

Financial Compliance Smarter than ever with **InGrav AI**

Shift from **Box-Checking** to **Full Risk Assessment**



The Intelligent solution for compliance
and risk mitigation



Full process
from onboarding
to on-going
monitoring



Over 24 years
of global open
sources data
collection



Supports multiple
languages, including
advanced arabic
capabilities



Network
analysis, risk by
association and
UBO discovery



Invested in You.

☎ 19792



www.gig.com.eg





liaassurex

Let's talk
about
tomorrow

www.liaassurex.com

a1630



مصرف الخليج التجاري
GULF COMMERCIAL BANK

أستقبل وأرسل حوالاتك الخارجية

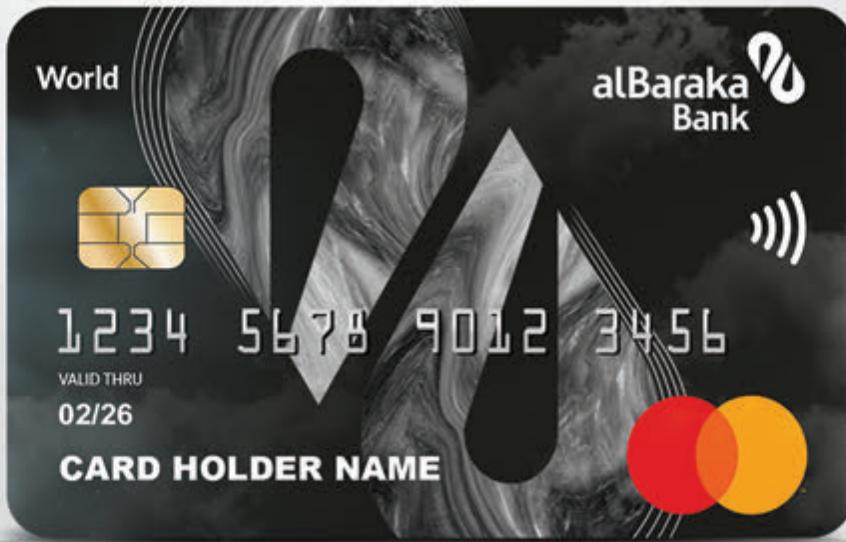
انطلق بثقة في رحلتك التجارية اليوم واجعل تجارتك
عالمية مع خدمات مصرف الخليج التجاري للحوالات
التجارية الدولية



قم بزيارة الموقع الإلكتروني
WWW.GCB.IQ

خدمة العملاء
6868

بطاقة World الائتمانية من بنك البركة أسلوب حياة يناسبك في عالم من المميزات



* تطبيق الشروط والأحكام

- خصومات مختلفة على المواقع الإلكترونية والتطبيقات داخل وخارج مصر لتجربة تسوق فريدة

- خدمات تأمينية أثناء السفر بالإضافة إلى عروض على الفنادق وتذاكر الطيران

- استمتع بدخول صالات الخدمة المميزة في المطارات المختلفة

albaraka.com.eg

19373

رقم التسجيل الضريبي ٢٠٤٠١-٩٠٤٤٨



28



25



22



42



37



36



48



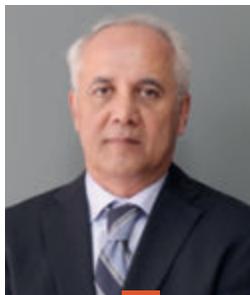
46



44



54



53



49



الناشر: Gaincope Media s.a.l

رئيسة التحرير : رولا كلاس
المدير المسؤول: د. طارق كراج
الاستشارات الفنية: ماريلا ضومط

سعر النسخة: ٧ دولار أميركي
قيمة الإشتراك: ٢٥٠ دولار سنوياً،
على أن تصل المجلة فصلياً الى
عنوان المشترك في لبنان
والبلاد العربية

العنوان: المتن، المنصورية،
عيلوت، بناية مسعد،
الطابق ٢، مكتب ٢٠
الهاتف: ٩٦١٩١٨ - ٣ - ٩٦١



بنك القاهرة
Banque du Caire

03:13

Thursday, 28 November

Swipe up to open

JBL



هديتك مضمونة

لما تفتح حساب جديد مع بنك القاهرة

تطبيق الشروط والأحكام
رقم السجل المصري 200-007-599

16990

www.bdc.com.eg

بنك القاهرة
Banque du Caire



تكريم بنك عمان العربي لرعايته ودعمه لورشة العمل "مهارات المستقبل المطلوبة في سوق العمل".

تحت رعاية الفاضل سليمان الحارثي، الرئيس التنفيذي لبنك عمان العربي وعضو مجلس إدارة كلية الدراسات المصرفية والمالية، قام البنك برعاية ورشة عمل بعنوان "مهارات المستقبل المطلوبة في سوق العمل" بهدف تمكين المواهب الشبابية. و تسلمت الجائزة الفاضلة دلالة بنت علي آل رحمة، رئيس الاتصالات المؤسسية التسويقية بالوكالة، تقديراً لجهود البنك في تمكين الشباب وتعزيز جاهزيتهم لسوق العمل.



بنك مسقط يحتفل رسمياً بالتتويج بجائزة أفضل مكان للعمل لعام ٢٠٢٤ احتفل بنك مسقط بالتتويج بجائزة أفضل الأماكن للعمل لعام ٢٠٢٤ والتي تصدر من مؤسسة "أفضل الأماكن للعمل" وهي جهة عالمية موثوقة ومقرها في المملكة المتحدة. وبهذه المناسبة قام ممثل من المؤسسة العالمية بزيارة إلى المكتب الرئيسي للبنك لتسليم الجائزة التي استلمها نيابة عن البنك سعيد بن سالم العوفي، مدير عام الموارد البشرية والأعمال الإدارية ببنك مسقط، وبحضور عدد من مسؤولي وموظفي البنك، ويأتي التتويج بهذه الجائزة العالمية لدور البنك الريادي في تنمية وتطوير الموارد البشرية وتعزيز بيئة العمل النموذجية.



ارتفاع إيرادات عمان ري %١٧، وأرباحها تصل الى ٣.٧ مليون دولار حققت الشركة العمانية لإعادة التأمين OMAN RE إيرادات إعادة تأمين بقيمة ٣٧,٤ مليون ريال عماني (٩٧,٢ مليون دولار أميركي) كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٤، وهو ما يمثل نمواً ملحوظاً بنسبة %١٧ مقارنة بـ ٨٢,٨ مليون دولار أميركي للفترة ذاتها من العام ٢٠٢٣. وبلغ صافي أرباح الشركة بعد الضريبة ٣,٧ مليون دولار أميركي. وشهدت الشركة ارتفاعاً ملحوظاً بنسبة %٢٢ في صافي دخل الاستثمار والدخل الآخر في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٤، حيث بلغ ٦,٣ مليون دولار أميركي، مقارنة بـ ٤,١ مليون دولار أميركي. وشهد صافي حقوق الملكية للشركة ارتفاعاً بنسبة %٩، لتبلغ ٩١,٢ مليون دولار أميركي.



EBank يطلق رسمياً نادي المصدرين. وهو أول عرض بنكي في مصر يهدف إلى تلبية الاحتياجات المختلفة للمصدرين

استكمالاً لدوره في خدمة المصدر المصري... أطلق EBank رسمياً نادي المصدرين. وهو أول عرض بنكي في مصر يهدف إلى تلبية الاحتياجات المختلفة للمصدرين تحت مظلة واحدة.

وقد يتجاوز النادي الحلول المالية ليقدم دعماً متكاملاً يشمل الأبحاث السوقية، ربط المشترين بالمصدرين، حلول التمويل، والتدريب. كما يتضمن النادي شراكات مع مقدمي خدمات مرموقين في مجالات مختلفة منها الخدمات اللوجستية و تنظيم المعارض و التأمين و غيرها لضمان تقديم دعم شامل لعملائنا.



عالم جديد

احنا اوله



تطبق الشروط والأحكام

رقم التسجيل الضريبي ٩٢٢ - ٠٢٩ - ٢٠٠

Bank

البنك المصري للتجارة الإلكترونية

16710
ebank.com.eg

بنك البركة مصر يفوز بجائزتي أفضل بنك للمسؤولية المجتمعية في الشرق الأوسط وأفضل تجربة بنكية في مصر
فاز بنك البركة مصر بجائزتي أفضل بنك للمسؤولية المجتمعية في الشرق الأوسط وأفضل تجربة بنكية في مصر ٢٠٢٤ من مجلة الأعمال الدولية International Business Magazine. استلم الجائزة الأستاذ عبد العزيز سمير، نائب الرئيس التنفيذي لقطاع التجزئة المصرفية ببنك البركة مصر، خلال الحفل الذي أقامته المجلة بدبي. يفخر البنك بحصوله على هذه الجوائز التي تجسد إصراره على تقديم تجربة مصرفية متميزة كما تعكس رضا عملائه. هذا إلى جانب دوره الرائد في تعزيز المسؤولية المجتمعية.



علي المعني الرئيس التنفيذي لبنك العز الإسلامي يفوز بجائزة "أفضل رئيس تنفيذي لبنك إسلامي"
إشادة برؤيته لتطوير قطاع الصيرفة الإسلامية في سلطنة عمان، تمّ تكريم علي المعني بجائزة "أفضل رئيس تنفيذي لبنك إسلامي" وذلك في حفل توزيع جوائز الرؤساء التنفيذيين من مؤسسة "بزنس توداي" المرموقة. وتم منح المعني هذه الجائزة تقديراً لقيادته الملهمه التي حولت بنك العز الإسلامي إلى آفاق جديدة من الأداء، وتقديراً للدور المهم الذي لعبه في تعزيز قطاع الصيرفة الإسلامية. وتحت قيادته، وضع بنك العز الإسلامي معايير جديدة للأداء واتخذ خطوات كبيرة في مهمته ليصبح البنك الإسلامي الرائد في السلطنة.



البنك السعودي الأول يحصل على جائزة «الابتكار المؤسسي» لعام ٢٠٢٤
حقق البنك السعودي الأول، إنجازاً جديداً إذ توج للعام الثاني على التوالي بجائزة «الابتكار المؤسسي»، وذلك عن مبادرته «أبدعت مع الأول» خلال حفل توزيع جوائز كورس، الذي أقيم في دبي. وقد تمكن البنك من التفوق على أكثر من ٧٠٠ مؤسسة متقدمة للجائزة، مما يعكس التزامه المستمر ببناء وتنفيذ استراتيجيات قيادية تتماشى مع تطلعاته للمستقبل، حيث تهدف مبادرته إلى تكريم المشاريع المبتكرة والفريق المشغل لها في البنك. هذه الجائزة هي اعتراف بجهود «الأول» المستمرة، التي تسهم في تطوير القطاع المالي.



قطر الوطني يوقع اتفاقية مع "المتحدة للتنمية" بقيمة ٧٨٢ مليون ريال
أعلنت الشركة المتحدة للتنمية عن توقيع اتفاقية تسهيلات تمويل عقاري لتطوير فندق جزيرة جيوان بمبلغ ٧٨٢ مليون ريال قطري مع بنك قطر الوطني QNB، مشيرة إلى ان طريقة السداد ومصادر التمويل ستكون دفعات لمدة ١٢ عاماً. وتتميز الشركة المتحدة للتنمية بأنها إحدى الشركات المساهمة العامة الرائدة في قطر. وتتمثل رسالتها في تحديد المشاريع طويلة الأجل والاستثمار فيها للمساهمة في مسيرة التنمية بدولة قطر وتحقيق فائدة وقيمة عالية للمساهمين. وتأسست الشركة المتحدة للتنمية في عام ١٩٩٩، وأدرجت في بورصة قطر في عام ٢٠٠٣.





saib

اعرف كل المعلومات
التي تحتاجها مع
saib WhatsApp
For Business



SCAN ME

إرسال عن

- ✓ أماكن فروع saib عن طريق مشاركة موقع أقرب فرع.
- ✓ أماكن ماكينات الصراف التلي الخاصة بـ saib عن طريق مشاركة اقرب موقع ماكينة.
- ✓ مواعيد عمل الفروع.

معلومات أكثر عن

- ✓ الحسابات
- ✓ القروض (الشخصية / السيارات / التمويل العقاري)
- ✓ الشهادات و الودائع
- ✓ الخدمات المصرفية الالكترونية (خدمة الإنترنت البنكي للأفراد و الشركات / saib wallet / InstaPay)



مجموعة الخليج للتأمين تحصل على جائزة العلامة التجارية للعام ٢٠٢٤
حصلت مجموعة الخليج للتأمين على جائزة العلامة التجارية للعام ٢٠٢٤ من جوائز World Branding Awards المرموقة لعام ٢٠٢٥-٢٠٢٤! وقد تم تسليم الجائزة للسيد خالد السنعوسي، المدير التنفيذي للمجموعة - إدارة الاتصال المؤسسي وعلاقات المستثمرين، خلال حفل خاص أقيم في برج لندن الشهير. هذا الإنجاز البارز يعكس التزام الشركة المستمر بالابتكار والتميز والريادة في قطاع التأمين. وتتطلع مجموعة الخليج للتأمين دائماً لتحقيق المزيد من النجاحات والإنجازات.



بنك «الاستثمار العربي» يوقع مذكرة تفاهم مع مصرف «الخليج التجاري»
وقع بنك الاستثمار العربي الأردني، مذكرة تفاهم لإبرام اتفاقية عقد إدارة لمصرف الخليج التجاري في العراق خلال فترة وجيزة، تمنح بنك الاستثمار العربي الأردني كذلك حق المساهمة في المصرف لغاية نسبة ٢٠ بالمئة خلال عامين. ويهدف توقيع الاتفاقية المنوي إبرامها إلى دعم مسيرة نمو مصرف الخليج التجاري بما يساهم في تحقيق تطلعاته الاستراتيجية ودوره الريادي في تطوير القطاع المصرفي العراقي عبر الاستفادة من الخبرات العريقة لبنك الاستثمار العربي الأردني في مجال الأعمال المصرفية وتقديم خدمات ومنتجات مصرفية شاملة ومتقدمة.



اتفاقية بين بنك التنمية والبنك الأهلي السعودي لدعم رواد الأعمال
وقع بنك التنمية الاجتماعية اتفاقية تعاون مع البنك الأهلي السعودي لتأسيس محفظة تمويلية مستدامة ضمن برنامج "أهالينا" للمسؤولية الاجتماعية. ووفقاً لبيان البنك، تهدف الاتفاقية إلى دعم ريادة الأعمال وتمكين أبناء وبنات الوطن من تأسيس مشاريعهم من خلال توفير التمويل والمعارف والمهارات اللازمة، بما يساهم في تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وتركز الاتفاقية على إنشاء برنامج تمويلي بقيمة ١٠ ملايين ريال سعودي تحت مسمى "أهالينا"، حيث سيتولى بنك التنمية إدارة المحفظة وتوجيهها لدعم أصحاب الأفكار ورواد الأعمال والمنشآت الناشئة في مختلف القطاعات.



الأهلي المصري يقود تحالفاً لتدبير ٧٠٠ مليون دولار لشركتي بتروكيماويات
يقود البنك الأهلي المصري، تحالفاً مصرفياً لتدبير تمويلات بقيمة ٧٠٠ مليون دولار لصالح شركتين تعملان في مجال البتروكيماويات. هذه التمويلات أحدها لصالح الشركة المصرية للصودا أش، والثاني لإحدى الشركات العاملة في إنتاج السيليكون، بواقع ٣٥٠ مليون دولار لكل شركة، ولأجل ١٠ سنوات. التمويلان منفصلان لكنهما يستهدفان تدشين مشروعين للبتروكيماويات. وهناك ٣ بنوك أجنبية، وهي الإمارات دبي الوطني، والكويت الوطني، وبنك QNB القطري، أبدت موافقتها للمشاركة في التمويل، على أن يتم التمويل بالدولار.



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

فوائد تطبيق الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين



رولا كلاس: رئيسة التحرير

بالمعالجة اليدوية للمطالبات.

٢. تحسين التجربة الرقمية للعملاء:

مع عصر التكنولوجيا، بات العملاء اليوم يتوقعون دائماً تجارب رقمية شاملة ومبتكرة. يساعد الذكاء الاصطناعي شركات التأمين على إدارة جميع تفاعلات العملاء التي يتلقونها من خلال المنصات الرقمية وبوابات الخدمة الذاتية ووسائل التواصل الاجتماعي في مكان واحدة، وهذا لا يساعد شركات التأمين فقط على رؤية جميع المعلومات المتعلقة بالعملاء وتاريخهم بسهولة أكبر فحسب، بل إنه يساعدها على تحليل هذه المعلومات التي يمكن أن تساعد في تحديد نوع الخدمات التي يحتاجون إلى اعتمادها في المستقبل ونوع المنتجات التي تهم عملائهم والتي يمكن أن تزيد من ربحية أعمالهم.

٣. إدارة المطالبات بشكل أكثر ذكاءً وسرعة:

تعتبر معالجة المطالبات ذات أهمية كبيرة لأي شركة تأمين، لكن عندما يتعلق الأمر بالمعالجة اليدوية للمطالبات، يمكن أن تكون العملية شاقة وتستغرق وقتاً طويلاً، ولكن مع خوارزميات التعلم الآلي في برامج التأمين القائمة على الذكاء الاصطناعي، هناك إمكانات هائلة لشركات التأمين لمعالجة المطالبات بشكل أسرع وأكثر دقة.

٤. توصيات أفضل للبوليصة الأنسب:

وتجديدها باستمرار. إن إمكانات الذكاء الاصطناعي في أعمال التأمين لا حدود لها، حيث يمكن للذكاء الاصطناعي اكتشاف مطالبات التأمين الاحتيالية واستنباط عمليات اكتتاب أكثر كفاءة، كما يمكن أن يؤدي تنفيذ برامج التأمين المستندة إلى الذكاء الاصطناعي إلى تحسين دقة تقييم المخاطر وزيادة رضا العملاء وتبسيط معالجة المطالبات. جميع مزايا البرامج القائمة على الذكاء الاصطناعي في التأمين تجعل الخدمات المتعلقة ببوالص التأمين والمطالبات أرخص بكثير وأكثر كفاءة وملاءمة للعملاء. وفي ما يلي نكتشف المجالات الرئيسية التي تستفيد فيها صناعة التأمين من الذكاء الاصطناعي:

١. كشف المخاطر والاحتيال:

يمثل الاحتيال في مجال التأمين تحدياً كبيراً للعديد من شركات التأمين، واليوم مع الذكاء الاصطناعي وعلوم البيانات، يصبح اكتشاف الاحتيال مجرد مسألة لحظات. تلعب تقنية الذكاء الاصطناعي دوراً رئيسياً في اكتشاف الاحتيال وتحسين قدرات اتخاذ القرار في صناعة التأمين. تم تصميم التعلم الآلي للكشف عن الأنماط المشبوهة، ويمكن أن يمثل دور الذكاء الاصطناعي هنا في تقديم رأي ثان ذات أهمية كبيرة. يمكن استخدام الذكاء الاصطناعي والأتمتة لتسليط الضوء على المطالبات المشبوهة. تعمل كل هذه الأدوات التكنولوجية الذكية على التخلص من احتماليات الأخطاء البشرية المرتبطة

يتم استخدام الذكاء الاصطناعي في العديد من القطاعات اليوم، وصناعة التأمين ليست باستثناء، حيث هناك العديد من الفوائد التي يقدمها الذكاء الاصطناعي لصناعة التأمين، فهو يعمل على تحسين تجربة العملاء وأتمتة الطلبات اليومية، كما يحسن قدرات اكتشاف عمليات الاحتيال والتنبؤ بالمخاطر. ويتم ذلك غالباً بمساعدة أحدث التقنيات مثل أتمتة العمليات ونماذج التعلم الآلي وسواها.

فوائد الذكاء الاصطناعي في قطاع التأمين

يشق الذكاء الاصطناعي طريقه الآن بقوة إلى العمليات اليومية في كافة الصناعات، ويتم تصميم خوارزميات الذكاء الاصطناعي

لإدارة أموالك بكل سهولة وأمان. سواء كنت ترغب في إجراء التحويلات - دفع الفواتير أو متابعة حساباتك فإن "مصرفك" هو شريكك المالي المثالي ...

مصرفك

تطبيق الموبايل المصرفي
من مصرف المزارع التجاري



01

يمكنك فتح وإدارة أكثر من حساب
في التطبيق

02

دفع الرسوم الحكومية

03

دفع فواتير الانترنت

04

وخدمات أخرى عديدة

وتحديد المشاكل المحتملة قبل ظهورها، كما تعزز طول عمر الأشخاص أو الأصول المؤمن عليها، وبالتالي تجنب الخسائر.

خاتمة:

أضاف التكامل المتزايد لتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي في صناعة التأمين العديد من الفوائد، من أتمتة المهام الروتينية وتسريعها إلى إضافة المزيد من الدقة لاكتشاف عمليات الاحتيال ومعالجة المطالبات والتنبؤ بالمخاطر، كما مهّدت تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي بالفعل لمستقبل أكثر كفاءة لقطاع التأمين.

٦. التنبؤ بالمخاطر:

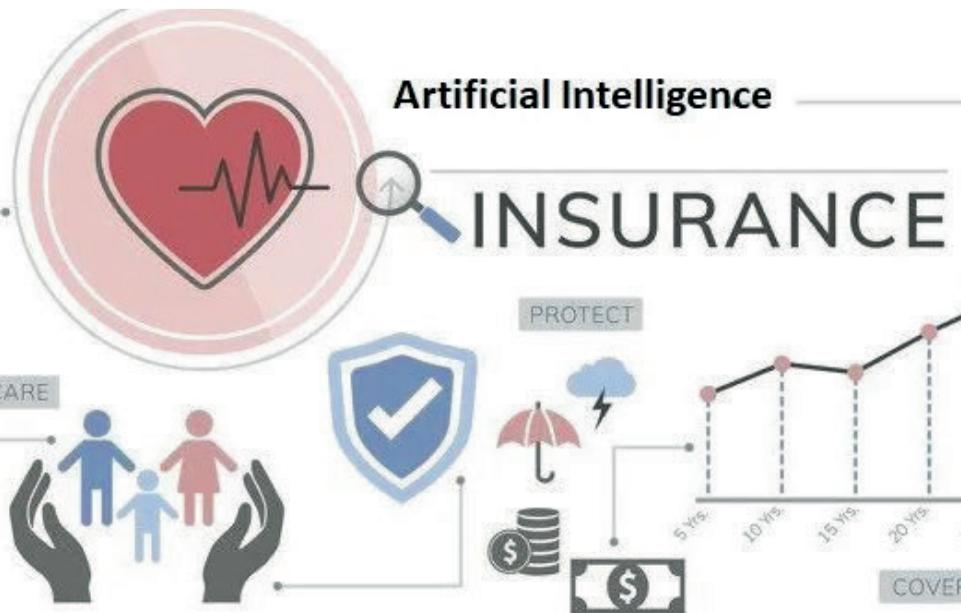
إن توفر مجموعة كبيرة من البيانات والتحليلات وأدوات التعلم الآلي يمكن شركات التأمين من التنبؤ بالمخاطر المحتملة. تساعد هذه الإستراتيجية الاستباقية على منع الأعطال أو الأمراض أو الحوادث المكلفة.

على سبيل المثال، يمكن للذكاء الاصطناعي التنبؤ بالحاجة لصيانة الممتلكات المؤمن عليها مثل المنازل أو السيارات، ويمكنه أيضًا وضع علامة على التحذيرات الصحية المحتملة بناءً على بيانات الصحة والعافية للشخص المؤمن. في نهاية المطاف، تقلل الصيانة التنبؤية من مخاطر المطالبات

يمكن لوكلاء أو وسطاء التأمين التوصية بأنماط متشابهة من البوالص لكل عميل أو عميل محتمل، إلا أن قدرات الذكاء الاصطناعي تعطي خيارات لا محدودة، حيث يمكن لتكنولوجيا الذكاء الاصطناعي استخدام كمية كبيرة من البيانات والمعلومات لمعالجة وتوفير حلول مخصصة لكل عميل، بناءً على تاريخه ومهنته وحالة ممتلكاته وتفضيلاته. كما يمكن الذكاء الاصطناعي شركات التأمين من إجراء جملة تسويقية أكثر استهدافًا للعثور على فرص نمو جديدة.

٥. الكفاءة التشغيلية:

يفضل الأتمتة، تعمل البرامج المستندة إلى الذكاء الاصطناعي على تمكين قطاع التأمين من القيام بالمهام الروتينية في غضون لحظات. وهذا يساعد شركات التأمين على توفير الكثير من الوقت الذي كان يبذل في عمليات شاقة مثل إدخال وجمع البيانات من مصادر مختلفة لمشاريع معينة. لا يؤدي ذلك إلى تسريع المهام الروتينية فحسب، بل يزيد أيضًا من الكفاءة، حيث أن المهام الروتينية التي يتم تنفيذها يدويًا قد تنطوي على احتمالات أكبر للأخطاء لسوء الإدارة. وفي الوقت نفسه، يمكن تخصيص الوقت الموفر نحو المزيد من المهام ذات القيمة المضافة التي تساعد في نمو الأعمال.



www.nbi.iq

المصرف
الأهلي العراقي
مستعدون



مستعدون

لتمكين خطواتك

من خلال شراكتنا مع الجهات الداعمة لمشاريعك الريادية

KAPITA



International
Labour
Organization

الخطوة

الرؤساء التنفيذيون والمستثمرون العالميون متفائلون للمغاية حيال النمو الاقتصادي مع عودة الرئيس ترامب

الوصول إلى رأس المال وتأثير الإدارة الأمريكية الجديدة باعتبارهما من المحفزات الرئيسية. كما تشير نتائج الاستبيان إلى أن الولايات المتحدة تظل الوجهة الاستثمارية الأكثر جذباً بين الرؤساء التنفيذيين العالميين.

وفي ما يخص تأثير عودة الرئيس ترامب إلى البيت الأبيض، أظهر الاستبيان تفاؤلاً ملحوظاً بين الرؤساء التنفيذيين والمستثمرين العالميين بشأن التأثير الاقتصادي لفوز ترامب بفترة رئاسية ثانية، حيث فاق هذا التفاؤل مخاوفهم المتعلقة بالرسوم الجمركية والتوترات الجيوسياسية والقيود التجارية المحتملة. وأكد ٥٠% من الرؤساء التنفيذيين العالميين أنهم يسرعون أنشطتهم في مجالات مثل الاستثمارات المحلية والدولية والتوظيف بناءً على نتائج الانتخابات الأمريكية الأخيرة. كما أشار أكثر من ٦٤% من المشاركين في الاستبيان إلى أن التغييرات المحتملة في سياسات ترامب بشأن الرسوم الجمركية، والتخفيضات الضريبية والتراجع عن بعض القوانين، سيكون لها تأثير إيجابي على أعمالهم في عام ٢٠٢٥. وأشار أكثر من ٨٠% من الرؤساء التنفيذيين والمستثمرين إلى أن زيادة حجم عمليات الاندماج والاستحواذ، وقوة الدولار، والاضطرابات في مشهد التجارة هي النتائج الأكثر احتمالاً خلال الفترة الرئاسية الثانية لدونالد ترامب.



