٩٧
١٢٠	نتائج سابقة مدوّرة - دائن أو (مدّين)	(٣٥,٤٠٢,٣١٥,٨٥٥)	(١٩,٨٩٥,٤٣٧,٢٤٨)
١٣٠	النتيجة للدورة المالية الحالية - ربح أو (خسارة)	(١٢,٣٣٩,١٦١,٨١٨)	(١٥,٥٠٦,٨٧٨,٥١٩)
١٥٠	إجمالي المؤنّات لمواجهة أخطار وأعباء	١٧,٢٤١,٤٩٥,٣٢٥	١٦,٨٥٨,٩٥١,٦٤٦
٤٥٠	حسابات الشركاء الدائنة	٦٦٣,٨٥٨,٧٢١,٦٩٨	٦٦٤,٣١٧,١٢٥,٨١٧
٤٦٠	إجمالي الذمم الدائنة	١٠,٨١٤,٣٤٦,٨٩٦	٧,٧٧٥,٨٠٨,٤٢٨
٤٧٠	حسابات التسوية - الدائنة	٣,٩٠٢,٠٨٦,٠٥٥	٣,٣٢٥,٩١٧,٧٩٤
	مجموع الخصوم	٨٢٥,٦٣٩,٠٥٩,١٠٥	٨٤٤,٣٣٩,٤٢٤,٧٧٢

رئيس مجلس الإدارة : السيد صلاح فستق
الأعضاء: السيد حبيب خليفة والسيد ميشال فرنينه
مفوض المراقبة : السادة أرنت أند يونغ



Your protection,
our identity.



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

تقديرًا لجهودهما الاجتماعية وعطاءاتهما وتفانيهما وسامان من قداسة البابا لكل من روجيه نسناس وظافر شاوي

نسناس و شاوي تقديرًا لاسهامهما في كنيستنا وفي مجتمعنا. بدوره هنا السفير البابوي بورجيا نسناس و شاوي على هذا الشرف.

نسناس

ورد نسناس بكلمة قال فيها كل سواد الليل لم يحجب ضوء نجمة، كما كل الصعاب والظروف القاسية لم تنل من عزيمة الجمعية الخيرية للروم الكاثوليك في بيروت وضواحيها. هذه السنديانة التي قامت في العام ١٨٨٣ وحضنت قسماً من أهلنا وعدداً كبيراً من المحتاجين، وعلنا على تطوير مسيرتها في المستوصف والمركز اليومي للمسنين. فأسمى الشكر والامتنان إلى قداسة الحبر الأعظم البابا فرنسيس، الذي غمرني ببركته وعطفه، وشرّفني بمنحي هذا الوسام وزميلي **ظافر شاوي**، واعتبره وساماً على صدر كل فرد من أعضاء الجمعية. الكلمات تفشل في التعبير عن كل مشاعري. يشكل هذا الوسام بالنسبة لي شرفاً وتقديراً كبيرين وحافزاً لمتابعة التزام بدأ منذ زمن طويل سواء في حياتي المهنية أو الشخصية وخاصة على مدار أكثر من أربعين عاماً في جمعية الروم الكاثوليك الخيرية في بيروت. واسمحوا لي هنا أن أتوجه إلى **ظافر**، أخي الصديق الدائم منذ أكثر من نصف قرن، لقد عملنا معاً متضامنين وبنفس الروح، وكان دورك مميزاً خاصة في واحة الحياة.

إن مشاركتك الفاعلة اليومية، وتصميمك على النجاح ومثابرتك، جعلتنا نتشارك القيم التي كلانا نؤمن بها. أتمنى لك الصحة والنجاح وكل السعادة التي تستحقها، محاطاً بعائلتك ومحبيك.

شاوي

بدوره وجه **شاوي** كلمة شكر إلى البطريرك **عيسى** لسعيه لدى قداسة البابا إلى تكريمه بوسام رفيع لما بذله من عمل وجهد ومال لمساعدة وتنمية طائفة الروم الملكيين الكاثوليك في المنطقة. واعتبر أن هذه المناسبة قد تكون الأجل في حياته لأنها تتوج معتقداته الدينية وحرصه الذي دفعه طوال حياته إلى المساهمة في إنشاء وتطوير المدارس والكنائس الكاثوليكية ومساعدة الفقراء ضمن قدراته، معتبراً أن أول مدرسة في تربيته المسيحية هي لوالديه **اميل شاوي** و**الفيير عيسى** ودعم شقيقه وشقيقته وبفضل أعضاء الجمعية الخيرية الذين دعموه ومنحوه الثقة للمضي قدماً في مشروع كنت أشعر مراراً أنه يتجاوز قدراتي.

