البنك الأكبر

بثقتكم أجدر

منذ عام

1913

1913

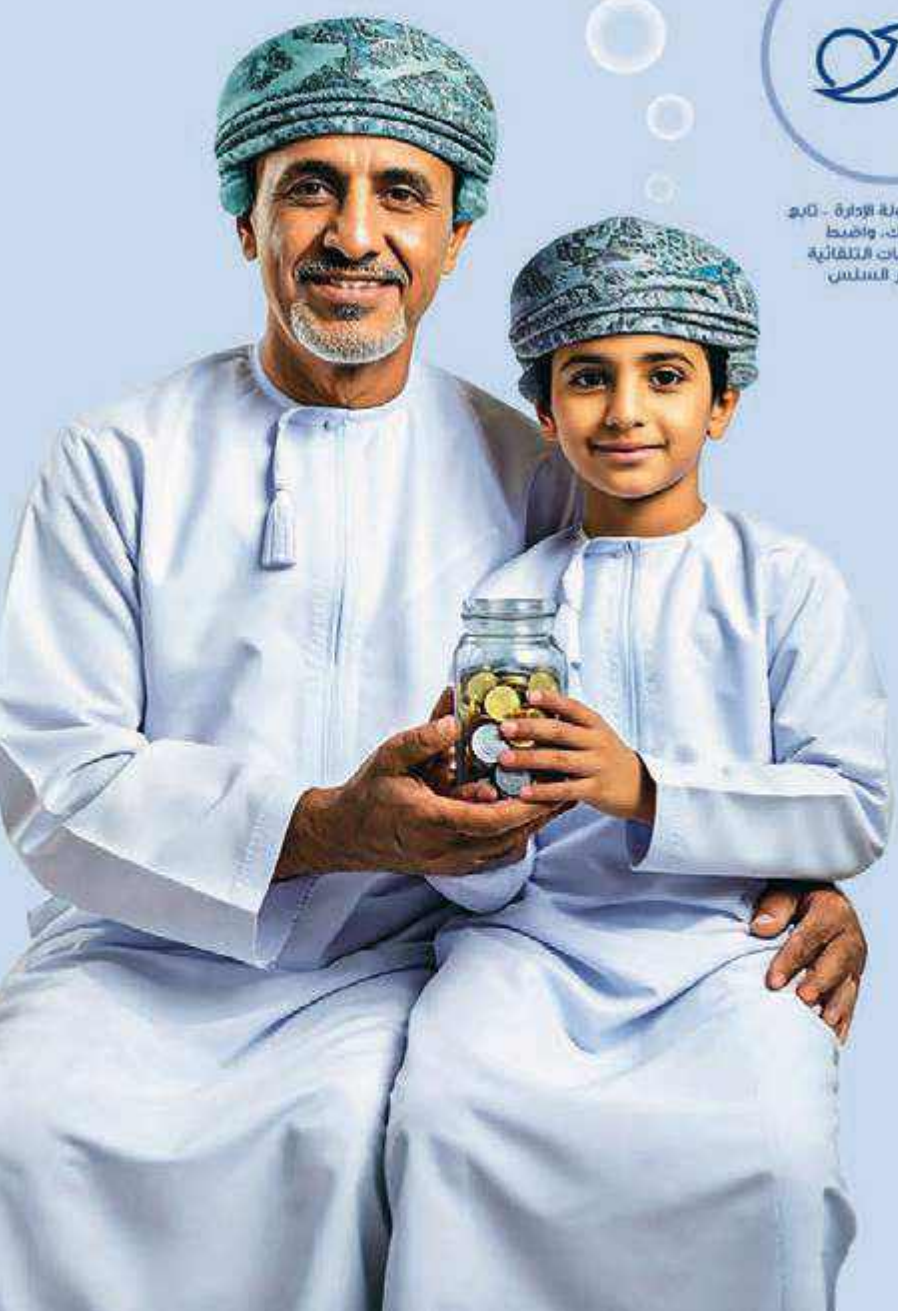
+249187040600

bankofkhartoum.com

بنك الخرطوم
Bank of Khartoum

ابدأ بخطوة صغيرة لتنمو ثروتك بثبات!

حقق أهدافك المالية بسهولة من خلال استثمارات منتظمة ومتواصلة، واستمتع بنمو مستدام لمدخراتك مع خطة الادخار المصممة خصيصًا لك.



عائدات تنافسية - ازرع ما يصل إلى ٤.٥٠٪ سنويًا لتعزيز مدخراتك

مع إيداع أولي قدره ١٠٠ ريال عماني ومساهمات شهرية تبدأ من ١٠ ريالات فقط، تابع مدخراتك تنمو بثبات

مرونة وسهولة الإدارة - تابع مدخراتك، واضبط المساهمات التلقائية للتوفير السلس

استثمر اليوم لتجني ثمار الغد - فالخطوات الصغيرة الآن تصنع الفارق في المستقبل!

أمّن مستقبلك وابدأ الاستثمار اليوم!

اتصل على ٢٤٧٥ ٤٤٤٤

بنك عُمان العربي
OMAN ARAB BANK

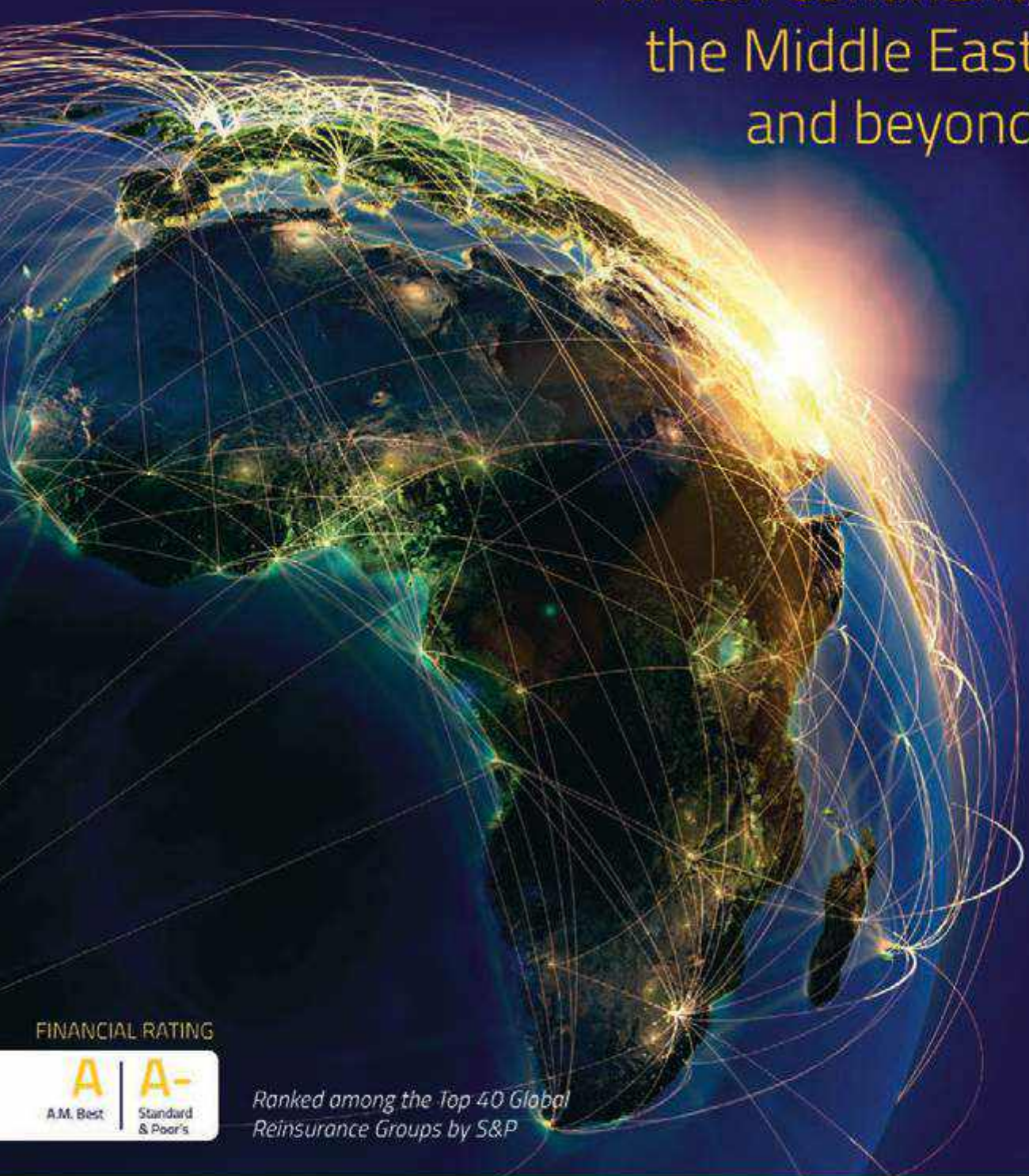
Africa Re

• Established in 1976 • 42 African Member States

Africa Retakaful
الشركة الإفريقية لإعادة التكافل

Africa Re DIFC

We cover the entire African continent, the Middle East and beyond



FINANCIAL RATING

A A.M. Best | A- Standard & Poor's

Ranked among the Top 40 Global Reinsurance Groups by S&P

A: Al Fattan Currency House, Tower 1, Unit 706, Level 7, DIFC, Dubai, UAE
E: saad.mohamed@africa-re.com | **PO Box:** 507294 - Dubai

www.africa-re.com

كل ما تحتاجه ماليًا
في تطبيق واحد

تحكم بحساباتك
في أي وقت

مصرف الخليج التجاري
GULF COMMERCIAL BANK

الموقع الألكتروني
/WWW.GCB.IQ

اتصل بنا
6868

40

37

23

43

42

41

48

46

44

58

52

50

الناشر: Gaincope Media

رئيسة التحرير : رولا يوسف كلاس
المدير المسؤول: د. طارق كرباج
الإستشارات الفنية: ماريا ضومط

سعر النسخة: ٥ دولار أميركي
قيمة الإشتراك: ١٠٠ 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: ٩٧١٩١٨- ٣ - ٠٠٩٦١

Arabia INSURANCE

YOUR ONE-STOP SOLUTION
FOR ALL YOUR INSURANCE NEEDS!

Tailored Protection Plans

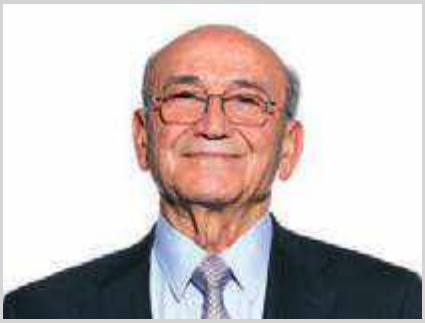
Expert Guidance & Support

Reliable Coverage for All Needs

www.arabiainsurance.com

أسامة الزعبي مديراً عاماً تنفيذياً للأردن الدولية للتأمين "نيوتن"

قرر مجلس إدارة شركة الأردن الدولية للتأمين "نيوتن" تعيين السيد أسامة خالد سمارة الزعبي مديراً عاماً تنفيذياً للشركة إعتباراً من ٢٧ نيسان (أبريل) ٢٠٢٥، بعد أن كان يتولى منصب نائب المدير العام للشركة منذ تاريخ ١٠ شباط (فبراير) ٢٠٢٥ بالإضافة لمهامه. ومن الجدير ذكره أن الزعبي يحمل الدرجة الجامعية الأولى في إدارة الأعمال، ويعمل منذ عام ٢٠١١ في شركة الأردن الدولية للتأمين "نيوتن" متدرجًا في عدة مناصب منها منصب مدير دائرة التأمينات العامة والبحري والحريق، وله العديد من الإنجازات التي أسهمت بتطوير العمليات التشغيلية في الشركة.



٢٧١ مليون دولار أرباح مجموعة البنك العربي للربع الأول من العام ٢٠٢٥

حققت مجموعة البنك العربي نتائج إيجابية خلال الربع الأول من عام ٢٠٢٥، حيث بلغت الأرباح الصافية بعد الضريبة ٢٧١ مليون دولار أمريكي مقارنة بـ٢٥٢.٨ مليون دولار أمريكي كما في ٣١ مارس ٢٠٢٤، محققةً نمواً بنسبة ٧%. كما حافظت المجموعة على مركز مالي قوي، حيث بلغت حقوق الملكية ١٢.١ مليار دولار أمريكي. وارتفعت أصول المجموعة لتصل إلى ٧٢.٧ مليار دولار أمريكي،، في حين ارتفعت محفظة التسهيلات بنسبة ٥% لتصل إلى ٣٩.١ مليار دولار أمريكي، كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٧% لتبلغ ٥٣.٢ مليار دولار أمريكي مقارنة بـ٤٩.٨ مليار دولار أمريكي في الربع الأول من العام السابق.

رويا .. أول بنك إسلامي رقمي عالميًا يتيح الاستثمار في الأصول الرقمية، بما في ذلك البيتكوين

علنت رويا عن خطوة رائدة في القطاع المصرفي، حيث أصبحت أول بنك إسلامي عالميًا يتيح للعملاء شراء وبيع الأصول الرقمية، المعروفة أيضًا باسم "العملات المشفرة"، بما في ذلك البيتكوين، مباشرةً عبر تطبيقها المصرفي. تأتي هذه الخدمة كجزء من عرض الاستثمار الشامل الذي تقدمه رويا، بهدف تعزيز بناء الثروة الإسلامية الأخلاقية والنمو المالي طويل الأجل. وبالشراكة مع Fuze، تضمن رويا أن هذه الخدمة المبتكرة تتمتع بأعلى معايير الأمان، وسهولة الاستخدام، والامتثال الكامل لمبادئ التمويل الإسلامي الأخلاقي.

مجموعة "KIB" تحقّق ٧.٣ مليون دينار أرباحاً صافية بالربع الأول من ٢٠٢٥

حقّقت مجموعة KIB صافي أرباح عائدة على المساهمين بنحو ٧.٣ مليون دينار وبربحية سهم بلغت ٤.٤٠ فلس، بينما بلغ إجمالي الإيرادات التشغيلية ٢١.٦ مليون دينار بنمو ٢% مقارنة مع الربع الأول من ٢٠٢٤. وأكد الشيخ محمد جراح الصباح رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الدولي أن الأداء القوي يعكس نجاح التوجهات الستراتيجية للبنك، والتي ترتكز على قاعدة متينة من الكفاءات المؤهلة والتطور الرقمي المتسارع، مشيراً إلى أن البنك دخل مرحلة جديدة من النمو عبر إطلاق خطة خمسية شاملة تهدف إلى تعزيز مكانته كمصرف إسلامي مفضل في الكويت، وتحقيق قفزات نوعية في الأداء والربحية.

For more information regarding our affordable insurance options to secure yours and your family's safety; visit our website, scan the QR code above, or e-mail us your questions at info@almashrek.com.lb

www.almashrek.com.lb

AL MASHREK
insurance & reinsurance SAL

عدنان القصار يرحل عن ٩٤ عاماً

توفي الوزير السابق عدنان القصار، أحد أبرز الشخصيات الاقتصادية والسياسية في لبنان، عن عمر ناهز ٩٤ عامًا. ويُعدُّ القصار شخصية مرموقة في الساحة اللبنانية والعربية، وترك بصمة بارزة في القطاعين العام والخاص، حيث شغل مناصب وزارية واقتصادية رفيعة على مدى عقود. وُلد عدنان القصار في بيروت عام ١٩٣٠، ونال شهادة في الحقوق من جامعة القديس يوسف. عُرف بكونه من أعمدة القطاع الخاص اللبناني، وهو من مؤسسي «مجموعة فرنسبنك»، وكان رئيسًا لغرفة التجارة والصناعة في بيروت وجبل لبنان لدورات عدة، كما ترأس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية لفترة طويلة.

بنك البحرين والكويت يحقق ٢١.١ مليون دينار أرباحًا للمساهمين في الربع الأول

أعلن بنك البحرين والكويت عن نتائجه المالية للربع الأول من ٢٠٢٥، وقد حقق صافي ربح بلغ ٢١.١ مليون دينار بحريني مقارنة مع ٢٠.٣ مليون دينار بحريني خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، ما يمثل زيادة بنسبة ٣.٩٪، كما بلغت ربحية السهم الأساسية والمخفضة ١٢ فلس مقارنة مع ١١ فلس خلال الفترة المماثلة من العام الماضي. هذا وبلغ إجمالي الدخل الشامل ٢٠٢٥ ١٥.٤ مليون دينار بحريني، مقارنة مع ٢٧.٣ مليون دينار بحريني خلال الفترة المماثلة من العام الماضي، بانخفاض قدره ٤٣.٦٪ متأثراً بالتقييمات السلبية للأوراق المالية.

بنك الخليج يفوز بجائزة أفضل تطبيق وتجربة مصرفية عبر الموبايل

توجت مجلة "ميد" العالمية بنك الخليج بجائزة "أفضل تطبيق وتجربة مصرفية عبر الهاتف المحمول"، وذلك خلال حفل جوائز التميز المصرفي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، الذي أقيم في مدينة دبي، وذلك تقديراً لالتزام البنك المتواصل بتقديم تجربة مصرفية رقمية متطورة واستثنائية لعملائه، ولنجاح التوجه الاستراتيجي للبنك نحو الابتكار والتحول الرقمي، بما يلبي تطلعات العملاء ويعزز من سهولة استخدام الخدمات المصرفية في أي وقت ومن أي مكان.

ارتفاع أرباح "التعاونية للتأمين" إلى ٧٠ مليون دولار في الربع الأول من ٢٠٢٥

بلغت أرباح "الشركة التعاونية للتأمين" السعودية ٢٦١.٧ مليون ريال سعودي (٦٩.٨ مليون دولار) في الربع الأول من العام ٢٠٢٥، بنمو ٣٣% مقارنة في الفترة نفسها من العام ٢٠٢٤، حيث بلغت الأرباح ١٩٦.٧مليون ريال (٥٢.٤ مليون دولار)، و٥٦ % مقارنة بأرباح الربع الأخير من العام ٢٠٢٤، والتي بلغت ١٦٧.٩٦ مليون ريال (٤٤.٨ مليون دولار). وقالت الشركة أن النمو يعود إلى ارتفاع إيرادات التأمين إلى ٥.١٢ مليارات ريال (١.٣٦ مليار دولار)، مقارنة بنحو ٤.٣٨ مليار ريال (١.١٧ مليار دولار) في الربع الأول من العام الماضي، ارتفاع نتيجة خدمات التأمين إلى ٧٣٧.٧٤٣ مليون ريال (١٩٦.٧٣ مليون دولار)، مقارنة بـ ٣٤٥.٦٨ مليون ريال ٩٢.١٨ مليون دولار) للربع الرابع.

حاضرنا نستمده من أصالتنا
نحن في الدولي الإسلامي نلتزم بتراثنا وقيمنا بكل ما تتضمنه من أصالة وعراقة، ونواصل العمل بجد وتفانٍ لنلبي طموحات الأجيال وتطلعاتهم نحو المستقبل.
QIIB
الدولي الإسلامي
+974 44840000 | www.qiib.com.qa

تجديد انتخاب محمد الأتربي رئيساً لإتحاد المصارف العربية لمدة ٣ سنوات، ود. زياد خلف وعبدالمحسن الفارس نائبين للرئيس

محمد الأتربي: على المصارف استغلال الفرص والمشروعات التي توفرها مصر

على هامش المؤتمر المصرفي العربي السنوي ٢٠٢٥ بالقاهرة الذي نظمه اتحاد المصارف العربية تحت عنوان "الشراكة بين القطاعين العام والخاص لتمويل الاقتصاد"، والذي شارك فيه أكثر من ٦٠٠ شخصية قيادية مصرفية ومالية، ومحافظو بنوك مركزية من ٢٣ دولة. أعلن اتحاد المصارف العربية، عن انتخاب محمد الإتربي الرئيس التنفيذي للبنك الاهلي المصري، واتحاد بنوك مصر رئيساً لمجلس ادارة الاتحاد لولاية ثانية لمدة ٣ سنوات.

كما تم انتخاب الدكتور زياد خلف، رئيس بنك التنمية الدولي ممثل العراق وعبدالمحسن الفارس ممثل السعودية نائبين لرئيس مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية.

وقال محمد الإتربي، خلال المؤتمر، إن دور البنوك لا يقتصر فقط على تمويل المشروعات الكبرى بل يمتد لتمويل سلاسل الإمداد والمشروعات الصغيرة والمتوسطة لتحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة.

سد فجوة التمويل

وأكد رئيس اتحاد المصارف العربية، أن الشراكة بين القطاعين العام والخاص تعد خياراً استراتيجياً رئيسياً لسدّ فجوة التمويل وتحسين البنية التحتية وتحفيز الابتكار، وتحقيق التكامل بين دور الدولة كمنظم ومراقب ودور القطاع الخاص كمنفذ للوصول لتحقيق التنمية المستدامة.

تكامل خبرات القطاعين العام والخاص

وتابع، أن الشراكة بين القطاعين العام والخاص تقوم على تكامل الخبرات وتقاسم المخاطر وتحقيق أعلى فائدة تشغيلية، حيث يتميز القطاع الخاص بالمرونة والابتكار وتنفيذ المشروعات الكبرى دون تحميل موازنات الحكومات أعباء إضافية، كما تؤدي إلى تعزيز الثقة بين المستثمرين المحليين والدوليين.

أشكال التمويل

وواصل الإتربي، أن الحكومة المصرية كانت من أوائل الدول العربية التي فعلت مختلف أشكال التمويل، وما كانت المشروعات القومية الكبرى التي حدثت في العقد الأخير لتحدث، لولا الشراكة بين القطاعين العام والخاص.

البنوك وبيوت التمويل العربية والعالمية

وحث الإتربي، البنوك وبيوت التمويل العربية والعالمية لاستغلال الفرص والمشروعات ذات الجدوى المربحة والتي توفرها مصر، سعياً منها في تطبيق استراتيجيتها الجديدة لتمكين القطاع الخاص، ودفعه نحو تحقيق النمو المطلوب في الاقتصاد.