الرئيس الأميركي دونالد ترامب

وكشفت نتائج الاستبيان أبرز التوجهات الاقتصادية التي يتوقعها الرؤساء التنفيذيون والمستثمرون المؤسسيون. فقد أظهرت الدراسة زيادة بنحو ٣٢ نقطة على أساس سنوي في عدد الرؤساء التنفيذيين الذين يتوقعون تحسن الاقتصاد العالمي في النصف الأول من عام ٢٠٢٥. وتوقع ٧٧% من الرؤساء التنفيذيين العالميين (مقارنة بـ ٤٥% في استبيان عام ٢٠٢٤) و٨٦% من المستثمرين، تحسن الاقتصاد العالمي في الستة أشهر الأولى من عام ٢٠٢٥. كما توقع أكثر من ٨٠% من الرؤساء التنفيذيين والمستثمرين أن تشهد عمليات الاندماج والاستحواذ نمواً كبيراً خلال العام ٢٠٢٥، (مقارنة بـ ٦٨% في استبيان ٢٠٢٤)، مشيرين إلى زيادة

كشفت دراسة جديدة أجرتها شركة "تينيو - Teneo"، الشركة العالمية المتخصصة في تقديم الاستشارات الاستراتيجية للرؤساء والمديرين التنفيذيين حول العالم، أن فوز الرئيس دونالد ترامب في الانتخابات الأمريكية قد أدى إلى زيادة كبيرة في ثقة المسؤولين التنفيذيين والمستثمرين حول العالم بأفاق نمو الاقتصاد العالمي. وشمل الاستبيان الذي أجرته "تينيو" في الأسابيع الثلاثة التي تلت الانتخابات الأمريكية، أكثر من ٣٠٠ من الرؤساء التنفيذيين لشركات عالمية مدرجة، إضافة إلى ٣٨٠ من مديري المؤسسات الاستثمارية، تمثل مجتمعة نحو ١٠ تريليونات دولار أمريكي من القيمة السوقية للشركات والمحافظ الاستثمارية حول العالم.

الشيخ محمد آل ثاني (نائب الرئيس التنفيذي): مجموعة سهيل الصناعية القابضة تنافس على مستوى عالمي في مجال تدوير المعادن وغيرها من الصناعات

تخططون لطرح أسهم مجموعة سهيل الصناعية القابضة في بورصة قطر، هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن هذه العملية؟
تواصل المجموع التحضيرات مع الجهات المختصة لاستكمال ذلك ونتوقع أن يتم الإدراج خلال سنة ٢٠٢٦ إن شاء الله.

ما هي أبرز المصانع والقطاعات العاملة تحت مظلة مجموعة سهيل الصناعية؟

تمتلك مجموعتنا الصناعية حالياً ١٢ مصنفاً متنوعاً تشمل:

مصنع سهيل لتدوير البطاريات:
يقوم بتدوير بطاريات السيارات والشاحنات والباصات، ليتم استخراج الرصاص والبيلاستيك منها.

مصنع سهيل للنحاس:
وهو مصنع يقوم بإعادة تدوير النحاس لإنتاج سبائك عالية النقاوة، تستخدم في صناعة الكابلات الكهربائية وسبائك البرونز، وهذا هو ثالث مصنع للمجموعة.

مصنع سهيل للبرونز:
يقوم بتحويل سبائك النحاس عالية النقاوة الى سبائك البرونز، ومادة البرونز هي مادة قيّمة تدخل في صناعة الساعات والمضخات الزراعية وقطع غيار السيارات والمعدات الثقيلة.

مصنع سهيل للألمنيوم:
وهو مصنع يقوم بتدوير سكراب الألمنيوم لإنتاج سبائك الألمنيوم عالية النقاوة والتي تدخل في صناعة المواد الإنشائية وقطع غيار السيارات والطائرات.

مصنع سهيل للبطاريات:
وهو مصنع يقوم بإنتاج مليون بطارية سنوياً، وسينتج هذا المصنع كافة أنواع بطاريات الرصاص الخاصة بالسيارات والباصات والشاحنات،



الشيخ محمد آل ثاني: مجموعة سهيل هي الأكبر في قطر في مجال تدوير المعادن



هل لنا بفكرة عن توسعاتكم الخارجية؟ وما هي البلدان التي تصدرون إليها؟

تستعد المجموعة لتوسيع نطاق أنشطتها الخارجية، حيث تخطط للتوسع في أفريقيا وأوروبا وأميركا، إضافة الى افتتاح مصنع للبطاريات في أثيوبيا وزيادة الإستثمارات في المغرب.

بالإضافة الى ذلك، تواصل المجموعة تصدير منتجاتها من المعادن والألمنيوم والرصاص والأنابيب والنحاس الى العديد من الدول مثل السعودية وكوريا الشمالية وماليزيا والهند واليابان وبلغاريا وإيطاليا واليونان ومصر. هذه الجهود تعكس إلتزام المجموعة بتعزيز وجودها العالمي وتوسيع مجالات نموها في الأسواق الناشئة والمتقدمة على حد سواء.

ما هي البلدان التي تنافسكم في مجال صناعاتكم؟

تنافس مجموعة سهيل الصناعية على مستوى عالمي، وتواجه المنافسة من عدة بلدان من بينها:

الصين: تعتبر الصين واحدة من أبرز المنافسين في مجال الصناعات وفي

المصنع المساهمة الفاعلة في تغطية احتياج قطاع النفط والغاز من هذه المنتجات في دولة قطر.

سهيل لصناعة الجيوتكستايل: ويقوم هذا المصنع بتصنيع لفائف الجيوتكستايل، والذي تحتاجه وزارة الأشغال في قطر بكثرة، وكل إنتاج هذا المصنع مخصص للسوق المحلي فقط.

سهيل للصناعات البلاستيكية: وهو يقوم بإعادة تدوير البلاستيك الناتج من المصنع الأول، لينتج حاويات القمامة بمقاسات ١١٠ لتر و ٣٦٠ لتر و ٢٤٠ لتر و ١٢٠ لتر، إضافة الى طبليات البلاستيك.

سهيل لصناعة المكابح:

وهو مصنع يقوم بإنتاج مليون طقم مكابح سنويا، لكافة السيارات والشاحنات والباصات والدراجات الآلية، وستكون منتجات هذا المصنع مطابقة لمواصفات قطع الغيار الأصلية OEM

سهيل للحلول الكيمائية:

حيث يعمل على تطوير وإنتاج مزيلات الشحوم ومزيلات الكلس ومنتجات معالجة المياه والزيوت، ويقوم بإنتاج مواد التنظيف ذات الجودة العالية والصديقة للبيئة.

وستكون منتجات هذا المصنع مطابقة لمواصفات قطع الغيار الأصلية OEM.

مصنع سهيل للمسبوكات المعدنية:

وهو مصنع يقوم بإنتاج المسبوكات المعدنية مثل: أغطية المناهل وأغطية تصريف الأمطار، قطع غيار السيارات والشاحنات، وقطع غيار المعدات الثقيلة والمضخات الزراعية، وقد بلغت الطاقة الإنتاجية لهذا المصنع ٤٠ ألف طن سنويا، ومعظم إنتاجه موجه لتغطية احتياجات قطاع النفط والغاز في السوق المحلي والأسواق المحيطة والعالمية.

مصنع سهيل للصناعات الهندسية:

وهو مصنع مجهز بأحدث مكائن الخراطة المحسوبة، والتي من خلالها نستطيع تصنيع قطع غيار المضخات الزراعية والمعدات الثقيلة والسيارات والشاحنات والطائرات ومعدات النفط والغاز، وكذلك القوالب الداخلة في الصناعات البلاستيكية.

سهيل للتشكيلات المعدنية:

وهو مصنع متخصص في التشكيلات المعدنية مثل: السقالات الحديدية والخزانات الكبيرة وحجرات الضغط والمبادلات الحرارية، يستهدف هذا

العديد من القطاعات.
الولايات المتحدة: تمتلك الولايات المتحدة قطاعاً صناعياً متطوراً ومتنوعاً، وهي تنافس في مجموعة واسعة من الصناعات والقطاعات. **ألمانيا:** تشتهر ألمانيا بصناعاتها القوية والمتطورة، وتنافس في الصناعات التقنية والهندسية والسيارات وغيرها.
اليابان: تمتلك اليابان صناعات تكنولوجية متقدمة وتنافسية في قطاعات السيارات والإلكترونيات والصناعات الدقيقة.
كوريا الجنوبية: تشتهر كوريا الجنوبية بصناعاتها الالكترونية وصناعة السيارات، وتنافس في الأسواق العالمية بشكل قوي. كما أن هناك العديد من الدول الأخرى التي تلعب دوراً مهماً في هذا المجال أيضاً.

ما هي أهمية تدوير المعادن على البيئة والإستدامة والحفاظ على المواد الأولية؟
 تعدّ مجموعة سهيل، أكبر مجموعة في قطر في مجال تدوير المعادن، وتحظى بأهمية عالمية حيث يتم توزيع منتجاتها في عدّة أسواق عالمية، وهي واحدة من بين 100 مجموعة عالمية متخصصة في هذا القطاع الصناعي الحيوي.

يحمل تدوير المعادن أهمية إقتصادية كبيرة، إذ يسهم في الحفاظ على البيئة ويساعد في تحقيق الاستدامة. بالإضافة الى ذلك، يخلق التدوير قيمة مالية ومعنوية إضافية للمجموعة وللدولة. كمثال يمكن تحويل خردة الألمنيوم الى قطع غيار هندسية تستخدم في صناعة السيارات، مما يسهم في تعزيز الاقتصاد المحلي وتحقيق فوائد بيئية واقتصادية متعددة.



الإقتصادية.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

بالإضافة الى التوسعات الحالية، تخطط مجموعة سهيل الصناعية القابضة لافتتاح مصانع جديدة في المستقبل تهدف الى تعزيز قدرات الإنتاج وتوسيع نطاق أعمالها.

تعكس هذه المشاريع التزام مجموعة سهيل بالتوسع المستدام وتعزيز مكانتها في الأسواق العالمية.

والتضخم عليكم؟

تواجه مجموعة سهيل الصناعية القابضة العديد من التحديات في هذا العالم المليء بالصراعات والتقلبات، بما في ذلك تقلبات أسعار الطاقة والتضخم. هذه التحديات قد تؤثر على تكاليف الإنتاج والطلب على منتجاتها. للتغلب على هذه الصعوبات، تعتمد المجموعة على تنويع مصادر الطاقة والمواد الخام، وتطوير استراتيجيات تخطيطية مرنة لتعزيز تعاملاتها مع التقلبات

كيف تراعون في مصانعكم المعايير البيئية العالمية؟

نحن نولي اهتماماً كبيراً للمحافظة على البيئة والالتزام بالمعايير البيئية العالمية في مصانعنا. من بين الإجراءات التي تتبناها المجموعة لضمان الامتثال لهذه المعايير:

- تطبيق تقنيات الإنتاج النظيفة.
- استخدام مواد وتقنيات صديقة للبيئة مثل استخدام مواد معاد تدويرها واعتماد مصادر الطاقة المتجددة.

- الالتزام بالتشريعات واللوائح البيئية.
- الاستثمار في البحث وتطوير تقنيات وعمليات صناعية جديدة تحقق أفضل أداء بيئي.

- التوعية والتدريب، حيث تقوم المجموعة بتوعية موظفيها بأهمية الحفاظ على البيئة، وتوفير التدريب اللازم لهم لضمان التزامهم بالممارسات البيئية.

كيف تقيمون المبادرات التي تقوم بها دولة قطر لتشجيع الصناعات المحلية؟

تقوم الدولة القطرية بجهود مستمرة لتعزيز وتطوير الصناعات المحلية وتقديم الدعم والتشجيع للمبادرات في هذا الصدد. وتشمل هذه المبادرات توفير البنية التحتية اللازمة والتسهيلات اللوجستية للشركات المحلية، وتطوير برامج تدريبية وتعليمية لتطوير مهارات العمالة المحلية في الصناعات المختلفة.

يعكس هذا الاهتمام المستمر بتطوير الصناعات المحلية التزام قطر بتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة وتعزيز الاعتمادية الذاتية في مختلف القطاعات الصناعية.

ما هي التحديات التي تواجهونها في عالم مليء بالحروب والأزمات؟ وهل يؤثر ارتفاع أسعار النفط



رامي بوضرغم (مدير تطوير الأعمال): InGrav AI .. الخيار الأفضل لاتخاذ القرارات الأكثر حكمة في ما يتعلق بمخاطر الإمتثال



رامي بوضرغم: تمكنا في InGrav من جمع عدد هائل من البيانات،

مع تصاعد مخاطر الامتثال والتمن الباهظ الذي تدفعه المؤسسات المالية لعدم الالتزام، تبرز اليوم أهمية برامج إدارة المخاطر المالية المتطورة والقائمة على الذكاء الاصطناعي في مساعدة إدارات المخاطر في المؤسسات المالية على تحديد أهدافها. ففي عالم معقد وقوانين عالمية صارمة، لم يعد التحقق التقليدي من الامتثال كافيًا، لأنه ينطوي على مخاطر كبيرة تؤدي إلى غرامات بمئات المليارات من الدولارات على البنوك الكبرى، فعلى سبيل المثال واجهت البنوك في ٢٠٢٣ غرامات مذهلة بلغت ٦.٦ مليار دولار بسبب التقصير في مكافحة غسل الأموال (AML)، ومعرفة العميل (KYC)، والمجالات التنظيمية ذات الصلة، وبزيادة كبيرة من ٤.٢ مليار دولار في عام ٢٠٢٢، مما يؤكد على ضرورة التركيز المكثف على الامتثال المالي.

واليوم توفر منصة InGrav AI التابعة لشركة aiNTEL والتي تقدم خدماتها في أميركا الشمالية وأوروبا ومنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والخليج وبعض بلدان الشرق الأقصى، خدمات شاملة وأدوات تحليل متقدمة تشمل تقنيات الذكاء الاصطناعي، لتحديد الأنماط المشبوهة والحد من الاحتيال بدقة عالية من خلال أدوات متطورة للتحقق من هويات المستخدمين وتقييم المخاطر المرتبطة بهم، وبالتالي اتخاذ قرارات أكثر ذكاءً وفعالية. مجلتنا التقت رامي درغام مدير تطوير الأعمال في InGrav AI، الذي شرح لنا عن أهم الخدمات التي تقدمها المنصة:

كيف تعمل منصة InGrav AI على تسهيل استخاد قرارات أكثر دقة وذكاء؟

تشكل InGrav AI من خلال تقنياتها المتقدمة ثورة في مجال تخفيف مخاطر الامتثال، وهي منصة متعددة الجوانب مدعومة بالذكاء الاصطناعي ومجهزة بأحدث التقنيات لخدمة العملاء بشكل آمن وموثوق أثناء التسجيل الرقمي (Digital Onboarding) لزيائهم، مع ضمان الإمتثال لمبادئ معرفة العميل KYC ومكافحة غسل الأموال AML. كما تمنح المنصة القدرة على تبسيط العمليات الرقابية والتحقق من الهوية وفحص العقوبات المالية والتحقق من الشخصيات المهمة، مع تقليل التكاليف وتوفير الوقت. وأيضاً تقدم المنصة خدمات الامتثال التنظيمي

الدقيقة عن الأشخاص والمؤسسات، وبالتالي تمنع هذه المعلومات أي التباس في تحديد الشخص المعني عند أي تشابه في الأسماء، حيث يمكن للبرنامج التفريق بين الشخص المشمول ضمن لائحة العقوبات وشخص آخر ملفه صحيح ولكنه يحمل الإسم نفسه. هذه الدقة في التفريق بين الأشخاص تساعد قسم الإمتثال على عدم تراكم الحالات المعقدة (Unresolved Cases) والتي تخسر البنك أو المؤسسة المالية الكثير من الزبائن الجدد، علماً أن برامج إدارة المخاطر المالية المنافسة لا تتعدى قاعدة بياناتها في أقصى الحالات الـ ٦٠ مليون أو ٧٠ مليون شخص المصنفون خطيرين، وبالتالي يقع البنك ضحية الالتباس في تشابه الأسماء.

وإدارة المخاطر وقدرات التشغيل الآلي للتكنولوجيا المالية، مما يتيح للشركات البقاء على اطلاع بالتغييرات القانونية المالية وضمن الامتثال الكامل.

فالمنصة هي عبارة عن مجموعة من منتجات الأمن السيبراني المبنية على أحدث التقنيات المبتكرة، والتي تساعد المؤسسات الخاصة والعامة والوكالات الحكومية على جمع وتحليل ومراقبة الآلاف من المصادر، واستخلاص رؤية قيمة واتخاذ قرارات سريعة ودقيقة في العصر الرقمي الذي تحركه التكنولوجيا.

ما الذي يميز InGrav AI؟

تميز InGrav بتغطية قاعدة هائلة من البيانات الشاملة والتفاصيل

ميزة إضافية تقدمها InGrav هي تحديث البيانات بصورة مستمرة، وبذلك في أي لحظة يصبح عميل البنك في دائرة العقوبات، يظهر إسمه على الشاشة خلال ٢٤ ساعة كحدّ أقصى، وهكذا يمكن لقسم الإمتثال في المصرف المعني اتخاذ الإجراءات اللازمة فوراً. وهنا نذكر أن أغلبية المصارف المركزية باتت تفرض على المؤسسات المالية ضرورة التحقق من العميل ليس فقط عند فتح الحسابات الجديدة، بل يجب غربة قاعدة العملاء والتحقق منها بشكل مستمر، علماً أن البرامج المنافسة لا تراعي هذه المعايير، ويحتاج تجديد المعلومات فيها الى فترة طويلة.

من ناحية أخرى نتفرد في InGrav بتقديم خدمة تتبع وتسليط الضوء على الأشخاص الذين تربطهم علاقات من أي نوع مع الأشخاص المصنفين خطيرين (risk by association)، حيث لا يهتم المصرف بالأشخاص المشمولون بالعقوبات فقط بل المقررين منهم أيضاً، وهؤلاء إما تتعامل معهم المصارف بحذر شديد أو لا تتعامل معهم من الأساس.

بيانات InGrav

على مدى أكثر من ٢٣ سنة تمكّنت InGrav من جمع عدد هائل من البيانات، حيث تمّ على سبيل المثال جمع أكثر من ٢.٤٥ مليار وثيقة وجريدة رسمية، وتوفر InGrav اليوم إمكانية الوصول الفوري إلى معلومات أكثر من ١.١٢ مليار فرد في حوالي ٢٠٠ دولة حول العالم، وما زالت هذه البداية.

مصادر معلوماتنا:

أولاً: المصادر المفتوحة (Open Sources) وتشمل:

- المعلومات التوفرة على غوغل والتي

تتضمن أيضاً الملفات والمقالات وسواها من المعلومات المذكورة عن الشخص أو المؤسسة، علماً أن المعلومات على غوغل لا تتعدى الـ ٥% من معلومات المصادر الفتوحة.

- المعلومات المذكورة عن الأشخاص في الجريدة الرسمية، وهنا نذكر أننا أحصينا معلومات ٤٢ جريدة رسمية في ٤٢ دولة منها لبنان وجميع الدول العربية.

- لائحة الأشخاص والمؤسسات المشمولة بعقوبات مكتب مراقبة الأصول الأجنبية (OFAC) واللائحة السوداء والأشخاص المطلوبين من الإنترنت وسواهم.

ثانياً: وسائل التواصل الإجتماعي، التي نجمع منها كافة المعلومات ونحللها.

ثالثاً: الـ Deep Web والـ Dark web

الذي يحتوي على مواقع تدير أعمالاً مناقية للقانون مثل تجارة المخدرات والأسلحة غير المرخصة وسواها من الجرائم والأعمال المشبوهة.

كيفية الاستفادة من InGrav AI

يمكن الاستفادة من خدمات InGrav من خلال ٣ طرق مختلفة هي:

الطريقة الأولى: SAAS - Software as a service

، ويتم ذلك من خلال الإشتراك بالمنصة عبر الإنترنت، وهنا يمكن للعميل الدخول الى المنصة عبر اسم مستخدم وكلمة مرور خاصين، والبحث عن أي شخص يريده وإصدار تقرير عنه.

الطريقة الثانية: API – Application Programming Interface

، وبذلك يكون هناك تكامل وتواصل بين النظام المصرفي و InGrav من خلال مجموعة من التعريفات والبروتوكولات، ويمكن للعميل من خلال هذه الطريقة

البحث عن الشخص أو الشركة التي يريدها، دون أن يكون هناك حاجة لأي وسيط أو ربط.

الطريقة الثالثة: الحصول متناً على

تقرير PDF عن الشخص أو الشركة المعنية، وهذا التقرير يمكن أن يكون في ٣ أنواع:

Simplified Due Diligence: حيث

يتم التحقق فقط من البيانات الخطرة للكيان أو الشخص المعني والتأكد من وجود أي عقوبات عليه أو إذا كان إسمه مدرجاً على اللائحة السوداء أو القائمة الجنائية.

Customer Due Diligence: وهنا

نتحقق بطريقة أوسع عن الشخص أو الشركة، حيث بالإضافة الى أي لائحة عقوبات، نتأكد أيضاً من المعلومات الشخصية والعائلية والمهنية للشخص، إضافة الى تقارير وتحليل عن منصات التواصل الإجتماعي والبريد الإلكتروني وأرقام الهواتف التي يمتلكها.

Enhanced Due Diligence: حيث

يكون هناك محلل يقوم بتدقيق كافة المعلومات في التقرير السابق والتأكد منها وربطها ببعض.

اتفاقية مع ملاءة لحلول غسل

الأموال

وقعت aiNTEL اتفاقية لحلول غسل الأموال مع مركز عمان للمعلومات الائتمانية والمالية (ملاءة) التابع للبنك المركزي العماني، ويهدف هذا التعاون الى إحداث ثورة في رفع مستوى الشفافية والإمتثال ومعايير الحوكمة داخل القطاع المالي في سلطنة عمان، وستكون مخططات مكافحة غسل الأموال من InGrav، متوفرة من خلال شركة ملاءة لكل القطاع المالي في السلطنة، علماً أننا الوحيدون المعتمدون من قبل الدولة في السلطنة.

د. أحمد جلال (رئيس مجلس الإدارة): البنك المصري لتنمية الصادرات EBank يركز على تعزيز الابتكار وتقديم خدمات مصرفية متميزة تدعم الاقتصاد

الاقتصادية، وتشمل: تنمية الصادرات، تنمية الأعمال ورأس المال البشري، الرقمنة والتكنولوجيا الحديثة، الحوكمة والمخاطر والمسؤولية المجتمعية والاستدامة.

يدعم EBank جميع الصناعات المصرية من خلال مجموعة متنوعة ومتكاملة من المنتجات والخدمات المالية، التي تشمل الصناعات المصدرة وغير المصدرة. يركز البنك على دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال إنشاء قطاع مستقل بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية (IFC)، الذراع التمويلي للبنك الدولي. يختص هذا القطاع بتمويل المشروعات المتوسطة والصغيرة التي تتراوح مبيعاتها السنوية بين 1 و 20 مليون جنيه مصري، ويشمل التمويل مختلف القطاعات الاقتصادية (صناعي، زراعي، تجاري، وخدمي)، مع اهتمام خاص بالأنشطة التصديرية. تشمل خدمات البنك المقدمة للشركات الصغيرة والمتوسطة تمويل رأس المال في مراحل مختلفة من العملية الإنتاجية، بالإضافة إلى تمويل المعدات الرأسمالية بهدف التوسع أو الإحلال، والمشروعات تحت الإنشاء. كما قدم البنك العديد من المبادرات لهذه الشركات لدعمها وتمكينها، تماشيًا مع رؤية مصر ٢٠٣٠.

تم إدراج EBank ضمن قائمة **Forbes** لأقوى ٥٠ شركة في مصر لعام ٢٠٢٤، كما حصل البنك على جائزة أفضل أداء للبنوك بالبورصة المصرية لعام ٢٠٢٣، كيف استطعتم خلال فترة قصيرة تحقيق كل هذه الإنجازات؟

استطاع EBank تحقيق إنجازات ملحوظة خلال الفترات السابقة، بما في ذلك إدراجنا ضمن قائمة **Forbes** لأقوى



د. أحمد جلال: يدعم EBank الصناعات عبر مجموعة من المنتجات والخدمات المالية

والحكومة دورًا حاسمًا في دعم خطط التنمية الاقتصادية وتوفير التمويل للمشروعات الاستثمارية، مما ساهم في تعزيز الاقتصاد الوطني. حيث يعتبر تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة من الأولويات الاقتصادية الهامة لكونها محركًا رئيسيًا للنمو الاقتصادي والتنمية الشاملة، فهي تخلق فرص العمل وتنوع قاعدة الإنتاج في الاقتصاد، كما تعزز الابتكار والإبداع وتشجع ريادة الأعمال.

ونحن في البنك المصري لتنمية الصادرات (EBank)، نولي أهمية كبيرة لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالإضافة إلى تطوير خدماتنا للمساهمة في النهوض بالاقتصاد الوطني، تماشيًا مع استراتيجية البنك ٢٠٢٧-٢٠٢٢ والتي تعتمد على ٦ محاور رئيسية تؤثر بشكل مباشر على التنمية

أثبت القطاع المصرفي المصري قدرة كبيرة على التكيف مع المتغيرات العالمية والمحلية والصمود أمام التحديات والأزمات بل وتحقيق نمو ملحوظ، كما كان الشريك الداعم والممول الرئيسي لخطط التنمية الاقتصادية في البلاد، كيف استطاع هذا القطاع التأقلم والصمود رغم كافة الصدمات؟

حقق القطاع المصرفي المصري مرونة استثنائية في مواجهة التحديات المتلاحقة التي شهدتها الساحة الاقتصادية العالمية والمحلية مؤخرًا. يعود هذا الإنجاز إلى مجموعة من العوامل، منها قوة الرقابة البنكية الفعالة ومرونة السياسات النقدية وقدرة البنوك على الابتكار وتطوير منتجات وخدمات جديدة تتناسب مع احتياجات السوق، كما لعبت الشراكة الاستراتيجية بين القطاع المصرفي

ركز البنك على تعزيز الابتكار وتقديم خدمات متميزة تدعم الاقتصاد. كما يتمتع البنك بمكانة مرموقة من خلال التركيز على دعم الصادرات المصرية في قطاعات حيوية مثل الزراعة والصناعة والتجارة منذ تأسيسه في عام ١٩٨٣.