كما ذكر دعم زميله **روجي نسناس** الذي تعاون معه في كل المواقف وفي تحقيق المشاريع. وأنهى **شاوي** كلمته مؤكداً أن الطريق طويل طالباً من أولاده متابعة المسيرة.



قلّد بطريرك أنطاكية وسائر المشرق للروم الكاثوليك **يوسف الأول عيسى** كلاً من **روجي نسناس** و**ظافر شاوي** وسام الاستحقاق البابوي تقديرًا لجهودهما الاجتماعية وعطاءاتهما في مجال العمل الإنساني والخدمة العامة خلال حفل في المقر البطريركي في الربوة، اقتصر على أهل المحفّي بهما بحضور السفير البابوي في لبنان المطران

باولو بورجيا ومطارنة بيروت المتعاقبين **جورج بقعوني** و**كيرلس بسترس** و**يوسف كلاس**.

وفي مستهل الحفل قال **العيسى** يشرفنا ويفرحنا ان نحفل اليوم بمناسبة فريدة، ان يتخذ العطاء والعمل الخيري مكانهما الصحيح في قلوبنا وتفتخر كنيستنا الرومية الملكية الكاثوليكية، ان نلتقي للاحتفال بمسيرة تميّزت بالعطاء والتضامن، مسيرة تجسّد رسالة السيد المسيح. في هذا اليوم البهّي، يشرفنا أن نقدم بإسم الحبر الروماني قداسة البابا **فرنسيس**، صليب القديس **سلفسترس** البابوي إلى رجلين متفانيين في الخدمة ومحبة الآخر، إلى السيدين **روجي نسناس** و**ظافر شاوي**، فقد أبرز كل منهما التزاماً قوياً وقدم عملاً جاداً متواصلاً في خدمة المحتاجين والفقراء والمسنين، وتمكنا كلاهما، بفضل جهودهما الحثيثة من تحويل الجمعية الخيرية الاجتماعية في بيروت إلى نموذج متميز في مجال الأعمال الخيرية.

إلى جانب عملهما المتميّز في الجمعية الخيرية، قام السيدان **شاوي** و**نسناس** بتنفيذ مشاريع ذات أهمية لمجتمعنا. فالسيد **روجي** كرّس الكثير من وقته وماله لمشروع «واحة الحياة» في بيروت، وهو مركز للرعاية الدائمة تم إنشاؤه من قبل الجمعية الخيرية الاجتماعية في بيروت وضواحيها. وخلال عمله كنائب لرئيس المجلس الأعلى لطائفتنا أطلق مشاريع لتمويل الشباب في المناطق الريفية، بالإضافة إلى القروض الجامعية للشباب الذين يعانون صعوبات مالية.

أما السيد **ظافر** فقد خصص أيضاً الكثير من وقته وماله لمشروع «واحة الحياة» إن يشغل منصب رئيس المشروع منذ بدايته، ولاسيما منذ افتتاحه في حزيران ٢٠٢٠ بالإضافة إلى تقديماته المالية المستمرة في بناء الكنائس والمؤسسات وفي دعم أبناء رعايانا الذين في ضيقة.

عمل السيدين **شاوي** و**نسناس** يُظهر بشكل واضح أهمية العمل الخيري في أنشطتنا الكنسية، فأفعالهما تتماهى تماماً مع رسالة كنيستنا، التي هي مساعدة المحتاجين والأشد ضعفاً في مجتمعنا. وإن إخلاصهما وتفانيهما مثال يلهمنا جميعاً.

يُعد ويمنح صليب القديس **سلفسترس** البابوي الذي يعلّق اليوم على صدر كل من **ظافر وروجي** تقديرًا لعملهما والتزامهما في الكنيسة والمجتمع ولسعيهما الدؤوب من أجل تقدم الكنيسة والمجتمع. في هذا اليوم المبارك نحن فخورون بأن نقدم هذا الوسام، باسم قداسة البابا **فرنسيس**، للسيد



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

يوم ثقافي لمجموعة ACE Gallagher



إيماناً منها بأهمية تنمية ثقافة التعاون وتوفير الفرص للموظفين لتضاصر الجهود وتفعيل دورهم مما يحفزهم للعمل ويخلق بينهم بيئة عمل صحية وسليمة، حرصت مجموعة إيس جالاجر ACE Gallagher على الجمع بين موظفيها في كل من البحرين والكويت، حيث تنافس الفريقان في ألعاب مختلفة ضمن أجواء غلب عليها المرح والفرح. وعند إنتهاء التحدي، تمّ تكريم الفائزين بمنحهم جائزة الرواد الخاصة بالمجموعة والإحتفاء بهم.