وأضاف أن العالم يعيش حالة من الاضطراب وعدم اليقين تنعكس على الدول العربية ومستقبلها، ما يتطلب ضرورة التكاتف والتعاون في خلق الشراكات بين الحكومات والقطاع الخاص من أجل مواجهة هذه التحديات والتخفيف على الشعوب. وأوضح، أن المنطقة العربية تشهد تهديداً إستراتيجياً يطال النواجي الاقتصادية والاجتماعية، ولابد من البحث عن حلول للتخفيف عن معاناة الشعوب ودفع عجلة التنمية.

من مكانك افتح حسابك ...

مصرفك – معاك وين ما كنت

حمّل التطبيق الآن وابدأ رحلتك المصرفيه

App Store

Google Play

أكبر شركات التأمين في لبنان

أقساط التأمين على الحياة لـ٢٦ شركة تأمين بلغت٩٨.٤٥ مليون دولار في ٢٠٢٤

كشف تقرير بنك الاعتماد اللبناني، عن ان المسح السنوي لمجلة البيان الاقتصادية عن قطاع التأمين في لبنان اشار الى أن إجمالي أقساط التأمين على الحياة لـ٢٦ شركة تأمين على الحياة بلغ ٩٨.٤٥ مليون دولار في العام ٢٠٢٤، ما يشكّل ارتفاعًا قدره ٢.٨% عن ٩٥.٧٥ مليون دولار في العام ٢٠٢٣.

ومن حيث ترتيب أكبر خمس شركات تأمين على الحياة، حافظت شركة Metlife على المركز الأول بحيث بلغ اجمالي أقساطها للتأمين على الحياة ٤٤.١٥ مليون دولار، ما يوازي ٤٤.٨% من سوق التأمين على الحياة في العام ٢٠٢٤. تلتها شركة SNA بـ١٣.٨ مليون دولار (١٤%)، وBankers Assurance مع ١٠.٢ مليون دولار (١٠.٤%)، و Sécu-rité Assurance مع ٤.٦٥ مليون دولار (٤.٧%)، و Fidelity Assurance & Reinsurance مع ٤.٠٤ مليون دولار (٤.١%). واحتلت شركة أدونيس للتأمين وإعادة التأمين (ADIR)، الشركة التابعة لبنك بيبلوس، المركز ال١٣ بأقساط تأمين على الحياة بقيمة ١.١ مليون دولار في العام ٢٠٢٤.

في موازاة ذلك، سجلت ١١ شركة تأمين ارتفاع في أقساط التأمين على الحياة العام الماضي، بينما شهدت ١٢ شركة انخفاضاً في أقساط التأمين على الحياة في العام ٢٠٢٤، وظلّت أقساط التأمين على الحياة لثلاث شركات تأمين أخرى دون تغيير مقارنة بالعام السابق.

أيضا"، تغيرت تركيبة أكبر ١٠ شركات تأمين عن العام ٢٠٢٣، حيث أن يقيت مراتب شركات MetLife، وSNA، وBankers ثابتة في المراكز الأول، والثاني، والثالث، على التوالي، خلال العام الماضي. كما تقدّمت مراتب Sécurité As-surance وAXA Middle East و Arabia Insurance بمركز واحد لكل منهم إلى المراتب الرابعة، والسادسة، والتاسعة، على التوالي، في العام ٢٠٢٤. أيضا"، ارتفعت مرتبة Fidelity Assurance & Reinsurance بثلاث مراكز إلى المرتبة الخامسة، في حين تقدّمت مرتبة LIA Assurex بمركزين إلى المرتبة السابعة في العام ٢٠٢٤. إضافة إلى ذلك، انضمّت MedGulf إلى المراتب العشرة الأول في العام ٢٠٢٤، حيث تقدّمت إلى المركز العاشر العام الماضي. بالمقابل، تراجع ترتيب شركة Libano–Suisse أربع مراتب من المركز الرابع في العام ٢٠٢٣ إلى المركز الثامن في العام ٢٠٢٤.

وأشار المسح الى أن الشركات العشرة الأولى استحوذت على ٩١.٩% من سوق التأمين على الحياة، فيما بلغت حصة الشركات العشرين الأولى ٩٩.٤% من قيمة الأقساط الإجمالية في العام ٢٠٢٤. وفي المقابل، شغلت الشركات الخمسة الأولى نسبة ٧٨.١% من سوق التأمين على الحياة في العام ٢٠٢٤، مقارنة بنسبة ٧٢.٥% في العام ٢٠٢٣. وبلغ اجمالي أقساط هذه الشركات ٧٦.٩ مليون دولار في العام ٢٠٢٤، و٦٩.٤ مليون دولار في العام ٢٠٢٣، و١٧٥.٥ مليون دولار في العام ٢٠٢٢، و٢٦٩.٣ مليون دولار في العام ٢٠٢١، و٢٦٨ مليون دولار في العام ٢٠٢٠، و٣١٤.٨ مليون دولار في العام ٢٠١٩، و٣٤٦.٣ مليون دولار في العام ٢٠١٨، و٣٣٧.١ مليون دولار في العام ٢٠١٧.

وفي موازاة ذلك، بلغت نسبة اختراق التأمين في لبنان، أو أقساط التأمين بالنسبة لحجم الاقتصاد، نسبة ٠.٥% من الناتج المحلي الإجمالي في العام ٢٠٢٣، في حين بلغت كثافة التأمين في لبنان، أو نسبة أقساط التأمين على عدد السكان، ١٧.٥ دولار أميركي للشخص الواحد في العام ٢٠٢٣.

مصـــرف الســـاحل والصحـــراء
للاستثمـــار والتجارة المحدودة – الســـودان
BANQUE SAHELO – SAHARIENNE
POUR L'INVESTISSEMENT ET LE COMMERCE - SOUDAN

مصـــرف الساحـــل والصحـــراء
بنـــك الطمـــوح والمستقبـــل

www.bsic-sd.com

تحالف إماراتي لإطلاق عملة رقمية مستقرة مدعومة بالدرهم

من المقرر أن يُصدر العملة الجديدة بنك أبوظبي الأول

أعلنت الشركة العالمية القابضة و"القابضة" (ADQ) وبنك أبوظبي الأول عن خطط مشتركة لإطلاق عملة رقمية مستقرة جديدة مدعومة بالدرهم الإماراتي، وخاضعة بالكامل لإشراف وتنظيم مصرف الإمارات العربية المتحدة المركزي.

ومن المقرر أن يُصدر العملة الجديدة بنك أبوظبي الأول، أكبر بنوك دولة الإمارات العربية المتحدة وذلك بعد استيفاء الموافقات التنظيمية اللازمة.

ستشكل العملة المستقرة الجديدة نقطة تحوّل محورية حيث ستسهل إجراء المدفوعات ومزاولة الأعمال التجارية، على الصعيدين المحلي والعالمي، بما يسهم في ترسيخ ريادة دولة الإمارات العربية المتحدة لمشهد ابتكارات البلوك تشين العالمي كمركزاً عالمياً رائداً للتكنولوجيا المالية، وتعزيز البنية التحتية الرقمية للدولة.

صُممت العملة الرقمية المستقرة، والمدعومة بالدرهم الإماراتي، لتمكين عملية الدفع في جميع أنحاء العالم، وضمان سهولة استخدام الهوية، والامتثال للأطر التنظيمية، وإجراء المدفوعات بأمان مع إمكانية التحقق منها بدرجة عالية من الموثوقية والكفاءة.

ستُعتَمد العملة الرقمية المستقرة كوسيلة دفع موثوقة في مجموعة واسعة من الاستخدامات اليومية، سواء من قبل الأفراد أو الشركات والمؤسسات، كما ستدعم الاستخدامات الرقمية الجديدة والمتقدمة، مثل التعاملات المباشرة بين الأجهزة (M2M) وتقنيات الذكاء الاصطناعي.

وتعتمد العملة الجديدة على شبكة البلوك تشين الخاصة بمؤسسة «إيه دي آي»، وهي تقنية متقدمة طُوّرت في دولة الإمارات العربية المتحدة لتوفير شبكة توزيع متوافقة مع الأنظمة المالية بهدف تسهيل إجراء المدفوعات عبر تقنية البلوك تشين.

يُذكر أنّ مؤسسة «إيه دي آي» تعمل على ربط النظم المالية التقليدية بتقنيات البلوك تشين الحديثة بهدف إحداث تأثير عملي وفعال، سعياً لتمكين مواطني الدول الناشئة من التنافس والمشاركة والإسهام في الاقتصاد العالمي. وتحقيقاً لهذه الغاية، عقدت المؤسسة عدة شراكات استراتيجية مع الحكومات في أكثر من ٢٠ دولة.

معلقاً على هذه الخطوة المهمة قال معالي محمد حسن السويدي، العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة في «القابضة» (ADQ): «يُمثل إطلاق العملة الرقمية المستقرة خطوةً محوريةً في التزامنا بتعزيز منظومة البنية التحتية الرقمية في الإمارات. ومع تقدمنا نحو اقتصاد رقمي، ستوفر العملة المستقرة حلاً آمنًا وفعالًا وقابلًا للتطوير».

من جانبه، قال سيد بصر شعيب، الرئيس التنفيذي للشركة العالمية القابضة: «تشكل العملة الرقمية المستقرة تحوّلاً بارزاً في مسيرة تطوير منظومة العملات الرقمية. ونفخر بدورنا المحوري ومساهمتنا الفاعلة في إنشائها، ونتطلع إلى توظيف خبراتنا في مجالي البلوك تشين والتكنولوجيا المالية، والتعاون مع شركائنا لاستكشاف الإمكانات الواعدة التي توفرها العملة الجديدة، بما يساهم في دفع جهود الابتكار في الإمارات».

الان

خدمة شحن الرصيد من شركة

ZAIN

عبر تطبيق الزراعي موبايل

البنك الزراعي السوداني

THE AGRICULTURAL BANK OF SUDAN

مواكبة دائمة بلا ...عطاء بلا حدود

البنك الزراعي السوداني

نمو صافٍ في احتياطيات البنك المركزي اللبناني بنحو ٩٠٠ مليون دولار منذ بداية العام

قفزت أسعار سندات اليوروبوندز اللبنانية 175% منذ أواخر أيلول 2024

مع استمرار المساعي للحفاظ على شراكة قوية وشفافة مع صندوق النقد الدولي من أجل استعادة الثقة وتأمين الدعم الدولي المرجوّ، سجّلت سوق سندات اليوروبوندز بعض التراجع في الأسعار وسط بيوعات أجنبية صافية، وواصلت سوق الأسهم منحاها التنازلي، كما بلغت احتياطيات مصرف لبنان السائلة بالعملات زهاء ١١ مليار دولار منتصف نيسان ٢٠٢٥، ما أدى إلى تراكم نمو في الاحتياطيات مقداره ٩٣٦ مليون دولار منذ بداية العام الحالي.

الأسواق

في سوق النقد: ظل معدل الفائدة من يوم إلى يوم مستقراً عند ٥٥٪، في إشارة إلى التراجع النسبي في السيولة بالليرة اللبنانية داخل سوق النقد، بينما ظلت كلفة الكاش بالليرة تناهز الصفر بالمائة. هذا وقد أظهرت آخر الإحصاءات النقدية الصادرة عن مصرف لبنان للأسبوع المنتهي في ١٧ نيسان ٢٠٢٥ أن الودائع المصرفية المقيمة واصلت تقلصها بقيمة ٣٥٧٥ مليار ليرة. ويعزى هذا التقلص إلى انخفاض الودائع المصرفية المقيمة بالعملات الأجنبية بقيمة ٢٣٥٠ مليار ليرة أسبوعياً (أي ما يعادل ٢٦.٣ مليون دولار وفق سعر الصرف الرسمي البالغ ٨٩٥٠٠ ل.ل.)، كما تراجعت الودائع المصرفية المقيمة بالليرة بقيمة ١٢٢٥ مليار ليرة وسط انخفاض في الودائع تحت الطلب بقيمة ٩٥٠ مليار ليرة وتقلص في الودائع الادخارية بالليرة بقيمة ٢٧٦ مليار ليرة. في هذا السياق، تقلصت الكتلة النقدية بمفهومها الواسع (م٤) بمقدار ٣٧٩٤ مليار ليرة وسط تراجع طفيف في حجم النقد المتداول بقيمة ٥ مليار ليرة وانخفاض في محفظة سندات الخزينة من قبل القطاع غير المصرفي بقيمة ٢١٣ مليار في سوق القطع: وصلت احتياطيات مصرف لبنان السائلة من النقد الأجنبي إلى ١١٠٧١ مليون دولار في منتصف نيسان ٢٠٢٥ مقابل ١٠١٣٥ مليون دولار في نهاية العام ٢٠٢٤، في إشارة إلى ارتفاعها بنحو ٩٣٦ مليون دولار منذ بداية العام الحالي. في هذا السياق، تجدر الإشارة إلى أنّه هناك حاجة لتعزيز الاحتياطيات بالعملات لدى المركزي من خلال اللجوء إلى المساعدة الخارجية. فلبنان بحاجة ماسة للدعم الدولي والذي سيؤمنه برنامج مع صندوق النقد الدولي. إنّ الاتفاق مع الصندوق إنّما يمثّل شرطاً أساسياً لتأمين الدعم المالي من قبل الدول المانحة، ذاك أنّ الوعود السابقة لم تترجم بعد على أرض الواقع في ظل غياب مراقب ذي مصداقية للإصلاحات المطلوبة، ألا وهو صندوق النقد الدولي.

سوق سندات اليوروبوندز: في ظل استمرار المساعي الحثيثة لوضع لبنان على سكّة الإصلاح والتعافي، وبينما يتطّلع لبنان إلى توقيع اتفاق مبدئي مع صندوق النقد الدولي في غضون أشهر، سجّلت سندات اليوروبوندز بعض التراجع في الأسعار مقارنة مع، في ظل ظهور بعض البيوعات الصافية من قبل المتعاملين المؤسساتيين الأجانب. إذ بلغت أسعار السندات الحكومية التي تتراوح استحقاقاتها بين العام ٢٠٢٠ والعام ٢٠٢٥ نحو ١٧.٢٠–١٦.٥٠ سنت للدولار الواحد ووصلت أسعار السندات التي تستحق بين العام ٢٠٢٦ والعام ٢٠٣٧ إلى ١٧.٢٠–١٦.٥٠ سنت للدولار الواحد أيضاً، عليه، تكون أسعار سندات اليوروبوندز اللبنانية قد قفزت بنحو ١٧٥% منذ أواخر أيلول ٢٠٢٤، حيث كان يتمّ تداولها بسعر ٦ سنت للدولار الواحد.

البنك العربي السوداني
ARAB SUDANESE BANK

الوصول ... بداية

اطلب الخدمة

العربي أونلاين الآن

كن على اطلاع دائم على حساباتك طرفنا على مدار الساعة وطوال الأسبوع 24/7 من خلال خدمة العربي أونلاين.

الودائع الإستثمارية

- تمويل التجارة الخارجية - *Trade Finance*
- التمويل المحلي بالجنيه لكافة القطاعات الإقتصادية المسموح بها
- شبكة مراسلين قوية ضمن فروع مجموعة البنك العربي

اطلب الخدمة

العربي موبايل الآن

خدمة العربي موبايل

الذهب.. الحديث الدائم للأسواق والبنوك والمستثمرين

جو الهوا – كاتب ومحلل إقتصادي

منذ بداية العام وأسعار الذهب تلفت أنظار المستثمرين، واستعاد المعدن الأصفر قسمًا كبيرًا من جمهوره الذي فقده بعد صعود وتألق العملات المشفرة في السنوات الأخيرة.

طبعًا أي حركة كبيرة إن كانت صعودًا أو هبوطًا، ستنال اهتمام المتداولين وتصبح حديث الأسواق والمحللين، وبالتالي من الطبيعي أن تصدر تقارير كثيرة من البنوك العالمية، حول هذه التحركات، وبالذهاب إلى بعض ما صدر من تقارير وأبحاث بخصوص الأسعار، نجد أن بعض البنوك العالمية رفعت من أهدافها بالنسبة لأسعار الذهب بالنسبة للأشهر القادمة، فمثلاً "سيتي بنك" يتوقع وصول سعر المعدن الأصفر إلى ٣٢٠٠ دولار خلال الأشهر الثلاثة المقبلة، حتى أنه بدا متفائلاً أكثر لنهاية العام، متوقعًا وصول الأسعار إلى مستويات ٣٥٠٠ دولار، وفي المقابل بنك "يو بي إس" السويسري كان له نفس الأهداف على المدى القصير، وتوقع أيضًا وصول الأسعار إلى مستويات ٣٢٠٠ دولار في شهر يونيو المقبل، ولكنه أشار أيضًا إلى أنه في حال تراجع الرئيس الأمريكي عن سياسته الحمائية، فإن الذهب يمكن أن يتراجع إلى مستويات ٢٨٥٠ دولارًا.

وأود أن أُشير هنا إلى أن أسعار الذهب استفادت في السنوات الأخيرة من موجات التضخم التي ضربت العالم، وذلك بالرغم من وجود دولار قوي مرافقًا مع معدلات فائدة عالية، وتاريخيًا فإن سعر الذهب يلقى دعمًا من وجود تضخم عالي، إذ ينظر إليه كحافظ للقيمة، وبالتالي يكون عليه طلب قوي.

أما في المرحلة التي يبدأ يرتفع فيها عامل عدم اليقين، فيكون الذهب من أفضل الأدوات الاستثمارية، وقد برز عامل مهم أيضًا في السنوات الأخيرة، وهو الشراء القوي للبنوك المركزية العالمية، والتي اشترت أكثر من ٣ آلاف طن في السنوات الثلاث الأخيرة، هذا الشراء الكثيف أعطى صورة واضحة للسوق ودعم الاتجاه الصاعد، عدا عن ذلك برز البنك المركزي الروسي بالشراء القوي بعد توقفه لفترة، وأصبحت نسبة احتياطيات الذهب تشكل ٣٤% من الإجمالي، أو بمعنى آخر ثلث الاحتياطيات الاجمالية أصبحت من المعدن الأصفر، وباتت تشكل قيمتها أكثر من ٢٠٠ مليار دولار.

ومن جهة أخرى كثرت أيضًا تقارير البنوك العالمية التي بدأت ترفع من احتمالية، دخول أكبر اقتصاد في العالم وهو الاقتصاد الأمريكي في ركود تضخمي، مما يزيد من العوامل الداعمة لأسعار الذهب، وبالطبع المتغيرات كبيرة وهناك تسارع كبير للتطورات والأحداث، وبالتالي أصبح من الصعوبة تحديد أهداف الأسعار، لذلك نرى باستمرار تحديث تقارير وأبحاث البنوك العالمية.

وبالعودة إلى التعريفات الجمركية، والتي تؤثر بقوة على التجارة العالمية، وإذا لم يحصل بعض من الليونة في هذا الجانب، سيكون هناك ضرر كبير بشكل خاص يطال الدول المصدرة الكبرى، والتي يشكل حجم صادراتها نسبة كبيرة من حجم اقتصادها؛ فمثلاً كوريا الجنوبية التي يعرفها العالم من خلال منتجاتها وخصوصًا في مجال الإلكترونيات والسيارات وبناء السفن، والتي تقترب صادراتها من ٧٠٠ مليار دولار، لا يناسبها حرب التعريفات، وبالتالي ستكون الأضرار كبيرة على الناتج المحلي الإجمالي الخاص بها، حتى لو عملت على توجيه صادراتها بعيدًا عن أراضي التعريفات، لأن الضرر سيكون على الطلب العالمي، بغض النظر على وجهة الصادرات.

وفي أوروبا تبرز صادرات هولندا، التي هي عند مستويات ١ تريليون دولار، والتي تتنافس مع فرنسا على لقب ثاني قوة مصدرة في الاتحاد الأوروبي، ومن أبرز صادراتها الآلات ومعدات النقل والأغذية والأدوية والوقود المعدني والصناعات الكيمائية والسفن، وعلى الرغم أن النسبة الأعظم من هذه الصادرات موجهة إلى الاتحاد الأوروبي، ولكن كما ذكرنا تراجع الاقتصاد العالمي سيؤثر على هذه الصادرات، وبالطبع لن ننسى القوة الاقتصادية الأولى في أوروبا مع حجم صادراتها الكبير، والتي تحتل المركز الثالث عالميًا بعد الصين والولايات المتحدة، وخصوصًا أنها واجهت تحديات اقتصادية كبيرة في الفترة السابقة، بالإضافة إلى تراجع في ثقة الأعمال، فبالنسبة إلى ألمانيا ليس هذا الوقت المناسب إطلاقًا للتعريفات الجمركية.

مصرف الادخار والتنمية الإجتماعية

الأول في التمويل الأصغر - رائد الصيرفة الاجتماعية

اليوبيل الذهبي

نمضي بثبات نحو المستقبل ...

إيلي خوري (الرئيس التنفيذي): شركة التأمين العربية تراهن على المستقبل الإيجابي للسوق اللبناني وتهدف إلى تعزيز قدراتها المالية والإقتصادية إقليمياً

إيلي خوري: يتمتع عملاؤنا بميزة الوصول إلى شبكة تأمينية واسعة

أطلقتم أخيراً خطتكم الاستراتيجية التي تعتمد على اللامركزية في إدارة فروعكم الخارجية، ما هي أهمية هذه الخطوة بالنسبة لكم وكيف تقيمون نتائجها حتى اليوم؟

إنّ اعتمادنا على استراتيجية اللامركزية في إدارة فروعنا الخارجية يمثل خطوة استراتيجية هامة تعكس التزامنا بتلبية احتياجات عملائنا بكفاءة ومرونة أكبر. هذه الاستراتيجية تتيح لنا اتخاذ قرارات محلية تتماشى مع خصوصيات كل سوق، مما يعزز قدرتنا على التكيف السريع مع التحديات الاقتصادية والجيوسياسية. حتى الآن، أظهرت النتائج نجاحاً ملحوظاً، حيث سجلت بعض الفروع نمواً في حصتها السوقية، ونحن على ثقة بأن هذه الاستراتيجية ستسهم في تعزيز مكانتنا في الأسواق العربية.