قام البنك بإطلاق خدمة كشف الحساب الإلكتروني للحسابات والبطاقات، مما يمكن العملاء من الاطلاع على جميع عملياتهم المصرفية ومتابعتها في أي وقت ومن أي مكان، حرصاً من البنك على تقديم أفضل تجربة مصرفية لعملائه مع تعزيز توجه الدولة فيما يخص التحول الرقمي طبقاً لرؤية مصر ٢٠٣٠. علاوة على ذلك، أطلق البنك أخيراً تطبيق الموبايل البنكي الجديد والذي يمثل تنامياً فعالاً مع عالم الخدمات المصرفية الرقمية المتطور في مصر. حيث يعد هذا الإطلاق تلبية لرغبة العملاء المتزايدة في إدارة أمورهم المالية بسهولة ومروراً من أي مكان وفي أي وقت.

يأتي إطلاق هذا التطبيق في إطار استراتيجية EBank لتعزيز التحول الرقمي وتقديم حلول بنكية مبتكرة. ويساهم في ترسيخ مكانة البنك كرائد في مجال الخدمات المصرفية الرقمية. يوفر التطبيق للعملاء مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية الرقمية التي تسهل حياتهم اليومية، وتدعم الاقتصاد الرقمي في مصر من خلال تعزيز الشمول المالي وتوفير بيئة أعمال أكثر كفاءة.

الصادرات EBank مبادرة "الخدمات الرقمية أصبحت اعتيادية" لتشجيع استخدام التكنولوجيا في القطاع المصرفي، ما هي أبرز المنتجات والخدمات التي طرحتموها من ضمن هذه المبادرة؟

نحن في EBank ندرك تماماً أن احتياجات عملائنا تتغير باستمرار في عالم رقمي سريع التطور. لذلك، نسعى جاهدين لتبني أحدث التقنيات الرقمية لتقديم تجربة مصرفية أكثر سلاسة ومرونة. فمن خلال الرقمنة، نتمكن من توفير خدمات مخصصة تلبي احتياجات كل عميل على حدة، وتبسيط المعاملات المصرفية، وتعزيز الأمن والحماية. هدفنا هو أن نكون البنك المفضل لعملائنا من خلال تلبية تطلعاتهم المتزايدة.

أطلق قطاع الخدمات المصرفية الرقمية والابتكار للبنك مبادرة "الخدمات الرقمية أصبحت اعتيادية" لتتيح للعملاء الاطلاع على جميع حساباتهم وإدارة مدخراتهم وسداد الأقساط والالتزامات المختلفة بما في ذلك دفع الفواتير بكل سهولة. تم تصميم هذه الخدمة لتكون شاملة ومرنة، مما يمنح العملاء تحكماً كاملاً في معاملاتهم المالية من خلال منصة واحدة متكاملة. بالإضافة إلى ذلك،

٥٠ شركة في مصر لعام ٢٠٢٤ وحصولنا على جائزة أفضل أداء للبنوك بالبورصة المصرية لعام ٢٠٢٣، بفضل استراتيجيات البنك المدروسة والفعالة. حيث ركز البنك على تعزيز الابتكار وتقديم خدمات مصرفية متميزة تدعم الاقتصاد المصري. كما يتمتع البنك بمكانة مرموقة في القطاع المصرفي من خلال التركيز على دعم الصادرات المصرية في قطاعات حيوية مثل الزراعة والصناعة والتجارة منذ تأسيسه في عام ١٩٨٣. بالإضافة إلى هويته الجديدة الحيوية التي تم إطلاقها بهدف مواكبة العصر الحديث ونجحت في وضع البنك في مقدمة العالم الرقمي.

وقد حقق البنك طفرة في نتائج أعماله خلال النصف الأول من العام الجاري ٢٠٢٤، حيث قفزت أرباح البنك قبل الضرائب إلى ٣.٣ مليار جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢٤، مقابل ١.٨ مليار جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢٣، بنمو بنسبة ٨٥.١%. وارتفعت ودائع العملاء بالبنك لتسجل ١٢٣ مليار جنيه بنهاية يونيو ٢٠٢٤، مقابل ٨٦.٩ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢٣، بمعدل نمو ٤١.٥%. بالإضافة إلى فتح البنك ٤٥ فرعاً وتوظيف أكثر من ١,٦٧٥ موظفًا، مما عزز من قدرته على تقديم خدماته بشكل أفضل.

علاوة على ذلك، حصل البنك على قرض بقيمة ٢٥ مليون دولار من البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية لدعم الشركات التصديرية الصغيرة والمتوسطة، مما يعكس التزامه بالتنمية الاقتصادية. كل هذه العوامل مجتمعة ساهمت في تحقيق هذه الإنجازات المتميزة في فترة زمنية قصيرة.

أطلق البنك المصري لتنمية

اصنا اوله عالم جديد



بنك مصر
16710
ebank.com.eg

يولي EBank أهمية كبيرة للمسئولية المجتمعية، ما هي آخر مبادراتكم في هذا المجال؟

نحن نؤمن بأهمية وضرورة دعم المجتمع المصري، لذا يساهم EBank بشكل فعال في دعم قطاعات مختلفة منها القطاع الصحي والتعليمي في مصر، وذلك من خلال مجموعة واسعة من المبادرات المجتمعية. ويركز البنك على دعم المستشفيات الحكومية والخاصة، وتوفير الأجهزة الطبية، وتغطية تكاليف العلاج.

وفي قطاع التعليم، يهتم البنك بدعم التعليم الفني والجامعي من خلال تغطية تكاليف المنح الدراسية الكاملة والجزئية في جامعة النيل، جامعة الجلالة، أكاديمية السويدي الفنية، وغيرها. كما يساهم البنك في تمكين الفئات الأكثر احتياجاً من خلال تقديم المنح الدراسية وتوفير الخدمات الأساسية.

بالإضافة إلى ذلك، يساهم البنك في دعم قطاعات مختلفة مثل الاستدامة البيئية، والشمول المالي والوعي المصرفي، ومكافحة البطالة، ودعم المشاريع الدولية، ودعم مجتمع الأعمال، وتمكين المرأة وذوي الهمم.

قام البنك أخيراً بإجراء العديد من المبادرات والجهود، بما في ذلك الدعم المباشر للمستشفيات، وتقديم منح دراسية لطلبة المدارس والجامعات، وتمكين الفئات الأكثر احتياجاً، وإتمام العديد من الشراكات المجتمعية مع المؤسسات الخيرية والجمعيات الأهلية لتنفيذ مشاريع مشتركة. يهدف البنك من خلال هذه المبادرات إلى تعزيز مكانته كشريك فعال في المجتمع، وتحسين مستوى الخدمات الصحية والتعليمية، وتوفير حياة أفضل للمواطنين.

بشكل عام يُكرس EBank جهوده لتقديم تجربة مصرفية استثنائية تُعزز كفاءة وفعالية معاملات العملاء اليومية، مما يمكن البنك من الوصول إلى شرائح جديدة من العملاء، ليبلغ عدد عملاء الإنترنت البنكي حتى الآن ٢١,٤٩١ من أصل ٢٥,٠٠٠ مستهدف و٢٠,٠٠٠ محفظة إلكترونية من أصل ٣٠,٠٠٠ مستهدف، مما يوضح حرص البنك على أن يصبح أحد البنوك الرائدة في تقديم الخدمات الرقمية المبتكرة وفقاً لاستراتيجيته -٢٠٢٢، ٢٠٢٧.

افتتحتم أخيراً فرعكم الجديد في محافظة الفيوم، ما هي خططكم في التوسع والإنتشار وهل تفكرون في التوسع الخارجي؟

جاء افتتاح فرعنا بالفيوم تماشياً مع استراتيجيتنا الطموحة لتوسيع شبكة فروعنا والوصول إلى شريحة أوسع من العملاء. هذا الفرع، وهو رقم ٤٥ في مصر للبنك، ليس مجرد إضافة إلى شبكتنا، بل هو انعكاس للالتزامنا بتقديم تجربة مصرفية متكاملة ومتطورة. فنحن لا نسعى فقط إلى زيادة عدد فروعنا، بل نعمل على تجهيزها بأحدث التقنيات والخدمات المصرفية الرقمية لتلبية احتياجات عملائنا المتنوعة.

لدينا خطة توسعية طموحة سيتم الإعلان عنها فور الحصول على الموافقات اللازمة. كما يتطلع EBank إلى تقديم قيمة مضافة لعملائه من خلال مجموعة واسعة من الخدمات الرقمية المبتكرة، فضلاً عن تطوير خدمات ماكينات الصراف الآلي لتشمل ميزات جديدة مثل تغيير العملات وتفعيل البطاقات والخدمات التفاعلية. نسعى بذلك إلى تسهيل المعاملات المصرفية لعملائنا وتوفير تجربة مصرفية أكثر سلاسة ومرونة تشجيجاً للشمول المالي.

بنك مصر
16710
ebank.com.eg

حازم حجازي (الرئيس التنفيذي ونائب رئيس مجلس الإدارة): بنك البركة يطلق قريبا فروعاً رقمية جديدة

Finance Awards لعام ٢٠٢٤. وجائزة
أسرع بنك يحقق المستهدف من
مبيعات World Card في مصر عام
٢٠٢٤

كيف يواكب بنك البركة رؤية مصر ٢٠٣٠ في مجال التحول الرقمي؟

تجاوزت استثمارات قطاعي التحول
الرقمي وتكنولوجيا المعلومات في
البنك الـ ٤٠ مليون جنيه مصري خلال
عام ونصف، ويعمل البنك حالياً على
افتتاح فروع رقمية يتم من خلالها
تنفيذ المعاملات ذاتياً بشكل بسيط
وسريع وبتدخل بشري محدود جداً،
وذلك من أجل تقديم تجربة مميزة
وسهلة للعملاء. وتقدم هذه الفروع
معظم المعاملات البنكية مثل إصدار
البطاقات البنكية لحظياً، فتح
الحسابات، شراء الشهادات وربط
الودائع. ويتحقق ذلك من خلال إتاحة
تكنولوجيا الـ Video Conference والـ
Instant Card Issuance وذلك في
أوقات ممتدة وخلال العطلات والأجازات
الرسمية. وفي إطار تقديم خدمات
تنافسية، يعمل البنك على إطلاق
خدمة الموبايل البنكي قبل نهاية
العام الجاري بالإضافة إلى العمل على
استحداث خدمة ChatBot.

وأيضاً يعمل البنك على تطوير
منظومة العمل الخاصة بماكينات الـ
ATM، وذلك عبر تعزيز كفاءة شبكة الـ
ATM وإضافة خدمات جديدة إليها
وذلك لتقديم خدمة على مدار الـ ٢٤
ساعة. ويتم أيضاً إعداد خطة لإعادة
توزيع ماكينات الصراف الآلي وزيادة
عددها حيث وصل عددها إلى ١٦٠
ماكينة في عام ٢٠٢٣، مقارنة بـ ١١٨
ماكينة عام ٢٠٢٢ بنسبة نمو ٢٧%.
ومن المخطط أن تصل نسبتها إلى
٢٠٠ ماكينة خلال العام الحالي، وذلك
بهدف تسهيل الوصول للعملاء
الحاليين والمستهدفين في جميع
محافظات الجمهورية. وفي ذات الإطار،



حازم حجازي: توجت مجهودات البنك بحصوله على العديد من الجوائز الدولية

مساعي البنك المستمرة في
المشاركة المجتمعية بشكل إيجابي،
وذلك من خلال العديد من المبادرات
التي تدعم التنمية المستدامة
وتحسن نوعية حياة العديد من
الأفراد، مما يعزز من وضع علامتنا
التجارية.

وقد توجت مجهودات البنك بحصوله
أيضاً على العديد من الجوائز الدولية
المرموقة كان آخرها جائزة "أفضل بنك
يقدم خدمات مصرفية استثمارية
متوافقة مع الشريعة في مصر لعام
٢٠٢٤" من جلوبال بزنس أند فاينانس
الدولية، وجائزة "أفضل تمويل بالعملة
المحلية" لمشاركتته في التمويل
المشترك الممنوح لشركة ايفرجرو
للأسمدة وجائزة "أفضل إعادة هيكلة
في أفريقيا" من EMEA Finance
Magazine، وعدد من الجوائز الأخرى
منها جائزة "البنك الأسرع نمواً في
التحول الرقمي في مصر" و"البنك
الأسرع نمواً" من مجلة International

تم إدراج بنك البركة مصر ضمن
قائمة Forbes لأقوى ٥٠ شركة في
مصر لعام ٢٠٢٤، كما تم تكريمه
كواحد من أفضل البنوك العاملة
في القطاع المصرفي المصري،
كيف استطعتم خلال فترة قصيرة
تحقيق كل هذه الإنجازات؟

بالفعل احتل بنك البركة المركز ٢٣
ضمن قائمة Forbes لأقوى ٥٠ شركة
في مصر لعام ٢٠٢٤، وذلك عن قيمة
سوقية ١٩٦ مليون دولار، ومبيعات ٢٨٥
مليون دولار، وصافي أرباح ٥٧ مليون
دولار، وإجمالي أصول ٢.٨ مليار دولار،
علماً أن البنك يدرج على هذه القائمة
للسنة الثالثة على التوالي.

ويرجع هذا النجاح الذي حققناه إلى
تركيزنا الكبير على تلبية احتياجات
عملائنا وتقديم الحلول المالية
المتكاملة والخدمات الرقمية المتنوعة
لهم، ولا ننسى جهود إدارة المخاطر
في الحفاظ على السلامة والاستقرار
المالي للبنك. وأخيراً، نؤكد على

المالية للقطاع ومعدلات النمو القوية في الأرباح بالإضافة الى الأداء القوي في توفير الاحتياجات التمويلية لكافة القطاعات المختلفة.

وتعد الأرقام خير دليل على نمو القطاع والذي جاء بالتزامن مع استمرار تراجع مؤشرات المخاطر التي سجلها القطاع، حيث استقرت مصادر التمويل والتي تعتمد بشكل كبير على ودائع القطاع العائلي والتي تمثل ٥٧% من إجمالي ودائع القطاع، إضافة إلى الودائع الحكومية والقطاع العام والتي تصل إلى ٢٥%. وساهمت الوفرة في السيولة أيضاً دليلاً واضحاً على نمو نشاط البنوك، وذلك عبر قاعدة الودائع المستقرة والتي وصلت إلى ١٥.٨ تريليون جنيه، وارتفعت نسبة التمويل ضمن إجمالي الأصول إلى ٣٧.٢% في عام ٢٠٢٣، مقارنة بـ ٣٥.٢% في العام السابق. وانخفضت نسبة كفاية رأس المال للبنوك المصرية بشكل طفيف من ١٨.٩% في ديسمبر ٢٠٢٢ إلى ١٨.٦% في ديسمبر ٢٠٢٣ والتي تعد أعلى من المعدلات التنظيمية التي يضعها البنك المركزي (١٢.٥%). وعلى الرغم من التباطؤ الاقتصادي وارتفاع أسعار الفائدة، ظل نمو التمويل مستقراً عند ٣١.٧% في عام ٢٠٢٣، بإنخفاض طفيف عن ٣٢.٣%. ويمكن أن نربط بين الاستقرار ومساهمة البنوك الكبيرة في توفير التمويل إلى التمويل الحكومي. وعلاوة على ذلك، أظهر القطاع المصرفي ربحية مذهلة، حيث سجل صافي الربح نمواً بنسبة ١٠.٥% على أساس سنوي بحلول نهاية عام ٢٠٢٣، ليصل إلى ٢٨٣ مليار جنيه. وارتبط هذا النمو الصحي أيضاً بتراجع درجة المخاطر في القطاع حيث تراجعت نسبة التمويل غير المنتظمة إلى ٣% بنهاية ٢٠٢٣ مقابل ٣.٣% في ٢٠٢٢.

يقدم البنك برنامج "ازدهار" الذي يوفر التسهيلات للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بأسرع وأبسط الطرق وبمدة لا تتجاوز ١٤ يوماً

البنك لاستقبال ذوي الهمم وتيسير مهمتهم وسرعة إجراء تعاملاتهم في سهولة دون انتظار كما تم تحديث ماكينات الصراف الآلي لتكون ناطقة (مزودة بسماعات) وطريقة برايل لخدمة ذوي الهمم من ضعاف البصر. اذ تعتبر هذه الجهود ضمن أهداف التحول الرقمي مما يعزز الشمول المالي ويخدم كافة شرائح المجتمع تماشياً مع رؤية مصر ٢٠٣٠.

أثبت القطاع المصرفي المصري قدرة كبيرة على التكيف مع المتغيرات العالمية والمحلية والصمود أمام التحديات والأزمات بل وتحقيق نمو ملحوظ، كما كان الشريك الداعم والممول الرئيسي لخطط التنمية الاقتصادية في البلاد، كيف استطاع هذا القطاع التأقلم والصمود رغم كافة الصدمات؟

في ظل المتغيرات الأخيرة التي يمرّ بها الاقتصاد المصري، تمكن القطاع المصرفي من إظهار مرونة كبيرة انعكست في قوه مؤشرات السلامة

حرص البنك على إضافة خدمات الإيداع النقدي و إعادة تدوير النقدية والمعاملات اللا-تلامسية وتأمين شبكة الصراف الآلي بأحدث نظم التأمين العالمية.

وفي سبيل تحسين تجربة المستخدم، تم تطوير الصفحة الرسمية للبنك، كما تم تطوير أنظمة الإنترنت البنكي ليصبح من أوائل البنوك التي يتم إدراجها على تطبيق انستاباي للتحويلات اللحظية، وذلك لتسهيل خدمات التبرعات ودفع الفواتير عبر التطبيق. علاوة على ذلك، تم التعاون مع أحد أكبر الشركات العالمية المتخصصة لتنفيذ مشروع مركز خدمة العملاء Call Center.

ويأتي إطلاق تطبيق الموبايل البنكي على رأس أولويات بنك البركة، حيث يهدف التطبيق المقرر إطلاقه في الربع الأخير من ٢٠٢٤، إلى تعزيز تجربة العملاء وتسهيل إدارتهم لمعاملاتهم المالية مع التنقل بسهولة عبر خدمات البنك، وذلك بفضل المرونة والبساطة التي يتميز بهما التطبيق.

وفي هذا الصدد، يواصل البنك جهوده لتحقيق الشمول المالي، دفعاً للنمو الاقتصادي وتحقيق التنمية المستدامة. وتشمل هذه الجهود تنظيم العديد من الندوات والفعاليات من بينها ندوة تثقيفية في محافظة الأسكندرية لصالح جمعية "دنينتا" للمكفوفين، بهدف استعراض مفاهيم الشمول المالي وأثره الإيجابي على تنمية المجتمع بكل فئاته بما في ذلك ذوي الهمم. ويأتي ذلك إلى جانب العديد من الفعاليات الأخرى في كل من دمياط والشرقية والجيزة لنشر الوعي عن الخدمات المالية وغير المالية والمنتجات المتاحة لجميع الفئات. يأتي ذلك بالإضافة إلى ما يتخذه من خطوات لتيسير حصول ذوي الهمم على الخدمات والمنتجات المصرفية ومنها إعداد عدد من فروع

البنكي خلال الربع الرابع من ٢٠٢٤، إلى جانب خدمات الدفع الإلكتروني لجميع العملاء، بحيث يتمكن العميل من القيام بأكثر من خدمة عبر التطبيق دون الحاجة إلي التواجد بالفرع. وفيما يتعلق بالشركات الصغيرة و المتوسطة، سيتم إتاحة التقديم على طلبات الإئتمان إلكترونياً لتسهيل إجراءات المنح، حتى يستطيع العميل الحصول على مبلغ التمويل في أقل وقت ممكن. وفيما يتعلق بالتمويل المُستدام والتمويل الأخضر، أطلق البنك خطة مستقبلية تركز على زيادة حصة التمويل المستدام من إجمالي التمويلات الإئتمانية، إلى جانب تطوير منتجات وخدمات صديقة للبيئة، مثل التمويلات الخضراء وصكوك الإستدامة. ويحرص البنك أيضاً على المساهمة في تحقيق أهداف التنمية المستدامة بما في ذلك مكافحة تغير المناخ وتعزيز كفاءة إستخدام الموارد، بما يساهم في دعم جهود الدولة لتحقيق رؤية مصر ٢٠٢٣. وأخيراً يستمر البنك في ترسيخ العلاقات مع بين المجموعة الأم والشركات الشقيقة من أجل تعزيز الفرص الاستثمارية ومشاركة التجارب في تحسين الأداء وتطوير المنتجات، بما يساهم في تحقيق اهداف البنك في زيادة الربحية وتعظيم العائد على الأصول وحقوق الملكية وزيادة محفظة التمويلات.

تحقيق زيادة في محفظة عملاء القطاع الصناعي من ١ مليار جنيه عن عام ٢٠٢٢ لتصل إلى ٢.٥ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢٣. علاوة على ذلك، نجح البنك العام الماضي في تحقيق نسبة ٢٥% من محفظة التسهيلات الإئتمانية الخاصة به لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك وفقاً لقرار البنك المركزي. وفي نفس السياق، يقدم البنك برنامج "ازدهار" الذي يوفر التسهيلات للعملاء من أصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة بأسرع وأبسط الطرق وبمدة لا تتجاوز ١٤ يوم ومعايير وشروط محددة تم تصميمها لتلائم طبيعة كافة المشروعات العاملة بالسوق المحلي. كما يقدم البنك برنامج "تمويل الأجهزة الطبية" لجميع مقدمي خدمات الرعاية الطبية من مستشفيات ومراكز أشعة ومعامل تحاليل ومراكز طبية وعيادات، والذي يتم من خلاله تمويل ١٠٠% من الأجهزة الطبية المطلوبة وبمبالغ تصل إلى ٢٥ مليون جنيه. ويعمل البنك على خدمة عملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة من خلال ١٣ مركز أعمال بالمحافظات المختلفة، على أن يصل عددها إلى ١٦ مركز بنهاية عام ٢٠٢٥.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

على الصعيد التكنولوجي، يسعى البنك إلى إطلاق تطبيق الموبايل

تركز المصارف المصرية اليوم على تمويل ودعم المشاريع المتوسطة والصغيرة، ما هي أبرز نشاطاتكم ومنتجاتكم في هذا المجال؟

يقدم بنك البركة باقة متنوعة من برامج التمويل ما بين قصير ومتوسط وطويل الأجل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة المنتظمة العاملة في المجال الصناعي والطبي والطاقة الجديدة بالإضافة إلى نشاط المقاولات والشركات العاملة في النشاط الزراعي والإنتاج والتصنيع الزراعي، على أن يبلغ حجم أعمالها أو الإيرادات السنوية بين مليون وحتى ٢٠٠ مليون جنيه. تماشياً مع جهود الحكومة المصرية ومع المحددات الموضوعية من قبل البنك المركزي المصري. علاوة على ذلك، يقوم البنك بتطبيق مبادرة البنك المركزي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بسعر عائد ٥% و ١٥%. فعلى صعيد الخدمات المالية، ركز قطاع المشروعات بالبنك على تقديم التمويل للعديد من المصنعين المحليين العاملين بمختلف الأنشطة من الصناعات الغذائية ومنتجات الألبان، الصناعات الدوائية، الزراعية، المعدنية، البلاستيكية، الورقية، الغزل والنسيج، ومواد البناء وغيرها من الأنشطة الصناعية، وذلك من خلال امتلاكه لمحفظة تمويلات متنوعة تشمل جميع القطاعات. أما بالنسبة للخدمات غير المالية، انضم بنك البركة كأول بنك إسلامي في مبادرة "رواد النيل" عبر افتتاح مركز لخدمات تطوير الأعمال بمدينة الزقازيق في محافظة الشرقية، وذلك بهدف تمكين عملائه من البدء في مشروعاتهم وتوفير الخدمات غير المالية والاستشارية لرواد الأعمال والشركات الناشئة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

ونتاجاً لهذه الجهود، نجح البنك في



أفضل نجيب (الرئيس التنفيذي): بنك saib يحصد نتائج خطته الإستراتيجية، ليتربع اليوم على لائحة أقوى وأفضل المؤسسات العاملة في مصر



أفضل نجيب: تجمع فروعنا بين حداثة التصميم والمستوى المتميز

”أفضل ١٠٠ مؤسسة“ أداءً بالبورصة المصرية لعام ٢٠٢٣، كيف استطعتم خلال فترة قصيرة تحقيق كل هذه الإنجازات؟

نعمل في بنك saib وفق خطة استراتيجية واضحة تم تنفيذها منذ منتصف العام ٢٠١٨، حيث قامت الإدارة بترتيب الأولويات والتي كان على رأسها تأسيس بنية تحتية قوية لأنظمة المخاطر والرقابة الداخلية وتطبيق أعلى مستوى من متطلبات الحوكمة. هذا بالإضافة إلى إعادة هيكلة قطاعات الأعمال المختلفة وتحديث جميع سياسات واجراءات العمل بالبنك.

أما إدراج مؤسستنا ضمن أقوى وأفضل المؤسسات العاملة في مصر، فقد كان هذا الإنجاز نتيجة لعدة عوامل أساسية منها: النمو المستمر في الأداء المالي والربحية خلال السنوات

وإدارة المخاطر، إضافة الى الوصول بنسبة النساء في مجالس إدارة البنوك المصرية الي %٢٠.

من ناحية أخرى أبرزت معدلات الشمول المالي في مصر تقدماً ملحوظاً. وأيضاً انعكست تداعيات القرارات الأخيرة على مؤشرات القطاع المصرفي حيث: ارتفع صافي أرباح البنوك المصرية (بخلاف البنك المركزي) بنحو %١٨٢.٦١، ليسجل ١٥٦.٢٢٣ مليار جنيه في الربع الأول من ٢٠٢٤، مقابل ٥٥.٢٧٩ مليار جنيه خلال نفس الفترة من ٢٠٢٣. وارتفع إجمالي أصول البنوك إلى ١٧.٩ تريليون جنيه في مارس ٢٠٢٤، مقابل ١٤.٢ تريليون جنيه بنهاية ٢٠٢٣، بنسبة نمو بلغت %٢٦.٢.