50
عاماً

الوطنية
شركة التأمين الوطنية



أمن عائلتك معنا.

في الصالة الزجاجية، ندوة حول كتاب ليليان قربان عقل



صورة تذكارية في ختام الندوة

ضمن فعاليات بيروت عاصمة الإعلام العربي وبرعاية وزارة الإعلام اللبنانية، دعا وزير الاعلام المهندس زياد المكاري لحضور ندوة حول كتاب د. ليليان قربان عقل: «لبنان الكبير في الصحافة المهجريّة ١٩٠٨-١٩٢٦». أقيمت الندوة عصر الأربعاء ٣ أيار في الصالة الزجاجية لوزارة السياحة وكان المتحدثون الوزير زياد المكاري ووزيرا الاعلام السابقين طارق متري وغازي العريضي. الزميل بسام أبو زيد أدار الندوة التي اختتمت بكلمة شكر للمؤلفة وتلاها حفل كوكتيل تبودلت فيه الأنخاب لتهنئة ليليان الكاتبة المتألقة.

فيفيان غانم توفّع السعادة كشعار

"LE BONHEUR POUR DEVISE"

(السعادة كشعار) عنوان كتاب ذكريات شتيق صادر باللغة الفرنسية، وقّعه مؤلفته فيفيان روبير غانم خلال احتفال بديع يوم الجمعة ٥ أيار، في حديقة نادي AERO CLUB بالأشرقية حي سرسق.

حضر جمع غفير من الأصدقاء من شخصيات سياسية واجتماعية وثقافية وفي المقدمة راعية المناسبة ليلي الصلح حماده، رئيس الجمهورية السابق ميشال سليمان، ميشال فرعون، هنري حلو، مروان حماده....، والسيدة «الأيقونية» للصليب الأحمر روزي بولس، إذ عاد ربع الكتاب لمسعفي الصليب الأحمر اللبناني.

بادرة مشكورة.



فيفيان غانم ووقوفاً روزي بولس

معرض استذكاري للوحات كلود زوين في «بيت بيروت»



كلود زوين محاطة بنجليها كارل ونديم وبالوزير زياد بارود



من اليمين: كلود ولبيب زوين، انطوانيت الحواط ومارو العمّ

أهل وأصدقاء كانوا على موعد مساء الأربعاء ١٩ نيسان الفائت في «بيت بيروت» - السويديكو، للمشاركة في افتتاح معرض استذكاري لأعمال الرسامة الموهوبة كلود هنديّة زوين.

لوّنت الصالات باللوحات الرائعة وبالورود وكؤوس الشمبانزا وكانت كلود تستقبل مبتسمة برفقة رفيق دربها الرئيس لبّيب زوين ونجليهما المهندس كارل والقاضي نديم.

للمناسبة، ألقى المهندس كارل زوين كلمة مؤثرة حيّا فيها والدته مقدراً

شخصيتها ومواهبها ولوحة ألوانها «إيجابية، محبة كلود، فكانت السبب والدافع لدخولي عالم الهندسة وفن العمارة... نحن مدركون أنا وأخي نديم، ما توفر لنا من حظ لأن كلود والدتنا»..

تكريم بديع لأم مثالية!