أسستم Arabia Group Holding Limited في السوق العالمية لأبو ظبي، لتصبح غالبية اسهم "شركة التأمين العربية ش.م.ل." مملوكة من قبلها، هل تعني هذه الخطوة أنكم فقدتم الأمل بالسوق اللبناني وإمكانياته بعد الأزمات المالية التي تعرض لها؟

تعكس هذه الخطوة توسعاً استراتيجياً يهدف إلى تعزيز قدراتنا المالية والاقتصادية على المستوى الإقليمي، ولم تكن نتيجة فقدان الأمل بالسوق اللبناني. على الرغم من التحديات التي يواجهها لبنان، فإننا ما زلنا نؤمن بإمكانات السوق اللبناني وقدرته على التعافي. تأسيس "Arabia Group Holding Limited" في أبوظبي يتيح لنا فرصاً أكبر للتوسع في الأسواق الخليجية، مما يساهم في تنويع استثماراتنا. وفي الوقت ذاته، نواصل دعم استثماراتنا في لبنان ونراهن على المستقبل الإيجابي للسوق اللبناني.

كيف يستفيد المؤمن لدى شركة التأمين العربية من شبكتها الواسعة المنتشرة في العديد من الدول العربية؟

يتمتع عملاؤنا في شركة التأمين العربية بميزة الوصول إلى شبكة تأمينية واسعة ومتنوعة في العديد من الدول العربية، مما يوفر لهم تغطية شاملة ومتكاملة. هذه الشبكة تتيح لهم الحصول على خدمات تأمينية عالية الجودة، بالإضافة إلى التسهيلات في معالجة المطالبات. نحن حريصون على ضمان تجربة تأمينية سلسة وآمنة في مختلف أسواقنا، مما يعزز من ثقة عملائنا في خدماتنا.

كيف تواكب منتجاتكم التطورات الحياتية والمخاطر المستجدة مثل الهجمات الالكترونية والكوارث الطبيعية ومخاطر الحروب وسواها؟

نحرص في شركة التأمين العربية على أن تكون منتجاتنا التأمينية مرنة ومواكبة للمخاطر المستجدة في عالمنا المتغير. قمنا بتطوير تغطيات شاملة ضد الهجمات الإلكترونية، إضافة إلى التأمين ضد الكوارث الطبيعية والحروب، لتلبية احتياجات عملائنا في مواجهة هذه التحديات. كما نواصل التعاون مع كبار معيدي التأمين الدوليين لضمان تحديث منتجاتنا بما يتماشى مع التطورات المتسارعة في عالم المخاطر.

أصبحت التكنولوجيا اليوم جزءاً أساسياً في تطوير أغلب القطاعات، كيف تواكب شركة التأمين العربية عصر الرقمنة والذكاء الإصطناعي؟

مع التحوّل الرقمي والتحديات التي يصاحبها، تسعى شركة التأمين العربية إلى تقديم خدمات فعّالة ومتاحة عبر القنوات الرقمية. نحن لا نكتفي فقط بمواكبة التغيّرات في القطاع التأميني، بل نحرص على المساهمة في تحديد مساره من خلال تحسين خدماتنا وتلبية احتياجات العملاء المتجددة. في هذا السياق، قمنا بتطوير نظام تكنولوجيا المعلومات الأساسي لدينا إلى نظام رقمي منخفض التعليمات البرمجية (Low-Coding)، مما يساهم في تسريع تقديم الحلول الرقمية وتقليل الوقت المطلوب للتطوير.

بنك الجزيرة السوداني الأردني

الشريك الأقوى

VISA | JB

aljazeerabank.com.sd
2344

وهذا النظام المعلوماتي الجديد يعتمد بصورة مباشرة على الذكاء الاصطناعي ويحاكي تطلعات الجيل الجديد في تعامله مع كل منتجات التأمين، من خلال تطوير منصات رقمية تمكّنهم من الحصول بشكل مباشر وسريع على أي نوع من أنواع التأمين المطلوب.

أصبح الذكاء الاصطناعي أداة رئيسية في تحسين أداء شركات التأمين وتعزيز مستوى خدماتها. من خلال قدرته على تحليل كميات ضخمة من البيانات، يساهم الذكاء الاصطناعي في التنبؤ بالمخاطر بدقة، وتسريع عملية تسوية المطالبات، وتحديد الأسعار استنادًا إلى معلومات دقيقة وخاصة بكل عميل، مما يساهم في تحسين استراتيجيات التسعير وزيادة رضا العملاء.

في هذا السياق، أصبح التكيف مع التطورات التكنولوجية ضرورة ملحة لضمان استمرارية الشركات ونموها، والمحافظة على قدرتها التنافسية في السوق المتغير بسرعة.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها الشركة في لبنان وعلى صعيد المجموعة ككل؟

استطاعت الشركة في لبنان المحافظة على تصنيفها المالي من AM Best بدرجةB+ جيد وتصنيفها الائتماني الطويل الأجل بدرجة BBB، على الرغم من جميع الأوضاع المضطربة وغير المستقرة التي يواجهها لبنان، وتحرص الشركة على التركيز على التميز والإبداع في تعاملاتها مع الاستمرار في ممارساتها لانجاح مبادىء حوكمة الشركات وتعزيز الرقابة الداخلية، فضلاً عن الاستجابة لحاجات العملاء ومتطلباتهم، وذلك بتقديم منتجات شفافة وذات نوعية، إلى جانب دعم ثقافة تشجيع روح القيادة والثقة والتواصل المفتوح والابتكار والفعالية والحفاظ عليها. مع الاشارة في هذا المجال، الى اننا افتتحنا فرعاً جديداً لنا نهاية العام الماضي في مدينة جونية ونستعد لافتتاح فرع آخر في

استطاعت الشركة في لبنان المحافظة على تصنيفها المالي من AM Best بدرجة B+ جيد وتصنيفها الائتماني الطويل الأجل بدرجة BBB، على الرغم من جميع الأوضاع المضطربة التي يواجهها لبنان، وتحرص الشركة على التركيز على التميز والإبداع في تعاملاتها مع الاستمرار في ممارساتها لانجاح مبادىء حوكمة الشركات وتعزيز الرقابة الداخلية

مدينة صور خلال العام الجاري، مع الامل دوماً بتطور الاوضاع ايجاباً في لبنان مع انتخاب رئيس جديد للبلاد.

أما على صعيد دولة الامارات العربية المتحدة، فشهدت صناعة التأمين نمواً متواصلاً، ويرجع ذلك الى الانتعاش الاقتصادي والتطبيق الناجح للتأمين الصحي الالزامي. نبحث بجدية في الاستحواذ على شركة وطنية داخل الامارات، لتوسيع مجالات الاستثمار في الاقتصاد، وخدمة اكبر عدد من العملاء وزيادة محفظتنا التأمينية.

في المملكة العربية السعودية، أحدثت شركتنا الشقيقة نقلة نوعية في الاعمال والانتاج، وذلك بفعل التطور الاقتصادي الهائل في المملكة، كما ان دخول السيد وهبه تماري، رئيس مجلس ادارة شركة التأمين العربية ش.م.ل. على عضوية مجلس ادارة شركة التأمين العربية التعاونية ادى الى تعزيز التعاون بين الشركتين.

وفي المملكة ايضاً نفكّر جدياً في زيادة استثمارنا بشكل كبير لأنه سوق أساسي وواعد.

على صعيد سوق قطر، عملنا على تعزيز محفظتنا التأمينية داخل الشركة ووسعنا اعمالنا، لاسيما في فرع التأمين على الحياة والاستثمار، حيث نرى قابلية للنمو لزيادة اعمالنا وتعزيز تواجدنا في سوق التأمين القطري.

في سلطنة عمان، جاءت النتائج ممتازة للعام ٢٠٢٤، لجهة المحفظة التأمينية والارباح.

في الاردن وبعد طلب المصرف المركزي زيادة رأس المال، اجرينا دراسات وقمنا باستشارات عدة، خلصنا بنتيجتها لاتخاذ قرار بالخروج من اسواق الاردن، على الرغم من انها "عزيزة على قلبنا جداً" وتوجيه الاستثمار الناتج عن ذلك نحو احدى البلدان الخليجية.

في سوريا، نأمل رفع العقوبات وانهاء مفاعيل قانون قيصر، بحيث يمكن اطلاق الشركة وادخالها ضمن الموازنة العامة.

اما بالنسبة لاعادة التأمين، استطعنا ان نبني علاقة استراتيجية مع شركة ميونخ ري العملاقة في مجال التأمين الطبي، لتحقيق النمو وزيادة الربحية وتطوير محافظنا التأمينية وانتشارنا الواسع على مختلف الاصعدة. تجدر الاشارة، الى ان التعاقد مع كبار معيدي التأمين الذين يتمتعون بتاريخ كبير ونظرة استراتيجية للمنطقة، سيُكسبنا استثمارات مهمة ونمواً ممتازاً مبنياً على اسس متينة على المدى القصير والطويل.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نركز على التوسع المستمر في الأسواق الخليجية، مع زيادة استثماراتنا في قطاعات التأمين المختلفة. نعمل حالياً على توسيع محفظتنا في أسواق الإمارات والسعودية وقطر، ونسعى للاستحواذ على شركات محلية لتعزيز وجودنا وزيادة قاعدة عملائنا. كما نخطط للإدراج في سوق أبوظبي (IPO) لتعزيز قدرتنا على جذب الاستثمارات وتحقيق نمو مستدام. نحن متفائلون بمستقبل الشركة ونواصل الابتكار لتحقيق المزيد من النجاح.

سودينريكو

SUDINRECO

50 YEARS

الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة

THE SUDANESE INSURANCE & REINSURANCE CO. LTD.

تأمين سيارات (شامل إجباري)

تأمين حريق

تأمين نقديه

تأمين نقل داخلي

تأمين السرقة

تأمين زراعي

WWW.SUDINRE.COM
CALL CENTER : 1314

+249 115555881 /+249 115555882
P.O.BOX : 2332 - KHARTOUM - SUDAN

جورج ماطوسيان (مدير عام المشرق للتأمين): نطوّر تطبيقاً جديداً لمطالبات حوادث السيارت، وسيكون بمثابة اختبار لمعرفة مدى استجابة الزبائن مع التكنولوجيا

جورج ماطوسيان: ارتفعت أسعار التأمين الصحي بين ٣٠ و٤٠%

بعد الأزمة المالية اللبنانية، هبطت أسعار بوالص التأمين بشكل ملحوظ، هل صحح السوق نفسه اليوم، وهل هناك زيادات إضافية عما كانت عليه الأسعار قبل الأزمة؟

بعد أزمة إنهيار الليرة تبدّلت طرق تسعير ودفع بوالص التأمين لتتناسب مع الواقع الجديد، لكن اعتباراً من العام ٢٠٢٤ بدأت الأمور تعود الى طبيعتها نوعاً ما، وباتت أغلب الأسعار كما كانت عليه في الـ ٢٠١٩، واليوم نتوقع زيادات طبيعية تتماشى التضخم العالمي الذي أثر على أغلب البلدان والقطاعات.

في ما يتعلق ببوالص التأمين الصحي على سبيل المثال، فمنذ بداية العام ٢٠٢٥ رفعت شركات التأمين أسعارها بنسب تتراوح بين ٣٠ و٤٠%، تزامناً مع رفع العديد من المستشفيات والأطباء تعرفاتهم الإستشفائية، ففي النهاية نحن مضطرون لرفع أسعارنا حتى تتناسب مع حجم التغطية.

أما في ما يتعلق ببوالص السيارات خصوصاً الالزامية، فهي حتى الآن ما زالت أقل مما كانت عليه قبل الأزمة، ونتمنى إعادة رفع سعرها، لأن الحوادث أصبحت كثيرة والأقساط لم تعد كافية لتغطيتها.

هناك امتعاض دائم من قبل شركات التأمين على صناديق التعاضد في لبنان، ما هي الحلول والإقتراحات التي تقدمونها في هذا المجال؟

لدينا إعتراض على القانون الذي ينظم عمل صناديق التعاضد التي أنشئت في الأصل لتأمين التغطية الصحية للمزارعين، الا أن الهدف الأساسي منها تبدّل مع الوقت وأصبح بإمكان أي مجموعة إنشاء صندوق تعاضد وتأمين أي شخص في لبنان، ونحن كشركات تأمين نعتبر أن هذا الوضع خلق منافسة غير شرعية، حيث أن الصناديق لا تدفع الضرائب ولا تتحمل الاحتياطيات، بينما شركات التأمين تدفع ١١% ضريبة على البوليصة وتتحمل احتياطيات حسب قانون التأمين، ولذلك نتمنى تنظيم هذه الصناديق عبر ضمها الى وزارة الاقتصاد وأن لا تبقى تحت رقابة وزارة الزراعة.

ماذا تقولون للأشخاص الذين لا يؤمنون بالتأمين؟

"الإنسان ما بيتعلم الا من كيسه"، فعندما يتعرض الإنسان لحادث ما لا سمح الله ويضطر لدفع مبالغ كبيرة، سيعرف حينها أهمية التأمين وأهمية أن تشاركه جهة أخرى بتغطية المصيبة التي وقع بها، وسيكتشف عندها حجم التكاليف المرتفعة التي تدفعها شركات التأمين.

أما الذين يعتبرون أن شركات التأمين لم تنصفهم ولم تدفع التغطية اللازمة برأيهم، فأقول أن بوليصة التأمين هي عقد بين طرفين وشروطها يجب أن تكون واضحة ومفهومة، وهنا أنصح أي شخص قبل أن يوقع ويدفع ثمن بوليصة التأمين أن يقرأها بتمعن وأن يطلب تفسير كافة البنود من الشركة أو من الوسيط، وبعدها لا يمكن أن يلوم أحداً إذا كان هناك أي استثناءات لم تتم تغطيتها أو إذا لم يكن حجم التغطية كافياً، فبوليصة التأمين هي عقد محدد الشروط بين طرفين ويجب أن يكون العميل مدركاً لكافة هذه الشروط أو الاستثناءات.
أما من لا يعترف بالتأمين لاعتبارات دينية أو عقائدية، فلا يمكننا الا أن نحترم رأيه.

هل تنصحون المواطنين بالتعامل مع وسطاء التأمين، أم التوجه مباشرة الى شركة التأمين لشراء بوالصهم؟

بالتأكيد أنصح بالتعاون مع وسيط، ففي إنجلترا، التي انطلقت منها فكرة التأمين، لا يمكن شراء أي بوليصة الا عبر وسيط تأمين مسجل تأكيداً على ضمان حقوق العميل، فالوسيط يوجه الزبون الى اختيار الشركة الأنسب من حيث الملاءة

JUBA INSURANCE CO.LTD (SUDAN)

شركة جوبا للتأمين المحدودة (السودان)

YOUR PEACE OF MIND

Our services

Giving advice to our customers, regarding their interests.

Assisting closely our customers as if they are our family members.

www.juba-insurance.com

المالية والسمعة الجيدة في دفع التعويضات، وينصحه بأفضل التغطيات التي تتناسب مع الخطر، كما يفسر له كافة تفاصيل وشروط البوليصة ويجيبه على كل استفساراته حتى لا يكون هناك أي لغط.

ما هي أبرز ٣ تغطيات تنصح كل مواطن بشرائها، وعدم الإستغناء عنها أبداً؟

بالأحرى أقول أن هناك ٤ بوالص لا يمكن الاستغناء عنها أبداً هي: التأمين الصحي والتأمين على السيارة والتأمين على العاملات المنزليات في حال وجودهم، لأن المنطق يقول أن هؤلاء الأشخاص يعيشون في منزل الزبون لفترة طويلة وهو مسؤول عنهم وعن صحتهم، وإذا تعرضت العاملة لأي مرض أو حادث فهو من سيتحمل كلفة علاجها، مع العلم أن هذه البوليصة هي الزامية للحصول على الأوراق القانونية لاستقدام العاملة. وأخيراً هناك تأمين المنازل ضد الحريق، وبالأحرى يجب أن يكون هذا التأمين بالأولوية الثانية بعد الصحة، حيث يعتبر المنزل من أكبر الإستثمارات في حياة الأشخاص الذين لا يهتمون عادة لهذه البوليصة، وأي حادث يمكن أن يكلفهم مبالغ طائلة، كما أن الحريق يمكن أن يمتدّ ليطال منازل الجيران، وعندها قد تكون الكارثة ضخمة جداً، كما أن قيمة البوليصة زهيدة نسبياً مقارنة ببوليصة السيارة على سبيل المثال لأن مخاطرها أقل بكثير بينما كلفة تغطيتها أكبر، مع العلم أنه في فترة سابقة كانت المصارف تلزم الناس على شراء هذه التغطية مقابل القرض السكني، الا انها كانت تشمل تغطية المبنى فقط وتستثني العفش والممتلكات الأخرى والتي قد يكون سعرها مرتفع عادة.

ما هي الخدمات الرقمية التي تقدمونها لعملائكم؟

نعمل حالياً على تطوير تطبيق جديد لمطالبات السيارت، وسيكون بمثابة اختبار لمعرفة مدى استجابة الزبائن مع التكنولوجيا، علماً أننا نلاحظ أن ليس كل الأشخاص يفضلون التطبيقات والتكنولوجيا الحديثة، الا أنه لا يمكننا الا أن نواكب العصر، ونحن نعول على جيل الشباب في تبني الصيحات الجديدة.

كيف تقيمون الوعي التأميني في لبنان؟

لاحظنا بعد الأزمات المتتالية التي ضربت لبنان، بدأ من الأزمة المالية وجائحة كورونا وانفجار مرفأ بيروت والحرب الإسرائيلية على لبنان، ارتفاع الوعي على أهمية التأمين، حيث أن هذه المخاطر الكبيرة أدّت الى خسائر هائلة في الصحة والأرواح والممتلكات، وكانت أكبر من قدرة أي شخص منفرداً على تحملها، وأدرك الناس كيف يمكن أن يحموا أنفسهم وممتلكاتهم من خلال المبلغ البسيط الذي يدفعونه، مقابل تغطيات ضخمة تدفعها شركات التأمين دفعة واحدة. فعد أزمة كورونا على سبيل المثال أدرك الناس أهمية التغطية الصحية وعدم التهاون بها، لأن الأمراض والأوبئة باتت كثيرة وتكاليف العلاج مرتفعة جداً، والدولة لا تغطي الا نسبة ضئيلة. كما أن الأزمة المالية والغاء قروض السيارات جعلت الناس يهتمون بالمحافظة على سياراتهم عبر تغطيتها لأنهم لا يستطيعون شراء سيارة جديدة بسهولة في حال خسروا سيارتهم.

لاحظنا بعد الأزمات المتتالية التي ضربت لبنان، مثل الأزمة المالية وجائحة كورونا وانفجار مرفأ بيروت والحرب الإسرائيلية على لبنان، ارتفاع الوعي على أهمية التأمين

ALA:
FROM THE REGION FOR THE WORLD

ALA
المعاينون العرب
Arab Loss Adjuster

DELIVERING CLARITY,CONFIDENCE AND TECHNICAL EXPERTISE ACROSS COMPLEX CLAIMS FOR 44 YEARS

CLASSES OF BUSINESS

Comprehensive Capabilities. Technical Precision.

Property & Casualty | Communities | Marine & Logistics | Mobility | Risk Engineering

WE **EMBRACE CHALLENGES** ACROSS THE WORLD

UAE	Bahrain	Saudi Arabia	Qatar
Oman	Kuwait	Jordan	Yemen
Syria	Egypt	Lebanon	Sudan
Malaysia	Cambodia		

With our trusted intentional network we are geared to support assignments across the globe.

P.O. BOX 1970, Dubai, UAE
+971 (4) 2626629
dubai@arablossadjusters.com
www.arablossadjusters.com

د. محمد أبو حمور (رئيس مجلس الإدارة): شراكة بين صفوة الإسلامي والمصرف العراقي الاسلامي للاستثمار والتنمية، لخدمة التكامل الاقتصادي بين الأردن والعراق

د. محمد أبو حمور: تؤكد المؤشرات قوة ومتانة القطاع المصرفي الأردني

كيف أثرت التحديات والمخاطر الجيوسياسية العربية والعالمية على القطاع المصرفي الأردني؟

لا يخفى على أحد مدى تأثير التحديات الجيوسياسية، سواء على المستوى الإقليمي أو العالمي، التي تتراوح ما بين عدم الاستقرار السياسي، والعقوبات الدولية المفروضة على بعض الدول، فضلاً عن ارتفاع أسعار الفائدة عالمياً، وتقلب أسعار الطاقة وسلاسل التوريد، والتحولات الاقتصادية في دول المنطقة العربية بما في ذلك الأردن، والتي تترافق مع تزايد كبير في الرقابة العالمية على مكافحة غسيل الأموال والأعمال المشبوهة.

هذه التحديات لا تزال تلقي بظلالها على القطاعات الاقتصادية كافة، بما في ذلك القطاع المصرفي في كل دول العالم، والأردن ليس باستثناء حيث أثرت هذه التحديات على تدفق الاستثمار وسعر الصرف والتضخم، الا أن الاقتصاد الأردني حافظ على قوته ومناعته بفضل سلامة نهج السياسات الاقتصادية والالتزام الشديد والصارم بالإصلاحات الهيكلية السياسية والإدارية والاقتصادية الشاملة المدعومة بخطط طويلة الأمد. وقد استطاع البنك المركزي الأردني بفضل سياسته النقدية الحصيفة، الحفاظ على استقرار القطاع المصرفي من خلال تعزيز الاحتياطات الأجنبية ودعم مرونة القطاع المالي وضمان استقرار الدينار الأردني، مع الاستمرار بتفعيل خطط الطوارئ.