تم إدراج saib Bank ضمن قائمة Forbes لأقوى ٥٠ شركة في مصر لعام ٢٠٢٤، كما تم تكريمكم ضمن

أثبت القطاع المصرفي المصري قدرة كبيرة على التكيف مع المتغيرات العالمية والمحلية والصمود أمام التحديات والأزمات بل وتحقيق نمو ملحوظ، كما كان الشريك الداعم والممول الرئيسي لخطط التنمية الاقتصادية في البلاد، كيف استطاع هذا القطاع التأقلم والصمود رغم كافة الصدمات؟

في ضوء الدور الذي يقوم به البنك المركزي المصري من تطوير ودعم للقطاع المصرفي ووضع السياسات النقدية المناسبة للمراحل المختلفة للإقتصاد والتي تماشى مع المعايير الدولية والمتغيرات العالمية المستمرة، استطاع المركزي تعزيز ثقة المستثمرين الخارجيين والمحليين في القطاع المصرفي المصري الذي أثبت قدرته على تحمل الصدمات والتكيف مع المتغيرات الاقتصادية العالمية والمحلية. وقد قام البنك المركزي بوضع سياسات نقدية حكيمة للحفاظ على استقرار الأسعار والتضخم، حيث رفعت لجنة السياسة النقدية أسعار الفائدة بواقع +٨٠ نقطة أساس خلال النصف الأول من ٢٠٢٤، كما انخفض معدل التضخم على مدار ٤ أشهر متتالية، وتم حل أزمة تراكم الطلب على العملة الأجنبية، والقضاء على السوق الموازية، وارتفع احتياطي النقد الأجنبي الي مستوى قياسي في يونيو ٢٠٢٤ إلى نحو ٤٦.٤ مليار دولار. كما اهتم البنك المركزي بالالتزام بمعايير الشفافية والحوكمة الجيدة، ما أسهم في بناء ثقة المستثمرين والعملاء في النظام المصرفي، ومن اهم هذه المعايير التزام المصارف بنشر تقارير مالية دورية تتماشى مع معايير المحاسبة الدولية، والالتزام بمعايير بازل III في كفاية رأس المال

إلى زيادة عدد ماكينات الصراف الآلي طبقاً لأحدث المواصفات العالمية.

ما هي أبرز المنتجات والحوافز التي يقدمها بنك الشركة المصرفية العربية الدولية لدعم خطة الدولة نحو التحول للاقتصاد الأخضر والمساهمة في تعزيز دور الصيرفة الخضراء ودعم التنمية المستدامة؟

دعماً للتوجه العام للدولة والتوجه العالمي بضرورة دعم الاستدامة والتمويل الأخضر، بدأ البنك بالفعل بوضع السياسات الخاصة به في هذا المجال والاستعانة بإستشاريين متخصصين، وقد تم إصدار أول تقرير للبصمة الكربونية للبنك ووضع الخطط اللازمة لتحسين تلك النسبة من خفض في استهلاك المياه والكهرباء وكذلك تقليل معدل استهلاك الأوراق وقد بدء بالفعل ظهور تحسن في تلك النسب. وهذا، بالإضافة إلى البدء في وضع سياسات التمويل الأخضر بما يتماشى مع المعايير العالمية.

يستهدف البنك استكمال خطته الاستراتيجية، وعلى رأس أولوياته دعم زيادة حصته السوقية وتحقيق معدلات نمو مرتفعة لمحفظه التجزئة المصرفية

كما نعمل بشكل مستمر على تطوير مركز الاتصال Contact Center، وقد استحدثت البنك تفعيل خاصية اظهار رقم البنك المختصر على هاتف العميل واسم البنك والذي يعزز حرص البنك على سرية حسابات عملاءه، ويضمن الحماية اللازمة لهم.

افتتحتم أخيراً فرعكم الجديد في التجمع - القاهرة الجديدة ، ما هي خططكم في التوسع والإنتشار وهل تفكرون في التوسع الخارجي؟

نستهدف الوصول بشبكة فروعنا إلى مستوى تنافسي يجمع بين حداثة التصميم والمستوى المتميز من الخدمة المصرفية. وفرعنا الجديد في القاهرة الجديدة يشمل على أحدث التقنيات لتقديم خدمة متميزة لعملائنا، ويأتي ذلك تماشياً مع استراتيجية بنك saib التوسعية، وتنفيذاً لخطة البنك في مدّ وتطوير شبكة الفروع لنشر الثقافة المالية ودعم مبادرات البنك المركزي لتعزيز مبدأ الشمول المالي الذي من شأنه أن يدفع عجلة التنمية ويساهم في زيادة الاستقرار الاقتصادي. وتستهدف خطط البنك للتوسع إضافة فروع جديدة وتطوير الفروع القائمة وتغيير بعضها إلى مواقع أكثر تميزاً، مما يساهم في توسيع قاعدة المتعاملين والانتشار في المحافظات المختلفة. ويأتي اختيار أماكن الفروع الجديدة اعتماداً على دراسة السوق وفقاً لمعايير دقيقة، في مقدمتها الشريحة المستهدفة من العملاء. هذا، وقد نجح بنك saib في التوسع بشبكة فروعه والتي تغطي معظم محافظات الجمهورية والمدن الرئيسية للوصول إلى ٤٣ فرعاً، مع مراعاة تجهيز عدد مناسب من هذه الفروع بأحدث التقنيات لخدمة ذوي الهمم، بالإضافة

الماضية، كما نجحنا في تنويع مصادر الدخل وتحسين الكفاءة التشغيلية، هذا بالإضافة الى التوسع الجغرافي والإستثمار بشكل كبير في تطوير المنصات الرقمية وتقنيات التكنولوجيا المالية، مما مكن البنك من تقديم خدمات مبتكرة وتحسين تجربة العملاء. وفي مجال المسؤولية المجتمعية اتخذ بنك saib خطوات ملموسة نحو تحقيق أنشطة ذات مغزى والمشاركة في الأحداث المؤثرة في المجتمع.

واليوم يستهدف البنك استكمال خطته الاستراتيجية الطموحة، وعلى رأس أولوياته دعم زيادة حصته السوقية وتحقيق معدلات نمو مرتفعة وأمنة لمحفظه التجزئة المصرفية، إضافة الى تحسين جودة أداء الخدمات المصرفية لعملائنا وتطوير قنوات الاتصال معهم، سواءً على مستوى الفروع أو القنوات الإلكترونية.

كيف يواكب saib Bank رؤية مصر ٢٠٣٠ في مجال التحول الرقمي ؟

يعمل بنك saib بصورة مستمرة على تحقيق الأهداف العامة للدولة وتطبيق استراتيجيتها، كما يولي البنك اهتماماً كبيراً بالخدمات الرقمية وتطويرها تماشياً مع خطة الدولة للتحول الرقمي في جميع المجالات وخاصة القطاع المصرفي، مما يعزز تحقيق مبدأ الشمول المالي. لذلك تم إطلاق العديد من الخدمات الرقمية مثل خدمة الانترنت البنكي/ الموبايل البنكي للأفراد والشركات، وخدمة تحويل المرتبات آلياً، والمحفظة الإلكترونية saib wallet، وخدمة المدفوعات الحكومية Gov. Pay-ments، وخدمة WhatsApp for business، وخدمة الرسائل القصيرة.



للتأمين التكافلي

ممتلكات ومسئوليات

إخداق شركات صندوق مصر السيادي للاستثمار والتأمين

MISR TAKAFUL INSURANCE

Property & Liabilities

SUBSIDIARY OF THE SOVEREIGN FUND OF EGYPT

تزاوّل كافة أنواع التأمين على
الممتلكات و المسؤليات
وفقاً لأحكام الشريعة الاسلامية



www.misr-takaful.com



info@misr-takaful.com

فروعنا



23945641-23945604

01113335882



٢٨ طلعت حرب - وسط البلد - القاهرة

ت.ض 545-810-337

بنك القاهرة يحقق حتى الربع الثالث من ٢٠٢٤ أرباحاً تصل إلى ٨.٦ مليار جنيه وبزيادة ٩٠%، وإيرادات تشغيل تتجاوز الـ ٢٥ مليار جنيه مصري



بنك القاهرة

حقق بنك القاهرة أداءً إيجابياً حتى الربع الثالث من عام ٢٠٢٤، حيث ارتفعت أرباحه إلى ٨.٦ مليار جنيه مصري، بنسبة نمو ٩٠%، كما تجاوزت إيراداته التشغيلية الـ ٢٥ مليار جنيه مصري.

صافي الأرباح بعد الضرائب

ارتفع صافي الأرباح بنهاية سبتمبر ٢٠٢٤ بنسبة ٩٠%، مدفوعاً بتحسين نتائج أعمال البنك في مختلف القطاعات ومن أبرزها التجزئة والخزانة وائتمان الشركات والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

صافي الدخل من العائد

بلغت عوائد القروض والإيرادات المشابهة بنهاية سبتمبر ٢٠٢٤ مبلغ ٤٩.١ مليار جنيه مصري بزيادة ٣٨% مقارنة بنفس الفترة من العام السابق، وبلغت نسبة الزيادة في تكلفة الودائع والإيرادات المشابهة ٢٥% خلال الفترة، مما أدى إلى نمو صافي الدخل من العائد بنسبة ٦٢%.

صافي الدخل من الاتعاب والعمولات

ارتفع صافي الدخل من الاتعاب والعمولات ليسجل ٤.٢ مليار جنيه بالمقارنة بـ ٢.٨ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠٢٣ بمعدل نمو ٥١%.

الإيرادات التشغيلية

ارتفعت الإيرادات التشغيلية إلى ٢٥.١ مليار جنيه مقارنة بـ ١٥.٧ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠٢٣ بمعدل نمو ٦٠% مما أدى إلى انخفاض نسبة التكلفة إلى الدخل إلى ٣٢% (الربع الثالث من عام ٢٠٢٣: ٣٨%)

المصاريف الإدارية

ارتفعت المصاريف الإدارية لشهر سبتمبر ٢٠٢٤ بقيمة ٨ مليار جنيه

ديسمبر ٢٠٢٣. استحوذت ودائع العملاء الأفراد على ٥٣% من إجمالي الودائع، بينما استحوذت ودائع الشركات والمؤسسات على ٤٧% من إجمالي الودائع في سبتمبر ٢٠٢٤.

جودة الأصول

بلغت القروض غير المنتظمة ٤.٧٩% من إجمالي محفظة القروض، كما بلغت نسبة تغطية مخاطر قروض غير منتظمة ١٤٨% من رصيد مخصصات خسائر القروض لدى البنك البالغة ١٥.٣ مليار جنيه مصري.

كفاية رأس المال ومعدلات السيولة

بلغت نسبة الشريحة الأولي لرأس المال ١٢.٥٤% من الأصول المرجحة بالمخاطر في سبتمبر ٢٠٢٤، وبلغت نسبة معيار كفاية رأس المال ١٦.٣٢%. كما ظلت نسب السيولة لدى البنك أعلى من المتطلبات الرقابية، حيث سجلت نسبة السيولة بالعملة المحلية ٢٩% بنهاية سبتمبر ٢٠٢٤، وبلغت نسبة السيولة بالعملة الأجنبية ١٠.٩%، وسجلت نسبة صافي التمويل المستقر ١٦٧% NSFR

بنسبة ٣٤% مقارنة بنفس الفترة من ٢٠٢٣. وتعود الزيادة في المصروفات الإدارية أولاً إلى ارتفاع تكاليف الأداء التي تعكس تحسن العوائد واستمرار نمو الاستثمار والأعمال.

الأصول

ارتفع إجمالي الأصول بنسبة ١٩% ليصل إلى ٤٧٨ مليار جنيه مصري في نهاية سبتمبر ٢٠٢٤ مقارنة بـ ٤٠٢ مليار جنيه مصري في نهاية ٢٠٢٣.

إجمالي القروض

سجلت إجمالي محفظة القروض ٢١٦ مليار جنيه مصري بنمو ٢٠% خلال التسعة أشهر من عام ٢٠٢٤، وجاء النمو مدفوعاً بزيادة في قروض الشركات بمبلغ ١٨ مليار جنيه (+١٩%) و١.٤ مليار جنيه (+١٤%) في قروض الأفراد.

ودائع العملاء

سجلت الودائع ارتفاعاً بقيمة ٤٥ مليار جنيه لتصل إلى ٣٤٧ مليار جنيه مصري بنسبة ١٥% وذلك خلال التسعة أشهر من عام ٢٠٢٤، مقارنة بـ ٣٠٢ مليار جنيه مصري في نهاية

بحضور أكثر من ١٠٠ مشارك من ٤٠ دولة.. ملتقى شرم الشيخ السنوي للتأمين وإعادة التأمين يحقق نجاحاً باهراً، وتوصيات مهمّة للقطاع



علاء الزهيري، رئيس الإتحاد المصري للتأمين



نظم الاتحاد المصري للتأمين ملتقى شرم الشيخ السنوي للتأمين وإعادة التأمين في نسخته السادسة لعام ٢٠٢٤، تحت رعاية رئيس الوزراء والهيئة العامة للرقابة المالية، خلال الفترة من ٩ إلى ١١ نوفمبر ٢٠٢٤، تحت عنوان: رؤية مستقبلية لتطوير صناعة التأمين.

ويهدف هذا الملتقى إلى مناقشة أحدث الاتجاهات والتحديات في صناعة التأمين، وتعزيز سبل التعاون بين مختلف الجهات الفاعلة في القطاع. وتضمن البرنامج مجموعة من الجلسات الحوارية التي جمعت بين الخبراء وصناع القرار لمناقشة الرؤى والأفكار الجديدة التي تساهم في تطوير هذه الصناعة.

أكثر من ١١٠٠ مشارك

وشهد المؤتمر الذي عقد في فندق "ريكسوس سي جيت" حضوراً كبيراً تجاوز الـ ١١٠٠ مشارك يمثلون كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات الوساطة من ٤٠ دولة حول العالم.

ويعقد الملتقى سنوياً في مدينة شرم الشيخ (مدينة السلام) وذلك تأكيداً لأهميتها كواحدة من المدن السياحية البارزة في مصر والعالم العربي، وتأكيدها لتمييزها واستعدادها لإقامة مثل هذه المؤتمرات الضخمة.

المواضيع والفعاليات

من أهم المواضيع التي تم التطرق لها خلال المؤتمر: التكنولوجيا

المصرية في النهوض بالاقتصاد القومي، مشيراً إلى أن جلسات الملتقى هذا العام استهدفت عدداً من المحاور الهامة التي من شأنها المساهمة في صياغة الرؤية المستقبلية لتطوير صناعة التأمين والمضي قدماً.

وأضاف الزهيري: شهدت صناعة التأمين تحولاً كبيراً خلال الفترة الماضية، حيث استجابت بفاعلية للالتزامات المتزايدة تجاه حاملي وثائق التأمين، وقامت صناعة التأمين بالتعامل مع انقطاعات غير مسبوقه في الأعمال، وبذلت قصارى جهدها لضمان رضا العملاء، مما أثبت أهمية التأمين في أوقات الأزمات الحادة.

وتابع أنه يجب على شركات التأمين الاستفادة من الزخم الحالي لإعادة تقييم مستقبلها وإعادة تشكيل مكانتها في العالم، ويتطلب هذا التحول استراتيجيات مبتكرة

الرقمية والذكاء الإصطناعي، وطرق توزيع وتطوير منتجات تأمينية جديدة. إلى ذلك، شهد الملتقى هذا العام العديد من الفعاليات والمبادرات، من بينها حفل أقيم في حديقة الأصدقاء بمدينة شرم الشيخ في إطار حرص الاتحاد على حماية وتشجيع الممارسات الصديقة للبيئة، إضافة إلى فعاليات المسابقة الرياضية على هامش الملتقى مستقطبة اهتماماً وإقبالاً كبيراً من المشاركين من مختلف الشركات والهيئات، جدير بالذكر أن المسابقة الرياضية تشمل العديد من المسابقات ومن ضمنها: مسابقة كرة القدم، مسابقة كرة سلة، مسابقة كرة الطاولة.

الرؤية المستقبلية لتطوير صناعة التأمين

قال علاء الزهيري، رئيس الاتحاد المصري للتأمين، أن قطاع التأمين يشهد تطوراً ملحوظاً ونقله نوعية، بدعم من جهود الدولة

مبادرات رئيسية، بما في ذلك إنشاء مجتمعين تأمينيين مهمتين:

- الجمعية المصرية للتأمين الإلزامي في عام ٢٠١٩
- الجمعية المصرية لتأمين السفر في عام ٢٠٢١
كانت هذه المجتمعات مفيدة في إدارة ديناميكيات السوق، وتعزيز المنافسة، وضمان الحوكمة والتغطية العادلة.

بالإضافة إلى ذلك، نتعاون مع الهيئة العامة للرقابة المالية لإنشاء جمعية تأمين جديدة مخصصة لتغطية الكوارث الطبيعية، والتي نهدف إلى تقديمها إلى السوق قريبًا.

والخطوة القادمة سيتم إنشاء اتحاد لوسطاء التأمين، ونحن كأتحاد المصري للتأمين لدينا خطة بأن يكون هناك تعاون بين الكيانين.

قانون التأمين الموحد

أما عن قانون التأمين الموحد الجديد رقم ١٥٥ لسنة ٢٠٢٤ والذي أصدرته الهيئة العامة للرقابة المالية، قال الزهيري: نتوقع أن يرفع القانون عدد المتعاملين في سوق التأمين المصري خاصة في ما يتعلق بالتأمينات الإلزامية الجديدة التي فرضها، مثل تأمين المسؤولية المهنية للأطباء والمهن الحرة والأخرى، وتأمين الأمن السيبراني الذي بات مطلباً ملحا بعد الهجمات والجرائم الإلكترونية الضخمة والتي وصلت تقريبا إلى حوالي المليار حزمة السنة الماضية وحدها على صعيد العالم.



حيث وصلنا اليوم إلى ٦ مليون متعامل، وأملنا أن نصل إلى ٤٠ مليون، وأمامنا طريق طويل لذلك. و بدعم من لجنة التأمين متناهي الصغر، تتوافق هذه المبادرات مع الرؤية الاستراتيجية التي وضعناها في عام ٢٠١٩ للوصول إلى القطاعات التي لا تصل لها الخدمات التأمينية وتعزيز النمو الاقتصادي.

و تماشياً مع استراتيجيتنا لعام ٢٠١٩ التي تركز على الوصول إلى المواطنين الذين لا تصل لها الخدمات التأمينية، عقدنا عدة شراكات مع منظمات مثل مؤسسة أهل مصر واتحاد الصناعات المصرية لتوسيع نطاق وصولنا إلى الشركات الصغيرة.

و اليوم، نواصل هذا التقدم من خلال توقيع بروتوكولات لدعم التحول الرقمي في قطاع التأمين، بما يتماشى مع أهداف التحول الرقمي الوطنية في مصر. أحدها مع e-finance والأخر مع البريد المصري.

من ناحية أخرى، تجدر الإشارة إلى أننا عملنا بشكل وثيق مع الهيئة العامة للرقابة المالية لتقديم

وباستجابة فعالة للتغيرات الاجتماعية والاقتصادية، مما يعزز من قدرة الصناعة على مواجهة التحديات المستقبلية.

أما على صعيد اللجان الفنية فقال الزهيري: "كنا من بين أول الاتحادات العربية التي أنشأت لجاناً متخصصة، مثل لجنة التأمين المستدام ولجنة خبراء المعاينة. من خلال عمل اللجان الفنية، قدم اتحاد التأمين المصري ٢٤ منتجاً تأمينياً جديداً وصاغ خمسة أدلة فنية، تم نشر اثنين منهما بالفعل. و تساعد هذه الجهود على ضمان بقاء سوقنا قوياً ومستجيباً لاحتياجات العملاء.

بالإضافة إلى ورش العمل الفنية، قمنا بتنظيم مؤتمرات متخصصة، بما في ذلك ملتقى التأمين الطبي والرعاية الصحية، وملتقى الشمول المالي والاستدامة، ومؤتمرنا الرائد للتأمين الصغير في الأقصر، والذي سيقام في نسخته الرابعة في عام ٢٠٢٥، علماً أن هذا المؤتمر ساعدنا في زيادة حجم المتعاملين في سوق التأمين المتناهي الصغر.



GIG مصر تحقق نتائج مبهره

وعن شركة GIG قال الزهيري (العضو المنتدب) للشركة، حققنا في السنة المالية الأخيرة طفرة كبيرة جداً حيث وصل حجم أقساطنا الي ٤ مليار جنيه تقريباً، كما حققنا أرباحاً بحدود الـ ٦٠٠ مليون جنيه، بنسبة مجمعة %٧.٠، وهذه أول مرة تحصل هكذا نتائج في شركة تأمين. من ناحية أخرى حصلنا لأول مرة على تصنيف دولي من شركة AM Best التي أشادت بالإستقرار المالي للشركة وقدرتها العالية على تسديد التعويضات والتواصل مع العملاء، إضافة الي المنتجات الفريدة التي تطرحها. وهنا نذكر أننا انتهينا من عملية الاستحواذ على شركة AIG مصر، وهذه الخطوة كانت مهمة بالنسبة لنا. من ناحية أخرى نتطلع للوصول الي أكبر عدد ممكن من المستفيدين عن طريق وثائق التأمين متناهية الصغر، ولدينا خطة طموحة في هذا الخصوص.



وصل حجم أقساطنا في GIG الي ٤ مليار جنيه، وأرباحاً الي ٦٠٠ مليون جنيه، كما حصلنا لأول مرة على تصنيف دولي من شركة AM Best



أحمد مرسي (الرئيس التنفيذي): مصر للتأمين التكافلي تحقق نتائج مميزة



أحمد مرسي: أصبحت التكنولوجيا هدفاً أساسياً لهيئة الرقابة المالية

ما هي أبرز النتائج التي حققتها شركة مصر للتأمين التكافلي حتى النصف الأول من ٢٠٢٤؟

أطلقنا شركة مصر للتأمين التكافلي منذ حوالي الـ ٧ سنوات برأسمال ٦٠ مليون جنيه مصري، وحتى السنة المالية المنتهية بـ ٢٠٢٤-٦-٣٠ وصل رأسمالنا إلى ٣١٠ مليون جنيه، وبذلك نكون قد تخطينا معايير رأسمال التي فرضها القانون ١٥٥ الجديد لهيئة الرقابة المالية والذي ينص على أن يكون الحد الأدنى لرأسمال شركات التأمين ٢٥٠ مليون جنيه مصري. + من ناحية أخرى وصل حجم الأقساط المكتتبة في ٢٠٢٤-٦-٣٠ إلى ٥٤٠ مليون جنيه مقارنة بـ ٤٢٠ مليون جنيه في الفترة نفسها من ٢٠٢٣، كما ارتفعت الأرباح إلى ١١٠ مليون جنيه مقارنة بـ ٣٥ مليون جنيه، وبالنسبة إلى حجم الأصول ارتفعت أيضاً إلى مليار و٥٥٠ مليون جنيه مصري مقارنة بحوالي الـ ٦٠٠ مليون جنيه، وأيضاً وصل حجم التعويضات المسددة إلى ٢٤٨ مليون جنيه مقارنة بـ ٩٨ مليون جنيه.

كيف تقيمون قانون التأمين الموحد رقم ١٥٥ لسنة ٢٠٢٤؟

إضافة إلى مجموعة التأمينات الإلزامية السابقة، شملت مواد القانون ١٥٥ بعض التأمينات الإجبارية المقترحة مثل التأمين على الأصول الحكومية، والتأمين ضد الطلاق، والتأمين ضد المخاطر الإلكترونية والسيبرانية، وكذلك بعض وثائق المسؤوليات المهنية، وسوف توسع هذه التأمينات الإلزامية السوق وتعزز أوضاع التأمين، وهذا هو الهدف الأكبر للهيئة.

وإذا أخذنا تأمين المخاطر السيبرانية الذي يحظى اليوم باهتمام عالمي، نجد أن الحكومة المصرية بدأت تركز اليوم على الربط بين القطاعات المختلفة لتعمل بطريقة متكاملة، وهذا التكامل بدأ يتبلور من خلال التعاون بين البنك المركزي المسؤول عن القطاع المصرفي، وهيئة الرقابة المالية المسؤولة عن الشركات المالية غير المصرفية ومنها التأمين، وبالتالي سيكون هناك بعض القرارات الخاصة بضرورة إصدار وثائق تأمين سيبراني لحماية القطاع المالي والمصرفي في البلاد، وشركات التأمين ستكون جاهزة لتلبية هذا الطلب.

ما هي أبرز التحديات التي تواجه قطاع التأمين اليوم؟

عانينا نهاية ٢٠٢٣ وبداية ٢٠٢٤ من مشكلة توفر العملة الصعبة في السوق، الأمر الذي أثر على مختلف الأنشطة الاقتصادية في مصر، وكان قرار تعويم الجنيه المصري صائباً لأنه بداية جعل الدولار متوفراً من جديد، كما أنه ترتب على هذا القرار ضرورة إعادة تقييم كافة الأصول المؤمنة في مصر، الأمر الذي أثر إيجاباً على أقساط شركات التأمين.

ما هي خطتكم في التوسع والإنتشار؟

كان من أبرز أهدافنا كشركة تأمين

تكافلي عند انطلاقنا بالعمل، تعزيز التوسع والانتشار الجغرافي بهدف الوصول إلى شريحة المجتمع التي ترفض التعامل بالتأمين التجاري. بدأنا رحلتنا في منطقة الدلتا وبعدها توسعنا إلى الإسكندرية والدمهور والمنصورة وشبين الكوم والزقازيق وبنها والمنية ومدينة نصر ومصر الجديدة، وقريباً سنفتتح فرعاً جديداً في الدقي.

كيف يواكب قطاع التأمين سياسة الدولة في التحول الرقمي؟

أصبحت التكنولوجيا هدفاً أساسياً لهيئة الرقابة المالية التي تدعم وتشجع شركات التأمين على تبني الوسائل الحديثة التي تمكنها من توزيع وبيع وتحصيل أقساط التأمين إلكترونياً، خصوصاً في المنتجات التي لا تحتاج إلى معائنات مثل تأمينات السيارات وبعض تأمينات الحياة وسواها. هذه التقنيات من شأنها أن تعزز الشمول التأميني والشمول المالي، كما ستساهم في تشجيع الدفع الإلكتروني، ومن المتوقع خلال ه سنوات أن يتراجع الاعتماد على العملة الورقية في عمليات الدفع في مصر، وهذا الأمر يوفر الوقت والجهد على الجميع. أطلقت هيئة الرقابة المالية القرار ١٣٩، الذي ستقوم من خلاله بمشروع ربط سوق التأمين بالهيئة في كافة المجالات مثل الإكتتاب والتعويضات والتحصيل والإستثمار، وبالتالي أصبحت البيئة التكنولوجية اليوم ضرورة لا مفرّ منها داخل شركات التأمين.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نولي اليوم إهتماماً أكبر بالرأسمال البشري حيث نعطي موظفينا دورات تدريبية مكثفة لزيادة ثقافتهم التأمينية، كما بدأنا نهتم أكثر بتطوير جودة منتجاتنا وخدماتنا.