كارل زوين برفقة ولديه خلال الاحتفال

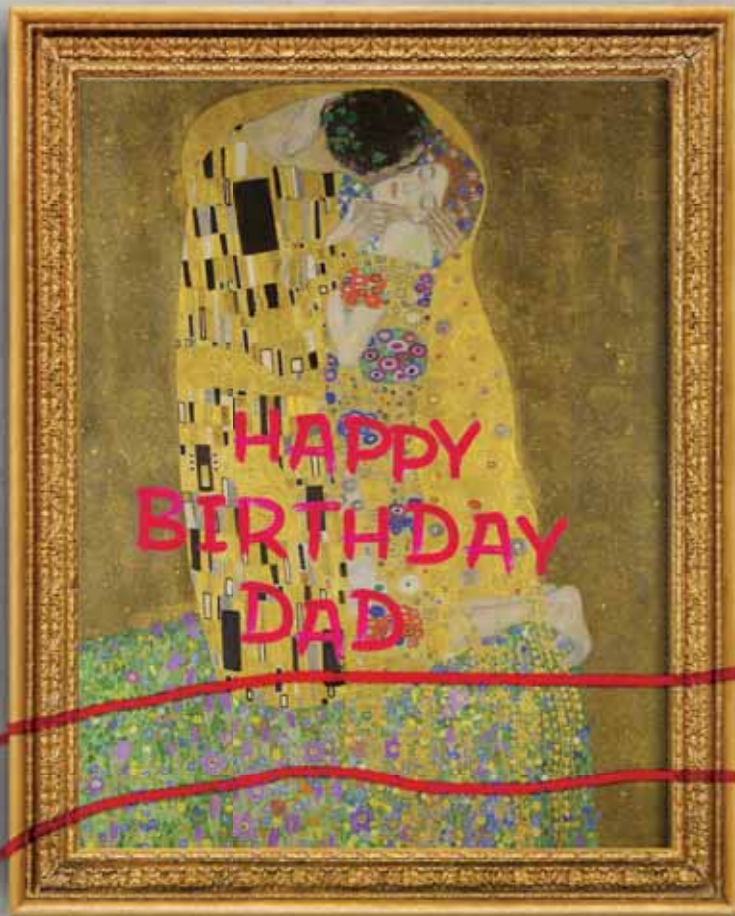
تانغو في بيروت

تحت هذا العنوان، أحيت ريتا حداد وكلوي فاخوري قازان رئيسة النادي الاجتماعي، باكوس BACCHUS، عسرونية ثقافية في «بيت الفن نيكول كرم» في الأشرقية.

تمحورت المحاضرة حول قصة وتاريخ التانغو ورقصات أميركا اللاتينية المعروفة وذلك على أنغام الموسيقى كمال مرقص وعلى وقع مشاهد حيّة، ورقصات جميلة للتنائي ميراي صفر وأمين بيتموني. تلا ذلك «كأس الصداقة» أي كوكتيل لَوْن بالنبيذ والحلويات.



من اليمين:
كلوي قازان،
أمين بيتموني،
ميراي صفر
وريتا حداد



You'd better be insured

UIB تحتفل مع فريق عملها



شراكة AXA و«كن هادي»: حياة المواطن تبقى الأهم



جو نسناس، لينا جبران وفادي جبران



بيلي كرم، HANK HOOK، فادي جبران، الوزير زياد مكاري، ندى بستاني، لينا جبران، العميد ريمون خطر، الكولونيل جوزف مسلم وفادي سعد



أعلنت شركة «أكسا الشرق الأوسط» عن شراكتهما مع جمعية «كن هادي»، ضمن إطار التوعية وتعزيز السلامة على الطرقات، بحضور وزير الإعلام في حكومة تصريف الأعمال زياد المكاري ومسؤول العلاقات العامة في قوى الأمن الداخلي العقيد جوزف مسلم ونائب المدير العام لشركة «أكسا الشرق الأوسط» جو نسناس ومؤسسة جمعية «كن هادي» لينا جبران. وتتركز هذه الشراكة على إقامة المؤتمرات التعليمية للأجيال المقبلة، للحد من وفيات حوادث السير من خلال التركيز على المخاطر الرئيسية مثل الكحول والسرعة المفرطة والرسائل النصية أثناء القيادة، وكذلك الوصول إلى الفئات الأكثر تعرضاً لهذه الحوادث مثل الشباب. وشكر نسناس جمعية «كن هادي» على الجهود التي تبذلها من خلال التركيز على الوقاية من حوادث السير، مؤكداً حرص شركة «أكسا الشرق الأوسط» على العمل في هذا الإطار لأن حياة المواطن تبقى الأهم.

liaassurex تحتفل مع موظفيها بعيد العمال

إيماناً منها بأن الموظف هو الركيزة الأساسية لنجاح الشركة وتأكيداً على أهمية التواصل بين أفراد الأسرة الواحدة، احتفلت إدارة شركة «ليا أسوركس» liaassurex وموظفيها بعيد العمال في أجواء سادتها المودة والعلاقات الأخوية الطيبة. يُذكر أن الرئيس التنفيذي للشركة هو السيد لبيب نصر.