وبشكل عام، فإن البنوك الأردنية تقود بدورها سياسات استثمارية وائتمانية ونماذج أعمال توازي سياسات البنك المركزي الأردني من حيث التحفظ، كما يقوم البنك المركزي الأردني بمراجعتها باستمرار للتأكد من مدى ملاءمتها وكفايتها وقدرتها على الحفاظ على متانة أوضاع البنوك وتحمل الصدمات، واتخاذ اللازم عند الحاجة، سواء من خلال زيادة رؤوس الأموال أو زيادة مخصصات التحوط إزاء الخسائر، أو تخفيض التعرضات.

وتؤكد المؤشرات قوة ومتانة القطاع المصرفي الأردني، حيث تحافظ البنوك العاملة في المملكة على نسب مرتفعة من كفاية رأس المال، كما أن محفظة التسهيلات الائتمانية تشكل المكوّن الأكبر من موجودات القطاع المصرفي الأردني، مقابل ذلك لم يشهد القطاع ارتفاعاً كبيراً في نسبة الديون غير العاملة إلى إجمالي الديون. كل ذلك كان مدعوماً بسياسات امتثال وحوكمة صارمة، مع استراتيجية جديدة للشمول المالي (٢٠٢٣-٢٠٢٨) لتعزيز الوصول والاستخدام المسؤول للمنتجات والخدمات المالية التي يتم تطوير المزيد منها لتلبية احتياجات مختلف الفئات والقطاعات المجتمعية، مع مراعاة تعزيز الرقمنة في هذه المنتجات والخدمات.

هذا وتشير الأرقام إلى تحسن يمكن أن نلمسه، سيعكس مستوى من التعافي التدريجي من تداعيات التحديات والظروف الجيوسياسية خاصة المحيطة، مع توقعات بأن يستعيد الاقتصاد عافيته خلال الأعوام الثلاثة المقبلة.

وبالنسبة لبنك صفوة الإسلامي، فقد ساهمنا بشكل فاعل في الحفاظ على متانة القطاع، حيث حرصنا انتهاج سياسات إدارة مخاطر قوية، الى جانب الاستمرار في تعزيز متانة مركزنا المالي، حيث حققنا أداء مالياً قوياً رغم الظروف الاقتصادية الصعبة، وذلك عبر الحفاظ على مرونتنا، وتنويع الاستثمارات والتمويلات، وتعزيز الامتثال، والاستمرار في الاستثمار في التحول الرقمي لتقديم المزيد من الحلول المبتكرة وتعزيز الكفاءة التشغيلية، هذا فضلاً عن التوجه نحو الشراكات الإقليمية لدعم النمو الاقتصادي وتعزيز الاستقرار المالي.

أطلق البنك المركزي الأردني استراتيجيته للشمول المالي (٢٠٢٣ – ٢٠٢٨)، ما هي الإجراءات التي قام بها بنك صفوة الإسلامي لتبني هذه الاستراتيجية؟

كان بنك صفوة سباقاً في إدراك أهمية الشمول المالي والعمل على تعزيزه

تميُّزٌ يُلهم الثقة وشراكةٌ تصنع الفرق!

الأعمال المصرفية الخاصة من بنك مسقط

يسرُّنا أن نشاركك تتويج بنك مسقط بجائزة "أفضل بنك في مجال الأعمال المصرفية الخاصة في عُمان ٢٠٢٤" من "The Banker" العالمية، وذلك تقديرًا لجهودنا في تقديم حلولٍ استثنائية تعكس تطلعاتك وتواكب الابتكار.

لمعرفة المزيد

بنك مسقط. أفضل كل يوم.

CR No. 1/14573/8

وتوسيع نطاقه حتى من قبل إطلاق الاستراتيجية الوطنية الأولى في هذا المجال (٢٠٢٠–٢٠١٨).

وتتمثل أبرز جهودنا في هذا المجال بتقديم حلولنا وخدماتنا ومنتجاتنا المصرفية المتنوعة والمتوافقة مع أحكام الشريعة والتي أسهمت في إدماج شريحة أوسع من المتعاملين في المنظومة المصرفية، إلى جانب التوسع في شبكة الفروع وأجهزة الصراف الآلي في أنحاء المملكة، فضلاً عن العمل على إدخال الخدمات المصرفية الرقمية، وتمكين المرأة مالياً، وغيرها.

استمرت هذه الجهود على مدار فترة تطبيق الاستراتيجية الأولى، وستتواصل وتتعزز على مدار فترة تطبيق الاستراتيجية الثانية (٢٠٢٣–٢٠٢٨)، عبر المشاركة في المبادرات الوطنية لتعزيز الشمول المالي وبرامج التثقيف المالي، اضافة الى الاستمرار في توسيع شبكة الفروع خصوصاً في المناطق البعيدة عن الخدمات المصرفية، وأيضاً مواصلة تعزيز وإثراء خدماتنا الرقمية التي تمكن المتعاملين من إجراء عملياتهم المصرفية وتعاملاتهم المالية بسهولة وأمان عبر الإنترنت في أي وقت ومن أي مكان في المملكة.
تتجه خططنا أيضاً في هذا السياق نحو تقديم المزيد من المنتجات والبرامج التمويلية المبتكرة التي تتناسب مع احتياجات الأفراد وأصحاب المشاريع الصغيرة وذوي الدخل المحدود والمنخفض، مما يسهم في دعم النمو الاقتصادي وتعزيز الشمول المالي، خاصة بالنظر لكفاءتها وقدرتها على تسهيل المعاملات والتعاملات، والتي زادت من الطلب عليها.

نحن في بنك صفوة الإسلامي نؤمن بأن الشمول المالي ليس مجرد التزام تنظيمي، بل هو ركيزة أساسية لنمو الاقتصاد الوطني وتحقيق التنمية المستدامة المنشودة.

كيف يواكب بنك صفوة الإسلامي عصر التحول إلى الاقتصاد الرقمي؟
يمثل التحول الرقمي أحد الأولويات الاستراتيجية لبنك صفوة الإسلامي، وذلك لتحسين عملياتنا التشغيلية وتقديم تجربة مصرفية عصرية وسلسة مع خدمات عالية الجودة تدعم المتعاملين وتلبي احتياجاتهم وتتفوق على تطلعاتهم، خاصة الشباب التي تعد التكنولوجيا جزءاً أساسياً من حياتهم.
وفي هذا السياق، فقد استثمرنا منذ وقت سابق في الأنظمة البنكية المتطورة والحلول والأدوات الرقمية المواكبة لأحدث الاتجاهات في التكنولوجيا المصرفية والمالية.

نفذنا عدداً من المبادرات الرقمية وأطلقنا التقنيات والحلول التقنية، وطورنا المنتجات والخدمات بما فيها خدمات الأعمال بالاستفادة من الرقمنة.
كثيرة هي الأمثلة، وأذكر منها إطلاق منصات الخدمة المصرفية الإلكترونية المختلفة بما فيها تطبيقنا المصرفي الذي يتم تحديثه باستمرار ودمج كل ما هو جديد من خدمات لدينا ضمنه، إلى جانب الاستثمار في التحليل الرقمي والبيانات الضخمة لتحسين تجارب العملاء وتلبية احتياجاتهم، هذا فضلاً عن تقنيات وخدمات المدفوعات الرقمية المتنوعة التي نواصل إطلاق المزيد منها، مشتملة على تقنية الدفع اللاتلامسي، وخدمة Apple Pay التي كنا أول بنك إسلامي في المنطقة يبادر بتقديمها، فضلاً عن خدمة CliQ وبطاقات الدفع المباشر للشركات، وخدمة تنفيذ الدفعات النقدية باستخدام رمز الإجابة السريعة، وحلول الدفع الموجهة لتجار التجزئة وأصحاب الأعمال الحرة، وغيرها الكثير.

كل هذه الجهود التي تقوم على الابتكار باعتباره قوة تحويلية في الاقتصاد، ترمي في المقام الأول لجعل الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية أكثر شمولاً ومرونة، في الوقت الذي تؤثر فيه على تحسين العمليات وتطوير البنى التحتية وخفض التكاليف، إلى جانب فتح الآفاق من حيث فرص العمل وتنويع وتقوية الاقتصاد.

وقعتم اتفاقية شراكة مع المصرف العراقي الاسلامي للاستثمار والتنمية، هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن هذه الشراكة، ولماذا هذا الاهتمام الكبير من المصارف الأردنية للتوسع في العراق؟
أعلنّا أخيراً عن دخولنا كشريك استراتيجي في المصرف العراقي الإسلامي للاستثمار والتنمية، والذي يعتبر من البنوك الرائدة في مجال التمويل الإسلامي، ونحن فخورون بهذه الشراكة التي تمثل مرحلة جديدة ومهمّة في مسيرتنا نحو التوسع الخارجي، بما يخدم أهدافنا الاستراتيجية الرامية إلى تعزيز مركزنا المالي وتنويع مصادر إيراداتنا.

ومن خلال هذه الشراكة سنتمكن من رفع مستوى الخدمات المصرفية في السوق العراقي، في الوقت الذي سيستفيد فيه كلا الطرفين من ناحية تبادل الخبرات وتعزيز القدرات التنافسية، الأمر الذي سيخلق قيمة كبيرة للمساهمين، وسينعكس على تنمية القطاع المالي في العراق وقيادة نمو التمويل الإسلامي في المنطقة بفضل نقاط القوة والرؤية المشتركة.

وأشدد هنا على أهمية هذه الشراكة بالنظر إلى الجهود الحثيثة المبذولة خاصة في الفترة الأخيرة لتحقيق التكامل الاقتصادي بين العراق والأردن تجسيداً لرؤية جلالة الملك عبدالله الثاني ابن الحسين المعظم، وتوسيع آفاق التعاون المشترك خاصة الاستثمارية والتجارية وضمن القطاع المالي والمصرفي، تعزيزاً لمسار النمو وضمان وتيرته التصاعدية.

APEX MECHANICAL ENGINEERING L.L.C.

القمة للهندسة الميكانيكية ش.م.م

SUPPLY, INSTALLATION AND MAINTENANCE OF:

- ☑ Fuel Dispensing Pumps
- ☑ Fuel Submersible Pumps
- ☑ Double Wall HDPE & Steel Fuel Piping
- ☑ High Flow Fuel Pumps & Fuel Flow Meters
- ☑ Electronic Tank Level & Leak Detection Systems
- ☑ Electronic Pipeline Leak Detection Systems
- ☑ Electronic Air and Nitrogen Inflation Systems
- ☑ Fuel Hoses and Nozzles
- ☑ Fuel Station and Fuel Tanker Hardware
- ☑ Fleet Management and Automation System
- ☑ Fuel Tank and Fuel Line Testing System
- ☑ Car Wash Equipment - Automatic and Manual

P.O.Box. 243 Azaiba, P. C. 130, Sultanate of Oman
Tel.: (968) 24502649 | Fax: (968) 24503128 | GSM: (968) 92075949 | KSA (966) 55 5177951
Email: apexoman@gmail.com | Website: www.apex-mechanical.co

عادل العالم (مدير عام مصرف الخليج التجاري): العقوبات على بعض المصارف العراقية تؤثر على السيولة والتحويلات المالية والتجارة الدولية وثقة المستثمرين

عادل العالم: هيكلة القطاع المصرفي، هي خطوة ضرورية لتحسين الحوكمة

رغم مرور فترة طويلة، ما زالت العقوبات مستمرة على عدد كبير من المصارف الحكومية منها والخاصة، ما هي خطورة هذا الوضع على سوق المال العراقية وثقة المستثمرين الاجانب بالبلد والقطاع المصرفي؟

تخلق العقوبات المستمرة على المصارف العراقية، سواء حكومية أو خاصة، عدّة تحديات خطيرة على السوق المالي العراقي وعلى ثقة المستثمرين الاجانب، وتتلخص هذه التحديات في التأثير على السيولة النقدية والتعاملات الدولية مع البنوك الخارجية، مما يعقد العمليات المصرفية والتحويلات المالية والتجارة الدولية، ويؤدي الى فقدان ثقة المستثمرين، لان مثل هذه العقوبات تعتبر بمثابة مؤشر على المخاطر المالية المرتبطة بالاستثمار، ومن الضروري جداً معالجة اسباب هذه العقوبات والعمل على رفعها لضمان تعافي القطاع المصرفي وتعزيز النمو الاقتصادي في العراق.

هل استفادت المصارف التي لم تتعرض للعقوبات مثل مصرف الخليج التجاري من الفجوة الكبيرة في الخدمات التي تقدمها المصارف المعاقبة؟

أدّى فرض العقوبات على بعض المصارف العراقية الى تقليص قدرتها على تقديم الخدمات المصرفية والتي تتطلب التعامل مع مؤسسات مالية دولية مثل التحويلات الخارجية والتعامل مع المؤسسات المالية في مختلف الدول، في ظل هذا الوضع تمكنت المصارف التي لم تتعرض للعقوبات من جذب العملاء الذين كانوا معتمدين على هذه المصارف قبل ان تعاقب، وبالتالي تكون قد استفادت من زيادة الطلب على خدماتها من خلال جذب الشركات او الافراد الذين يبحثون عن البدائل للتحويلات المالية الخارجية او فتح لحسابات مصرفية، لكن من المهم ان نلاحظ ان هذا يعتمد على قدرة المصارف غير المعاقبة في توسع قدراتها التقنية والخدمية لتلبية هذا الطلب المتزايد بالاضافة الى ظروف السوق المحلية التي قد تؤثر على هذا التوسع.

هل تعتقدون ان هناك حاجة الى اعادة هيكلة القطاع المصرفي العراقي ودمج واستحواذ بعض المصارف؟

إن اعادة هيكلة القطاع الخاص المصرفي ودمج بعض المصارف، هي خطوة ضرورية لتحقيق التطور في هذا القطاع وتحسين الجودة والحوكمة، لان هناك بعض المصارف الصغيرة والضعيفة في ادائها المالي، وقد يساهم دمجها مع مصارف أخرى في تحسين ادائها وكفاءتها وقدراتها التنافسية والتوسع في تقديم خدماتها المالية بشكل اكثر فعالية، مما يوفر خيارات أفضل للأفراد والشركات، ولاننسى ان هذا الدمج يساهم في توفيق القطاع المصرفي مع المعايير الدولية، خصوصاً مع توجه العراق نحو الانفتاح الاقتصادي وإصلاح العلاقات مع المؤسسات المالية الدولية مثل البنك الدولي وصندوق النقد الدولي، ولكن هذه العملية يجب ان تتم بعناية وفقاً لدراسة دقيقة لان الدمج قد يواجه تحديات مثل مقاومة المصارف الصغيرة والموظفين المتضررين.

ما هي ابرز نشاطاتكم في ما يتعلق بتطبيق وتعزيز ثقافة الشمول المالي ؟

يعد مصرف الخليج التجاري من البنوك التي تركز على تعزيز الشمول المالي وتطبيقه في المجتمع، ومن أبرز نشاطاته التوسع في تقديم الخدمات المصرفية الرقمية عبر تطبيقات الهواتف الذكية وإقامة ورش توعوية للعملاء حول أهمية الشمول المالي وفوائده، كما ساهم في تقديم حلول مالية لمجموعة كبيرة من شرائح المجتمع المختلفة تتضمن تقديم خدمات مالية ملائمة للشباب ذوي الدخل المحدود والنساء والاطفال. كذلك شارك مصرف الخليج التجاري في العديد من المبادرات الحكومية التي تهدف الى تعزيز الشمول المالي بما في ذلك دعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، ونشر أجهزة ATM و

اووووف! سِت

تملّك بيتك بذكاء بعائد إجارة يصل لصفر٪

تحكّم بنسبة الربح على تمويلك السكني

للمزيد، امسح
رمز الـ QR

بنك صفوة الإسلامي
Safwa Islamic Bank

اووووف! ست
OFFSET

*يخضع لشروط وأحكام البنك

اجهزة POS في المراكز التجارية والمجمعات السكينة .

ما هي أبرز النتائج التي حققها البنك في الفترة الاخيرة؟

لعل من أبرز النتائج التي حققها مصرف الخليج التجاري في الفترة الأخيرة، إبرام عقد شراكة مع عدد من المؤسسات المحلية والدولية، ونحن الآن بصدد عقد شراكة مع أحد البنوك العربية العريقة في مجالات مختلفة، مما يساعد بنك الخليج التجاري على توسيع نطاق خدماته وتحقيق نتائج إيجابية على صعيد الايرادات والأرباح، ما يعكس الاستراتيجية الناجحة في ادارة العمليات المالية والتمويلية من قبل الادارة. وأيضاً استطاع البنك ان يوسع خدماته المصرفية الرقمية وغير الرقمية من خلال إطلاق تطبيقات مصرفية جديدة ساهمت في جذب شريحة أكبر من العملاء من خلال إدخال منتجات مبتكرة مثل الحسابات المصرفية التنافسية وقروض التمويل الشخصية وخدمات التمويل التجاري، هذه النتائج تعكس التحسينات المستمرّة التي يجريها مصرف الخليج التجاري في كافة المجالات والتكنولوجيا المصرفية والادارية والمشاركات المجتمعية.

ماهي مشاريعكم المستقبلية؟

يواصل مصرف الخليج التجاري جهوده نحو التطوير المستمر وتعزيز حضوره في السوق المصرفي، ومن ابرز هذه المشاريع التوسع في الخدمات المصرفية الرقمية والتركيز على التحول الرقمي عن طريق تحسين تطبيق الهاتف المحمول وادخال تقنيات الذكاء الاصطناعي اليها، ويدرس المصرف حالياً الدخول الى عالم التكنولوجيا المالية بشكل اوسع من خلال التعاون مع شركات التكنولوجيا لتطوير حلول مالية مبتكرة، كما يسعى الى تعزيز مشروعاته في مجال المسؤولية الاجتماعية والاستدامة ودعم هذه المبادرات عن طريق الاستثمار في المشاريع التي تساهم في تحسين المجتمع المحلي، ومن المتوقع ان يطلق المصرف قريباً برامج تحويل جديدة تستهدف قطاعات معينة مثل الرعاية الصحية والطاقة المتجددة وعروض مخصصة للتمويل العقاري، ومن خلال هذه المشاريع المستقبلية يطمح مصرف الخليج التجاري الى ترسيخ نفسه كمؤسسة مالية تواكب التطور التكنولوجي وتعزيز خدماتها للعملاء على جميع الاصعدة.

يدرس مصرف الخليج التجاري حالياً إمكانية الدخول الى عالم التكنولوجيا المالية بشكل اوسع من خلال التعاون مع شركات التكنولوجيا لتطوير حلول مالية مبتكرة، كما يسعى الى تعزيز مشروعاته في مجال المسؤولية الاجتماعية والاستدامة ودعم هذه المبادرات عن طريق الاستثمار في المشاريع التي تساهم في تحسين المجتمع المحلي. ومن خلال هذه المشاريع المستقبلية يطمح مصرف الخليج التجاري الى ترسيخ نفسه كمؤسسة مالية تواكب التطور التكنولوجي وتعزيز خدماتها للعملاء على جميع الاصعدة

نجم الدين خلف الله (المدير العام): خطة طوارئ محكمة مكّنت مصرف المزارع التجاري من النجاة من براثن الحرب، وتحقيق نسبة النمو الأعلى بين المصارف

عبر خطة طوارئ محكمة وسيايات حكيمة، استطاع مصرف المزارع التجاري النجاة من براثن الحرب التي طالت الخطوم، وتحقيق نسبة نمو ملحوظة في أصوله وودائعه واستثماراته. وفي خطوة تهدف الى تعزيز ثقافة الدفع الإلكتروني والحد من التضخم، أطلق مصرف المزارع التجاري تطبيك "مصرفك" ليكون من التطبيقات الرئيسة لعمليات الدفع الحكومي وسواها. كما واصل البنك دعمه للقطاع الزراعي عبر تمويل مشاريع استراتيجية كزراعة الحبوب والقمح والسكر وتمكين الجمعيات التعاونية. مدير عام المصرف نجم الدين خلف الله يحدثنا في هذه المقابلة عن أبرز سياسات ونتائج ومشاريع البنك في الفترة الأخيرة في هذا الحور:

تم استبدال العملة من فئتي ١٠٠ و١٠٠٠ جنيه، أواخر العام الماضي، ما هو الهدف من هذه العملية، وكيف واكبت المصارف هذا التغير؟

تم استبدال العملة المحلية أواخر العام ٢٠٢٤، بقرار من البنك المركزي السوداني، وفي البداية كان لا بدّ من أن يودع الجمهور أموالهم من النسخة القديمة من النقود في المصارف ضمن فترة زمنية محددة ويتم بعدها الصرف لهم بالعملة الجديدة. هذه العملية خلقت نوعاً من الضغط على المصارف حيث كانت السيولة النقدية الجديدة محدودة والطلب عليها مرتفع، ولكن ساهمت تطبيقات الدفع الالكتروني بحلّ هذه الأزمة، الا أن هذه العملية تحتاج الى فترة زمنية حتى تصبح متداولة أكثر وأكثر بين الناس، ويعتاد الجمهور على النقلة الى استخدام الدفع الإلكتروني.

كان الهدف الرئيسي من عملية تبديل العملة:

– السيطرة على الكتلة النقدية التي شهدت عمليات سطو وسرقت تزامنة مع انفلاتات كبيرة، بالإضافة الى انتشار عملات من فئتي الـ ١٠٠ و٥٠٠ جنيه مجهولة المصدر، أدت إلى زيادة السيولة النقدية وأثرت سلباً على استقرار الأسعار، حيث ويؤدي ارتفاع المعروض النقدي داخل الأسواق بشكل مبالغ فيه، إلى تراجع قيمة العملة في السوق المحلية وزيادة التضخم وارتفاعأسعار السلع.