جمعة زكي (رئيس المكتب الإقليمي في SCR): موقعنا كأقدم شركة إعادة تأمين وتصنيفاتنا المرتفعة تعطينا قوة للمنافسة في أفريقيا

كيف تقيمون التطور التكنولوجي لديكم؟

كشركة إعادة تأمين لدينا دائماً ابتكارات في التكنولوجيا لأنها تسرع عملياتنا. خلال فترة كوفيد على سبيل المثال كنا أول شركة تعتمد التوقيع الإلكتروني لكافة العقود، كما كان بإمكاننا أن نردّ على أي عميل خلال ٢٤ ساعة. نسعى دائماً إلى تطوير البنية التحتية التكنولوجية، ونخطط لذلك لنقل مركزنا الرئيسي في المغرب إلى Casablanca Finance City. لنكون أكثر مواكبة للعصر الرقمي.

هنا لا بدّ أن أشير إلى أنه حصل قفزات تكنولوجية كبيرة في قطاع التأمين في مصر، وهذا انعكس على الأداء في السوق سواء من ناحية الأقساط وإدارة المطالبات وتقليل عمليات الإحتيال.

بالإضافة إلى
المركز الرئيسي
في الدار البيضاء،
لدينا مكاتب في
القاهرة وكيغالي،
وشركة فرعية
في ساحل العاج،
ولدينا المزيد
من الطموحات
التوسعية والنمو
في السوق الأفريقي

الأقساط والأسعار والتعويضات، ويكون دعمنا من خلال المنتجات المبتكرة التي نطرحها والدراسات الاكتوارية والنصائح التي نقدمها. من ناحية أخرى نساعد في التخطيطات المستحدثة مثل مخاطر الأمن السيبراني والعنف السياسي التي فرضها أخيراً قانون التأمين الموحد رقم ١٥٥ في مصر سواء عن طريق التدريب في الأكاديمية التابعة للشركة في الدار البيضاء أو من خلال الزيارات المتبادلة لمناقشة كل ما هو جديد.

بالحديث عن قانون التأمين الموحد رقم ١٥٥ لسنة ٢٠٢٤، ما هي إيجابياته برأيكم؟

فرض هذا القانون الزامية التأمين على العديد من القطاعات، وهذا سوف يعطي فرصة للسوق للنمو في هذه القطاعات والحصول على أقساط إضافية، والسوق المصري من الأسواق الواعدة للنمو.

ما هي خطتكم في التوسع والانتشار؟

بالإضافة إلى المركز الرئيسي في الدار البيضاء، لدينا مكاتب في القاهرة وكيغالي، وشركة فرعية في ساحل العاج، ولدينا المزيد من الطموحات التوسعية والنمو في السوق الأفريقي.

ماذا عم المنافسة؟

يعطينا موقعنا كأقدم شركة إعادة تأمين عربية في أفريقيا مملوكة للدولة المغربية، إضافة إلى التصنيفات المرتفعة التي استطعنا أن نحصل عليها من أهم وكالات العالمية A++ من Fitch و B+ من AM Best، مساحة كبيرة لأن نكون متواجدين كشركة إعادة تأمين قوية في السوق الأفريقي والمنافسة بطريقة احترافية.



جمعة زكي: حصل قفزات تكنولوجية كبيرة في قطاع التأمين في مصر

ما هي أبرز النتائج التي حققتها الشركة المركزية المغربية لإعادة التأمين SCR في مصر؟

عندما أطلقنا مكتبنا التمثيلي في مصر في الـ ٢٠١٨، كان حجم أقساطنا لا يتعدى في السوق المصري الـ ٢٠٠ ألف دولار، واليوم مع الجهود التي نبذلها مع فريق العمل في المركز الرئيسي في الدار البيضاء وصلت أقساطنا تقريباً إلى مليون دولار. وتضع الشركة أهدافاً للوصول إلى حجم أقساط ١٠٠ مليون يورو في ٢٠٣٠ من السوق الإفريقي عموماً.

في عالم يسوده عدم اليقين، كيف تدعمون شركات التأمين التي تتعاملون معها؟

كشركة إعادة نحاول تخفيف الأعباء على شركات التأمين التي تتأثر أكثر وبشكل مباشر بالتحديات الاقتصادية والسياسية خصوصاً من ناحية

محمد عبد الرسول (العضو المنتدب): أورينت للتأمين - مصر تخطط لإنشاء فرع جديد لتأمينات الحياة



محمد عبد الرسول: قمنا برقمنة معظم عملياتنا الداخلية.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها أورينت للتأمين - مصر؟

إستطعنا في ٢٠٢٣ أن نتربع على قائمة أكبر شركة تأمين خاصة في مصر وثاني أكبر شركة في السوق عموماً بعد مصر للتأمين، وتشير الأرقام الأولية لعام ٢٠٢٤ إلى أننا سوف نحافظ على هذه المراكز انشالله. وهذا التصنيف المميز هو اليوم انعكاس لنتائجنا الاستثنائية التي استطعنا أن نحققها في الفترة الأخيرة، علماً أن تصنيفنا عندما انطلقنا في السوق المصري في ٢٠٠٩ كان رقم ١٨.

ما هي أبرز التحديات التي تواجه سوق التأمين المصري؟

منذ انطلاقتنا في السوق المصري مررنا بالعديد من التحديات والأزمات منها ثورات الربيع العربي والتخفيض المتكرر في قيمة الجنيه المصري

وجائحة كورونا والعديد سواها من الأزمات السياسية والإقتصادية المحلية والإقليمية، لكننا أثبتنا رغم كل شيء أننا شعب مرن ويمكنه مواجهة التحديات وتخطيها. رغم كافة الصعوبات نرى أن سوق التأمين المصري هو سوق واعد حيث أن نسبة مساهمة التأمين من الناتج المحلي لا تتعدى الـ ١% من أصل تعداد سكاني يتخطى الـ ١٢٠ مليون مواطن، كما أن هناك إهتمام كبير من قبل الحكومة والهيئة العامة للرقابة المالية لدعم وتطوير هذا القطاع. وفي "أورينت" استراتيجيةنا هي التوسع أكثر في قطاع التجزئة من خلال الإعتماد على الرقمنة والذكاء الإصطناعي.

بالحديث عن التكنولوجيا، ما هي أبرز إنجازاتكم في هذا المجال؟

لدينا الآن في "أورينت" بوابة رقمية يمكن من خلالها شراء بوالص التأمين واستلامها ودفع أقساطها، كما قمنا أيضاً برقمنة معظم عملياتنا الداخلية. من ناحية أخرى لدينا خطة طموحة لتبني تقنيات الذكاء الإصطناعي في كافة جوانب العمل، ونتوقع أن يغير ذلك قواعد اللعبة حيث يمكن لهذه الأنظمة التنبؤ بالمشاكل المحتملة وتحديد عوامل الخطر التي قد تؤدي الى وقوع الحوادث قبل وقت طويل من تحولها الى تهديدات وشيكة. ومن الضروري بالنسبة لنا أن ندخل بهذا المجال حتى نحافظ على موقعنا، حيث أن الطريقة التقليدية في التأمين لن تكون نافعة في السنوات القليلة المقبلة. اليوم هناك دول أفريقية أقل تقدماً من مصر، المزارعون فيها يشترون التأمين الزراعي عن طريق الإنترنت، وفي مصر رغم تأخرنا قليلاً، نعمل الآن على تبني

هذه الملفات، وأعتقد أننا سنكافئ بما نجتهد عليه اليوم.

كيف تقيمون الوعي التأميني في مصر؟

هناك عدّة أمور تعيق وصول الوعي التأميني الى المستوى الذي نطمح له، أهمها الجانب الثقافي والديني والجانب الإقتصادي، كما أن الناس ما زالوا ينظرون الى التأمين على أنه عبء إضافي، وأعتقد أننا مقصرون كقطاع في نشر الوعي على أهمية التأمين كحماية لمستقبل وأعمال الناس، ومن الضروري اليوم إطلاق الحملات في المدارس والجامعات لتوعية الطلاب والجيل الجديد على فوائد التأمين، وسوف نستفيد من التحول الرقمي الذي بدأت الدولة تتبناه في كافة معاملاتنا ومن اندماج التكنولوجيا في حياة الشباب اليومية، لإطلاق خدمات رقمية مميزة تحاكي العصر، وتساعدنا على نشر ثقافة التأمين.

كيف تقيمون قانون التأمين الموحد رقم ١٥٥ لسنة ٢٠٢٤؟

من التأمينات الالزامية التي أقرها قانون التأمين الموحد هي إلزامية التأمين على أصول الدولة والزامية التأمين على الجرائم السيبرانية، وأعتقد أن هذا سيشكل ذلك دفعا هائلاً للقطاع وسيعزز أقساط التأمين بشكل كبير.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نخطط لإنشاء فرع لتأمينات الحياة التي نرى فيها فرصاً كبيرة.

محمد عبد المولى (الرئيس التنفيذي): سلامة للتأمين التكافلي - مصر تحقق نتائج مميزة تخطت الـ ٢٥% من الخطة المستهدفة

في مصر؟

ارتفع الوعي التأميني بشكل ملفت في الـ ٣ سنوات الأخيرة، وأعتقد أن قانون التأمين الموحد الجديد الذي فرض أكثر من نوع تأمين إلزامي سوف يساهم في الفترة المقبلة بزيادة الوعي أكثر وأكثر على أهمية التأمين.

عدد الفروع وخطكم في التوسع والإنتشار؟

لدينا حالياً ١٣ فرعاً تغطي أغلب محافظات الجمهورية، وكلما وجدنا أن هناك حاجة يمكن أن نتوسع حينه. من ناحية أخرى باتت التكنولوجيا اليوم تسهل الإنتشار وتخني عن التوسع في الفروع بشكل كبير حيث يمكن الإكتفاء فقط بمكتب تمثيل بدل الفرع المتكامل، حيث يمكن تسويق وبيع ودفع العديد من المنتجات رقمياً.

كيف ترون آفاق انتشار التأمين المتناهي الصغر في مصر؟

هناك تتوجه كبير للهيئة العامة للرقابة المالية لدعم التأمين متناهي الصغر لأنه يحمل فرصاً كبيرة، خصوصاً أنه يستهدف شريحة جديدة من الناس لم تكن تتعاطى أصلاً في التأمين.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نسعى للحصول على تصنيف ائتماني للشركة من إحدى وكالات التصنيف العالمية، كما ندرس فكرة الإنتقال الى مركز رئيسي جديد للشركة.



محمد عبد المولى: نسعى للحصول على تصنيف ائتماني للشركة

المصري. وشركات التأمين اليوم أصبحت ملزمة بطبيعة الحال على تبني التكنولوجيا، لأنها باتت منذ أواخر الماضي مبرورة إلكترونياً مع الهيئة بشكل مباشر، وهذه العملية من شأنها أن تحمي معلومات وبيانات شركات التأمين والعملاء.

هل تطبقون معيار IFRS17؟

كان من المفترض أن يبدأ تطبيق معيار IFRS17 بشكل إجباري في سوق التأمين المصري اعتباراً من النصف الثاني من ٢٠٢٤، لكن للأسف تم التأجيل قليلاً حتى تكون الشركات مستعدة أكثر لتبني كافة المعايير.

كيف تقيمون الوعي التأميني

ما هي أبرز النتائج التي حققتها سلامة للتأمين التكافلي؟

أستطعنا في ٢٠٢٤ أن نحقق نتائج مميزة، حيث تخطينا أكثر من ٢٥% من الخطة المستهدفة، وأرقامنا في تطور مستمر إن شاء الله. هنا نذكر أن سياستنا في الفترة الأخيرة كانت أن نعمل بشكل إنتقائي وعدم تجديد الإتفاقيات الخاسرة، وهذه الاستراتيجية ساعدتنا على في تحقيق نتائجنا الجيدة.

كيف تقيمون المستوى التكنولوجي في قطاع التأمين المصري عموماً؟

نلاحظ اليوم أن هناك جهداً استثنائياً تقوم به الهيئة العامة للرقابة المالية لتعزيز المستوى التكنولوجي في قطاع التأمين

لبيب نصر (الرئيس التنفيذي): بعد تجربة دمج ناجحة LIA Assurex تتربع على قائمة أفضل شركات التأمين في لبنان



لبيب نصر: لاحظنا تضخماً بنسبة ٢٤% في كلفة الإستشفاء خلال ٢٠٢٤

بعد مرور أكثر من ٣ سنوات على دمج شركتي "ليا" و"أسوريكس"، كيف تقيمون نجاح هذه التجربة اليوم؟

تم دمج شركتي "ليا" و"أسوريكس" في تموز ٢٠٢١، واليوم نعتبر أن التجربة كانت ناجحة، وذلك بشهادة أصحاب الخبرة من زملائنا في القطاع، ونظراً لما استطعنا تحقيقه من نتائج إيجابية على جميع المستويات، وأعتقد اليوم أن العمل المؤسسي القائم على الحوكمة والقواعد الراسخة هو النموذج الأكثر قدرة على الاستدامة والتطور وتحقيق الأهداف.

بعد الدمج، انطلقنا بهوية جديدة بداية من الشعار الذي يعبر عن الوحدة بين الكيانين المندمجين، إضافة الى بعض التعديلات في المكاتب ونظام الـ IT والموقع الإلكتروني والنهج المتبع في التسويق الذي أصبح متواجداً بشكل أكبر على وسائل التواصل الاجتماعي. كل ذلك استطعنا تحقيقه بفضل فريق العمل الذي انضم اليه عناصر جدد يتمتعون بخبرات عالية.

انطلقت LIA Assurex بخطة عمل جديدة وطموحة مكنتنا من تحقيق موقع متقدم بين أكبر شركات التأمين في لبنان من حيث حجم العمل، الأرباح وجودة الخدمة، ونحن الآن بصدد إعداد خطة عمل للفترة ٢٠٢٥ - ٢٠٢٧.

LIA Assurex مرخصة لتغطية كافة أنواع التأمين في لبنان، ونخطط الآن لتوسيع الحلول التأمينية بإضافة برامج تأمينية جديدة مثل تأمين التقاعد الذي يتم استثماره خارج لبنان. من ناحية أخرى، تعدّ LIA Assurex من بين الشركات الرائدة في التأمين

الليبنانية. مروراً بجائحة كورونا، حيث لم نتخاذه في تغطية جميع مؤمنينا الذين تلقوا الرعاية الصحية اللازمة رغم إغلاق الشركة. وصولاً الى إنفجار مرفأ بيروت، الذي كنا من أكثر الشركات تأثراً به حيث دفعنا تعويضات تخطت الـ ١٣٠ مليون دولار بالتعاون مع معيدي التأمين، علماً أننا متحفظون جداً في موضوع إعادة التأمين وتتكلف مبالغ هائلة سنوياً. ولا ننسى أخيراً العدوان الإسرائيلي على لبنان، الذي أثر على موظفينا، مكاتبنا، وزبائننا. ورغم كل شيء، مستمرون في تحقيق أهدافنا، بالتعاون مع فريق عمل رائع يضم ٢٢٠ شخصاً.

ارتفعت كلفة الطبابة في لبنان

الصحي، التأمين على الممتلكات بالإضافة الى تأمين السيارات، نتطلع الى تحقيق المزيد من النمو، ونطمح أن نكون رواداً في السوق اللبناني ونسعى أيضاً للتوسع خارج لبنان. لدينا العديد من الأفكار والمشاريع المستقبلية التي نعمل على تحقيقها.

كيف تواجهون التحديات التي يمرّ بها لبنان من حرب وأزمات إقتصادية؟

ميزتنا كلبنانيين أننا دائماً متفائلون رغم كافة التحديات. تخطينا في السنوات الأخيرة العديد من الأزمات بدايةً من الأزمة المالية والإقتصادية والإنهيار المالي اللبناني، حيث خسرت الشركة مبالغ كبيرة في المصارف

سهّلنا دفع عقود التأمين عبر تطبيقات الدفع المختلفة. كما أضفنا قسماً جديداً يهتم بالتحول الرقمي، وتطبيق أفكار جديدة باستخدام الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي. وسوف نطلق قريباً العديد من الخدمات الرقمية لاستقطاب جيل الشباب.

العديد من الحالات، وجدنا أن هناك حاجة إلى ابتكار برنامج تأمين طبي بسعر مقبول، وتغطية صحية عالية الجودة. ومن هنا، إضافة إلى برامجنا الطبية المتنوعة، أطلقنا HDF Sante لتلبية احتياجات زبائننا المستجدة. تم إطلاقه بالتعاون الحصري مع مستشفى Hotel Dieu de France، التي تمتلك شبكة من مستشفيات موزعة على كافة الأراضي اللبنانية، يمكن للمؤمن أن يتلقى العلاج فيها حصراً، وقد لاحظنا طلباً كبيراً على هذا التأمين نظراً لتكلفته المعقولة ومستوى التغطية الطبية الرفيع.

كيف تواكبون التطور التكنولوجي وعصر الرقمنة؟

باتت التكنولوجيا ركناً أساسياً للتطور والنمو في أي قطاع، قمنا اليوم بتطوير موقعنا الإلكتروني لتمكيننا من خدمة زبائننا بشكل أفضل، كما سهّلنا دفع عقود التأمين عبر تطبيقات الدفع المختلفة. من ناحية أخرى، أضفنا قسماً جديداً يهتم بالتحول الرقمي، ويخصص لابتكار وتطبيق أفكار جديدة باستخدام الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي. سوف نطلق قريباً العديد من الخدمات الرقمية لاستقطاب جيل الشباب.

بشكل كبير في الفترة الأخيرة، كيف تواكبون هذا النمو في الأسعار؟

بالفعل، لاحظنا تضخماً بنسبة 24% في كلفة الإستشفاء خلال 2024، وقد بحثنا هذا الموضوع مع زملائنا في شركات التأمين ومع اللجنة الصحية في جمعية شركات الضمان في لبنان ACAL التي نحن أعضاء فيها. رأينا أننا مضطرون إلى رفع أسعار عقود التأمين الطبي بنسبة معينة قد لا تتناسب تماماً مع مستوى التضخم الحاصل، لأننا في النهاية حريصون على أن يبقوا زبائننا قادرين على دفع قيمة هذه العقود، خصوصاً اليوم مع الوضع الإقتصادي والأمني المتردي، حيث لا تتحمل العائلات أو أصحاب العمل أية مبالغ إضافية كبيرة. نشير أيضاً إلى أنه لدينا عقود إعادة تأمين على المحفظة الصحية مع شركة Munich Re، التي تعتبر الأكبر في العالم، لضمان دفع كافة التعويضات مهما بلغ حجمها.

أطلقتكم بالتعاون مع مستشفى أوتيل ديو برنامج HDF Santé، هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن هذا المنتج؟

بسبب تردي الأوضاع الإقتصادية والمعيشية في لبنان، وتراجع دعم الدولة ووزارة الصحة عن تغطية



Your safety
on speed dial
liassurex

د. مازن أبو شقرا (المدير الإقليمي لمنطقة الـ MENA): يشكل التقدم التكنولوجي الحربي اليوم حقبة جديدة في قراءتنا الإكتوارية لمخاطر الحرب

المطالبات لن تكون قادرة على الإستمرار وسوف تخرج من السوق حتماً.

نحن اليوم متواجدون في لقاء شرم الشيخ للتأمين، كيف تقيمون تجربتكم في السوق المصري ومستقبل قطاع التأمين في البلد عموماً؟

نحن متواجدون في السوق المصري منذ فترة طويلة، ونعتبر أنه سوق واعد بامتياز نظراً للتعداد السكاني الكبير مقابل نسبة الإختراق المنخفضة للتأمين فيه. هنا لا ننكر أننا تأثرنا ببعض الأحداث التي حصلت في البلد وأهمها خفض قيمة الجنيه المصري الذي أثر على أدائنا وأداء الشركات عموماً، لكن الحمد لله الوضع الإقتصادي بدأ يتحسن ونحن متفائلون بالمستقبل. واليوم لاحظنا في المؤتمر وجود وزراء وجهات حكومية عديدة، ونحن نقدر هذه المواقبة الجميلة من قبل الحكومة والمشرعين لقطاع التأمين، والتي أرى أنها ستساهم في نمو القطاع على ركائز ثابتة في المستقبل. نذكر أيضاً أن صناعة التأمين في مصر قديمة وأول خريجين إكتواريين جامعيين هم من المصريين، والكفاءات المهنية اليوم في القطاع عالية جداً.

الي أي مدى تواكبون التكنولوجيا الحديثة؟

نحاول في سلاسل القيمة أن نتعاون مع شركات تكنولوجيا التأمين (InsurTech) العالمية، لتحسين كفاءة ومرونة خدماتنا ومنتجاتنا، حيث بات تطبيق خورزميات الذكاء الإصطناعي والتعلم الآلي في المنتجات الجديدة يساعدنا في الكثير من الحالات على التنبؤ بالمشكلة قبل حدوثها وبالتالي الوقاية منها.



د. مازن أبو شقرا: نحاول في سلاسل القيمة أن نتعاون مع شركات تكنولوجيا التأمين

نقطة تحوّل وحقبة جديدة في فهمنا وقراءتنا الإكتوارية لمخاطر الحرب، ولكن مع الأسف هناك شركات ما زالت تنافس في هذا الموضوع دون الأخذ بعين الإعتبار الإدارة الصحيحة للمخاطر، حيث تطمع هذه الشركات بالحصول على أفساط جديدة حتى في فترة الحرب، معتبرين أنه يمكن الإعتماد على أحداث الماضي للتنبؤ بالمستقبل، لكن هذا كان صحيحاً قبل ٢٠ الى ٣٠ سنة حيث كانت تقنيات الحرب مختلفة، بينما التقنيات المستحدثة التي رأيناها في الحروب الأخيرة تجعل الوضع مختلفاً تماماً، وبالتالي لا يمكن القول بأن التحديّ هو نفسه وأنها تعلمنا من الماضي، فإذا لم تتأثر الشركات بالحروب في الماضي لا يعني ذلك أن الحاضر سيكون مماثلاً، وفي النهاية الشركة التي لن تكون قادرة على دفع

ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم اليوم في ظل الحروب القائمة وحالة عدم اليقين التي تعيشها المنطقة العربية؟

تعتبر مخاطر الحرب والمخاطر الجيوسياسية الهاجس الأكبر لمعيدي التأمين اليوم، ففي زمن السلم يمكن لشركات التأمين وإعادة التأمين أن تبيع تغطيات الحرب وأن تسعرها حسب دراسات الإكتوارية، ولكن عندما تقع الحرب فعلياً تختلف الأمور ويصبح هناك أنواع تأمينات مثل التأمين على الممتلكات غير قابلة للتأمين أو التجديد أبداً، وحتى رفع الأسعار هنا لن يكون مجدياً. ونحن في Gen Re بدأنا نسلط الضوء أكثر وأكثر على إدارة المخاطر خصوصاً بعد الحرب على أوكرانيا والحروب الدائرة في المنطقة العربية، حيث يشكل التقدم التكنولوجي الحربي اللافت



لاسيما على مستوى الصحة حيث تساعد التكنولوجيا على تحسين نمط الحياة والتحفيز على اعتماد أساليب حياتية صحية، وهنا نعول في تبني هذه الصيحات على جيل الشباب الصاعد الذي أصبحت التكنولوجيا جزءاً من حياته اليومية. من ناحية أخرى نسعى لتبني الرقمنة الجزئية والحفاظ في الوقت عينه على شيء من التأمين التقليدي رغم أن هيئات التنظيم حول العالم تشجع توظيف رأسمالها في شركات رقمية بحتة، لكن لا نزال نفتقر للجهازية الكاملة لتطبيق هذه الرقمنة في العالم العربي.

وأخيراً نطالب المشرعين في الدول العربية بإعطاء أهمية أكبر لموضوع التكنولوجيا وإصدار قوانين داعمة لعملية التحول الرقمي.

في عالم يسوده عدم اليقين، كيف تدعمون شركات التأمين التي تتعاملون معها؟

نحاول بكافة الطرق دعم شركات التأمين من خلال أدواتنا ومنتجاتنا المميزة والإكتواريين المحترفين لدينا، علماً بأننا من أكثر الشركات تقدماً للخدمات المتقنة وعالية الجودة وذات القيمة المضافة كما ومواكبة زبائننا والوقوف دائماً إلى جنبهم.

حققت شركات إعادة التأمين أرباحاً جيدة في ٢٠٢٤، ما هي الأسباب برأيكم؟

بالفعل، حققت شركات إعادة نتائج إيجابية بسبب الأداء الجيد لأسواق الأسهم الذي رفع العوائد على استثماراتها، من ناحية أخرى لم تشهد عمليات الإكتتاب كوارث فادحة حول العالم وبالتالي كانت التعويضات مقبولة.

جوزيف فضول (الرئيس التنفيذي): النجاح المبكر الذي حققته Cope هو شهادة على تكامل نموذج أعمالنا وخططنا الاستراتيجية

التدريجي وبناء قدرات الشركة والبنية الأساسية لها مع مرور الوقت، والنهج الآخر هو الاستثمار بكثافة منذ البداية، وإنشاء شركة تعمل بكامل طاقتها مع جميع الأنظمة والأقسام والخبرات الضرورية لها. ونحن انطلقنا منذ البداية في الخيار الثاني وبنينا شركة متكاملة بكافة أقسامها من المحاسبة والمالية والامتثال ومراقبة الجودة والمطالبات، مع التركيز على تبني أحدث النظم التكنولوجية، وتوظيف أهم الخبرات والمهارات، فمن الأساس استطعنا أن نقيّم فكرتنا وجذبنا مستثمرين دخلوا كشركاء معنا، ما أعطانا قدرة مالية عالية ساعدتنا على استقطاب أهم المواهب البشرية ذات الخبرات العالية.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها الشركة بعد مرور حوالي السنة على انطلاقتها؟

حققنا في السنة الأولى أرباحاً معقولة ونحن راضون عن النتائج، وهنا لا بدّ أن نذكر أننا خلال هذه السنة كان هدفنا الرئيسي تثبيت موقعنا كلاعب منافس في السوق، ولذلك استثمرنا الكثير لاستقطاب فريق العمل المحترف الذي يتألف من ٣٠ شخصاً، كما ركزنا كثيراً على المشاركة في رعاية العديد من المؤتمرات، الأمر الذي ساعدنا على أخذ موقعنا الحالي في السوق، ونعتبر أن هذا النجاح المبكر هو شهادة على تكامل نموذج عملنا الاستراتيجي، ونحن متفائلون بشأن آفاق نمونا وملتزمون بالحفاظ على هذا الزخم الإيجابي مع استمرارنا في توسيع عملياتنا ووجودنا في السوق.