Staying up-to-date makes a difference

To keep you informed of the must-to-know industry-related news and events, Arab Re goes beyond traditional reinsurance boundaries by bringing to you its

News App



- ✓ Relevant Daily News from all over the world
- ✓ Our Corporate News and Events



Tune-in to panoramic news and download our new App

تهاني ونكحات تونسية في عشاء عماد بربري ونسرين الأشقر



من اليمين: السفيران يسرى وبوراوي لام، نسرين وعماد بربري ونجليهما جوزف ورامي



موريس وهند صحنائي، ريجينا فينيانوس وديدي حوراني



د. زاهي وكارول حلو، د. فادي وعفاف حلو

أولم رجل الأعمال عماد بربري وعقيلته النقية نسرين الأشقر ليل ٤ أيار الفائت في فيلتهما في فريكه الممتنة التي تغنى بها الأديب الشهير أمين الريحاني. حضر سفير تونس في لبنان بوراوي لام وقرينته سفيرة تونس في براغ يسرى سويدان، الوزير السابق موريس صحنائي وزوجته هند، النائبان عدنان طرابلسي ورازي الحاج، القنصل غابي أبو رجيلي، نائب رئيس الجامعة اللبنانية الثقافية في العالم هنري بو صعب، الشقيقان الطبيبان زاهي وفادي حلو، سيدة الثقافة والموسيقى ديدي حوراني، الاعلاميون رياض طوق، جان مسعد وربیکا بو ناضر وجمع غفير من الأصدقاء.

سادت أجواء موسيقية واحتفالية في العشاء الساهر الذي تخلله تقديم التهاني لصاحبة الدعوة نسرين، أول امرأة تتولى رئاسة الاتحاد العربي للمهن البصرية. إنتهت الحفلة بتوزيع «هدايا ثقافية» على المدعوين: كتب CD بعنوان «دفتر العروس» المسرحية التي ألّفها نسرين الأشقر بربري النقية والرسامة والمصممة والممثلة وكاتبة المسرحية! ألف مبروك نسرين!

ميراي فارس بويز
تقدم
المجتمع

عشاء مريمي في فيلا غريب في أدما



من اليمين: جوزيت أبي نادر، الأب شربل دكاش، هيام بستاني، كريستيان مارون، جو أبي نادر وطوني مارون



من اليسار: فريد سعادة، ميشال ونائلة بركات، ميراي بويز وإيلي غريب



إيلي، ساندني ومارلين غريب

جرباً على
التقليد السنوي،
افتتح المحامي إيلي
غريب وعقيلته
مارلين الشهر
المريمي بصلاة
تلتها مادية عشاء،
ليل أول من أيار في
فيلتهما في أدما.
أكثر من ثلاثين
مدعو ومدعوة

كانوا بضيافة إيلي ومارلين ونجليهما إليوت وكريمتها ساندني. عمت أجواء صافية وتفاؤلية السهرة التي حضرها خوري رعية أدما الأب شربل دكاش، الأب هادي شلالا، فريد سعادة، هيام بستاني، ميشال ونائلة بركات، د. نبيل سوتو، د. سليم وميراي مسلم، طوني وكريستيان مارون، اميل ونائلة غريب، مروان وكلاريس جبيلي، سمير وغريس تقلا، سليم وزينه دريان، جو وجوزيت أبي نادر، سهيل سابيللا، سهيلة أبي نصر، زينة نون، رضا خوري، جوجو ديب، هدى أبو رجيلي.



لوّ شو ما صار

بكامبرلند، اهتمينا فيك من أوّل المشوار

وهلق تركنا نهتمك بالدار لو شو ما صار



خلينا نعمل فاس

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 by La Cite, St Joseph Center, Fayad Bldg., 2nd 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.