– تشجيع تبني سياسة الدفع الإلكتروني التي أطلقتها الحكومة

استطعنا من خلال تطبيق"مصرفك" مواكبة خطة الحكومة بدعم الدفع الإلكتروني، ويمكن من خلال هذا التطبيق دفع المشتريات العامة إضافة الى دفع الفواتير والرسوم والضرائب الحكومية عبر خاصية برنامج خدمات "إيصالي" الذي يتم من خلاله تحصيل إيرادات الدولة

بالتعاون مع وزارة المالية والبنك المركزي والمصارف السودانية التي بدأت بتطوير تطبيقات الدفع التي يمكن من خلالها دفع المشتريات العامة إضافة الى دفع الفواتير والرسوم والضرائب الحكومية عبر خاصية برنامج خدمات "إيصالي" الذي يتم من خلاله تحصيل إيرادات الدولة، وهذ الخاصية موجودة في تطبيقات البنوك المختلفة، علما أن التطبيق الخاص بمصرف المزارع التجاري هو تطبيق "مصرفك". في البداية كان هناك ٥ مصارف ومنها مصرف المزارع التجاري تستقبل مدفوعات الفواتير الحكومية عبر "إيصالي"، وهنا كان لا بدّ من تحويل حسابات وزارة المالية الى هذه المصارف، وبعد ٤٨ ساعة تحولها المصارف الى حساب وزارة المالية في البنك المركزي. الآن بدأت العديد من المصارف الأخرى بتطوير تطبيقات الهواتف الذكية لديها للمشاركة بهذه العملية، حيث أن إيرادات الدولة كثيرة ويجب أن تستفيد منها أغلب المصارف، علماً أن الدولة حصرت استيفاء رسومها عبر هذه التطبيقات.

في وقت تأثر عدد كبير من المصارف بالحرب الأخيرة التي طالت الخرطوم، استطاع مصرف المزارع التجاري أن ينجو بشكل كبير وأن يستمرّ بتقديم خدماته دون انقطاع وأن يحقق نمواً ملحوظاً، كيف تفسرون ذلك؟

عند انطلاق شرارة الحرب، أظهرنا مرونة فائقة في التعامل مع الأزمة، وانتقلنا مباشرة من الخرطوم إلى مدينة ود مدني، حيث كانت خوادم الكمبيوتر الاحتياطية (Disaster Re-covery) موجودة هناك، وأضفنا اليها

خوادم جديدة استقدمناها من دبي لتعزيز البنية التحتية الإلترونية لدينا، وربطناها بجميع الفروع التي بقيت مستمرّة بالعمل.

بعد الإنتقال الى ود مدني استفدنا من فترة عيد الفطر التي أتت مباشرة على أعقاب غزو المتمردين للخرطوم لترتيب أوضاعنا، وبذلك تمكنا من الإنطلاق بعد العيد مباشرة ومتابعة العمل بكل سلاسة ويسر، دون انقطاع أو أي مشاكل تذكر. وعندما بدأت الأزمة تشتعل في ود مدني، تحركنا بسرعة فائقة وفككنا جميع الأجهزة وحملنا السيولة وانتقلنا بها إلى فرعنا في مدينة دامر ومن بعدها إلى فرع بورتسودان الذي حولناه الى فرع رئيسي للبنك.
وبينما كنا منهمكين بترتيب أوضاعنا وتنفيذ خطة الطوارئ، لم يكن العدد الأكبر من المصارف محصناً بخطة تعافي سريعة، حيث كانت مراكز البيانات الإحتياطية للبعض منها داخل الخرطوم وكان من الصعوب تخليصها، وحتى المراكز خارج الخرطوم لم تكن جاهزة للإستعمال مباشرة، وبالتالي اضطرت بعض هذه المصارف لتوقيف خدماتها لفترة ليست بقصيرة، وتكبّدت خسائر فادحة.

بدأنا العمل في مشروع ولاية الجزيرة، واليوم مع عودة ملامح الاستقرار الى الخرطوم، نخطط للعودة التدريجية إلى المركز الرئيسي والفروع التي سنعمل على ترميمها وتجهيزها، على أن نعمل في البداية بطاقم صغير لتقليل التكاليف، وسنظل نعتمد على فرع بورتسودان كمركز تشغيل أساسي، بسبب تمركز المصدرين في هذه المنطقة.

ما هي أبرز النتائج التي حققها مصرف المزارع التجاري في الفترة الأخيرة؟

رغم الحرب حقق مصرف المزارع التجاري نتائج مبهرة بسبب السياسات الحكيمة وخطط الطوارئ التي اعتمدها للخروج من الأزمة، ومن أبرز المؤشرات التي تمّ تحقيقها:

– ارتفاع إجمالي الأصول من حوالي ٨٣.٥ مليار جنيه سوداني في ٢٠٢٢ الى ١٥٢.٥ مليار في ٢٠٢٣، و٢٥٤.٥ مليار جنيه في ٢٠٢٤.
– ارتفاع إجمالي الودائع من حوالي الـ ٦٩ مليار جنيه الى ٩٥.٥ الى ١٨٥.٥ في الفترات نفسها.
– ارتفاع إجمالي الإستثمار من حوالي ٤٠.٥ مليار جنيه الى ٦٩.٥ مليار الى ٩٤ مليار جنيه سوداني مقارنة بين ٢٠٢٢ و٢٠٢٣ و٢٠٢٤.
– ارتفاع حقوق الملكية من حوالي ٦.١ الى ٣٩ الى ٤٧.٥ مليار جنيه سوداني وذلك أيضاً خلال الأعوام ٢٠٢٢ و٢٠٢٣ و٢٠٢٤.
– إنخفاض التكاليف التشغيلية بسبب تقليص عدد الفروع والموظفين.
وحتى الربع الأول من ٢٠٢٥ فإن كافة مؤشرات البنك هي أيضاً في نمو مستمرّ.

وبذلك كنّا من بين أفضل المصارف السودانية من ناحية النمو وربما الأفضل، رغم الحرب التي أجبرتنا على العمل بأقل من ٥٠% الكوادر البشرية وعدد الفروع، الا أننا استطعنا أن نغطي هذا النقص بفضل مركزية نظامنا المصرفي، بحيث يمكن فتح ملفات أي زبون من أي فرع كان وتقديم الخدمة له بكل سهولة ويسر. من ناحية أخرى أنشأنا وحدة مركزية للنظر بطلبات العملاء من مختلف الفروع، وخاصةً للعملاء من أصحاب الشركات، وقد ساهمت هذه الوحدة في الإستجابة لطلبات العملاء بصورة كبيرة.

ما هي أبرز المشاريع الزراعية التي ساهم مصرف المزارع التجاري بدعمها وتمويلها؟

مصرف المزارع لديه التزام كبير بتمويل الزراعة بشقيها المطري والمروي.
في القطاع المطري: مولنا مشاريع كبيرة جداً، والحمد لله الموسم الأخير غنياً وإنتاجه عالي جداً لم نشهد مثله منذ سنوات، حتى أنه حصل فائض في انتاج الحبوب، واليوم تبحث المنظمات العالمية مع الدولة في إمكانية شراء الفائض من هذه المحاصيل لإغاثة دول أخرى.

في القطاع المروي: كانت تمويلاتنا واسعة أيضاً خصوصاً تمويل القمح بصورة رئيسية ولصغار المزارعين.

ومن المشاريع الاستراتيجية التي موّلناها أيضاً:
– مصانع السكر، حيث ساهمنا في استقرار هذه السلعة، والمواد المستخرجة منها.
– الجمعيات التعاونية والنسوية التي تهتم بزراعة الفول السوداني.
– كما نُخطط لتطوير عمل هذه الجمعيات من خلال تمويل نموذج إنتاج متكامل يقوم على:
1- تمويل بقرتين لكل فرد من الجمعية
2- تجميع الحليب المنتج
3- إنشاء مصنع صغير لإنتاج الأجبان
4- تسويق المنتجات محلياً وربما تصديرها مستقبلاً
5- يمكن للجمعية دفع التمويلات من خلال الأرباح.

نخطط للعودة التدريجية إلى المركز الرئيسي والفروع التي سنعمل على ترميمها وتجهيزها، على أن نعمل في البداية بطاقم صغير لتقليل التكاليف، وسنظل نعتمد على فرع بورتسودان كمركز تشغيل أساسي، بسبب تمركز المصدرين في هذه المنطقة

وليد العبسي (المدير العام): إنطلاقة جديدة للبنك العربي السوداني في بورتسودان

وليد العبسي: ملتزمون بأعلى معايير الإلتزام

كيف تصفون رحلة البنك العربي السوداني منذ بداية الحرب على الخرطوم وحتى اليوم؟

كان البنك العربي السوداني وما يزال يتمتع بوضع مالي متين، ونتوقع ان يشكل هذا العام انطلاقه جديده للبنك حيث عدنا لممارسه نشاطنا كالمعتاد بعد استقرار الوضع الامني .

لقد كانت الأيام الأولى للحرب قاسية جداً علينا، حيث تعرض البنك بإدارته العامة وفروعه الـ ٤ في الخرطوم لبعض الاضرار على صعيد شخصي تعرض منزلي القريب من القصر الجمهوري للقنص، وكانت رحلة الإجلاء الى الأردن شاقة جداً، لكن الحمد لله لم نتعرض لأي أذى جسدي، وبعد وصولنا إلى عمان، بدأنا بإدارة أعمال البنك عبر الإنترنت، حيث كان لدينا نسخة من قاعدة البيانات هناك .

بعد فترة من توقف الأعمال قررنا في ٢٠٢٤ افتتاح فرع في "ود مدني"، ولكن مع تغير الوضع الامنى فيها ، أعدنا النظر بالمشروع. ومع بداية العام ٢٠٢٥ أسسنا فرعاً وإدارة لتسيير الأعمال في بورتسودان التي أصبحت العاصمة الاقتصادية الجديدة واستُقدمنا جزءاً من موظفينا ومنحناهم بدلات سكن وعلاوات إضافية لمقابلة غلاء المعيشة. ومع تحسن الوضع الأمني ، ذهبنا لمعاينة الفروع في الخرطوم فوجدنا أن فيها بعض الاضرار وندرس حالياً إعادة تأهيلها. وهنا لا بدّ أن نذكر أنه رغم هذه الأزمة والتوقف شبه الكلي لأعمال البنك منذ الحرب وحتى بداية العام، اتخذ البنك العربي قرارات حاسمة أهمها: الاستمرار في السودان وعدم الانسحاب منه، والاستمرار بدفع رواتب وامتيازات جميع الموظفين

استأنفتم بداية ٢٠٢٥ العمل في السودان عبر افتتاح مقر رئيسي في بورتسودان، ما هي توقعاتكم وأهدافكم المستقبلية؟

كما ذكرنا فإن أحد أبرز أهداف البنك العربي هي المحافظة على تواجده في السودان رغم أي أزمات، وقد عاودنا نشاطنا في السودان بداية العام من خلال افتتاح المقر الرئيس الجديد في بوتسودان التي انتقلت اليها أغلب إدارات المصارف، وهنا أغتنم الفرصة لأشكر السيد محافظ البنك المركزي ونوابه ووزراء الإعلام والصناعة والتجارة والاستثمار، على دعمهم لنا وحضورهم حفل الافتتاح، علماً أن البنك العربي يتمتع بمكانة خاصة لدى الحكومة السودانية باعتباره من أعرق المصارف العربية التي ساهمت في تمويل التجارة ودعم عمليات الاستيراد والتصدير في السودان، وقد عملنا طيلة فترة ما قبل الحرب على تمويل استيراد سلع أساسية مثل القمح والسكر والدواء ، وذلك بمساعدة شبكة مراسلين البنك العربي حول العالم والتي تمنحه ميزة تنافسية في السودان، لكننا اليوم متفائلون بالمستقبل ونتوقع في ٢٠٢٥ و٢٠٢٦ أن نتجاوز هذه الأزمة وأن نستعيد مكانتنا وموقعنا الريادي في هذا البلد الذي يتمتع بإمكانات هائلة، وهدفنا الاستمرار في دعم السودان والمجتمع المحلي فيه.

ما هي تحدياتكم مع استئناف العمل؟

نركز اليوم على إدارة السيولة، خاصه في ظل ما حصل لفروعنا في الخرطوم، لكن موقف السيولة لدينا ممتاز الحمد لله، وقررنا الإلتزام بدفع جميع الودائع لأصحابها سواء بالجنيه السوداني أو أي عملة أجنبية، ونحن ملتزمون بأعلى المعايير. وهنا استغل الفرصة لأشيد بالدور الأساسي الذي لعبته الحكومة بالتعاون مع البنك المركزي، في احتواء أزمة الحرب وأزمة السيولة ودعم المصارف على الاستمرار عبر الخطة المحكمة لإعادة جدولة الديون ودعم عملية الدفع الإلكتروني وسواها من الإجراءات المهمّة. وأتوقع اليوم أن تتحسن الأوضاع المالية نتيجة ورود عملات اجنبية سواء من التصدير أو المغتربين أو عبر مساعدات إعادة الإعمار، فالدول عادة بعد الحروب يحصل فيها نشاط إقتصادي ملموس، ونأمل أن يوفقنا الله وأن ننجح في الخطوات القادمة التي سنتخذها في السودان.

وما هي خططكم المستقبلية في ما يتعلق بالتكنولوجيا؟

الأزمات تخلق الفرص، وقد سرّعت الحرب الأخيرة على السودان وقبلها جائحة كورونا، من وتيرة التحول الرقمي والعمل عن بعد، حيث بات عدد كبير من موظفينا الآن يعملون عن بُعد، وكذلك نخدم عملائنا من خلال الإنترنت البنكي والموبايل المصرفي. وهنا لا بدّ أن نذكر أن البنك العربي في الأردن، هو بنك رائد في تبني التكنولوجيا في الشرق الأوسط، ونحن نتطلع لاستقطاب كل هذه التقنيات الحديثة الى السودان، علماً أننا قبل الحرب كنا قد حققنا إنجازات مهمّة جداً، حيث بدأنا على سبيل المثال بإصدار بطاقات الدفع، كما أطلقنا تطبيق العربى موبايل لقطاع التجزئة. اليوم هناك توجه من الحكومة السودانية والبنك المركزي لإعتماد الدفع الإلكتروني بدل التعامل بالنقد الورقي، خصوصاً مع الإنخفاض المستمرّ لقيمة العملة والكلفة العالية لطباعتها، علماً أن البنك المركزي قرر استبدال العملة أواخر العام الماضي لظروف خاصة بالحرب، وسوف نباشر قريباً في تبني تقنيات الدفع الإلكتروني لمساعدة الحكومة في توجهاتها.

لمياء ساتي صالح (الرئيس التنفيذي المكلف): بنك الخرطوم شريك فعال في تنمية السودان وتنفيذ السياسات المالية للدولة

لمياء صالح: نرى أننا على أعتاب مرحلة جديدة من التطور والنمو الاقتصادي

يعتبر القطاع المصرفي من القطاعات الرئيسية والحيوية في أي دولة، كيف استطاع بنك الخرطوم الاستمرار في تقديم خدماته للعملاء رغم الحرب الضارية التي طالت الخرطوم؟

يعتبر بنك الخرطوم من أكبر البنوك العاملة في السودان، حيث تتجاوز حصته السوقية الـ ٨٠%، وبالتالي كان لدينا واجب كبير تجاه عملائنا بالوقوف الى جانبهم وتلبية طلباتهم وتقديم الخدمات المصرفية لهم، رغم الحرب التي أدت الى أضرار كبيرة ودمار هائل في المقر الرئيسي للبنك وبعض الفروع، إضافة إلى أعمال النهب التي طالت خزائن الأموال والمعدات والمقتنيات. وبرغم كل هذه الأضرار والخسائر الفادحة كنّا المصرف الوحيد الذي استمرّ بالعمل وتقديم خدماته دون انقطاع، في الوقت التي ظلت فيه معظم البنوك الأخرى متوقفة عن العمل خصوصاً في الفترة الأولى للحرب. وقد ساهم تطبيق "بنكك" الخاص ببنك الخرطوم في حل العديد من المشاكل والتحديات للمواطنين عبر تقديم كافة خدماته المعتادة مثل فتح الحسابات وتحويل الأموال والدفع الإلكتروني وتحويل ودفع الرواتب لموظفي الشركات وغيرها من الخدمات المصرفية لعملاء البنك والعملاء الخارجيين داخل وخارج السودان.

لضمان استمرارية العمل قمنا بنقل المقر الرئيسي للبنك إلى مدينة بورتسودان اعتباراً من يوليو ٢٠٢٣، أي بعد أقل من ٣ أشهر على اندلاع الحرب، و بنهاية العام ٢٠٢٣ كانت أغلب الإدارات قد استأنفت عملها بشكل طبيعي، واستمرينا بتقديم كافة الخدمات من تمويل المشاريع وتمويل التجارة و غيرها من الخدمات من خلال كافة الفروع في المناطق الآمنة. وبعد تحرير بعض المناطق التي كانت تحت الحرب والحصار، كنّا من أوائل المصارف التي أعادت افتتاح عدد كبير من فروعها في الخرطوم وبحري و ود مدني وبقية المدن الآمنة والتي عادت إلى العمل بشكلها الطبيعي حاليًا. اليوم نعمل من خلال ٥٠ فرعاً و١٠ مراكز فرعية (Sub Branches) من أصل ١٢٨ فرع، كما يعمل حالياً عدد ١٥٠٠ موظف من أصل ٢٨٠٠، بعضهم يدوام في الفروع وآخرون يعملون عن بعد، علماً أننا لم نستغن عن أي موظف، بل منحنا بعضهم إجازات مفتوحة بدون راتب، ويتم إستدعاء البعض منهم للعمل كلما استدعت الحاجة، ونعتقد، أننا قد نحتاج الى توظيف أشخاص جدد في فترة لاحقة حيث أن انتشارنا وتوسعاتنا في تزايد مستمرّ.

ما هي النتائج التي حققها البنك في ٢٠٢٤؟

جاءت أغلب المؤشرات إيجابية في العام ٢٠٢٤، حيث حققنا نمواً في الأرباح والودائع وعدد العملاء، وقد ساهم الثبات الذي حافظنا عليه خلال فترة الحرب بجذب عملاء جدد من بنوك أخرى تأثرت بالأحداث.

الى أي مدى ساهمت الأزمات مثل كورونا وحرب الخرطوم الأخيرة، في دفع عجلة التحول الرقمي والعمل عن بعد لديكم؟

كان الجانب الإيجابي من هذه الأزمات أنها عززت علاقة العملاء بالتطبيقات والخدمات الرقمية، مثل الخدمات المصرفية عبر الهاتف المحمول Mobile Banking والخدمات المصرفية عبر الإنترنت Internet Banking، والتي تعمل جميعها بكفاءة عالية ويستطيع العملاء من خلالها فتح الحسابات وإدارتها، ونحن في سعي دائم لتطوير هذه الخدمات، وندعم الرؤية المستقبلية نحو الحكومة الإلكترونية.

ما هي رؤيتكم لمستقبل الاقتصاد السوداني والقطاع المصرفي؟

نرى أننا على أعتاب مرحلة جديدة من التطور والنمو الاقتصادي، وهناك مشاريع ومبادرات استثمارية محلية وأجنبية متوقعة خاصة في قطاعي الزراعة والصناعة، إضافة الى ترتيبات إعادة الإعمار، وكلها مشاريع تنموية سوف يساهم القطاع المصرفي

السوداني في دعمها وتمويلها، ما سيكون له مردود ليه إيجابي واسع سيحقق النماء والتنمية للبلاد في المرحلة المقبلة .

ومن ناحية أخرى سوف تساهم المصارف في رؤية الدولة نحو تعزيز الشمول المالي وتطوير نظام الحكومة الإلكترونية والدفع الإلكتروني، حيث أن الجهات الحكومية تدعم وتحث المصارف على تطوير تطبيقات الدفع الإلكتروني التي يمكن من خلالها دفع كافة الرسوم والضرائب الحكومية.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
لدينا خطط لمشاريع تنموية في مجالي الصناعة والزراعة، كما سنواصل خطتنا في التحول الرقمي من خلال التطبيقات الحديثة. ونؤكد أن بنك الخرطوم هو شريك أساسي في تنمية السودان، وتنفيذ السياسات المالية للدولة، وله دور كبير وفعال في إعادة إعمار البلاد.

جاءت أغلب المؤشرات إيجابية في العام ٢٠٢٤، حيث حققنا نمواً في الأرباح والودائع وعدد العملاء، وقد ساهم الثبات الذي حافظنا عليه خلال فترة الحرب بجذب عملاء جدد من بنوك أخرى تأثرت بالأحداث

منذ عام 1913 SINCE

بنك الخرطوم
Bank of Khartoum
YOU FIRST

أحمد الحوري (المدير العام): بعد التوقف عن العمل بسبب الحرب، مصرف الساحل والصحراء يستعيد نشاطه المعتاد ويسعى للتوسع في ولايات جديدة

أحمد الحوري: ساعدتنا الإدارة العامة في ليبيا على رفع رأسمالنا في السودان

ما هي الأضرار التي لحقت بمصرف الساحل والصحراء، منذ اندلاع الحرب على الخرطوم؟

لحقت بنا خسائر وأضرار جسيمة، بعد اجتياح المتمردين للخرطوم واندلاع الحرب فيها، حيث فقدت المصارف السيولة النقدية بالكامل إضافة الى الأصول الثابتة والمتحركة. وفي مصرف الساحل والصحراء، تمّ تدمير المقر الرئيسي للبنك في المقرن بالكامل، كما تضررت فروعنا الـ ٦ أيضاً في الخرطوم وبحري وأم درمان، إضافة الى نهب الأموال المحلية والأجنبية. واليوم يمكن القول أن الأمور اليوم بدأت تسير نحو الأفضل، وأن تعافي الجهاز المصرفي يُعتبر معجزة حقيقية، بعد هذه النكبة التي تعرض لها.