أطلقتكم أيضاً Cope Travel Solutions، ما هي أهم الخدمات والحلول التي تقدمها؟
نقدم من خلال Cope Travel Solu-



جوزيف فضول: تقدم Cope Travel Solutions حلولاً متكاملة لتأمين السفر

إنطلقت Cope كشركة ناشئة، واستطاعت أن تحجز لها مكاناً مميزاً في السوق في فترة قياسية، ما هي أبرز الجوانب التي تميزكم؟
صحيح أننا شركة ناشئة، لكن أنا وفريق العمل متمرسون في المهنة ولدينا خبراتنا العريقة وعلاقاتنا الواسعة في هذا المجال، هذه الخبرة تبلورت في التطور السريع والنتائج المميزة التي استطعنا أن نحققها، حيث تجاوب السوق معنا بطريقة إيجابية جداً منذ السنة الأولى على انطلاقتنا، علماً أننا طرحنا انفسنا كلاعب محترف وبديل موثوق للشركات المنافسة من ناحية جودة الخدمات والمنتجات.

وهنا نذكر أنه عند إنشاء أي شركة جديدة، هناك عادة طريقتان يمكنك اتباعهما: النهج الأول هو النمو

تأسست Cope سنة ٢٠٢٣، وهي مجموعة استثمارية مقرها الرئيسي في قبرص، متخصصة في وساطة التأمين وإعادة التأمين والاستشارات والإدارة التشغيلية. وتضم Cope تحت مظلتها الآن Cope Reinsurance Brokers و Cope Travel Solutions. تميزت رحلة Cope منذ تأسيسها بالعديد من الإنجازات الرئيسية حيث استطاعت منذ البداية جذب اهتمام المستثمرين مما أظهر الثقة في رؤيتها وإمكانياتها، كما كان من الملفت استجابة السوق الإيجابية للتعاون معها، ما يؤكد على قدرتها التنافسية. لتسليط الضوء على قصة نجاح Cope، التقت مجلتنا جوزيف فضول الرئيس التنفيذي للشركة، وكان لنا معه هذا الحوار:

تقييم وتحليل هذه المخاطر بهدف تخفيف آثار عدم الاستقرار السياسي وما يشكله من تأثيرات محتملة على عملياتنا وعمالنا، حيث قمنا بتطوير خطط طوارئ تتضمن قدرات العمل عن بعد إذا لزم الأمر.

من ناحية أخرى عززنا أطر الامتثال لدينا لضمان الالتزام بأي لوائح أو عقوبات جديدة ناشئة عن الأحداث السياسية، حيث يجنبنا الامتثال الصارم للأنظمة المحلية والدولية المشكلات القانونية ويمنح عملائنا الثقة للتعامل معنا.

وأيضاً تحرص Cope على التعاون مع شركات التأمين وشركات إعادة التأمين ذات السيولة الكافية والتصنيف المالي العالي والسمعة الممتازة لضمان تحصيل وتسوية أقساط إعادة التأمين في الوقت المناسب حرصاً أن جميع أطراف العقد تفي بالتزاماتها.

ونزاهته، وهي الجوانب التي لا تستطيع التكنولوجيا حلها، حيث تتطلب المفاوضات الفعالة، التي تعدّ ضرورية في إعادة التأمين، وفهم الاحتياجات والمخاوف الدقيقة لجميع الأطراف المعنية، مهارة يمكن تحقيقها بشكل أفضل من خلال التفاعل الشخصي، حيث غالباً ما تتطلب إدارة الصراعات والنزاعات مهارات دبلوماسية ولمسة شخصية، وهي متطلبات لا يستطيع الذكاء الاصطناعي حلها.

ما هي الأسواق التي تخدمونها الآن، وما هي خطتكم في التوسع والإنتشار؟

أطلقنا مركزنا الرئيسي في قبرص، ونحن مسجلون هناك تحت سلطة الـ Insurance Distribution Directive - IDD ، وفي لبنان نحن مرخصون للعمل من وزارة الاقتصاد ولجنة مراقبة هيئات الضمان، أما في الإمارات فقد قدمنا للحصول على رخصة من الـ DIFC ، علماً أننا حصلنا على رخصة من الـ Meydan Free Zone كجزء من ضمان استمرارية عملياتنا في حال حصول أية طوارئ في لبنان، حيث تؤمن هذه الرخصة الإقامة لموظفينا في الإمارات، وفي الأردن نحن أيضاً مرخصون من البنك المركزي، وفي مصر لدينا موافقة عمل، ونتطلع الى التوسع الدائم، وهدفنا التوسع في الـ 10 سنوات المقبلة في السوق الأفريقي والشرق الأقصى وجنوب أميركا.

ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

تعتبر المخاطر السياسية والحروب والصراعات القائمة في المنطقة من أهم التحديات التي تواجهنا، ولضمان استمرارية العمل، كُنْنا جهودنا في

tions حلولاً متكاملة لتأمين السفر، و لدينا تعاون مع Lloyd's يمكننا من إجراء الإكتتابات وخدمة المطالبات، كما نقدّم أيضاً حلولاً رقمية لشركات التأمين تساعدنا على التواصل في الوقت نفسه (Real Time) مع كامل الشبكة المعنية بإصدار ومعالجة بوليصة تأمين السفر التي يتعاونون معها، فالتأمين على السفر يعتبر دقيقاً نوعاً ما وهو بحاجة الى سرعة في ربط كافة الشبكة المولجة خدمة الوثيقة في الوقت نفسه لإصدارها، وهذه الشبكة تتضمن وكالة السفر، وسيط التأمين، شركة التأمين، وسيط إعادة التأمين، شركة إعادة التأمين، وشركة الـ TPA، بحيث ما أن تصدر البوليصة نكون قادرين مباشرة على خدمتها في حال حصول أي مطالبة.

الي أي مدى تعتمدون على التكنولوجيا الحديثة في تطوير أعمالكم؟

نعتمد في Cope أحدث الأنظمة التكنولوجية المتقدمة التي تبسط العمليات وتعزز تحليل البيانات وتحسن تفاعل العملاء، وقد تُرجم ذلك بقدرتنا على تقديم الحلول من خلال Cope Travel Solutions . في حين يلعب الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا دوراً حاسماً في تعزيز كفاءة ودقة عمل وساطة إعادة التأمين، لا تزال الصناعة تعتمد بشكل رئيسي على العناصر البشرية المتمثلة في الثقة والخبرة والعلاقات الشخصية. واليوم فإن الجمع بين التكنولوجيا المتقدمة والوسطاء المهرة وذوي الخبرة يخلق نهجاً شاملاً يلبي الاحتياجات المعقدة لسوق إعادة التأمين. إن بناء علاقات قوية والحفاظ عليها مع شركات التأمين وإعادة التأمين يعزز الثقة في خبرة الوسيط

cope

وليد حلاسو (المدير العام): Nextcare Lebanon مستمرة بتقديم خدماتها بقوتها المعهودة



وليد حلاسو: يستفيد المؤمنون من عدّة مزايا يقدمها تطبيق Lumi

نهئكم على تولي منصب المدير العام الجديد لشركة Nextcare ما هي استراتيجيتكم الجديدة للشركة؟

انضمت إلى نكستكير في نيسان ٢٠٢٤، حيث نعمل على تطوير استراتيجياتنا بالتعاون مع مجموعة Allianz لتلبية احتياجات كل سوق. هدفنا هو التطلع نحو المستقبل من خلال تعزيز نمو الشركة وزيادة قاعدة زبائننا، بالإضافة إلى تقديم أفضل الحلول والخدمات وبناء جسور الثقة والتعاون مع مقدمي الخدمات الطبية.

هل تخطي برأيكم قطاع التأمين في لبنان الأزمة الاقتصادية؟

منذ أزمة ٢٠١٩ المالية، واجهنا العديد من التحديات في عملية التسعير، سواء في أسعار بوالص التأمين أو في كلفة الطبابة والاستشفاء، وذلك نتيجة لعدة عوامل، أبرزها اختلاف أسعار الدولار. أرى أن عام ٢٠٢٥ سيكون مفصلاً استراتيجياً لإعادة التوازن بين

شركات التأمين ومقدمي خدمات الرعاية الطبية بشكل يرضي الجميع. نحن في نكستكير نعتزم التفاوض على أسعار جديدة مع المستشفيات في ٢٠٢٥ و نلاحظ وجود تفهم كبير في هذا السياق.

ما هي التحديات التي تواجهونها مع الحرب الدائرة في لبنان؟

في أوقات الحرب وعدم اليقين، عادةً ما تتراجع نسبة المطالبات الاستشفائية، حيث يتجنب الناس الذهاب إلى المستشفيات إلا في حالات الضرورة القصوى، بسبب عدم الاستقرار والخوف من التنقل. هذا الوضع مشابه لما شهدناه خلال جائحة كورونا، حيث تراجعت المطالبات بشكل كبير بسبب قيود الحركة والخوف من العدوى.

من ناحية أخرى، تراقب شركات التأمين الوضع الحالي بتأن، ونحن كمقدمي خدمات صحية يرتبط نمونا بشكل مباشر بعاملين رئيسيين: أولاً، نمو محفظة التأمين الاستشفائي في الشركات التي نتعامل معها، وثانياً، ضم عدد أكبر من شركات التأمين إلى محفظتنا.

ما هي الجهات الأخرى التي تقدمون خدماتكم لها؟

نقدم خدماتنا، بالإضافة إلى شركات التأمين التي تمثل الجزء الأكبر من محفظتنا، لعدد من صناديق التعاضد والنقابات، كما أننا نحرص على التوسيع لتلبية احتياجات زبائننا المتنوعة.

ما هي أبرز الخدمات الرقمية التي تقدمونها لعملائكم؟

تعتبر التكنولوجيا عنصراً أساسياً في إدارة أعمالنا. على سبيل المثال، يتم إصدار جميع الموافقات للمؤمنين إلكترونياً، كما نستقبل الفواتير ونقوم بإدخالها إلى النظام الذي

يعمل على تصحيح أكبر عدد منها قبل إرسالها إلى شركة التأمين. كل ذلك يساعدنا في توفير الوقت وضمان سير العمل بشكل سلس. نحن ملتزمون بتطوير نظامنا التكنولوجي باستمرار لرفع مستوى الأداء وتقليل التكاليف الإدارية.

المؤمنون يستفيدون من تطبيق Lumi، الذي يعمل كحلقة وصل بين Nextcare وشركات التأمين التي نتعاون معها، ويقدم العديد من الخدمات التأمينية والطبية. من بين هذه الخدمات:

- الخدمات التأمينية: يمكن للمؤمنين الحصول على بطاقتهم التأمينية إلكترونياً عبر تحميل التطبيق، مما يقلل من الاعتماد على البطاقات البلاستيكية. يمكنهم أيضاً الحصول على الموافقات الاستشفائية إلكترونياً عن طريق تصوير تقرير الطبيب وتحميله على التطبيق.

- دفع التعويضات: يمكن للمؤمنين الذين يتعاملون مع مستشفيات أو مختبرات غير متعاونة تقديم طلبات للحصول على تعويضات عن طريق تصوير الفواتير وتحميلها على التطبيق.

- البحث عن مقدمي الخدمات الصحية: يقدم التطبيق خدمة البحث عن أقرب مقدمي الخدمات الصحية.

في الجانب الطبي، يضم التطبيق ميزات مثل Symptom Checker، وهو برنامج معتمد من هيئة الغذاء والدواء (FDA) يساعد المستخدمين في فهم عوارضهم، إذا لاحظ البرنامج وجود عوارض خطيرة، فإنه ينبه المستخدم بضرورة استشارة طبيب.

كما تتوفر ميزة Dr. Chat، حيث يمكن للمؤمن طرح أي سؤال طبي والحصول على إجابة سريعة من الطبيب المختص. نحن أيضاً نفكر في إضافة خدمة Teleconsultation في لبنان قريباً، رغم أنها معتمدة حالياً في دبي.

بيار سلامة (المدير العام لمنطقة الـ MENA): CCR Re تحافظ على ولاء عملائها بنسبة 85%

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ منذ إطلاق المكتب التمثيلي لـ CCR Re في بيروت والذي نخدم من خلاله منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إضافة إلى قبرص، لا نزال نحافظ على سياساتنا الإكتتابية ذاتها ونعمل على التركيز عليها وتطويرها. علماً أن شركة CCR Re إتصفت بخصائص ومنتجات مميزة وخدمة عملاء ومصادقية عالية جذبت ولاء العملاء بنسبة 85%، وهم الذين رافقونا في مشوارنا لأكثر من 27 سنة.

أفضل أن يتم الحفاظ على الشركات الصغيرة وعدم محيها من السوق على حساب الشركات الضخمة، لأنها أثبتت جودة أدائها والتزامها بدفع كامل التعويضات. وفي البلدان العربية هناك شركات إعادة إقليمية صغيرة ومتوسطة مثل CCR RE ترفع لها القبة

إعادة التأمين، واليوم فإن التحديّ الأصعب هو الكوارث الطبيعية ومخاطر الحرب. من ناحية أخرى تفرض قوانين الحكومة على صعيد العالم كله، العديد من التحديات التي يجب علينا حلّها. لا ننسى أخيراً متطلبات الإمتثال التي أصبحت دقيقة وصعبة.

هل أنتم راضون عن القوانين التي ترعى قطاع التأمين في المنطقة العربية؟

أتمنى من كافة المشرعين في الدول العربية الامتثال بالقوانين والتشريعات التي أصدرها البنك المركزي السعودي، لأنها تشريعات متكاملة وهي من الأفضل في المنطقة.

ماذا عن المنافسة؟

المنافسة دائماً موجودة وهناك عرض وطلب، لكن أعتقد أن المشكلة ليست في المنافسة بل في المضاربة العشوائية، حيث رأينا شركات ضخمة وبرأسمال كبير جداً لم تستطع الصمود لأكثر من 5 سنوات في السوق لأنها ضاربت بطريقة غير فنية.

يحكى دائماً على فكرة دمج شركات إعادة التأمين الصغيرة والمتوسطة وبناء شركة إعادة ضخمة تخدم المنطقة العربية، أين أنتم من هذا الإقتراح؟

نسمع بهذه الفكرة منذ سنوات طويلة، لكن أنا شخصياً لا أحبذ هذا الطرح، بل أفضل الحفاظ على الشركات الصغيرة وعدم محيها من السوق على حساب الشركات الضخمة لأنها أثبتت جودة أدائها والتزامها بدفع كامل التعويضات. وفي البلدان العربية هناك شركات إعادة إقليمية صغيرة ومتوسطة مثل CCR RE ترفع لها القبة، حيث أنها تضاهي أكبر شركات العالم من حيث التقنيات الفنية والخبرات وجودة الخدمات والمنتجات.



بيار سلامة: حققنا أرباحاً بنسبة مجمعة 96.5%

حققت شركات إعادة التأمين أرباحاً جيدة في 2024، ما هي الأسباب وماذا عن نتائج شركة CCR RE؟ أعتقد أن شركات إعادة التأمين بدأت في تحقيق الأرباح عندما اتجهت للتفكير في الجانب الفني أكثر من الجانب الإستثماري، هذا طبعاً لا يعني عدم الاهتمام بالإستثمار الذي يشهد فوائد مرتفعة، بل يعني ضرورة الإنتباه والتركيز على الجوانب الفنية كخطة واستراتيجية أساسية في العمل.

وفي CCR Re حققنا أرباحاً بنسبة مجمعة 96.5% Combined Ratio من أصل مليار و300 مليون دولار كحجم أقساط، كما تحسن تصنيف الشركة من A- إلى A Strong، ونطمح في الـ 5 سنوات المقبلة أن نضاعف أقساطنا المكتتبة من 1 مليار إلى 2 مليار دولار.

ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها اليوم؟ التحديات دائماً موجودة في سوق

المصرف الأهلي العراقي يفوز بجائزة التميز في الابتكار المالي والتقني والقيادة الرقمية لعام ٢٠٢٤



أيمن أبو دهيم يستلم جائزته

تقديرًا لجهوده البارزة في تقديم حلول مصرفية مبتكرة، وتعزيز التحول الرقمي في القطاع المصرفي العراقي، حصل المصرف الأهلي العراقي على جائزة التميز في الابتكار المالي والتقني والقيادة الرقمية في العراق لعام ٢٠٢٤، المقدمة من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب.

وتُسلط هذه الجائزة المرموقة الضوء على التزام المصرف الأهلي العراقي بتحقيق أعلى معايير الجودة في الخدمات المصرفية ودعم الاقتصاد الوطني من خلال تبني أحدث التقنيات وتقديم تجربة مصرفية متميزة لعملائه من خلال تطبيق البنك على الأجهزة المحمولة والذي يمتاز بواجهة استخدام سهلة، حيث يُقدم للعملاء مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية، مثل: إدارة

الحسابات من حيث الاطلاع على أرصدة حساباتهم، ومعاملاتهم، وتحويل الأموال، ودفع الفواتير، ومعرفة اقتطاعات قروضهم، إلى جانب إمكانية ربط الحساب بالبطاقات الائتمانية وإمكانية التحويل عن طريق ويسترن يونين، إلى جانب العديد من الخدمات الرقمية المتنوعة. والذي يمكن العملاء من إنجاز مختلف معاملاتهم المصرفية بسهولة ويسر مثل طلب القروض للأفراد وغيرها الكثير دون الحاجة لزيارة الفروع.

وسترسخ هذه الخطوة من مكانة المصرف الأهلي العراقي كلاعب رئيسي في القطاع المصرفي العراقي، بفضل تمكينه من تقديم خدمات وحلول مصرفية رقمية وغير مسبوقه تلبي الاحتياجات المتطورة والمتزايدة لعملائه من الأفراد

والشركات. وأعرب المدير المفوض للمصرف الأهلي العراقي، أيمن أبو دهيم عن فخره واعتزازه بهذه الجائزة المرموقة التي تعكس ريادة المصرف وتميزه في مجال الابتكار المالي والتحول الرقمي، لافتاً إلى إن هذا التكريم يُعد حافزاً للمصرف لمواصلة مسيرته في تقديم أفضل الخدمات لعملائه من الأفراد والشركات على حد سواء، والتزامه بتحسين تجربة العملاء لتتعدى الأساليب التقليدية، وتوفير طرق أكثر ذكاءً واستدامة للخدمات المصرفية الرقمية.

وقدّم أبو دهيم عميق الشكر والتقدير لفريق العمل وشركاء المصرف على دعمهم المُستمر الذي كان له دوراً أساسياً في تحقيق هذا التميز.

مصرف المزارع التجاري يفوز بجائزة الريادة في تقديم حلول متكاملة للقطاع الزراعي وفئات التجزئة



نجم الدين خلف الله يستلم جائزته

اعتزازه بالجائزة، مشيراً إلى أنها تعكس الجهود المبذولة لتطوير الخدمات المصرفية ودعم القطاع الزراعي من خلال حلول مبتكرة وشاملة. كما أكد أن هذا التكريم يدفع المصرف لمواصلة دوره في تعزيز الشمول المالي وتقديم خدمات تلبي احتياجات مختلف فئات المجتمع.

المؤتمر تناول قضايا مهمة مثل الابتكار المصرفي والتمويل الأخضر، وشكل منصة لتكريم أبرز المؤسسات المصرفية في المنطقة، مسلطاً الضوء على إنجازاتها في ظل التحديات الاقتصادية الإقليمية.

في إنجاز مصرفي بارز، حصل مصرف المزارع التجاري على جائزة "الريادة في تقديم حلول متكاملة للقطاع الزراعي وكافة فئات التجزئة" لعام ٢٠٢٤، خلال فعاليات المؤتمر الاقتصادي السنوي الذي نظمه اتحاد المصارف العربية في فندق سانت ريجيس بالقاهرة. الحدث شهد مشاركة واسعة من المصرفيين ورجال الأعمال العرب، بحضور شخصيات بارزة، من بينها سفير السودان بجمهورية مصر العربية سعادة الفريق عماد الدين مصطفى عدوي، الذي أشاد بدور المصرف في دعم التنمية الاقتصادية بالسودان.

وأعرب المدير العام للمصرف، الأستاذ نجم الدين خلف الله، عن



عادل العالم (المدير العام): في مصرف الخليج التجاري نشجع عملائنا على إنفاق ما تبقى من دخلهم بعد الادخار أولاً

العملية. وقد ساهم مصرف الخليج التجاري بعمليات ترويجية كبيرة عبر منصات التواصل الاجتماعي الخاصة بالمصرف بخصوص هذا الموضوع وتشجيع المواطن على اللجوء الى الفضاء الرقمي اي الاستفادة قدر الامكان من المنصات الرقمية للتسوق وكذلك تحفيز المواطن على فتح حساب توفير بالنسبة للعميل وحساب براعم الخاص بالاطفال ولا ننسى رفع الفوائد على نظام الودائع.

يولي مصرف الخليج التجاري أهمية كبيرة لتطوير التكنولوجيا، ما هي آخر مشاريعكم في هذا المجال؟

ساهمت التطورات السريعة في مجال تكنولوجيا المعلومات بشكل كبير في إنتاج صناعة الخدمات المالية والمصرفية وتحول عدد كبير من المصارف إلى المعاملات الالكترونية والتوسع في استخدام الخدمات المصرفية المتطورة، فلم تعد مهام المصارف ووظائفها تدور حول عمليات تقليدية مارستها منذ مئات السنين بل تعدتها إلى استخدام منافع التكنولوجيا المالية وتشجيع التعاون الدولي وتبادل المعلومات لتلبية رغبات عملائها وحاجاتهم كالصراف الآلي (ATM) والبطاقات الذكية واستخدام شبكة الانترنت في الدفع وتحويل الاموال من مكان إلى آخر، ونحن في مصرف الخليج التجاري سابقين في مواكبة التطور التكنولوجي بهذا الخصوص وحريصين على استخدام كل الوسائل المتطورة ضمن هذا القطاع خدمة لعملائنا الكرام .



عادل العالم: ننصح العميل بأن يكون حذراً عند استخدام بطاقته على المواقع الالكترونية

عمليات الشراء والبيع عبر الإنترنت والتحقق دائماً من صحة موقع الويب قبل إدخال أية معلومات شخصية أو مالية وعدم مشاركة بياناته لأي جهة كانت، وإذا وقع الشخص ضحية لعملية احتيال في الدفع عبر الإنترنت، فعليه إبلاغ السلطات المعنية (البنك الذي يتعامل معه والشرطة وما إلى ذلك) على الفور.

ما هي الحوافز التي تقدمونها لتشجيع عمليات الإيداع لديكم؟

نشجع عملائنا على القاعدة التالية: أنفق ما تبقى من دخلك بعد الادخار أولاً، اما اذا كنت تنفق اولاً ثم تدخر ماتبقى فانت بحاجة الى عكس هذه

تزدهر اليوم عمليات القرصنة والتصيد الاحتيالي عبر بطاقة الدفع الالكتروني، ما هي نصائحكم لتفادي هكذا عمليات؟

ننصح العميل بأن يكون حذراً عند استخدام بطاقته على المواقع الالكترونية، فغالباً ما يحاول الكثير من المتصيدين الحصول على تفاصيل سرية مثل اسم حامل البطاقة وكلمة المرور وCVV وتاريخ انتهاء الصلاحية والمعلومات الشخصية الأخرى لاجراء عملية شراء على المواقع الالكترونية، وذلك للحصول على أمواله بطريقة غير شرعية من خلال ارسال روابط الكترونية او من خلال رقم الهاتف، ولحماية نفسه من عمليات الاحتيال هذه عليه ان يكون يقظاً عند إجراء

حقق مصرف الخليج التجاري نمواً جيداً في الأرباح، كما كان له عدّة مبادرات منها اطلاق القروض لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومبادرة دعم سيدات الاعمال بالاتفاق مع شركات خارجية ومنظمات دولية، مثل الـ (USAID)، وأيضاً ساهم البنك في نشر الوعي المصرفي وتثقيف كافة شرائح المجتمع عن طريق دعم مشروع الشمول المالي واقامة الدورات والمؤتمرات بهذا الخصوص

ونشير هنا الى ان تعليمات البنك المركزي العراقي التي تخص المشاركة بواسطة المنصة الالكترونية وضعت الية التحويل ومتطلباته مثل (اسم المرسل الكامل، نوع البضاعة وكميتها، المبلغ المطلوب تحويله، المستفيد من البضاعة، المعلومات البنكية، وغيرها من معلومات التحويل). اما فيما يخص اجراءات ما بعد التحويل فإن البنك المركزي قد ذكرها بصورة عامة مثل ان تكون بوليصة الشحن المتطلب الوحيد عند التدقيق او ما يؤيد تقديم الخدمة بخصوص الحوالات التي تكون سبب التحويل تقديم خدمة معينة. وكتقييم للمنصة الالكترونية نرى بأنها تمثل اجراءً ناجحاً للسيطرة على الحوالات، شرط اكمال كافة جوانب التحويل والتدقيق عليها.

ما هي أبرز النتائج التي حققها البنك حتى النصف الأول من ٢٠٢٤؟
حقق مصرف الخليج التجاري نمواً جيداً في الأرباح مقارنة بالعام الماضي، كما كان له عدّة مبادرات منها اطلاق القروض لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة ومبادرة دعم سيدات الاعمال بالاتفاق مع شركات خارجية ومنظمات دولية مثل الـ (USAID)، وأيضاً ساهم البنك في نشر الوعي المصرفي وتثقيف كافة شرائح المجتمع عن طريق دعم مشروع الشمول المالي واقامة الدورات والمؤتمرات بهذا الخصوص والتشجيع على الاستمرار بأتمتة بعض الانظمة وزيادة الاستثمار في سندات الخزينة.

تركزون على تشجيع التمويل المستدام، ما هي أبرز المنتجات والخدمات التي تقدمونها في هذا المجال؟

يلعب مصرف الخليج التجاري دوراً مهماً في تنمية الخدمات المالية والمصرفية المستدامة، وفي تقرير التنمية القطرية والمناخية (CCDR) للعراق، ومنذ عام ٢٠٢٢ اوصى البنك الدولي بأن يطور وينفذ إطار التمويل الأخضر، ومن هنا انطلق مصرف الخليج التجاري بوضع خارطة طريق التمويل المستدام متمثلة بتعزيز الشمول المالي واستخدام السيولة الفائضة لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة في ظل هذا التوجه يكون التمويل الأخضر هو النموذج الجديد نحو المستقبل المتوجه نحو الاستثمارات الخضراء الصديقة للبيئة والمناخ، وواعدة بمكاسب جمّة على جميع المستويات الاقتصادية والاجتماعية والبيئية للأجيال الحالية والمستقبلية.