BONDS, LOANS & SUKUK MIDDLE EAST

6th & 7th June 2023 | Madinat Jumeirah, Dubai

THE MIDDLE EAST'S LARGEST CORPORATE AND INVESTMENT BANKING NETWORKING EVENT

ORGANISED BY GFC MEDIA GROUP

1,000+
SENIOR CAPITAL MARKETS
ATTENDEES

93%
DIRECTOR LEVEL
OR ABOVE

70+
INDUSTRY EXPERT
SPEAKERS

640+
PRE-ARRANGED BUSINESS
MEETINGS



ESG & CAPITAL MARKETS
MIDDLE EAST

7th June 2023 | Madinat Jumeirah, Dubai

DAY TWO FEATURE:

SAVE 15%
ON YOUR REGISTRATION
WITH OUR PARTNER
DISCOUNT: **ALBM15**



KEYNOTE SPEAKER



Dr Mohamed Maaait,
Minister of Finance,
Arab Republic of Egypt



Tariq Fancy



Greg Willis,
Chief Financial Officer,
Air Lease Corporation

► Platinum Sponsors:



► Gold & ESG Sponsor:



► Gold Sponsors:



► Lunch Sponsor:

► ESG Sponsors:



► Bronze Sponsors:



BUY YOUR DELEGATE PASS TODAY

www.BondsandLoans.com | Contact: Marketing@GFCMediaGroup.com

#BONDSLOANS

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

سفير بريطانيا يحتفل مع مدعويه في بيروت بتتويج شارل وكاميليا



HAMISH COWELL

احتفاء بتتويج الملك شارل الثالث، والملكة كاميليا، دعا سفير بريطانيا في لبنان HAMISH COWELL إلى حفل موسيقي في حدائق قصر سرسق - بيروت.

حضرت شخصيات سياسية ودبلوماسية واجتماعية عديدة في مقدمها ممثل رئيس البرلمان نبيه بري النائب فادي علامة وممثل رئيس حكومة تصريف الأعمال نجيب ميقاتي الوزير ناصر ياسين.

أحيا السهرة الموسيقي اللبناني غي مانوكيان والرابع KYAN من الأكاديمية الملكية للموسيقى الذي أتى خصيصاً إلى لبنان.

وخلال الحفل، ألقى السفير البريطاني كلمة رحب فيها بالمدعوين الذين أمضوا سهرة ممتعة وتذوقوا مأكولات محلية وبريطانية كـ "FISH AND CHIPS" و«دجاج التتويج» الخاص بالمناسبة الملكية.

سهيلة هاك الرئيسة العالمية محط تكريم الـ YWCA - لبنان



سهيلة هاك ونادرة نجم، محاطتان بمنى خولي، غسان صباح وعصام بشارة

كلمات، ابتسامات، محاضرة وقطع قالب حلوى كبير.. ببهاء وفخر، احتفلت الجمعية المسيحية للشابات YWCA لبنان باليوم العالمي للجمعية وبالرئيسة العالمية سهيلة هاك، اللبنانية الأولى التي تحتل هذا المنصب المهم، الضيفة المميزة بخبراتها الواسعة ومواهبها المتعددة بحيث أنها تجيد سبع لغات بطلاقة بالإضافة إلى مهارات رياضية بامتياز.

شاركت في الاحتفال الرئيسة ميرا رزق وحضر أعضاء مجلس الاتحاد الوطني للجمعية وأعضاء الهيئة الإدارية لجمعية الشبان في لبنان.

وقد رحبت رئيسة الاتحاد المناضلة نادرة نجم بالحضور وبعد كلمتها تلت شابات في الجمعية شهادات عن مسيرتهن وقامت منى خولي المديرية المنفذة لاتحاد الجمعية المسيحية للشابات، بتقديم الضيفة الرئيسة سهيلة هاك التي ألفت محاضرة قيّمة توجت بتصفيق حار.

وتابعت غريس كريكوس ربيع منسقة برامج الاتحاد، كل مراحل الاحتفال والتعريف للمشاركين والمكرمين.

غداء نسائي في إطار مميز



راي باسيل (إلى اليسار) وسمر قموري جلوساً، كارولين ياغي، سابين كنعان، وجوسلين قرداحي



صورة تذكارية

أطباق أوروبية شهية وحفاوة استقبال شرقية في حفل غداء ربيعي دعت إليه كارولين ياغي في المطعم الشهير LE CASTEL الكائن على مستديرة الكسليك. بطلة الرياضة في الرماية راي باسيل وهي صاحبة المطعم، أشرفت على حسن سير هذا اللقاء النسائي الذي استغرق حتى ساعة متأخرة وضم ضيفات متألقات من بينهن: سابين كنعان، أنجيل مينا، ميرنا درغام، جوسلين قرداحي وسمر قموري.