كيف استطعتم نقل البيانات وتأمينها؟

لحسن الحظ، كنا قد أنشأنا قبل الحرب نسخة احتياطية لكافة بيانات المصرف في مركز حفظ البيانات Disaster Recovery Center التابع لشركة الإتصالات "سوداتيل" في الخرطوم. وبعد أن انتقلنا إلى بورتسودان في شباط ٢٠٢٥، نقلنا البيانات إلى مركز التعافي التابع لـ"سوداتيل" هنا في بورتسودان، وكانت كلها سليمة، الأمر الذي مكننا من استأناف عملنا بشكل طبيعي، واستطعنا تلبية كافة طلبات العملاء، ودفع الودائع سواء كانت بالعملة المحلية أو الأجنبية.

هل تخليتم عن موظفيكم منذ اندلاع الحرب، وحتى عودت نشاطكم في بورتسودان؟

لم نستغنِ عن أحد، بل تمّ منح حوالي ٦٠% من الموظفين إجازة مفتوحة بدون راتب، ونأمل عند عودة النشاط إلى طبيعته أن نعيدهم جميعاً بشكل تدريجي الى العمل.

هل كان هناك حالات تعثر في دفع أقساط القروض المستحقة؟

بالفعل شهدنا العديد من حالات التعثر، حيث تضرر الكثير من العملاء بسبب الحرب وسرقت أموالهم وهدّمت بيوتهم وتوقفت أعمالهم، كما تعرضت الضمانات التي كان المصرف يتحوط بها للسرقة أيضاً. لكن اليوم رغم كل شيء هناك أشخاص بادروا الى سداد قروضهم من تلقاء أنفسهم، وآخرون تواصلوا معنا وقدّموا مقترحات مسهّلة للسداد ويتم دراستها حاليًا، بينما لم نتمكن من التواصل مع عدد لا بأس به من المقترضين حتى الآن.

هل تلقيتم دعماً من الإدارة العامة للمصرف في ليبيا؟

ساعدتنا الإدارة العامة على رفع رأسمال البنك هنا في السودان إضافة الى إيداع أموال ضخمة بالعملة الأجنبية فيه. هذا الموقف كان له أثر إيجابي كبير في عملية التعافي. واليوم لدينا ميزانية طموحة للعام ٢٠٢٥، ونأمل أن نبدأ بتحقيق الأرباح خلال هذا العام، بعد سنتين من الخسائر الهائلة.

ماذا بخصوص التكنولوجيا؟

بعد عملية استبدال العملة، بدأت البنوك بتطوير التطبيقات الإلكترونية وربطها بمنصات الدفع. نحن الآن بصدد إطلاق التطبيق الخاص بنا، لنكون جاهزين لتقديم كافة خدمات الدفع الإلكتروني. وهنا نذكر أنه يتم تأسيس شركة تكنولوجيا مالية، تمتلكها مجموعة من المصارف ومنها مصرف الساحل والصحراء، حيث بدأت المصارف بعد الحرب تعمل من خلال التحالف في ما بينها، على أساس أن المشاكل التي تعرضت لها هي أكبر من قدرة أي مصرف منفرداً على حلّها.

وخطط التوسع؟

بعد ترتيب أوضاعنا في بورتسودان، نخطط للانتشار في المناطق الآمنة خارج الخرطوم مثل ولاية نهر النيل، حيث توجد فرص ممتازة للإستثمار في الصناعة والذهب والزراعة والصادرات.

هل لديكم تفاؤل بمستقبل السودان؟

نعم، الا أن التحدّي الأكبر هو إعادة الإعمار وتأهيل البنى التحتية، ما سيتطلب تمويلًا ضخمًا، وسيشكل ذلك فرصة كبيرة للقطاع المصرفي الذي بدأ تفاهمات بينه وبين اتحاد المصارف والبنك المركزي لإنشاء محافظ خاصة بإعادة الإعمار والتأهيل.

د. عامر علاوي (المدير العام): بنك الجزيرة السوداني الأردني هو نموذج يحتذى به في إدارة الأزمات في القطاع المصرفي السوداني

د. عامر علاوي: ٥٠٪ من التمويلات أصبحت غير قابلة للاسترداد

عاش السودان تحت وطأة أتون حرب ضروس، القت بظلالها القاتمة على مختلف القطاعات الاقتصادية بالبلاد، ولم يسلم منها القطاع المصرفي بل كان من أكثر القطاعات تضرراً، حيث يواجه اليوم تحديات جسيمة لم يشهد لها مثيلاً. فمع توقف عجلة الإنتاج وتلاشي معالم المنشآت التجارية والصناعية تحت وطأة القصف والتدمير، ارتفعت الديون المتعثرة إلى مستويات غير مسبوقة، حيث تشير التقديرات إلى أن حوالي ٥٠٪ من التمويلات أصبحت غير قابلة للاسترداد.

هذا الارتفاع في حجم الديون ينضم إلى جوقة التحديات التي تكبدتها البنوك، بدءًا من هشاشة البنية التحتية المالية، مرورًا بتضرر الأنظمة التقنية التي كانت شريان العمليات المصرفية، وصولًا إلى تآكل قاعدة رأس المال ومعظم اصول المؤسسات المالية. هذه العوامل تعتبر أهم مهدد للقطاع المصرفي السوداني، وتضعه أمام مفترق طرق وجودي، يستدعي نفض الغبار واتخاذ إجراءات جراحية عاجلة لضمان بقائه قادرًا على الاضطلاع بدوره في مرحلة التعافي الاقتصادي القادمة.

وسط هذا المشهد، يسطع نجم بنك الجزيرة السوداني الأردني كمنارة صمود ونموذج يحتذى به، بفضل رؤية قيادته المستنيرة وخطط استمرارية الأعمال المحكمة والموضوعة بعناية، والتي تتضمن تعزيز بنيته التحتية التقنية بوجود موقع رديف فعال وآمن، علاوة على انتشاره المدروس في ربوع ولايات عدة، استطاع البنك أن يحافظ على استمرارية تقديم خدماته المصرفية لعملائه منذ اليوم الأول للحرب حيث كان هذا الاستعداد المسبق والتحوط الواعي بمثابة طوق النجاة الذي أنقذ البنك في بحر الفوضى، ليظل شامخًا يقدم خدماته، بخلاف غالبية المصارف الأخرى التي اضطرت تحت وطأة الظروف القاهرة إلى تعليق عملياتها بشكل كلي أو جزئي.

مرافئ النجاة بعد العاصفة:

خارطة طريق لإنعاش القطاع المصرفي

والحرب في خواتيمها فإن تجاوز هذه المحنة العصيبة وإعادة بناء صرح مصرفي متين وقادر على خدمة تطلعات الاقتصاد الوطني يتطلب تبني حزمة من الحلول الطموحة والاستراتيجيات البناءة. ويمكن إيجاز أبرز هذه المبادرات في النقاط التالية:

- **التحول الرقمي كطوق نجاة:** وهو يمثل ضرورة ملحّة لتعويض الفاقد من الفروع المصرفية التي طالتها يد الحرب وتوسيع مظلة الوصول إلى الخدمات المالية لتشمل أرجاء البلاد. يتعين على البنوك أن تسابق الزمن في تطوير خدماتها المصرفية عن بعد، وتقديم تطبيقات رقمية سلسة وآمنة تمكن العملاء من إنجاز معاملاتهم بيسر وأمان.

- **ترسيخ دعائم الدفع الإلكتروني والمصرفية عبر الهاتف المحمول:** لتيسير حركة الأموال وتقليل المخاطر المترتبة عن التعامل النقدي في هذا الظرف الدقيق، حيث قام البنك بتطوير تطبيق الموبايل المصرفي JB لتقديم الخدمات البنكية عبر الهاتف.

- **توسيع نطاق الشمول المالي:** عبر حث المواطنين على التعامل مع البنوك وذلك عبر تبسيط الإجراءات وتقديم الحلول المبتكره بالاستفادة من التكنلوجيا للوصول للعملاء البعيدين عن فروع البنوك

- **محاربة الأنشطة غير المشروعة:** والالتزام بالحوكمة وتطبيق الضوابط المعيارية لمكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب واتخاذ كافة الإجراءات الضرورية لإعادة الاندماج في المنظومة المصرفية الدولية.

في الختام فإن الإدارة الحصيفة لبنك الجزيرة السوداني الأردني مكّنت البنك من تجاوز الصعوبات بأقل الخسائر حيث اثبتت قدرتها الفائقة على التخطيط الاستراتيجي والتنفيذ الفعال مما جنب البنك مخاطر الانهيار والحافظ على استمرارية عملياته وخدماته. هذا النجاح يعكس رؤية ثاقبة والتزام راسخ تجاه العملاء والمساهمين ويعد نموذجاً يحتذى به في إدارة الأزمات في القطاع المصرفي السوداني.

مزمل أبو بكر (المدير العام): رغم الحرب وتحدياتها، مصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية لم يتقاعص عن تمويل عملائه ودعم مشاريعهم

مزمل أبو بكر: خططنا الآن قصيرة الأجل بانتظار عودة الحياة إلى 'طبيعتها

ما هي خطة الطوارئ التي اتّبعها مصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية، بعد اندلاع الحرب في الخرطوم؟

بعد اندلاع الحرب، بدأ الناس يفكرون بالانتقال من الخرطوم إلى أماكن أكثر أمانًا، وهذا ما فعلناه في مصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية، حيث نقلنا الإدارة العامة إلى مدينة ود مدني، وهناك تمكّنا من مواصلة العمل واستقرينا بنسبة ٨٠٪، إلى أن اندلعت الحرب في ود مدني أيضًا، فاضطررنا مجددًا إلى الانتقال إلى فرعنا في مدينة بورتسودان أواخر العام ٢٠٢٣ وحوّلناه إلى مقر رئيسي، واستقطبنا بعض الإدارات الأساسية للعمل فيه، بينما وزّعنا الإدارات الأخرى في فروع كسلا وعطبرة والقضارف ودنقلا. الحمد لله العمل يسير الآن على ما يرام، ولم تواجهنا أية مشاكل تذكر، باستثناء بعض الصعوبات التي ترتّبت عن عملية تبديل العملة، حيث كانت السيولة محدودة والطلب مرتفع، إلا أننا حلينا هذه المشكلة عبر تطوير تطبيقات الدفع الإلكتروني التي ساعدت المودعين على استخدام أموالهم عبر الدفع من خلال هذه التطبيقات. اليوم أعدنا افتتاح بعض فروعنا التي كانت توقفت عن العمل، ومنها في سنار وسنجة والسوقي وود مدني، أما في الخرطوم، فقد قمنا بزيارة المباني والفروع لتقييم الأضرار التي لحقت بها، ووضعنا خطة لأتأهيلها وعودة الموظفين اليها وسنستأنف العمل فيها قريباً.

تشير التقديرات الى أن حوالي ٥٠٪ من القروض الممنوحة قبل الحرب سوف يتعثر أصحابها عن سدادها، ما هو وضع مصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية؟

تأسس مصرفنا بهدف دعم وتمويل الفئات الضعيفة عبر التمويلات المتناهية الصغر. منذ بداية العام ٢٠٢٣ وحتى اندلاع الحرب منحنا تمويلات بمبالغ كبيرة ولم نتمكن حتى اليوم من استرداد جزء كبير منها، لأن عدداً لا بأس به من المستفيدين وأغلبهم من الخرطوم، باتوا نازحين وخسروا أموالهم ومشاريعهم، مما جعل مسألة الضمانات غير واضحة أو كافية. لحلّ هذه الأزمة وتخفيف وطأتها وضع بنك السودان المركزي خطة لإعادة جدولة هذه التمويلات، مع توفير حلول واقعية لمرحلة ما بعد الحرب. ورغم كافة التحديات والديون المتعثرة، لم يتقاعص مصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية عن تمويل الجمهور ، كما وزعنا تمويلات في أم درمان عبر وزارة المالية، وتمكّنا من إيصال هذه المساعدات لجهات عديدة، والحمد لله، لم يصل التعثر إلى مستوى يُعيق عمل البنك، ولا زلنا نحقق أرباحًا جيدة.

ما هو المستوى التكنولوجي الذي توصل له مصرف الإدخار والتنمية الإجتماعية اليوم؟

كان من المقرر أن نستبدل النظام المصرفي الأساسي (Core Banking System) الخاص بالبنك قبل اندلاع الحرب التي حالت دون تحقيق هذا الهدف، لكن اليوم استأنفنا العمل على هذا المشروع ومن المتوقع أن يتم تركيب النظام الجديد قريباً. سيعتمد هذا النظام على مركزية العمل كما سيتمّ تحميل قاعدة بيانات على السحابات الالكترونية لإبقائها محفوظة وآمنة، حتى في حال حدوث حريق أو حرب، بخلاف الوضع الحالي حيث تُوزّع السيرفرات على الفروع، مما قد يعرّض البيانات للتلف في حالات الكوارث. وسياعدنا هذا النظام على تطوير كافة خدماتنا الالكترونية والرقمية ومنها الانترنت البنكي والموبايل البنكي والتطبيقات المختلفة وخدمات الدفع الالكتروني.

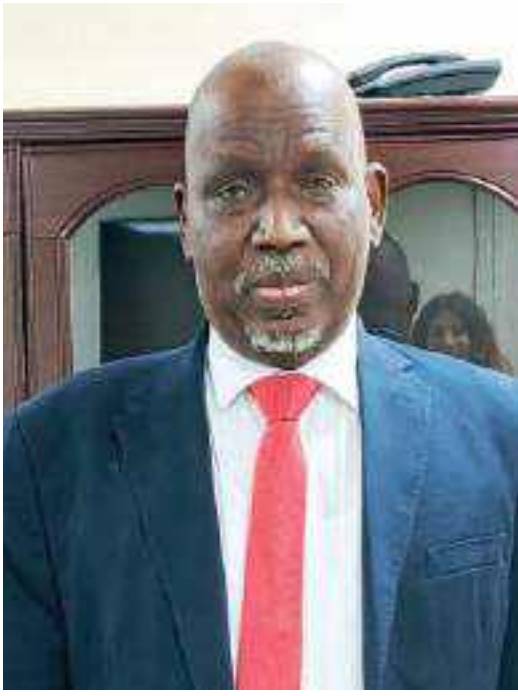
ما هي المبادرات الي نفذتموها في مجال المسؤولية المجتمعية؟

لم نتمكن من تنفيذ مشاريع كبيرة في المسؤولية المجتمعية فترة الحرب بسبب تراجع الأرباح، الا أننا ساهمنا في بعض المبادرات المحدودة حسب الإمكانات المتوفرة لدينا.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

لدينا نيّة للتوسع والإنفتاح، الا أن الأوضاع الحالية تجعل الرؤية غير واضحة، وخططنا اليوم قصيرة الأجل تمتد لسنة أو سنتين على الأكثر بانتظار عودة الحياة إلى طبيعتها.

محمد عبد الكريم التوم (المدير العام): رغم الأزمات البنك الزراعي السوداني يستمرّ بدعم المزارعين، أملاً بمستقبل أكثر إشراقاً



محمد التوم: أطلقنا تطبيق "الزراعي موبايل" لدعم عملية الدفع الإلكتروني

ما هي خطة الطوارئ التي اعتمدها البنك الزراعي السوداني، بعد الحرب التي طالت الخرطوم منذ سنتين؟

تأثر البنك الزراعي السوداني بشكل كبير بتداعيات الحرب، حيث تعطل العمل في أكثر من ٧٠% من الفروع منها في الخرطوم ودارفور وشمال كردفان والجزيرة والنيل الأزرق، أما الفروع القليلة التي استمرّت بالعمل فهي في الشمالية ونهر النيل والشرقي وكسلا. كانت خسائرنا كبيرة حيث تم حرق مبنى الإدارة العامة الذي يتألف من ٩ طوابق بالكامل، كما تضررت الفروع أيضاً، وتم نهب السيولة النقدية بالعملة المحلية والأجنبية، وخسرنا الكثير من الأثاث والمعدات والسيارات وسواها من الممتلكات. من ناحية أخرى فقدنا أيضاً الكثير من البضائع مثل الذرة والدخن وغيرها من المحاصيل التي كنا نجمعها من المزارعين. مع ذلك لم نستسلم للظروف، وانتقلنا الى بورتسودان على صعيد الإدارة العليا وبعض الأقسام مثل القسم التجاري وقسم التخطيط والنظم، أما باقي الإدارات فتم توزيعها على المناطق والفروع الآمنة. نحن اليوم نعمل بكفاءة عالية، وسنستمرّ في ترتيب أوضاعنا ونتأهب للعودة للفروع كلما تحررت منطقة جديدة.

كيف تقيّمون استجابة البنك المركزي في مساعدة المصارف على مواجهة تحديات الحرب؟

قام البنك المركزي بدعم وتسهيل أعمال المصارف التي تضررت بشكل كبير بسبب الحرب، حيث وضع إجراءات مخففة جداً للمقترضين لتسهيل دفع قروضهم والأقساط المترتبة عليهم، كما أقر قوانين جديدة بالنسبة للتمويل الأصغر حيث رفع سقف التمويلات، الأمر الذي ساهم كثيراً في استمرار نشاط التمويل.

ما هي أبرز المشاريع التي قمتم بتمويلها؟

رغم الأزمة استمرينا بدعم وتمويل المزارعين في القطاعين المطري والمروي. في القطاع المطري كان لدينا تمويلات في ولايتي القضارف وكسلا للمحاصيل الاستراتيجية مثل الذرة والدخن، بالإضافة إلى القطن والسمسم وزهرة الشمس والفول السوداني. وفي القطاع المروي مولنا مشاريع في الجزيرة، والولاية الشمالية ونهر النيل، ومن أهم الزراعات التي مولناها القمح كمحصول إستراتيجي، إضافة الى زراعة الخضروات المختلفة خصوصاً في الولاية الشمالية. وقد نمت محفظة التمويل بشكل جيد الى ١٣١ مليار جنيه سوداني في ٢٠٢٤، مع العلم أن هناك مشاريع كثيرة تضررت بسبب القصف، وعلى رأسها مشروع الجزيرة والعديد من المشاريع القومية الأخرى.

هل استطعتم أن تحافظوا على المنظومة التكنولوجية لديكم؟

أولويتنا كانت الحفاظ على مراكز البيانات التي كانت كلها موجودة في الخرطوم، حيث نقلناها في البداية الى ود مدني، ولكن بعد تعرض مدني للحرب أعدنا نقلها الى بورتسودان، واستطعنا بذلك أن ننقذ كافة البيانات ووجدنا أنها مكتملة. وحتى الفروع التي خرجت عن الخدمة يمكن للعملاء أن يتلقوا الخدمة من أي فرع آخر تحت الخدمة.

ما هي خطتكم لدعم استراتيجية الدولة في الدفع الإلكتروني؟

على غرار كافة المصارف، أطلق البنك الزراعي السوداني تطبيقه الخاص "الزراعي موبايل"، الذي يمكن من خلاله دفع الفواتير العامة إضافة الى الفواتير الحكومية مثل المياه والكهرباء والضرائب والعديد سواها، وذلك للمساهمة في دعم خطة الدولة في تشجيع الدفع الإلكتروني وتخفيف الإعتماد على النقد الورقي.

أخيراً، ماذا عن النتائج ؟

حتى ٢٠٢٢ كنا نحقق أرباحاً ممتازة، لكن في ٢٠٢٣ فقد سجلنا خسائر كبيرة، وبمساعدة البنك المركزي سوف نجدول هذه الخسائر لمدة ١٠ سنوات، وفي ٢٠٢٤ أيضاً واجهنا خسائر ولكنها كانت أقل حدة، واليوم نأمل أن تتغير الأمور إلى الأفضل قريباً

رامي السيد (نائب المدير العام): الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين تحافظ على نمو أرباحها في ٢٠٢٣ و٢٠٢٤، وتتوقع الاستمرار بالنمو في ٢٠٢٥

رامي السيد: خفضنا عدد الموظفين بنسبة ٨٤%

ما هي أبرز التحديات التي واجهتها شركات التأمين بسبب الحرب؟

خلقت الحرب العديد من التحديات في سوق التأمين السوداني، حيث شهد الاقتصاد تدهورًا واضحًا وتوقفت الحركة التجارية خصوصاً في الأشهر الـ٤ الأولى لاندلاع الحرب ما أدى الى انعدام النشاط التأميني. كانت أولى تحدياتنا الإنتقال إلى ولاية آمنة، واخترنا لذلك فرع بورتسودان وبدأنا باستعادة نشاطنا تدريجيًا رغم المشاكل الكبيرة التي واجهناها على المستوى الفني، لا سيما ما يتعلق بتجديد العقود واتفاقيات إعادة التأمين وإعداد الميزانيات الختامية، حيث فقدنا العديد من المسندات نتيجة التخريب والحرائق، ولكن ولحسن الحظ كان لدينا نسخة احتياطية من البيانات في الأردن، الأمر الذي ساعدنا على إعادة هيكلة الميزانيات وتجديد اتفاقيات إعادة التأمين التي لم تكن تحتوي هذه المرّة على الميزات التفضيلية المعتادة، لأن أقساط التأمين انخفضت بشكل جذري والمخاطر ازدادت، وبالتالي لم يعد السوق السوداني جاذباً لشركات إعادة التأمين. تحد آخر تمثل في أزمة السيولة، حيث تعرّضت أغلب البنوك للنهب ولم تستطع دفع أموالنا، وهنا كان لا بدّ من خفض التكاليف بما في ذلك تقليص عدد الموظفين الذين تراجع عددهم من ٤٣٦ موظفًا الى ١١٠ اليوم أي بنسبة ٨٤%. اليوم بدأنا نعمل في المدن الآمنة وسنواصل العودة تدريجيًا الى فروعنا، علماً أنه بعد استقرار الأمن في أي ولاية فهي تحتاج الى فترة زمنية معينة لاستعادة نشاطها الحياتي والإقتصادي، والعجلة سوف تمشي معنا بصورة بطيئة في البداية.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها الشركة خلال فترة الحرب؟

حافظنا في ٢٠٢٣ و٢٠٢٤ على نمو أرباحنا ونتوقع الاستمرار بالمزيد من النمو في ٢٠٢٥، وهذه النتائج الإيجابية حققناه لأننا لم نكن معتمدين على محفظة السيارات التي تعرّض عدد هائل منها للسرقة والقصف والتلف بنسبة ٩٠%، الأمر الذي أدى الى خسائر ضخمة في هذه المحفظة تكبدتها شركات التأمين. من ناحية أخرى حافظنا في الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة على عدد كبير من عملائنا الذين انتقلوا إلى بلدان أخرى مثل مصر والإمارات وسواها، وكنا نتواصل معهم عبر وسائل التواصل الإجتماعي. نحن اليوم نركز على المجالات التي فيها طلب واضح، مثل تأمين المساعدات الإنسانية والمواد الطبية المتجهة إلى معسكرات النزوح، إضافة إلى بعض المشاريع المرتبطة بالمنظمات الإجتماعية، فعلى سبيل المثال دخلنا في شراكة مع السفارة السودانية في مصر، وهي أكبر دولة استقبلت نازحين سودانيين، لإنشاء مشروع مجتمعي يقدم خصومات على الخدمات الصحية للسودانيين النازحين فيها، ولا ننسى أخيراً التأمين على خطابات الضمان التي باتت تعتبر مخرجًا أساسيًا للعديد من شركات التأمين.