كيف تقيمون حتى اليوم العمل بالمنصة الإلكترونية الخاصة بالحوالات الخارجية والتي تم ربطها بنظام سويفت؟

أطلق البنك المركزي العراقي بداية عام ٢٠٢٣ منصة إلكترونية لشراء الدولار الأميركي سواء كانت حوالات خارجية او شراء نقدي، استجابة لمتطلبات الفدرالي الأميركي لغرض السيطرة على عملية بيع الدولار، وأصبحت هذه المنصة المنفذ الوحيد لمن يرغب بشراء او تحويل الدولار الأميركي عن طريق البنك المركزي العراقي.

www.nbi.iq

المصرف
الأهلي العراقي
مستعدون



مستعدون

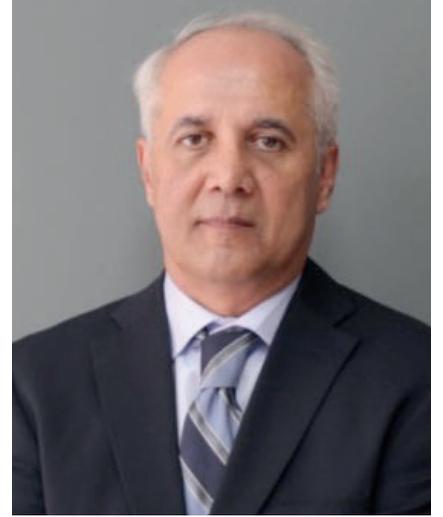
لتمكين خطواتك

من خلال شراكتنا مع الجهات الداعمة لمشاريعك الريادية

KAPITA



عوني قواص (المدير العام): Kawas Consulting تقدم خدمات الـ Headhunting لأهم وأكبر الشركات في لبنان والعالم



عوني قواص، نبحث عن أشخاص لديهم مهارات إبداعية في مجال عملهم

مع الحاجة المستمرة لمليّ الوظائف الشاغرة خصوصاً في المراكز القيادية والتنفيذية، قد يكون من الصعب على الشركات التأكد من أنها تجتذب أفضل المرشحين. وهنا يمكن أن يساعد البحث عن الكفاءات على الـ **Headhunting** الشركات على توسيع نطاق بحثها وجذب أفضل المواهب. البحث عن الكفاءات، هو عملية تحديد أفضل مرشح ممكن لمنصب ما. وهذا يعني تحديد واستهداف الموظفين رفيعي المستوى لدور عادة ما يكون له أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسة. وفي لبنان تعتبر شركة **Kawas Consulting** من أهم الشركات التي تقدم خدمات الـ **Headhunting**، حيث كان لها دور بارز في استقطاب أهم الكفاءات لمراكز قيادية في أكبر الشركات المحلية والعالمية، علماً أن لدى الشركة فروع في عدة دول حول العالم. مجلتنا التقت مدير عام الشركة عوني قواص، وكان لنا معه هذا الحوار:

ما هي الشركات أو القطاعات التي تحتاج الى خدمات الـ **Headhunting**؟

تحتاج أغلب الشركات خصوصاً الضخمة منها الى خدمات الـ **Headhunting**، التي نقوم فيها بالبحث عن أشخاص مميزين وإستثنائيين ولديهم مهارات وكفاءات إبداعية في مجال عملهم ويستطيعون تطوير أي شركة يعملون فيها، وهؤلاء الأشخاص لا يطرحون عادة سيرتهم الشخصية في السوق. أما في شركات التوظيف العادية فيمكن أن تجد أشخاصاً يستطيعون القيام بالعمل بشكل صحيح، لكن دون إعطائه أي قيمة إضافية. ونحن نتعامل مع القطاعين العام والخاص ومع أهم المؤسسات العالمية، وفي مختلف القطاعات، ونؤمن مرشحين من كافة دول العالم مثل أميركا وفرنسا وبريطانيا وسواها.

التي أي مدى تعتبرون أن هناك مخاطرة في جعل شخص معين يترك وظيفته للإلتحاق بوظيفة أخرى، وكيف تتأكدون من أنكم تقدمون له فرصة أحسن؟

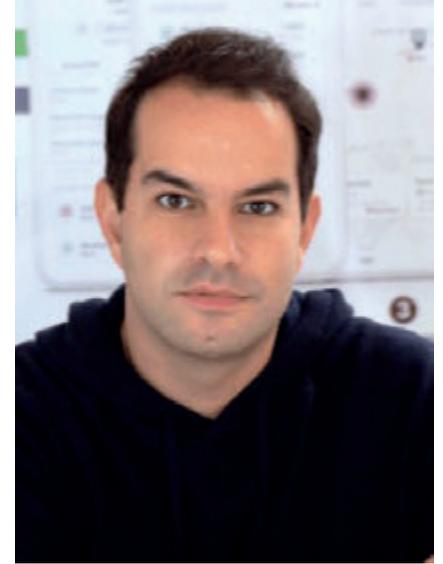
كل إنسان يسعى دائماً الى الأفضل، لكن بعض الأشخاص يترددون قبل ترك وظيفتهم والانتقال الى وظيفة أخرى لعدّة أسباب ومعطيات. وهنا تأتي خبرتنا في إقناع الشخص بالتطلع الى الفرصة الجديدة وإظهار العناصر التي تميزها، وفي حال تبين لنا أن الفرصة التي نقدّمها ليست أفضل من عمل الشخص الحالي، لا نصرّ على عرضنا ونسحب، حيث نحرص كثيراً على الشفافية والصدق في التعامل، فمجال عملنا دقيق جداً ونحن لا نخطر بأرزاق الناس بل نسعى بالفعل الى تقديم الأفضل للزبون والمرشح للوظيفة، وهذا أساس نجاحنا.

ما هي الخطوات التي تقومونون

بها لإيجاد الشخص المناسب للوظيفة المطلوبة؟

عندما يقصدنا زبون صاحب شركة طلباً لإيجاد شخص لوظيفة معينة، نحاول أن نستفهم منه عن كافة المعطيات حتى نكون فكرة شاملة عن طبيعة العمل والمؤهلات المطلوبة من الموظف. نحاول أن نرى لماذا هناك شعور في المنصب، وإذا كنا نستبدل شخصاً موجوداً وإنتاجيته ليست جيّدة بشخص آخر، أو أن صاحب الشركة وطف الشخص الخطأ بالأساس، أو أن الشخص جيّد لكنه لا يتفق مع مديره، أو إذا كان هذا المنصب جديد، ولماذا ظهرت هذه الحاجة له؟ وهنا يجب أن يتعاون معنا صاحب الشركة وأن لا يعتبرنا طرفاً ثالثاً بل جزءاً من شركته، حتى نساعد على إيجاد الشخص المناسب. بعد أن نحصل على كافة المعلومات، نحضر 3 ملفات: الأول هو مواصفات العمل (-Position Specific cations)، نتفق فيه مع الزبون على المزايا والمؤهلات التي يجب أن يتمتع بها المرشح للوظيفة. الثاني وهو إستبيان التقييم (The Assessment Questionnaire)، حيث نتفق مع الزبون على طريقة تقييم المرشحين، أما الملف الثالث فهو خريطة القطاع (Industry Mapping)، حيث نتحرى عن أهم المنافسين الرئيسيين في السوق المحلي والإقليمي لتجنب الشركات التي لدى الزبون مصلحة معها ولا يناسبه أن نأخذ موظفين منها تجنباً للإحراج. بعد أن نأخذ كل هذه المعطيات نبدأ بحثنا، وهدفنا في النهاية أن نصل تقريباً الى 10 مرشحين يتناسبون مع الحد الأدنى للمواصفات المطلوبة. بعدها يختار الزبون شخصين أو ثلاثة منهم، هنا نتأكد من أن كافة المعلومات الذي قدّمها المرشح صحيحة، ونبدأ المفاوضات على الراتب وطريقة العمل وغيرها من التفاصيل.

وسام غرة (الرئيس التنفيذي): PURPL .. البديل الرقمي لتحويل الأموال وغيرها من الخدمات المالية



وسام غرة: نعاني من المنافسة الغير شرعية

مع تطور وسائل التكنولوجيا المالية بشكل كبير في السنوات الأخيرة، إنطلقت شركة PURPL لتقدم تجربة مميزة ونموذجاً جديداً في طريقة تحويل واستلام الأموال، إضافة الى خدمات المحفظة الإلكترونية ودفع الفواتير والشراء عبر الإنترنت وغيرها من الخدمات التي تعتمد بشكل رئيسي على الحلول الرقمية وتطبيقات الهواتف الذكية. مجلتنا التقت وسام غرة الشريك المؤسس والرئيس التنفيذي لـ PURPL، ليشرح لنا عن انطلاقة الشركة وأهم الخدمات التي تقدمها:

هل لنا بفكرة عن انطلاقة PUR-PL؟

بعد الأزمة المالية والمصرفية في ٢٠١٩، برزت ظاهرة تحويل الأموال نقداً من المغتربين الى ذويهم في لبنان، هنا قررنا في ايلول ٢٠٢١ إطلاق تطبيق PURPL لتقديم حل رقمي لمسألة

تحويل الأموال بكلفة بسيطة وسرعة قياسية. في شباط ٢٠٢٣ حصلنا من مصرف لبنان على رخصة تحويل الأموال دولياً - International Money Transfer و رخصة المحفظة الالكترونية E wallet.

ما الذي يميز PURPL عن غيرها من شركات تحويل الأموال؟

أولاً: تعتبر PURPL شركة تحويل رقمية تعتمد على التكنولوجيا بشكل أساسي، وهي لا تملك أي فروع مثل شركات التحويل الضخمة الأخرى. PURPL هي عبارة عن تطبيق يقوم على الشراكة مع كينات قائمة مثل المصارف وغيرها، حيث يمكن للمستفيد سحب المبلغ المحول من الصرافات الآلية دون أي بطاقة ائتمانية أو حساب مصرفي وفي أي وقت كان، أو يمكن أيضاً سحب المبلغ من اي فرع لـ OMT. أما على جانب المرسل فأيضاً التجربة مختلفة كلياً، فهو بدل أن يذهب الى شركة التحويل ويودع المبلغ الذي يريد تحويله، يمكنه من خلال التطبيق تحويل المبلغ من بطاقته الائتمانية الى المستفيد في لبنان وعلى الفور يصل المبلغ الى محفظة المستفيد.

ثانياً: كون التجربة رقمية استطعنا أن نوفّر بالتكاليف، وبالتالي كانت العمولة التي نضعها قليلة جداً، وهذا كان أحد أهدافنا الرئيسية بعد أن لاحظنا أن كلفة التحويل الى لبنان منذ العام ٢٠٢٠، وصلت الى ٩% و ١٢% وهي من بين الأعلى في العالم.

ثالثاً: كنا مصريين منذ البداية أن لا يتحمّل المستفيد أية عمولة.

رابعاً: التجربة على PURPL رقمية بالكامل، حيث نقوم بالتأكد من كافة معايير الإمتثال رقمياً، علماً أن المعايير التي نطبقها تضاهي المعايير الموضوعة في المصارف، وهذه خطوط حمراء بالنسبة لنا.

ما هي الخدمات الأخرى التي تقدمها PURPL؟

بعد أن تخطينا اليوم الـ ١٥٠ ألف تحميل لتطبيق PURPL، إنطلقنا الى الخطوة الثانية وهي خدمة دفع الفواتير، حيث يمكن للمستفيد الذي يصله التحويل الى محفظته بدل أن يسحبه نقداً يمكن أن يدفع فيه فواتيره من خلال أجهزة نقاط البيع في حوالي ١٥٠٠ محل وسوبرماركت وصيدلية ومحطة وقود. وأيضاً أطلقنا خدمة Pear to pear transfer حيث يمكن التحويل من محفظة الى أخرى، إضافة الى خدمة التحويل من الحساب المصرفي الى المحفظة وبالعكس.

ما هي أبرز التحديات التي تواجهكم؟

لا بدّ أن نذكر أن الأموال الموجودة داخل المحافظ الإلكترونية، هي أموال نودعها نحن في المصارف اللبنانية حسب القانون، وهنا برز عامل الثقة بالمصارف، بعد الأزمة المصرفية الصعبة والتي أثرت على الثقة بالقطاع.

التحدّي الثاني هو المنافسة الغير شرعية، حيث أن هناك شركات تعمل من دون رخصة من مصرف لبنان الذي نطالبه بتشديد الرقابة والحرص على سنّ وتطبيق القوانين التي تنظم عمل القطاع.

كيف ساهمت خدماتكم بتعزيز الشمول المالي؟

يعتبر الشمول المالي أحد أبرز أهدافنا، ونحن نقوم بحملات كبيرة في المدارس والجامعات لنشر الوعي حول أهمية الشمول المالي والإبتعاد عن الإقتصاد النقدي الذي يحتوي على مخاطر عديدة. وتعتبر التجربة على تطبيق PURPL تجربة سهلة وعصرية، وتحاكي جيل الشباب.

”Wink Transfer“ من الإعتماد اللبناني: المنصة الرائدة في مستقبل التحويلات الرقمية

المصرفية الرقمية التي يمكن توفيرها ودمجها مع المحافظ الأخرى المنتشرة في لبنان أو يمكن أيضاً تقديمها كمنصة إلكترونية إلى باقي المصارف. كما ونؤكد التزامنا التام بإجراءات مصرف لبنان الاحترازية في مكافحة تبييض الأموال، حماية لمصالح عملائنا والنظام المالي.

كما وشددت السيدة بدير على أهمية هذه الخدمة قائلة: ”إلتزاماً منا بالابتكار والمرونة، وفي بلد مثل لبنان حيث يعتبر استلام التحويلات من المغتربين أمراً حيويًا لإقتصاد البلد، أمّا التحويلات الى خارج لبنان فهي أساسية أيضاً بسبب وجود عدد كبير من العمال الأجانب الذين يقومون بتحويل رواتبهم الى الخارج شهرياً، إن خدمة Wink Transfer سوف تليي هذه الاحتياجات بفعالية، مقدّمة حلًا سريعًا وأمنًا وبتكلفة منخفضة، مما يدخل معيارًا جديدًا بالنسبة للعمليات الرقمية في السوق اللبناني مع الالتزام بقوانين التحويل المالي الصادرة عن مصرف لبنان، وكذلك المعايير الدولية، لضمان أقصى درجات الحماية والثقة لعملائنا.

Wink Neo هي منصة متطورة محلّية مستوحاة من تطبيق ”Rev-olut“ وهي النموذج الاوروبي الناجح والمنصة المصرفية المفضلة للحيل الشباب المتطلع للابتكار المالي.

بإطلاق Wink Transfer يواصل مصرف الإعتماد اللبناني إعادة تعريف الصيرفة الرقمية في المنطقة واعدًا بالمزيد من الخدمات والحلول المبتكرة مثل Wink Business و Wink Saving و Wink Lending التي سيتم إطلاقها في العام المقبل.

تقدم هذه المنصة قنوات تحويل متعددة مصمّمة لتلبية الاحتياجات المتنوعة للعملاء، وتشمل:

1. تحويل من بطاقة إلى بطاقة أخرى: إرسال واستقبال الأموال بشكل فوري محليًا أو دوليًا من وإلى أي بطاقة فيزا أو ماستركارد.

2. تحويل الى حساب مصرفي: تحويل الأموال بسهولة إلى أي حساب مصرفي في العالم من خلال IBAN.

3. تحويل الى مراكز دفع عالمية: إرسال الأموال إلى مستفيدين عبر مواقع وكلاء (Cash Agents) الموزعة حول العالم لسحبها نقدًا.

4. تحويل الى محافظ إلكترونية عالمية : إرسال الأموال إلى أبرز المحافظ الإلكترونية المنتشرة في العالم عبر قنوات شركة Terrapay ومنصة Mastercard Outbound

صرحت السيدة رندا بدير، نائب مدير عام و رئيسة قسم حلول الدفع الالكتروني و تقنية البطاقات في بنك الإعتماد اللبناني: ”تعتبر خدمة Wink Transfer مكوّن أساسي للمصرف الرقمي Wink Neo بالإضافة الى خدمة Wink Pay التي سبق وأطلقها المصرف منذ بضعة شهور والتي تمكّن العملاء من التسجيل رقميًا (Digital Onboarding) على التطبيق الإلكتروني Wink والحصول على بطاقة افتراضية أو بلاستيكية على الفور وبرمشة عين.

وأضافت: ”من خلال بناء خدمات Wink Pay و Wink Transfer استطاع مصرف الإعتماد اللبناني من بناء نظام شامل والذي سيشكّل العمود الفقري (backbone) للعمليات



رندا بدير، تعدّ خدمة Wink Transfer إنجازاً مصرفياً متميزاً في لبنان

أعلن مصرف الإعتماد اللبناني عن إطلاق خدمة Wink Transfer، وهي منصة تحويل أموال رقمية تجمع بين الابتكار التكنولوجي والمرونة المالية والاستجابة الدقيقة لاحتياجات العملاء، إذ تمكنهم من تحويل واستقبال الأموال بطريقة سريعة وآمنة وفعّالة.

تعدّ خدمة Wink Transfer إنجازاً مصرفياً متميزاً في لبنان، إذ تتجاوز مفهوم التحويل المالي التقليدي لتصبح حلًا شاملاً للمستخدمين، فهي تقدم تجربة مالية متكاملة سلسة وذكية تجمع بين السرعة والأمان و بكلفة منخفضة، معززة بأحدث التقنيات العالمية من شركة Visa - Visa Direct ومن شركة ماستركارد (MoneySend).

إنّ مرونة خدمة Wink Transfer لا تبيسط المعاملات بين الأفراد فحسب، بل توسّع نطاق التفاعلات المالية، إذ

الإطالة الأولى لسيارة فيراري "12Cilindri" في منطقة الشرق الأوسط



الظهور الإقليمي الأول لسيارة فيراري "12Cilindri" الجديدة

والتكنولوجيا المتقدمة، مصممة للإهام وحماس قائدها. يأتي هذا الحدث بعد الإطلاق العالمي لسيارة فيراري الجديدة بمحرك V12 الذي أقيم في ميامي، إذ حظي الضيوف في دبي بكشف حصري عن هذا الإصدار الخاص من الطراز عالي الأداء، والذي يستوحى تصميمه من سيارات غران توريزمو الأسطورية في حقبة الخمسينيات والستينيات.

ويعد محرك سيارة فيراري "12Cilindri" أحدث تطوير لمحرك V12 الأيقوني الذي أرسى أسس أسطورة مصنع السيارات التاريخي في مارانيلو، حيث يستطيع هذا الإصدار من المحركات إنتاج ٨٣٠

لتقديم سيارة، بل هو احتفاء بشغف فيراري المتواصل نحو الابتكار والأداء. إدخال سيارة طريق بمحرك V12 أمامي وسطي إلى المنطقة يُعد لحظة استثنائية، حيث كانت منطقة الشرق الأوسط دائماً سبّاقة في تبني القوة والفخامة المرتبطتين بمحركات فيراري V12 الأيقونية.

هذا الإطلاق يمثل إنجازاً بارزاً لعلامتنا التجارية في هذه السوق المهمة، ونحن في غاية السعادة بمشاركة هذا الحدث مع عملائنا الأكثر ولاءً. إن سيارة فيراري "12Cilindri" ذات الـ ١٢ أسطوانة هي تجسيد كامل لكل ما تمثله فيراري - مزيج مثالي بين التقاليد العريقة

شهدت منطقة الشرق الأوسط الظهور الإقليمي لسيارة فيراري "12Cilindri" الجديدة، في حفل رسمي أقيم مؤخراً في فندق أرماني دبي، وسط حضور مميز من عشاق العلامة الإيطالية الراقية. وأتاح الحفل للحضور فرصة استكشاف المزايا الفريدة للطراز الجديد، والاحتفاء بالإنجاز العريق لفيراري في تصميم السيارات الفاخرة.

وبهذه المناسبة، صرّح جورجيو توري، المدير العام لشركة فيراري الشرق الأوسط، قائلاً: الظهور الإقليمي لسيارة فيراري "12Cilindri" الجديدة في منطقة الشرق الأوسط ليس مجرد حدث



حصاناً مع ارتفاع الحد الأقصى لعدد دورات المحرك إلى ٩٥٠٠ دورة في الدقيقة. ويضمن منحنى القوة الرائع هذا توفر 80% من إجمالي عزم الدوران عند ٢٥٠٠ دورة في الدقيقة فقط، مما يؤدي إلى تحقيق أقصى استجابة فورية للتسارع والشعور بقوة مطلقة.

وتضمن مقصورة القيادة في سيارة فيراري "12Cilindri" راحة فائقة لكل من السائق والراكب، حتى في الرحلات الطويلة، إذ تم تعزيز الشعور بالرحابة والرحابة بشكل أكبر من خلال السقف الزجاجي والمواد الفاخرة وشاشة العرض المركزية، بالإضافة إلى شاشة ثانية مخصصة للسائق، وأخرى أمام الراكب.

وتستهدف سيارة فيراري "12Cilindri" عشاق القيادة، وكذلك أولئك الذين يرغبون بمعايير جديدة للأداء والراحة والتصميم؛ والتي تمثل معايير عشاق فيراري التقليديين، الملتزمين بالإحساس الفريد الذي لا يمكن أن يقدمه سوى محرك فيراري V12، بالإضافة إلى العملاء الجدد الذين يحملون بالجمع بين الراحة والتصميم الإيطالي مع متعة القيادة المبهجة. وتم تصميم سيارة فيراري "12Cilindri" لخبراء القيادة الذين لديهم رؤية واضحة بشأن ما تمثله فيراري على الدوام، مما يجعلها حقاً سيارة لصفوة الصفوة.

ارتفاع تكلفة الجرائم الإلكترونية إلى ما يقرب من ٢٤ تريليون دولار أمريكي

يقرب من ٢٤ تريليون دولار أمريكي بحلول عام ٢٠٢٧، بعد أن كانت ٨.٥ تريليون دولار أمريكي في عام ٢٠٢٢.

- بلغت مدفوعات برامج الفدية رقمًا قياسيًا بلغ ١.١ مليار دولار أمريكي في ٢٠٢٣، ويستخدم المهاجمون أساليب متطورة لاختراق الأنظمة، واستغلال التقدم التكنولوجي، مثل الذكاء الاصطناعي التوليدي.
- يتوقع الخبراء نموًا قويًا في سوق التأمين الإلكتروني، حيث من المتوقع أن يصل إجمالي الأقساط المكتتبة العالمية إلى ٢٩ مليار دولار أمريكي بحلول عام ٢٠٢٧.
- على الرغم من انتشار المخاطر الإلكترونية، إلا أن جزءًا كبيرًا من الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم لا تزال غير مؤمنة كلياً أو غير مؤمنة بشكل كافٍ.

وقال جون دويل، الرئيس والرئيس التنفيذي لشركة مارش ماكلينان: "تحتاج التهديدات الجدية إلى اتخاذ إجراءات جماعية تسهم في ردم فجوة الحماية من هذه المخاطر. ويجب أن يتمتع قطاع التأمين والقطاع العام بفهم كامل لطيف حوادث الأمن الإلكتروني القابلة للتأمين وغير القابلة للتأمين في الوقت الحالي. ويمكننا من خلال تفعيل التعاون والارتقاء به إلى مستويات أعلى تطوير حلول مبتكرة، وتثقيف مشتري التأمين، وتحسين سوق التأمين ضد مخاطر الأمن الإلكتروني، وإبرام شراكات راسخة بين القطاعين العام والخاص تساعد في حماية مجتمعنا واقتصادنا من حوادث الأمن الإلكتروني الكارثية المحتملة".

من جهته، قال ماريو جريكو، الرئيس التنفيذي لمجموعة زيورخ للتأمين: "تشكل الهجمات الإلكترونية مصدر



هناك حاجة ملحة لحلول مبتكرة من أجل رأب الهوة بين المخاطر والتأمين

والمتوسطة التي غالباً ما تفتقر إلى التغطية التأمينية أو لديها تغطية غير كافية، وذلك مع تجاوز التهديدات الإلكترونية سريعة التطور لقدرات الحلول التقليدية للتأمين وإدارة المخاطر على التخفيف من حدة تلك المخاطر. ويستعرض التقرير حالات انتشار البرمجيات الخبيثة وانقطاع الخدمات السحابية على نطاق واسع في صفوف الجمهور كأثلة عن حوادث الأمن الإلكتروني التي تعتبر مشمولة في الوقت الحالي بتغطية تأمينية لحد معين من الخسائر المالية، والحوادث مثل تعطل البنى التحتية الحرجة التي عادة ما تعتبر غير مشمولة بتغطية تأمينية.

ومن أبرز نتائج التقرير:

- من المتوقع أن ترتفع التكلفة العالمية للجرائم الإلكترونية إلى ما

سلط تقرير جديد لكل من شركة مارش ماكلينان، المدرجة في بورصة نيويورك وشركة الخدمات الاحترافية الرائدة عالمياً في مجالات المخاطر والاستراتيجية والأفراد، ومجموعة زيورخ للتأمين المدرجة في البورصة السويسرية، والتي توفر خدمات تأمين متعددة ورائدة عالمياً ومزودة خدمات تعزيز المرونة في مواجهة المخاطر، سلط الضوء على الحاجة الماسة إلى مستويات أفضل من مشاركة القطاعين العام والخاص بهدف تعزيز مرونة المجتمع في حالة وقوع حوادث أمن إلكتروني كارثية.

وشدد التقرير الذي حمل عنوان: "ردم فجوة الحماية من المخاطر الإلكترونية" على الحاجة الملحة لحلول مبتكرة من أجل رأب الهوة بين المخاطر والتأمين، وخاصة بالنسبة للشركات الصغيرة

كشف خبايا الجريمة السيبرانية والابتكارات الفريدة للتغلب عليها

في ظل التوقعات بوصول حجم أضرار جرائم الإنترنت العالمية إلى ١.٥ تريليون دولار سنويًا بحلول العام ٢٠٢٥، فإن مجتمع التكنولوجيا الدولي عازم على تحقيق نقلة نوعية في هذا المجال وإنشاء خط الدفاع الأفضل على مستوى العالم.