بسمة صديقة العائلة



ساندرا خلاط تتقدم الحضور في المهرجان

نظمت جمعية بسمة برئاسة ساندرا خلاط، النسخة الأولى من مهرجان العائلة في الأول من أيار ٢٠٢٣ على أرض مشروعهما الجديد «ثروة بسمة» - تعنيل البقاع. بدأ اللقاء بقداس للصلاة معاً على نية العائلات، احتفل به الكهنة اليسوعيين من دير تعنيل، تلا القداس غداء ثم ورش عمل تثقيفية للأطفال وكرمس ورسوم وألعاب مطاطية وغيرها.

IN TEAMWORK WE TRUST

At Trust Compass Insurance, we believe in sincere and reliable relationships.
That's why our teams work as one to serve you , wherever you may be.



TRUST COMPASS INSURANCE CO.

MEMBER OF THE TRUST GROUP OF COMPANIES

Yvoire Center 8th floor Commodore str. Hamra
Tel: +961 1 346345 Fax: +961 1 754949

Sar Center 8th floor Mkales Round about Sin El Fil
Tel: +961 1 510103/4 Fax: +961 1 490303

www.trustlebanon.com

حفل عشاء AIG السنوي



أقامت مجموعة AIG حفل عشاءها السنوي بحضور شركائها الذين أتوا خصيصاً من دول أفريقية وآسيوية، فكانت مناسبة للاحتفال بالتعاون طويل الأمد والمستمر الذي يجمعهم بهدف خدمة الأسواق في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي وشمال أفريقيا بأفضل صورة ممكنة.



حفل شركة ظفار للتأمين DHOFAR INSURANCE





**Let's talk
about
tomorrow**

liaassurex

PREMIUM تحتفل مع سيدات التأمين



انطلاقاً من إيمانها بأن المرأة تشكل نصف المجتمع وعنصراً فعالاً في أي بيئة تتواجد فيها، لا تتوان مجموعة Premium عن الإحتفال بفريق عملها من الإناث اللواتي تعتبرن جزءاً لا يتجزأ من نجاحها وتقدمها واستمراريتها. وكانت المجموعة قد دعت عدداً من العاملات في قطاع التأمين إلى لقاء في مطعم Super Vega سادت خلاله أجواء من الفرح والمرح للتأكيد على أهمية تمكين المرأة في جميع القطاعات لا سيما قطاع التأمين على اعتبار أن لتمكين المرأة فوائد وأهميات وإيجابيات عدة تنعكس على المرأة كفرد وعلى البيئة المجتمعية ككل، ما يساهم في رفع كفاءة المرأة وتنمية قدراتها المهنية والوظيفية وتفعيل الدور النسوي في صنع القرار والمشاركة فيه من مبدأ العدالة والمساواة والديموقراطية على كافة مناحي الحياة الاجتماعية والسياسية والاقتصادية.



من اليمين: فاتن دوغلاس، ميري ابي موسى، وداد ساره، سميحة شهاب، كارين شرفان وكارلا مصلح



من اليمين: ميري خليفة، أمل مدلج، ريم سروجي، باميلأبي عاد، باتريسيا حلو، الينا غفري وكارين شرفان



من اليمين: أنا مارياسيل، ساريا خلاط، كارين شرفان، نادين خازن وكارول فغالي



من اليمين: كارول فغالي، كارين شرفان وبتسي سعد



من اليمين: جهان زخيا، ريم مزهر، كارين شرفان وياسمين أسمر



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.



حفل إستقبال لشركة FENCHURCH FARIS





**We are ready
to serve you
all over Lebanon!**

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.



تتقدم شركة التأمين الأردنية بأسمى آيات التهنئة والتبريك لولي العهد صاحب السمو الملكي الأمير الحسين بن عبدالله الثاني والآنسة رجوة آل سيف بمناسبة حفل زفافهما

A heartfelt congratulations to the royal wedding of HRH Crown Prince Hussein bin Abdullah II and Ms. Rajwa Khalid Al Saif



HUBLOT



عطر
المتحدة
ATTAR
UNITED

هوبلو بوتيك
الرياض: بانوراما مول - مركز المملكة
جدة: بريستيج مول - مركز الخياط
الخبر: شارع الملك سلمان بن عبدالعزيز

ATTARUNITED.COM

hublot.com • f • t • i • @

SPIRIT OF BIG BANG MECA-10

Black ceramic case. In-house manual movement, with a 10-day power reserve.