كيف ترون مستقبل السودان وقطاع التأمين فيه؟

أتوقع أن يحمل المستقبل فرصاً ضخمة، فالبلد يحتاج اليوم إلى إعادة إعمار شاملة في مختلف القطاعات مثل الإنشاءات والكهرباء والمياه والصرف الصحي والبنية التحتية والطرق والصناعة وسواها، وكل هذه المشاريع تحتاج إلى التأمين عليها، مما سيخلق فرصًا كبيرة بالنسبة للقطاع. من ناحية أخرى سيكون السودان جاذبًا للاستثمار الدولي وسوف تدخل المؤسسات الدولية قريبًا جدًا. وهنا أذكر أنه من الإيجابيات التي حصلت بعد الحرب أن شركات التأمين باتت تتعاون في ما بينها، من خلال ما يُعرف بالـ Co-Insurance، حيث تتشارك الشركات في تغطية مشاريع حكومية ضخمة مثل الكهرباء والسكك الحديدية وغيرها، وساهم هذا النموذج في تعزيز الروابط والتعاون بدلًا من المنافسة السلبية، وأتاح توزيع المخاطر بشكل أفضل.

عمار عبد اللطيف (المدير العام المكلف): جوبا للتأمين المحدودة تحقق في ٢٠٢٤ نمواً كبيراً، وافتتحنا ٥ فروع جديدة للشركة

عمار عبد اللطيف: لم يكن لدينا تغطيات ضد مخاطر الحرب

ما هي التحديات التي واجهتها شركات التأمين خلال الحرب، وكيف استطعتم تخطيها؟

تواجه شركات التأمين السودانية تحديات متعددة ومعقدة تؤثر على قدرتها على النمو والاستمرار بكفاءة. وأبرز هذه التحديات هي:

التأثيرات الاقتصادية الكلية:

– **التضخم وارتفاع الأسعار:** يؤدي التضخم إلى زيادة قيمة المطالبات، مما يضغط على ربحية الشركات وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

– **انخفاض قيمة العملة الوطنية:** الأمر الذي يؤثر على قيمة الأصول والاستثمارات، وقد يزيد من تكلفة إعادة التأمين التي غالبًا ما تكون بالعملات الأجنبية.

– **الركود الاقتصادي:** يقلل الركود من القدرة الشرائية للأفراد والشركات، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب على منتجات التأمين المختلفة.

بيئة الأعمال والتنظيم:

– **ضعف البنية التحتية:** الأمر الذي يؤثر على الاتصالات والنقل وعلى قدرة شركات التأمين على الوصول إلى العملاء وتقديم الخدمات بكفاءة في جميع أنحاء البلاد.

– **الدمار:** الذى لحق بنوافذ تقديم الخدمات التأمينية في المناطق المتأثرة بالحرب، وكذلك الذى لحق بمؤسسات المستأمنين الذي أدى الى ضعف انتاج شركات التأمين، كما انه يتطلب تكاليف رأسمالية لإعادة ما دمرته الحرب.

– **المنافسة:** يشهد السوق منافسة متزايدة، مما يستدعي تطوير استراتيجيات تنافسية قوية.

التحديات التشغيلية والفنية:

– **ضعف الوعي التأميني:** لا يزال الوعي بأهمية التأمين ومزاياه منخفضًا لدى الكثير من الأفراد والشركات، مما يحد من حجم السوق.

– **محدودية قنوات التوزيع:** تعتمد معظم شركات التأمين على القنوات التقليدية في التوزيع، وهناك حاجة لتطوير قنوات جديدة ومبتكرة للوصول إلى شرائح أوسع من العملاء.

– **نقص الكفاءات والخبرات:** يواجه القطاع نقصاً في الكوادر المؤهلة والمتخصصة في مجالات التأمين المختلفة.

– **التحديات التقنية:** يتطلب تطوير المنتجات والخدمات وتحسين الكفاءة التشغيلية تبني التكنولوجيا الحديثة، وهو ما قد يمثل تحديًا لبعض الشركات.

هل كان لديكم تأمينات ضد مخاطر الحرب؟

من المعلوم ان أخطار الحرب من الاخطار المستثناة من وثائق التأمين القياسية، ويمكن ان تضاف هذه التغطية كتغطية إضافية بطلب من العملاء، ولكن نسبة لضعف الوعي التأميني وارتفاع تكلفة تغطية مخاطر الحرب لدى معيدى التأمين، كان الأثر السالب في طلب هذه التغطية من قبل العملاء وصعوبة تسويقها في قطاع التأمين.

كيف تصفون علاقتكم بمعيدي التأمين العالميين؟

يعتبر السودان من الأسواق الجاذبة لمعيدي التأمين من حيث المخاطر، وتكمن صعوبة دخول شركات إعادة تامين او أسواق إعادة تامين ذات التصنيف المرتفع في مسالة قيود التحويلات المالية المفروضة على السودان، مما يلزم شركات إعادة التأمين بفتح حسابات بنكية محلية لسهولة التعاملات النقدية. كما أدى عدم استقرار سعر الصرف وتدنى العملة المحلية مقابل العملات الأجنبية الى تدنى أقساط إعادة التأمين بالحدّ الذي أصبح غير مشجع لشركات إعادة التأمين العالمية للدخول في السوق التأمين السوداني.

ما هي أبرز النتائج التي حققتموها؟

نتائجنا اليوم أفضل نوعاً من فترة ما قبل الحرب، حيث شهدت جوبا للتأمين في ٢٠٢٤ نمواً كبيراً فاق توقعاتنا، وحتى الربع الأول من٢٠٢٥ ما زال النمو مستمراً، وكل ذلك تحقق رغم أن أعمالنا باتت محصورة بالولايات الآمنة والمستقرة مما دفعنا الى افتتاح ٥ فروع جديدة للشركة.

سليمان الحارثي (المدير العام): بنك عمان العربي يحقق في ٢٠٢٤ أرباحاً صافية بقيمة ٢٠ مليون ريال عماني وبنسبة نمو ٤٨%

سليمان الحارثي: كان بنك عمان العربي سباقاً في تبني التكنولوجيا

بعد الصعوبات والتحديات التي واجهها الإقتصاد العماني والقطاع المصرفي منذ جائحة كورونا، كيف تصفون وضع بنك عمان العربي اليوم وما هي أهم النتائج التي حققها؟

خلقت جائحة كورونا ركوداً كبيراً في الإقتصاد العماني استمرّ لفترة طويلة وأدى الى تعثر العديد من الشركات التي لم يعد باستطاعتها دفع قروضها ومستحقاتها للمصارف، وأثر ذلك على نتائج ونمو المصارف التي بذلت جهداً كبيراً لإعادة جدولة هذه القروض بالتعاون مع البنك المركزي العماني. منذ العام ٢٠٢٤، بدأت الأمور تستقر من جديد، وحقق بنك عمان العربي نمواً ممتازاً في المحفظة الإقراضية للشركات والأفراد ومحفظة الودائع، إضافة الى نمو الأرباح الصافية بنسبة ٤٨% الى ٢٠ مليون ريال عماني، وهي نسبة النمو الأفضل للبنك منذ الجائحة والأعلى على صعيد القطاع المصرفي العماني.

هل ما زلتم تدعمون الشركات المتوسطة والصغيرة رغم التعثرات التي حصلت لها؟

تعتبر الشركات الصغيرة والمتوسطة من القطاعات المهمّة جداً في الإقتصاد، والحكومة العمانية تدعم هذه المشاريع وتساعدها عبر العديد من القوانين المحفزة منها على سبيل المثال تخصيص نسبة معيّنة من أي مشروع حكومي لشركات الـ SME's، وكما ذكرنا سابقاً ساهمت الحكومة بالتعاون مع البنك المركزي بإعادة جدولة الديون المتعثرة لهذه الشركات بعد دراسة أوضاعها، ونحن في بنك عمان العربي نتماشى مع خطة الحكومة لدعم وتمويل هذه المشاريع.

نلاحظ اليوم تطوراً كبيراً للتكنولوجيا المصرفية في سلطنة عمان، كيف تقيمون وضعكم في هذا المجال؟

منذ تأسيسه كان بنك عمان العربي سباقاً في تبني التكنولوجيا وطرح القنوات الرقمية الحديثة، فعلى سبيل المثال كنّا أول بنك يطلق في الثمانينات بطاقة الدفع المباشر في السلطنة بالتعاون مع وزارة المالية، والتي يمكن من خلالها دفع كافة الرسوم الحكومية، ولمدّة ٥ سنوات تقريباً كنا الوحيدين الذين نقدم هذه الخدمة، بعدها تبدأت المصارف الأخرى بتطوير أنظمتها لاصدار هذا النوع من البطاقات. من ناحية أخرى كان بنك عمان العربي من أوائل المصارف أيضاً في السلطنة التي أطلقت خدمة الموبايل المصرفي الذي يقدّم ميزات وخدمات فريدة منها على سبيل المثال إمكانية الإكتتاب في الأسهم عند طرحها من خلال التطبيق ومن دون الحاجة الى زيارة البنك وتوقيع أية أوراق. كما طورنا خدمة القرض المباشر، الذي يمكن للعميل أن يحصل عليه من خلال التطبيق ودون تقديم أي مستندات. أخيراً طورنا خاصية الحصول على قرض سيارة ودفع ثمنها للتاجر من خلال التطبيق ودون حاجة أي طرف للتوجه الى المصرف، وقد لاقت هذه الخاصية إقبالاً كبيراً.

ولا ننسى أيضاً تحديث منظومة الإنترنت المصرفي للشركات عبر إضافة خاصية الـ Host to Host، التي يمكن من خلالها أن تنفذ الشركات كافة معاملاتها مثل دفع الرواتب والفواتير وسواها، وسوف نطور قريباً خدمة الموبايل المصرفي للشركات. أما في ما يتعلق بالذكاء الإصطناعي فقد بدأنا أخيراً بتطوير منظومة البيانات بحيث أنه ممكن أن تقدم للزبون الكثير من الخدمات والمنتجات التي يحتمل أنه سيحتاج اليها حتى قبل أن يطلبها.

حدّثنا منظومة الإنترنت المصرفي للشركات التي بات بإمكانها تنفيذ كافة معاملاتها مثل دفع الرواتب والفواتير وسواها، وسوف نطور قريباً خدمة الموبايل المصرفي للشركات

كيف تقيمون مستوى التكنولوجيا المصرفية في سلطنة عمان مقارنة بباقي دول الخليج؟

تختلف السلطنة عن باقي دول الخليج، فهي بلد صغير مقارنة مثلاً بالسعودية والإمارات من ناحية عدد الزبائن، وعمان في السنوات الأخيرة حصل فيها تطور كبير على صعيد القطاع المصرفي الذي شهد دخول قيادات شابة وذات كفاءات عالية وتتطلع الى المستقبل بنظرة عصرية. واليوم فإن جميع المصارف في عمان لديها برامج قوية جداً لتطوير أنظمتها سواء من خلال إدخال تقنيات الذكاء الإصطناعي والتعلم الآلي وإنترنت الأشياء أو من خلال التعامل مع العملات المشفّرة وسواها من الخدمات الحديثة.

نرى أن شركات التكنولوجيا المالية باتت تقدم خدمات مالية مبتكرة، هل تتوقعون أن تتفوق على المصارف يوماً ما في المستقبل؟

على الرغم من أن شركات التكنولوجيا المالية تتفوق على المصارف من ناحية التقنيات الضخمة، الا أن تجربتهم في تقديم الخدمات المالية لم تنجح كثيراً حتى الآن، والى أن يأتي أحدهم بنموذج أعمال محكم، عندها من الممكن أن تنجح تجربته ويخترق السوق. وهنا لا بدّ أن نذكر أن أبرز ما يميّز المصارف والمصرفيين عموماً، هو أن لديهم هاجس مستمرّ لتطبيق الحوكمة والقوانين التي باتت كثيرة ومعقدت، أما شركات التكنولوجيا المالية خصوصاً الصغيرة منها، فليس لديها هذه الخلفية والمعرفة بالقوانين العالمية التي لا بدّ من تطبيقها لضمان استمرارية العمل.

ما هي أهم المميزات التي يقدمها برنامج "أيليت" للعملاء؟

أطلقنا برنامج "أيليت" منذ فترة طويلة، وأخيراً أدخلنا عليه تحديثات جديدة، ويتوجه هذا البرنامج الى كبار العملاء والزبائن المميزين الذين تتخطى حساباتهم مبالغ معينة، والذين يستفيدون من العديد من العروض الخاصة والتخفيضات الكبيرة في العديد من المطاعم والمحلات، إضافة الى العديد من الخدمات الفارهة. ولدينا عدّة أماكن في عمان مخصص فيها قاعات لزبائن برنامج "إيليت"، تقدم لهم تجربة مصرفية مريحة ومميزة.

ما هي خطتكم في تبني استراتيجيات الشمول المالي؟

تختلف استراتيجيات الشمول المالي في سلطنة عمان عن باقي الدول، حيث أن البلد صغير ونكاد لا نجد أي مواطن ليس لديه حساب مصرفي، وقد ساهم في ذلك العديد من المبادرات التي أطلقتها الحكومة منها على سبيل المثال المكرمة الشهرية التي أعطاها جلالة السلطان هيثم بقيمة ١٠ ريال لجميع الأطفال العمانيين، والذين يضطرون الى فتح حساب مصرفي لاستلامها، إضافة الى مبادرة حماية أجور العاملين، عبر الزام الشركات بدفع الرواتب عن طريق المصارف حتى تتمكن وزارة القوة العاملة من تتبع أجور العاملين، وهنا سيكون لكل موظف أيضاً حساب مصرفي.

حصل تطور كبير في سلطنة عمان في السنوات الأخيرةعلى صعيد القطاع المصرفي الذي شهد دخول قيادات شابة ذات كفاءات عالية، وتتطلع الى المستقبل بنظرة عصرية. واليوم فإن جميع المصارف في عمان لديها برامج قوية جداً لتطوير أنظمتها سواء من خلال إدخال تقنيات الذكاء الإصطناعي والتعلم الآلي وإنترنت الأشياء أو من خلال التعامل مع العملات المشفّرة وسواها من الخدمات الحديثة

محمد بن سعود النعماني (نائب مدير عام الحلول والتطبيقات): بنك مسقط يحقق نجاحات مهمّة في تبني تكنولوجيا الذكاء الإصطناعي

محمد النعماني: يساعد الذكاء الإصطناعي في توقع احتياجات العملاء

ما هي أبرز الأقسام التي يتم استخدام الذكاء الاصطناعي فيها في بنك مسقط؟

يستثمر بنك مسقط، المؤسسة المالية الرائدة في سلطنة عُمان، في تكنولوجيا الذكاء الاصطناعي، حيث قام بتنفيذ عدد من المشاريع في هذا المجال بهدف الحفاظ على قاعدة زبائن البنك المتنامية، منها على سبيل المثال مشاريع مكافحة غسل الأموال والحدّ منها، وتنفيذ إجراءات الأمن السيبراني المتقدمة، كما استخدم البنك تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل أدوات جذب الزبائن المحتملين الجدد، والرد على مكالمات الاحتيال والاتصالات المشبوهة من خلال استخدام الذكاء الاصطناعي (Bots) لإجراء المكالمات الصادرة وخدمات معاودة الاتصال الآلية، كذلك قام البنك بتوظيف أنظمة متقدمة للكشف عن التهديدات السيبرانية والتحليل السلوكي، مما عزز من الإجراءات الأمنية بشكل كبير مع الاستفادة من هذه الأنظمة في عدد من الاستخدامات الأخرى .

ولأهمية هذا الموضوع، يواصل بنك مسقط تنفيذ مشاريع وبرامج جديدة أخرى في مجال تعزيز التحول الرقمي باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم مختلف الخدمات المصرفية الإلكترونية، وذلك لقناعتنا التامة بأن هذا التوجه مهم وهو المستقبل في تقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية كما أنه يساهم في إنجاز مختلف الأعمال بجودة عالية وسرعة متناهية ويوفر المزيد من الوقت، بحيث يواكب مختلف المستجدات والتطورات التي تحدث في القطاع المصرفي ويعزز من البنية التكنولوجية التي يتمتع بها البنك وتجعلنا في الوقت نفسه مستعدين أكثر للمنافسة وتقديم الأفضل للزبائن سواء كانوا أفراد أو شركات.

كيف يساهم الذكاء الإصطناعي في دعم نمو الشركات في مختلف القطاعات؟

مع تزايد الضغوط التنافسية وتطور التكنولوجيا أصبح من الضروري على الشركات والمؤسسات تبنّي هذه التقنيات لتعزيز إنتاجيتها ورفع كفاءتها، حيث إن هذه التقنيات ستسهم في تحسين عمليات التخطيط والتنبؤ باستخدام البيانات الضخمة وتحليلها بواسطة خوارزميات الذكاء الاصطناعي، ويمكن للشركات تحسين فهمها لسلسلة الإنتاج وتحديد نقاط الضعف والتحسينات الممكنة، حيث إن هذا يسهم في تحسين التخطيط الاستراتيجي وتعزيز قدرة المؤسسة على التكيف مع التحوّلات في سوق العمل والاقتصاد، كما سيؤدي استخدام تقنيات الأتمتة إلى زيادة كبيرة في الإنتاجية بفضل استخدام الروبوتات، ويُمكن تحسين سرعة وكفاءة خطوط الإنتاج وتقليل الأخطاء البشرية، مما يتيح تقديم منتجات عالية الجودة بشكل أسرع وبتكلفة أقل، ويعزز التنافسية ويسهم في تحقيق أرباح أكبر.

كيف يساهم الذكاء الإصطناعي في تحسين الكفاءة التشغيلية وزيادة الإنتاجية داخل المؤسسة؟

يساهم الذكاء الاصطناعي بشكل كبير في تحسين الكفاءة التشغيلية وزيادة الإنتاجية داخل المؤسسة حيث يمكن للذكاء الاصطناعي تولي العديد من المهام الروتينية والمتكررة، مثل معالجة البيانات، وإدخال المعلومات، والتحقق من الوثائق مما يُساعد في تقليل الوقت المستغرق في هذه الأنشطة وزيادة دقة النتائج، وفي المقابل فإن ذلك يسمح للموظفين بالتركيز على مهام أكثر أهمية. كما يتمتع الذكاء الاصطناعي بالقدرة على معالجة وتحليل كميات كبيرة من البيانات بسرعة عالية. ويمكن أن يقدم رؤى وتحليلات تنبؤية تدعم عملية اتخاذ القرار بناءً على بيانات دقيقة ومحدّثة، مما يسهم في توجيه استراتيجيات الأعمال وزيادة الفعالية. من ناحية أخرى، يمكن للذكاء الاصطناعي التنبؤ بالطلب، وتحسين عمليات التخزين، وإدارة المخزون بشكل أفضل، مما يقلل من هدر الموارد ويساهم في تلبية الطلبات بشكل أسرع وبتكلفة أقل.

ومن خلال استخدام أدوات مثل روبوتات المحادثة التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي، فإنه يمكن تقديم الدعم للزبائن على مدار الساعة بشكل فعال، وأيضًا تحليل سلوك الزبائن وتحديد الأنماط، وبالتالي تحسين استراتيجيات التسويق وتوجيه حملات ترويجية مخصصة بناءً على اهتمامات الزبائن.

ما هي خططكم لتوسيع استخدام الذكاء الاصطناعي في بنك مسقط؟

في ظل هذه التحوّلات المتسارعة في تقنيات الأتمتة، يعمل بنك مسقط على تبنّي استراتيجيات تطويرية متوافقة مع الخطط التي يعمل عليها من خلال توسيع استخدام الذكاء الاصطناعي في مجالات جديدة لتعزيز تجربة الزبائن وتحسين الكفاءة التشغيلية، ويسعى البنك لتوسيع تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي في تحليل البيانات الضخمة لاستخلاص رؤى جديدة حول سلوك الزبائن وتوقع احتياجاتهم المستقبلية، مما يسهم في تخصيص العروض والخدمات وتحسين تجربتهم بشكل عام. بالإضافة إلى ذلك يهدف بنك مسقط إلى تطوير حلول مالية تعتمد على الذكاء الاصطناعي لمساعدة الزبائن في التخطيط المالي الشخصي، حيث يتم تحليل المعاملات والبيانات المالية واقتراح استراتيجيات للادخار والاستثمار بناءً على الاحتياجات الفردية.