كشف الدكتور محمد الكويتي، رئيس مجلس الأمن السيبراني لحكومة دولة الإمارات، خلال معرض جيتكس جلوبال ٢٠٢٤ أن الدولة نجحت في إحباط ملايين التهديدات هذا العام وحده، بفضل تأييدها للذكاء الاصطناعي باعتباره "عامل تغيير حقيقي" في قيادة النهضة السيبرانية للقطاع. وأضاف تعد دولة الإمارات مركزًا ماليًا بارزًا، وقد واجهت ٧١ مليون هجوم في الربع الأول من ٢٠٢٤، ولكننا تمكننا من إحباط تلك الهجمات بفضل الكشف المبكر عن التهديدات من خلال الذكاء الاصطناعي - فهي تقنية مفيدة للغاية تدعم شراكاتنا الرائعة مع العالم."

كما تحدث تود كونكلين خلال المعرض عن التأثير الإيجابي للذكاء الاصطناعي. وفي حين أقر بالتداعيات المحتملة لقوة الذكاء الاصطناعي عند استخدامه من قبل الجهات الخبيثة، أضاف كبير مسؤولي الذكاء الاصطناعي ونائب مساعد وزير الأمن السيبراني وحماية البنية التحتية الحيوية في وزارة الخزانة الأمريكية: "تدير وزارة الخزانة الأمريكية أكبر منظومة للمدفوعات في العالم أجمع، وقد استفدنا من نماذج الذكاء الاصطناعي للحد من الاحتيال بما يقرب من ٦٠٠ مليون دولار في الأشهر الستة الماضية. فقد باتت الاستعانة بتلك التقنية عاملاً بالغ الأهمية في مجال مكافحة الاحتيال."

الكشف عن عالم جديد من الإمكانيات غير المحدودة

تحدث الدكتور ألويسوس تشيانج، كبير مسؤولي الأمن في هواوي عن المعدل المذهل للهجمات الإلكترونية في جميع أنحاء العالم. وفي حين دعا الشركات إلى ضمان مواقف أمنية صارمة، قال: "تعرض هواوي للهجوم ١٢ مليار مرة في المتوسط يوميًا، ولهذا السبب يعتبر الأمن السيبراني أصلًا استراتيجيًا في شركتنا، ويجب على المؤسسات أن ترسخ ثقافة الأمن السيبراني من خلال نهج يضع الأمن والخصوصية أولاً - بحيث تخدم حلولها غرضها المتمثل في حماية الأصول الرقمية."

وبدورها استعرضت شركة كاسبيرسكي المختصة بالأمن السيبراني ومكافحة الفيروسات نهجها الرائد في مجال المناعة السيبرانية وحلول استخبارات التهديدات المتقدمة، بينما سلطت شركة فورتينت الأمريكية للأمن السيبراني الضوء على المنتجات والخدمات التي تشكل جزءًا من محفظة منصة الأمن السيبراني الخاصة بها.

خطر كبير للاستقرار المجتمعي والاقتصادي. وعلينا كقطاع تأمين إدراك حقيقة أن حوادث الأمن الإلكتروني الكارثية وواسعة النطاق تنطوي على مخاطر تراكمية لا يمكن للقطاع الخاص بمفرده تحملها. ولذلك، يعتبر تحسين المرونة الإلكترونية على قدر كبير من الأهمية لردم فجوة الحماية هذه. ويحتاج تحقيق هذا الأمر إلى شراكات راسخة بين القطاعين العام والخاص من أجل تطوير استراتيجيات شاملة تساهم في ضمان أمن مستقبلنا الرقمي."

وأشار التقرير إلى أن إنشاء إطار عمل مشترك لمشاركة البيانات وتعزيز مستويات التعاون والابتكار بين قطاع التأمين والقطاع العام، هي أمور مطلوبة للمساعدة على معالجة فجوة الحماية هذه وتعزيز المرونة وحماية المجتمعات والاقتصادات من الوتيرة المتصاعدة للتهديدات الإلكترونية، وهو أمر لا يقتصر على هجمات برمجيات الفدية أو التهديدات الناتجة عن الجهات التخريبية فحسب، بل يشمل أيضاً حوادث انقطاع خدمات تكنولوجيا المعلومات على مستوى عالمي وغيرها من الحوادث التي تتزايد مستويات ترابطها.

ويمكن لإطار العمل المشترك أن يشمل حوافز كبديل عن المستويات الإضافية من اللوائح، وطرق لقياس مخاطر الأمن الإلكتروني الكارثية القابلة للقياس، واستراتيجيات لإدارة مخاطر الأمن الإلكتروني غير القابلة للقياس وذلك من خلال الشراكات بين القطاعين العام والخاص. كما يؤكد التقرير أنه من شأن هذه التدابير المساعدة في دعم الاقتصاد الأوسع، وتزويد سوق التأمين بالقدرة على دعم المجتمع ضد المخاطر المالية التراكمية الحادة.

بانوراما إقتصادية عربية وعالمية



روبرت كيوساكي: العالم على وشك الانهيار والنجاة في الذهب والفضة والبيتكوين

حذر رجل الأعمال الأميركي ومؤلف الكتاب الشهير «الأب الغني الأب الفقير» روبرت كيوساكي من انهيار مالي يشهده العالم قريباً، مشيراً إلى أن السبيل للنجاة هو الاستثمار في الذهب والفضة والبيتكوين. وأوضح رجل الأعمال «لقد توقفت عن الثقة بالحكومة الأميركية أو وزارة الخزانة الأميركية أو بنك الاحتياطي الفيدرالي في عام ١٩٦٥ عندما لاحظت أن عملاتنا الفضية أصبحت الآن سبائك من النحاس، وفي عام ١٩٧١ واصل الرئيس نيكسون سرقة ثروتنا عبر أموالنا عندما أزال نيكسون الدولار الأميركي من معيار الذهب». وبخصوص الاستثمار في البيتكوين بعد تخطي العملة المشفرة الأشهر في العالم حاجز الـ ١٠ ألف دولار يرى كيوساكي أن الأوان لم يفت لشراء البيتكوين، مضيفاً «جمال تصميم البيتكوين هو أنه لا فوات لأوان البدء أبداً بغض النظر عن مدى ارتفاع سعرها، إذ صممت البيتكوين لجعل الجميع أغنياء حتى أولئك الذين يبدوون متأخرين، فقط لا تكن جشعاً».

خبير اقتصادي: مقترح ترامب بإلغاء سقف الدين سيحول أزمة الديون إلى كارثة

حذر الخبير الاقتصادي وكبير الاقتصاديين والاستراتيجيين العالميين في يوروبك، بيتر شيف من مخبة تبني اقتراح الرئيس الأميركي المنتخب دونالد ترامب بإلغاء سقف الدين الوطني، مشيراً إلى أن هذا سيعني تحول أزمة الديون إلى كارثة. وتابع شيف «إذا تراكمت علينا ديون تزيد على ٣٦ تريليون دولار مع وجود سقف دين سطحي، فتخيل كم من الديون ستتراكم دون سقف الدين على الإطلاق». وشدد الخبير الاقتصادي «بعد عامين من الآن سيتجاوز الدين الوطني ٤٢ تريليون دولار، سقف الدين هو الأداة الرئيسية التي يمتلكها الجمهوريون للحصول على تنازلات الإنفاق». وكان صندوق النقد الدولي قد حذر في أبريل نيسان الماضي من أن المستوى القياسي للدين الحكومي الأميركي يهدد الاستقرار المالي العالمي.

الدين العام الفرنسي يسجل مستويات قياسية

بلغ الدين العام الفرنسي مستوى غير مسبق، إذ وصل إلى 3,303 مليارات يورو بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٤، أي 113.7% من الناتج المحلي الإجمالي، وفق بيانات نشرها المعهد الوطني للإحصاء والدراسات الاقتصادية. وقالت صحيفة لوموند الفرنسية، إن هذا الرقم المرتفع، الذي يمثل زيادة قدرها ٧١,٧ مليار يورو في ثلاثة أشهر فقط، يبرز الصعوبة المستمرة في السيطرة على الدين العام الفرنسي. ووفق المدير العام لوكالة فرنسا تريزور، المكلفة ببيع الدين الفرنسي للمستثمرين، فإن فرنسا ستضطر في عام ٢٠٢٥، إلى الاقتراض بمقدار ٣٠٠ مليار يورو، بزيادة قدرها ١٥ مليار يورو عن العام الماضي. وأشارت لوموند إلى أن الدين الفرنسي له تاريخ طويل من التراكم، بدأ في السبعينيات من القرن الماضي مع أول العجوزات المالية، ومنذ ذلك الحين، لم تتمكن أي حكومة من تمرير ميزانية متوازنة، حيث زاد الدين تدريجياً، وتخطى حاجز ١٠٠ مليار يورو في العام ١٩٨١، ثم 1,000 مليار في العام ٢٠٠٣، وفي العام ٢٠٢٣، تجاوزت فرنسا حاجز 3,000 مليار يورو، ولا تزال هذه الاتجاهات في تصاعد.



وزيرة التخطيط تُعلن موافقة المفوضية الأوروبية على صرف مليار يورو لمصر

أعلنت الدكتورة رانيا المشاط، وزيرة التخطيط والتنمية الاقتصادية والتعاون الدولي، موافقة المفوضية الأوروبية، على صرف تمويل لمصر بقيمة مليار يورو، ضمن آلية مساندة الاقتصاد الكلي ودعم الموازنة MFA، والتي تعد المرحلة الأولى من تمويلات بقيمة ٥ مليارات يورو سيتم إتاحتها حتى عام ٢٠٢٧. وأوضحت «المشاط»، أن التمويل جزء من الحزمة التي تم التوقيع عليها خلال يونيو الماضي، أمام الرئيس عبد الفتاح السيسي، رئيس الجمهورية؛ ومنذ توقيع الاتفاق قامت وزارة التخطيط والتنمية الاقتصادية والتعاون الدولي، في ضوء دورها المنوط بها لتعزيز العلاقات الاقتصادية مع الاتحاد الأوروبي، بالعمل مع كافة الشركاء من أجل تنفيذ ما تم الاتفاق عليه في إطار الحزمة المالية، لتنفيذ آلية مساندة الاقتصاد الكلي ودعم الموازنة، فضلا عن منح الدعم الفني وبناء القدرات.

السجن لرئيس صندوق النقد السابق بتهم فساد وغسل أموال في إسبانيا

حكمت محكمة في مدريد على رئيس صندوق النقد الدولي السابق ووزير الاقتصاد الإسباني السابق والرئيس السابق لبنك كاخا، رودريغو راتو، بالسجن لأكثر من أربع سنوات بتهم جرائم ضريبية، وغسل أموال، والفساد. يأتي هذا الحكم، بعد أن كان راتو، الذي كان يعد أحد الشخصيات البارزة في حزب الشعب المحافظ في إسبانيا، قد أدين في عام ٢٠١٨، بالسجن لمدة أربع سنوات ونصف بسبب سوء استغلال الأموال أثناء عمله في «بانكيا». وجهت النيابة العامة اتهامات لراتو بالاحتيال على مصلحة الضرائب الإسبانية وتحقيق مكاسب شخصية بلغت ٨,٥ مليون يورو خلال الفترة ما بين ٢٠٠٥ و٢٠١٥. ووجد القضاة أن راتو مذنب بارتكاب «ثلاث جرائم ضد الخزنة، وجريمة غسل أموال، وجريمة فساد بين الأفراد»، بحسب بيان المحكمة. أشارت المحكمة إلى أن «التأخير غير المبرر» في الإجراءات، التي استمرت أكثر من تسع سنوات، أدى إلى تخفيف العقوبة. رفض راتو التعليق على الحكم، متمنياً للصحفيين الذين تجمعوا خارج المحكمة «عيد ميلاد سعيداً»، وأكد أنه سيرد على القرار في رسالة مكتوبة للمحكمة.

٢.٢ مليار دولار حصيلة القراصنة من سرقات العملات المشفرة خلال ٢٠٢٤

أصبح ٢٠٢٤ العام الرابع على التوالي الذي يشهد سرقة القراصنة لأصول مشفرة تزيد قيمتها على مليار دولار أميركي. في الفترة الأخيرة تصدرت البيتكوين، العملة المشفرة الأكثر قيمة في العالم، عناوين الأخبار مرة أخرى بسبب ارتفاعها المذهل الذي جعلها تتجاوز ١٠٠ ألف دولار أميركي لأول مرة على الإطلاق، وفي حين من المرجح أن يجذب هذا الإنجاز المزيد من الاستثمارات إلى الأصول الرقمية، تشير البيانات الجديدة من تشيناليسيس، الشركة الرائدة في تقديم البيانات والتحليلات الخاصة بالعملات المشفرة، إلى أن المستثمرين يجب أن يكونوا أكثر دراية بمدى تأمين المنصات التي يستخدمونها، حيث تمكن القراصنة خلال عام ٢٠٢٤ من سرقة ٢,٢ مليار دولار أميركي من العملات المشفرة.



تحقق إنجازاً جديداً بتجاوز حجم التداول التريليون دولار

تواصل شركة CFI تعزيز زخمها القوي الذي بدأ في الربع الثاني من العام ٢٠٢٤، حيث حققت إنجازات استثنائية وأرقاماً قياسية جديدة خلال الربع الثالث من العام ذاته. ويعكس هذا الأداء الاستثنائي التزام CFI الدائم بالابتكار والتميز في عالم التداول عبر الإنترنت المتطور باستمرار. في الربع الثالث من العام ٢٠٢٤ حققت CFI حجم تداول استثنائي بلغ ١,٠٣ تريليون دولار، مسجلة بذلك نمواً لافتاً بنسبة ٣٤,٤٧٪ مقارنة بالربع الثاني من العام ذاته، وزيادة كبيرة بنسبة ١٢٩,٤٪ مقارنة بالربع الثالث من العام ٢٠٢٣. ويعكس هذا الأداء غير المسؤول نجاح المبادرات الاستراتيجية للشركة وقدرتها على تلبية الطلب المتزايد في السوق، مع مواصلة تقديم حلول تداول استثنائية لعملائها. وشهدت المجموعة توسعاً سريعاً في قاعدة عملائها، حيث ارتفعت نسبة الحسابات الممولة ٤٥,٩٣٪ منذ الربع الثاني من العام ٢٠٢٤، وبنسبة ١٢٨,٧٥٪ مقارنة بالربع الثالث من العام ٢٠٢٣. كما زادت الحسابات النشطة بنسبة ٢٨٪ خلال هذا الربع، وبنسبة ١١٠٪ على أساس سنوي، ما يعكس جهود CFI المستمرة في التركيز على استقطاب العملاء والحفاظ عليهم، مدعومة بمبادرات مبتكرة لتعزيز مشاركة العملاء.

الدوحة تستضيف قمة الابتكار الرقمي في فبراير

أعلنت شركتنا آفاق إيفينت مانجمنت وكور إنفو للاستشارات عن اكتمال الاستعدادات لتنظيم النسخة الثانية من قمة الابتكار في الاقتصاد الرقمي IDES، التي ستعقد في فندق «مرسى ملاذ كمبينسكي» في الدوحة في الرابع من فبراير ٢٠٢٥ والخامس منه. وقال المدير العام لشركة آفاق إيفينت مانجمنت الدكتور خلدون نصير، بعد النجاح الكبير الذي حققته النسخة الأولى. وأشار إلى أن آفاق إيفينت مانجمنت هي إحدى الشركات القطرية الرائدة في مجال تنظيم المؤتمرات والمعارض الدولية، وتتمتع بخبرة واسعة في إقامة الأحداث الكبرى. كما أنها جزء من مجموعة آفاق التي تتميز بتاريخ غني في تنظيم فعاليات، تهدف إلى نشر المعرفة وتعزيز الابتكار في البيئة الاقتصادية. وأكد على الدور الحيوي للشراكات الاستراتيجية في تعزيز مكانة قطر، كوجهة رئيسية للابتكار الرقمي على المستويين الإقليمي والدولي، إذ ستساهم القمة في تبادل المعرفة وبناء شبكة علاقات قوية بين الشركات والمؤسسات الأكاديمية والحكومات.

ما هي المخاطر التي تواجه الاقتصاد العالمي في ٢٠٢٥؟

قال المبعوث الخاص للأمم المتحدة لتمويل التنمية محمود محيي الدين، إن التركيز على الاقتصاد الداخلي في الولايات المتحدة الأميركية سيحد من استخدام التعريفات الجمركية كأداة اقتصادية في الإدارة الجديدة للبيت الأبيض خلال العام المقبل. وأضاف محيي الدين أن الدول التي تعتمد بشكل كبير على الواردات ستكون حذرة في استخدام هذه التعريفات، خاصة إذا وصلت إلى نسب مرتفعة ضد الصين ودول أخرى. أكد محيي الدين أن الاهتمام بالمستهلك والناخب الأميركي سيكون محورياً، حيث يجب السيطرة على التضخم وتحسين مستوى المعيشة من خلال زيادة الإنتاجية والناتج المحلي، مشيراً إلى أن الحروب التجارية قد تؤثر سلباً على هذه الأهداف.



قصة صعود صاروخي تجاوز %٧٠.. كيف وصلت "تسلا" للقيمة في ٢٠٢٤؟ توقعات بتجاوز سعر السهم ٦٥٠ دولارًا العام المقبل

شهدت شركة «تسلا» عامًا حافلًا بالتحديات والإنجازات في ٢٠٢٤، حيث ارتفعت أسهمها بأكثر من ٧٠٪، مدعومة بانتعاش ما بعد الانتخابات الأميركية. ورغم هذا الأداء القوي، لم يكن الطريق مفروشًا بالورود، إذ واجهت الشركة عقبات كبرى وضغوطًا من المستثمرين والمنافسة، إذ استهلكت «تسلا» العام ٢٠٢٤ بتحذير أن نمو الإنتاج سيكون أقل بشكل ملحوظ في العام المقبل، وذلك في تقريرها عن أداء الربع الثالث من ٢٠٢٣، الذي صدر في يناير/كانون الثاني. وفي مارس/آذار، شكك المستثمرون في ربحية الشركة، ما أدى إلى هبوط الأسهم لأدنى مستوى خلال العام، كما زادت المنافسة الشرسة في السوق الصينية من الضغوط على أداء الشركة، بحسب ما نقله موقع «ياهو فاينانس»

الدول الناشئة تدافع عن عملاتها أمام قوة الدولار

من البرازيل إلى كوريا الجنوبية، تتخذ البنوك المركزية في الأسواق الناشئة خطوات دفاعية مع ارتفاع الدولار الذي يدفع عملاتها إلى أدنى مستوياتها منذ سنوات. قال محافظ البنك المركزي الفلبيني، إيلي ريمولونا، إنهم يراقبون عن كثب تراجع البيزو، وإن تدخلات «المركزي» في سوق العملات قد زادت. وأنفق البنك المركزي البرازيلي نحو ١٤ مليار دولار لدعم الريال، بينما تعهد بنك إندونيسيا بحماية الروبية «بشجاعة» لبناء الثقة في السوق، كما استمر البنك المركزي الصيني في دعم اليوان من خلال تحديد سعره المرجعي اليومي عند مستوى أقوى من التوقعات. وانخفض مؤشر «MSCI» لعملات الأسواق الناشئة بنسبة ٣,٣٪ منذ نهاية سبتمبر، ليقترب من أكبر انخفاض ربع سنوي له في عامين، وذلك بعد توقع بنك الاحتياطي الفيدرالي الأميركي تقليص أقل لأسعار الفائدة في العام المقبل في ظل عودة مخاوف التضخم للواجهة. وتراجعت العملة الكورية الجنوبية «الوون» إلى أدنى مستوى لها في أكثر من ١٥ عامًا، بينما انخفضت الروبية الهندية والريال البرازيلي إلى أدنى مستوياتها على الإطلاق.

السعودية تعزز إنشاء محاكم متخصصة لدعم البيئة الاستثمارية

تعزز المملكة العربية السعودية إنشاء محاكم متخصصة تفصل في المنازعات الاستثمارية. وجاء ذلك في استبيان تلقاه اتحاد الغرف السعودية من وزارة الاستثمار، والموجهة إلى عدد من الجهات الحكومية الرئيسية العاملة في عدد من القطاعات الاستراتيجية، لمعرفة مدى الحاجة لإنشاء هذا النوع من المحاكم. وتستهدف المحاكم الاستثمارية المتخصصة إلى تعزيز ثقة المستثمرين في النظام القضائي بالمملكة وجعلها وجهة استثمارية على المستويين الإقليمي والعالمي. وأشارت وزارة الاستثمار إلى أن هذه الخطوة تأتي في إطار التطورات التشريعية والقضائية المتسارعة التي تشهدها المملكة، حيث تهدف إلى دعم عجلة التطوير بما ينسجم مع مستهدفات رؤية المملكة ٢٠٣٠ والاستراتيجية الوطنية للاستثمار.

علامات تدل على أن رئيسك في العمل يخاف منك

تجاهك، فقد يخشى أن تبلغ عنه إلى الإدارة العليا. وقد يشعر أيضًا بالخوف من أنك تسعى للحصول على ترقية بدلاً منه. فكر في الأسباب وراء مخاوف رئيسك وانعدام الأمن لديه. إذا كان أداء رئيسك أقل من المستوى المطلوب في دوره، أو كان غارقًا في العمل أو كان موضع تقدير من قبل موظفيه، فليده سبب للخوف.

٦. يغررك رئيسك بأعمال تستغرق وقتًا طويلاً.

بدلاً من تكليفك بمهام صعبة تمنحك الفرصة للتألق، فإنهم يريدون أن يشغلك بمهام منخفضة المستوى من غير المرجح أن تمنحك التقدير أو التقدم. قد تشعر أنك غير مقدر أو مستغل بشكل كافٍ.

ماذا تفعل بهذا الشأن؟

إذا كان رئيسك غير واثق من نفسه، فهذا ليس خطأك. احذر من الوقوع في فخ محاولة التقليل من شأن نفسك لجعل رئيسك يبدو جيداً. قد يؤدي هذا إلى تقليص شعور رئيسك بعدم الأمان في الأمد القريب، ولكن على المدى الطويل، قد يضر بتقديرك لذاتك، ويزيد من الإحباط ويخفض من مكانتك في العمل.

ومع ذلك، يمكنك اتخاذ خطوات لتخفيف مخاوفهم وتحسين موقفهم تجاهك. أظهر احترامك ظاهرياً وبشكل مستمر. لا يلتزم مشرفونا باحترامنا تلقائياً. عادةً، يتعين علينا كسب ثقتهم. أيضاً، فكر فيما إذا كنت قد قلت أو فعلت شيئاً، عن قصد أو بغير قصد، لإعطائهم سبباً للقلق. إذا كانت هذه هي الحالة، فليدرك القدرة على عكس ذلك من خلال توضيح موقفك. على سبيل المثال، ربما كانت لديك مشاكل مع مشرف سابق أو معروف بكونك صريحاً. لا يجب أن يكون أي من هذا مشكلة، ولكن قد تحتاج إلى أن تكون استباقياً في طمأنة رئيسك الحالي.

من شأنك، علناً إذا أمكن، وقد تشعر حتى وكأنه يحاول عمداً إقناعك بالاستقالة. يشعر الناس بالخوف عندما يحسون بعدم السيطرة. قد يحاول المدير الخائف مواجهة مخاوفه من خلال الإدارة التفصيلية قدر الإمكان. كما هو الحال دائماً، راقب كيف يتصرفون تجاه زملائك، ولاحظ ما إذا كانوا يظهرون انعدام الأمان لديهم مع جميع الموظفين أو ما إذا كنت تبدو وكأنك تبرز ذلك فيهم.



٤. يتجنب التواصل معك الاجتماع بك. في الطرف الآخر، يتصرفون وكأنك غير موجود. إذا شعروا بالتهديد ولا يعرفون ماذا يفعلون حيالك، فقد يبدو تجنبك تماماً هو الاستجابة الوحيدة المتاحة لهم. إن حجب المعلومات يجعل مهمتك أكثر صعوبة ويمنعك من الحصول على فرصة تكوين علاقة معهم. ربما يريدون تجنب الكشف عن مشاعرهم الحقيقية تجاهك، لذا فإن الحفاظ على مسافة بينهم وبينك هو آلية دفاع.

٥. يقوم بتقييد اتصالاتك وتواصلك مع المديرين الأعلى مستوى.

يشعر المدير بالتهديد عندما يتصرف الموظفون بشكل غير مسؤول. وإذا كان على دراية بموقفهم السيئ

هناك حالة من الحرب لا تهدأ ابداً يعيشها بعض المديرين بدون أن يشعروا بها، ففي حين أن هدفهم المعلن هو تطوير فريقهم وتشجيعهم لإخراج أفضل ما بداخلهم، إلا أنه في نفس الوقت لديهم خوف شديد من تفوق احد افراد الفريق ليطلع على عملهم.

٦ علامات تدل على أن رئيسك في العمل يخاف منك.

١. يمنعك رئيسك من الوصول إلى المشاريع رفيعة المستوى ويبدو أنه يعيق تقدمك.

قد يخشى المدير غير الواثق من نفسه أن يتفوق عليه موظفوه. وقد تكون هذه مشكلة خاصة إذا كنت تمتلك مهارات أو خبرة خاصة لا يمتلكها مديرك. قد يُنظر إلى الخريج الشاب الذي حقق إنجازات عالية على أنه "طفل عبقري" يحتاج المدير إلى الانتباه إليه. إذا كنت أكبر سنًا وأكثر خبرة من مديرك، فقد يجد التعامل مع هذا الأمر صعباً أيضاً.

٢. يفشل في الاعتراف بإنجازاتك ويقلل من مساهماتك.

يجب على المدير الداعم أن يدرك أن إنجازات موظفيه تنعكس بشكل إيجابي عليه. عندما يشيد بك زملاؤك وأعضاء فريق الإدارة، لكن رئيسك المباشر يظل صامتاً، فهذا يعني أن هناك شيئاً ما يحدث. في بعض الأحيان، توجد اختلافات في الرأي، وقد يكون لرئيسك نهج مختلف عن نهجك، ولكن إذا شعر بالحاجة إلى التقليل من شأنك، فهذا يشير إلى أنه قد يكون خائفاً. إذا تقدمت بسرعة أو حصلت على تقدير من المديرين الأعلى.

٣. رئيسك في العمل شديد الانتقاد أو بدأ في الإدارة التفصيلية.

قد يحاول المدير الخائف منك التقليل



Invested in You.

☎ 19792



www.gig.com.eg



Financial Compliance Smarter than ever with **InGrav AI**

Shift from **Box-Checking** to **Full Risk Assessment**



The Intelligent solution for compliance
and risk mitigation



Full process
from onboarding
to on-going
monitoring



Over 24 years
of global open
sources data
collection



Supports multiple
languages, including
advanced arabic
capabilities



Network
analysis, risk by
association and
UBO discovery