من ناحية أخرى، فإنه من خلال تطبيقات الذكاء الاصطناعي، يمكن لبنك مسقط تحسين الكشف عن التهديدات السيبرانية بشكل استباقي وتعزيز حماية البيانات والأنظمة المصرفية من الاختراقات الأمنية، كما يعمل البنك على استكشاف حلول تفاعلية جديدة باستخدام تقنيات التعرف على الصوت والصورة، مما يسهل على العملاء إجراء المعاملات والتحقق من هويتهم بطرق مبتكرة وآمنة. وأيضًا يستفيد البنك من الذكاء الاصطناعي لتوقع الأعطال في الأنظمة والبنية التحتية الرقمية، مما يسمح بإجراء الصيانة الوقائية قبل حدوث المشاكل وتقليل فترات التوقف.

ما هي أبرز التحديات وسبل التغلب عليها؟

التحديات موجودة دائمًا في مجال الأعمال، إن تطبيق تقنيات الذكاء الاصطناعي هو أمر يتطلب الكثير من المهارة والاستراتيجيات المدروسة، ولكن لا يخلو أي ذلك من العقبات التي يمكن أن تطرأ خلال عملية التطبيق. ومن أكبر التحديات التي واجهتنا في بنك مسقط كانت قلة تنوع وجودة البيانات، خصوصًا مع وجود مصادر بيانات متعددة وغير منظمة، فالنماذج التي تعتمد على الذكاء الاصطناعي تتطلب بيانات دقيقة ومتنوعة لتقديم نتائج فعّالة، ولحلّ هذه الإشكالية تم تطوير حلول لجمع وتنظيف البيانات بشكل مستمر، واعتمدنا تقنيات متقدمة لتحسين جودة البيانات وتنظيمها بما يتناسب مع احتياجات النماذج، كما استثمرنا في تحسين عملية التصنيف والتكامل بين الأنظمة المختلفة لتوفير بيانات شاملة ودقيقة.

أيضًا كانت هناك تحديات في دمج الذكاء الاصطناعي مع الأنظمة المصرفية الحالية التي كانت تعتمد على تقنيات تقليدية، فكان من الضروري التأكد من أن النماذج الجديدة تعمل بسلاسة مع الأنظمة الحالية دون التأثير على الأداء، ولذلك استخدمنا نهجًا تدريجيًا في دمج الذكاء الاصطناعي، حيث بدأنا في تطبيق النماذج على وحدات محددة قبل توسيع نطاقها، كما استثمرنا في تطوير واجهات برمجة التطبيقات(APIs) والتقنيات الوسيطة لتسهيل الاتصال بين الأنظمة السابقة والحلول الحديثة.

كذلك فيما يتعلق بموضوع التدريب على نماذج البيانات الضخمة والمتنوعة فهو أمر مهم، يتطلب موارد تقنية متقدمة وأوقاتً طويلة للتدريب، لذلك استثمرنا في بنية تحتية قوية ومتطورة تعتمد على الحوسبة السحابية والتقنيات الموازية لتسريع عملية التدريب، وعملنا على تحسين الخوارزميات لتقليل الزمن المطلوب للتدريب وزيادة دقتها، كما استثمرنا في تدريب وتطوير الموظفين عبر شراكات مع مؤسسات تعليمية مرموقة وبرامج تدريبية متخصصة.

وبما أن القطاع المصرفي يتعامل مع بيانات حساسة، فإن أحد التحديات الكبرى كان ضمان أمان وخصوصية البيانات عند استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي. لهذا قمنا بتبنّي سياسة صارمة للأمن السيبراني وحماية البيانات، حيث طبقنا حلول التشفير المتقدمة وأدوات الكشف عن التهديدات، مع التزامنا بالمعايير المحلية والدولية لحماية البيانات، ومن خلال هذه الحلول الاستراتيجية، تمكّنا في بنك مسقط من التغلب على هذه التحديات، مما ساعد على تحسين الخدمات المصرفية وتحقيق نتائج إيجابية باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي.

عماد معوض (المدير العام): "القمة للهندسة الميكانيكية" لتجهيز وصيانة محطات الوقود تطلق خدمات مبتكرة لمواكبة التحديات والمحافظة على زخمها وحجم أعمالها

عماد معوض: نولي موضوع الأمن والحماية أهمية بالغة

تأسست شركة "القمة للهندسة الميكانيكية" عام ١٩٩١ في سلطنة عمان، وتوسعت لاحقاً الى الشرق الاوسط وشمال أفريقيا، وهي متخصصة في توفير التجهيزات والخدمات المتفرقة لشركات توزيع المنتجات النفطية، ولدى الشركة نخبة من الفنيين المتخصصين ومخازن قطع الغيار إضافة الى اسطول من السيارات المجهزة التي تعمل ضمن معايير السلامة وملتزمة بالحفاظ على البيئة النظيفة التي تشتهر بها سلطنة عمان.

وشركة "القمة" متعاقدة مع كبرى شركات النفط الاجنبية والوطنية العاملة في سلطنة عمان، ولديها تمثيل تجاري لأهم شركات تصنيع المعدات والتجهيزات الخاصة بمحطات الوقود، أهمها "تاتسونو" اليابانية و"فرانكلن فيولينغ سيستمز" الاميركية، اضافة الى شركات المانية وسنغافورية وايطالية متخصصة في هذا النوع من الاعمال. مجلتنا التقت مدير عام الشركة عماد معوض الذي شرح لنا عن تاريخ تأسيس الشركة وأهم نشاطاتها ومشاريعها المستقبلية، إضافة الى شرح عن أهم ميزات الاستثمار في سلطنة عمان، وكان لنا معه هذا الحوار:

تعتبر شركة القمة للهندسة الميكانيكية شركة عريقة في السوق العماني، كيف تواكبون اليوم التطورات الكثيرة في مجال عملكم؟

العالم يتغير بوتيرة متسارعة، ويجب أن نكون سباقين في مواكبة التغيرات التكنولوجية والإبتكارات الحديثة التي تطرأ على السوق. نحن اليوم نعمل على توسيع وتنويع مروحة خدماتنا، الى جانب عملنا الأساسي في صيانة محطات الوقود وتركيب وتجهيز المضخات ونظام التزويد بالوقود تحت الأرض underground Fueling System، وقد ارتفعت عدد المحطات التي نقدم لها خدمات الصيانة من ٢٤٠ قبل ٣ سنوات الى ٢٩٠ محطة اليوم، ولدينا عقود طويلة الأمد مع هذه الشركات الأمر الذي يفتح لنا أبواباً وفرصاً جديدة.

ومن الخدمات الجديدة التي أضفناها الى مروحة أعمالنا:

- **Automatic Car Wash Systems :** حيث استقدمنا وكالة لأنظمة غسيل السيارات من ألمانيا شركة Washtec العالمية وتمّ تركيب ٨ مراكز غسيل بهذا النظام مع الشركات النفطية وغيرها من الشركات الخاصة، علماً أننا نوفّر إمكانية الصيانة وخدمات ما بعد البيع.

- **Tank Testing:** فحص خزانات الوقود الموجودة تحت الارض، وهي تقنية طورتها شركة أسترالية معروفة Leighton O' Brian ونحن وكلاءها. وهذه الخدمة نتفرّد بها في السلطنة، ولدينا شهادة من الدفاع المدني تخولنا القيام بهذه المهمّة، حيث مع كل تجديد لرخصة محطة وقود يطلب الدفاع المدني لائحة من الشروط أبرزها فحص الخزانات تحت الأرض، وشركات النفط هنا لديها كامل الثقة بنا وبنوعية وجودة عملنا وتتعاون معنا في هذا المجال.

- **Smartfill Solutions:** وهي عبارة عن جهاز يوضع على شاحنات الوقود ويمكن وصله عبر المكاتب الإدارية للتحكم والمراقبة.

- **Mobile Tank:** وهو عبارة عن خزان متنقل على شكل حاوية، يمكن تركيبه في أي مكان، وهو لديه نظام الوقود الخاص به وليس بحاجة الى قواعد أساسية تحت الأرض.

ما هي أبرز الأسواق التي تتواجدون فيها، وهل لديكم خطط للتوسع؟

نحن متواجدون في السوق العماني منذ حوالي الـ ٣٤ سنة، ومعروفون في مجال عملنا على نطاق واسع وسمعتنا جيّدة والعديد من شركات النفط تعتمد علينا وتعتبرنا شركاء لها. وفي عمان هناك ٤ شركات موزعة

للنفط نتعاون معها، هي: "شل" و"عمان أويل" و"المها" و"هرمز". والخدمات نفسها التي نقدمها في عُمان نقدمها أيضاً من خلال ممثلينا في العراق وليبيا ولبنان حيث لدينا تعاون مع شركتي "توتال" و"كورال" وسواها، ونطمح حتى آخر السنة أن نتوسع الى السعودية لتقديم مختلف الخدمات التي نتميّز بها.

من هم أهم الموردين الذين تتعاملون معهم؟

لدينا تمثيل تجاري لاكبر شركات تصنيع المعدات والتجهيزات الخاصة بمحطات الوقود، ومن اهمها: شركة "تاتسونو" اليابانية وهي من بين أول ٣ شركات تصنيع مضخات وقود في العالم"، ويتعاونون معنا حتى نفتح لهم أسواق جديدة، علماً أن أكثر من ٧٠% من محطات الوقود في عمان تعتمد هذه المضخات. إضافة الى "تاتسونو" نتعاون مع شركة "فرانكلن فيولينغ سيستمز" الاميركية، وأيضاً نحن وكلاء لشركات المانية وسنغافورية وايطالية متخصصة في هذا النوع من الاعمال، وقد أنجزنا العديد من الأعمال ذات الصلة في البلدان التي نتواجد فيها.

عدد الموظفين والكفاءات التي تعتمدون عليها؟

تضم الشركة في سلطنة عمان حالياً ٤٥ موظفاً، وبالتالي يعمل معنا نخبة من أهم المهندسين والتقنيين والكهربائيين والإداريين وسواهم من عمانيين ووافدين، والتزامنا بتوظيف واكتساب الخبرات من أهل البلد يؤهلنا للحصول على إمتيازات وحوافز عديدة من الحكومة.

ما هي أهم معايير الأمن والحماية التي تعتمدونها؟

نولي موضوع الأمن والحماية والسلامة العامة في مواقع العمل ومحطات الوقود أهمية بالغة ولا نساوم أبداً في الموضوع لدرجة أن نسبة المخاطر لدينا لا تتعدى الصفر. كما نجري دائماً دورات تدريبية لفريق العمل على أهم معايير السلامة العالمية على المحطات. وقريباً سوف نحصل على شهادة "أيزو" لأنها باتت مطلباً أساسياً للشركات التي نتعاون معها.

مع التركيز العالمي على الطاقة النظيفة والمتجددة، أصبح الاعتماد على السيارات الكهربائية رائجاً لدرجة كبيرة، هل ترون أن هذه التقنية سوف تحل مكان السيارة العادية العاملة على الوقود، وما هي خطتكم في هذه الحال؟

بدأنا بالتواصل مع موردين لإعطائنا عروضاً لمنافذ شحن السيارات الكهربائية (Electric Car Ports)، التي يمكن تركيبها داخل المحطات التي أصبحت تدرس الفكرة بشكل جدّي، خصوصاً أن سياسة الدولة تدعم مشاريع الطاقة المتجددة عبر الإعفاءات من الضرائب وسواها.

في عالم يسوده عدم اليقين، ما هي أبرز التحديات التي تواجهونها؟

نسعى قدر المستطاع الى التأقلم مع العوامل المستجدة وأهمها تقليص ميزانيات الشركات العمانية شبه الحكومية والخاصة، التي بدورها رشدت إنفاقها لمواكبة وضعها الجديد. من ناحية أخرى ارتفعت الكلفة التشغيلية علينا مقابل تراجع حجم الأشغال، وهنا قررنا أن نوسع مروحة خدماتنا لضمان استمراريتنا. وأيضاً لدينا بعض الصعوبات في مواكبة حجم المشاريع الضخمة التي يقوم بعض زبائننا بتطويرها، الا أن ذلك لا يمنع أن لدينا التكنولوجيا والمعرفة اللازمة ونستطيع أن نتطور.

ونأمل اعتباراً من ٢٠٢٥ أن تتحسن الأمور، ونحن متفائلون وعلاقاتنا جيدة وإسمنا في السوق معروف وسمعتنا جيدة.

ما هي ميزات الاستثمار في سلطنة عمان، وفرص الاستثمار للبنانيين؟

عُمان بلد فيه الكثير من الفرص، والدولة تسعى جاهدة لجذب الإستثمارات الأجنبية ومبادرات الأعمال الجديدة لتطوير الإقتصاد وتخفيف الإعتماد على النفط، حيث أن ٧٠ الى ٨٠% من مدخول الدولة يعتمد الآن على النفط. كما أن موقع البلد الاستراتيجي بين الشرق والغرب، وجمال طبيعته المميزة وتفرّد هويته من حيث فن العمارة، إضافة الى علاقاته الطيّبة مع كافة بلدان الجوار، كلها عوامل تجعل منه بلداً جاذباً لأي مستثمر.

ومن ناحية الجالية اللبنانية أو فرص الاستثمار للبنانيين، فإن هناك نشاط كبير تقوم به غرفة التجارة اللبنانية العمانية، التي نظمت عدّة لقاءات ومؤتمرات لتعريف المستثمرين على أبرز الفرص في السلطنة، وهناك العديد من رجال الأعمال اللبنانيين أتوا ليستثمروا في البلد، علماً أن هناك حوافز كثيرة للبنانيين الذين يتمتعون بسمعة جيدة في هذا البلد الذي منحنا كافة التسهيلات والحياة الكريمة.

د. عبد الباسط أحمد الشيبي (الرئيس التنفيذي): البنك الدولي الإسلامي سباق في إطلاق الخدمات والمنتجات الرقمية الحديثة في قطر

د. عبد الباسط الشيبي: كان العام ٢٠٢٤ عاماً متميزاً بالنسبة للدولي الإسلامي

ما هي أبرز النتائج التي حققها البنك الدولي الإسلامي للعام ٢٠٢٤؟

كان العام ٢٠٢٤ عاماً متميزاً بالنسبة للدولي الإسلامي نتائجاً وتقدماً على مختلف الصعد، حيث حققنا صافي أرباح بلغت ١.٢٦ مليار ريال، أي بنسبة نمو ٨.٢% مقارنة بالعام ٢٠٢٣، فيما بلغ العائد على السهم ٠.٧٧ ريال قطري، وبلغت التوزيعات النقدية (الإجمالية) للمساهمين ٥٠% من القيمة الإسمية للسهم توزعت بين ٢٣% أرباحاً مرحلية عن النصف الأول من العام و ٢٧% بنهاية العام ٢٠٢٤. وبلغت إجمالي الإيرادات ٣.٥٢ مليار ريال، أي بنسبة نمو ١٥.٢% وبلغ إجمالي أصول البنك ٦٠.٠ مليار ريال، بينما ارتفع صافي موجودات التمويل للبنك بنهاية العام إلى ٣٩.٣ مليار ريال، وبمعدل نمو ٧.٧% وقد ارتفعت ودائع العملاء لتصل إلى ٤١.٤ مليار ريال وبمعدل نمو ٦.٣%، كما واصل البنك تحسين الكفاءة التشغيلية خلال العام ٢٠٢٤ حيث وصلت إلى نسبة ١٨.٨% ، وبلغ إجمالي حقوق الملكية بنهاية ٢٠٢٤ إلى ٩.٦٠ مليار ريال فيما وصلت نسبة كفاية راس المال وفقا لمتطلبات بازل "٣" إلى مستوى ١٩.٣% وهو أعلى من المتطلبات التنظيمية.

هذه النتائج الجيدة تدفعنا إلى مواصلة تطبيق سياستنا التي تركز على السوق القطرية والاستفادة من الفرص الكامنة فيها، وبالطبع البنك لن يهمل فرص الاستثمار الخارجية ذات الجدوى المرتفعة في حال كانت متوافقة مع دراسة المخاطر المحتملة .

حصلتم من شركة أريدُ على جائزة الريادة في خدمة العملاء والتفاعل معهم، كيف يجعل البنك الدولي الإسلامي من تجربة عملائه تجربة فريدة ومميزة؟

نحن في الدولي الإسلامي بنك له تجربة رائدة في السوق المصرفية القطرية ونتمتع بولاء قل نظيره من عملائنا ،وبالتأكيد نحن نحترم هذا الولاء ونجعل المحافظة عليه في قمة أولوياتنا، والبنك يركز في علاقته مع عملائه على معايير هامة جداً منها الاهتمام بمصالحهم والتركيز على متطلباتهم والاستجابة لتطلعاتهم وخدمتهم بالطريقة التي يتوقعونها وبتكلفة منافسة، ونركز على الجودة العالية لخدماتنا ومنتجاتنا، كما نواكب العصر وتطورات الثورة الرقمية حيث حققنا طفرات كبيرة في مجال التحوّل الرقمي، وأصبح عملاؤنا يحصلون على خدماتنا من أي مكان يتواجدون فيه بكل سهولة وراحة عبر قنواتنا الرقمية المتنوعة، باختصار نحن نحافظ على ثقة عملائنا عبر جعل تجربتهم المصرفية أفضل تجربة ممكنة في السوق، كما أن برنامج الولاء الخاص بالبنك (نقاط الدولي الإسلامي) يقدم امتيازات ومزايا كثيرة لعملائنا وقد حصل البنك على جائزة أفضل برنامج ولاء مصرفي في قطر من شركة ماستر كارد العالمية اعترافاً بتفوق هذا البرنامج في منح المزايا والمنافع للعملاء .

ما هي آخر مشاريعكم في مجال التطور التكنولوجي والذكاء الاصطناعي، علماً أن البنك الدولي الإسلامي حاصل على العديد من جوائز التميز في مجال الخدمات الرقمية؟

كما سلف آنفاً نحن منخرطون بشكل مكثف في مواكبة أحدث المستجدات المصرفية العالمية، وفي مقدمتها التحوّل الرقمي بمختلف اتجاهاته، وكنّا خلال العام الماضي سباقين في إطلاق خدمات ومنتجات تطلق للمرة الأولى في دولة قطر على سبيل المثال أطلقنا خدمة إعادة جدولة التمويلات الشخصية عبر الجوال المصرفي، وهي خدمة يتم إطلاقها للمرة الأولى في القطاع المصرفي المحلي، كما أطلق البنك منصته الرقمية الخاصة بإصدار الاعتمادات المستندية من قبل العملاء دون الحاجة لزيارة البنك، وذلك كأول بنك في قطر يطلق هذه الخدمة وفي إطار تعزيز التحول الرقمي. وقد وقعنا اتفاقية شراكة استراتيجية مع شركة Visa العالمية تركز على مدفوعات البطاقات وتطوير منتجات وخدمات مبتكرة.

أما في مجال الذكاء الاصطناعي

فنعتقد أن فيه فرصاً كبيرة ،وقد أخذنا زمام المبادرة في هذا المجال ونستفيد مما يمكننا الاستفادة منه، وقمنا باستقطاب كوادر وخبراء ومختصين في هذا المجال، كما وقعنا أكثر من مذكرة تفاهم مع شركات مرموقة في مجال التكنولوجيا المصرفية بهدف تقديم أفضل الحلول، والاستفادة القصوى مما تقدمه التكنولوجيا للقطاع المصرفي.

نرى اليوم هجمة سيبرانية كبيرة واختراقات كثيرة، حيث العديد من الأشخاص يتعرضون لعمليات التصيد الاحتيالي، ما هي النصائح التي تقدمونها لعملائكم في هذا المجال وما هي المعايير التي تتبعونها للحدّ من هذه العمليات؟

الهجمات السيبرانية والاحتيال الإلكتروني هو أحد التأثيرات الجانبية للتقدم التكنولوجي، وهو أمر لاشك على أجندة مسؤولي القطاع المصرفي في جميع أنحاء العالم وأيضاً على أجندة أجهزة إنفاذ القانون في جميع الدول لما للتصدي لهذه الجرائم من أهمية وانعكاسات إيجابية.

وفي الواقع هناك جانبان فيما يتعلق بالهجمات السيبرانية وعمليات الاحتيال أحدها تكنولوجي يتعلق بتطوير دفاعات المؤسسات سواء المالية أو غير المالية في مواجهة محاولات المخترقين ،والجانب الآخر يتعلق بنشر الوعي بين الناس حول أساليب ومخاطر الاختراق والاحتيال، وفي الواقع نسبة كبيرة من الناس مازالت بحاجة إلى مزيد من التوعية بالتهديدات السيبرانية والاحتيالية.

ومن المبشر أننا نشاهد مؤخراً تعاوناً على مستوى عالمي لمواجهة المخاطر السيبرانية وعمليات الاحتيال، ونعتقد بأن ذلك نقطة إيجابية، ولاسيما في مجال إصدار التشريعات التي تركز على مكافحة الأنشطة السيبرانية والاحتيالية والتعاون في تطبيق هذه التشريعات وجلب المخترقين للعدالة للاقتصاص منهم.

نحن نقوم بشكل منتظم ومكثف بإبلاغ عملائنا عن أهم النصائح لتجنب الاختراقات وعمليات الاحتيال التي تستهدفهم ونأمل أن يزداد الوعي لدى الجميع بضرورة الالتزام بالنصائح والتعليمات التي تصدرها المؤسسات المالية وغير المالية للحفاظ على مصالح وبيانات العملاء.

أطلق مصرف قطر المركزي في ٢٠٢٣ الإستراتيجية الثالثة للقطاع المالي تماشياً مع رؤية قطر ٢٠٣٠، كيف تقيمون سير العمل بهذه الإستراتيجية حتى الآن خصوصاً في ما يتعلق بالحوكمة والاستدامة؟

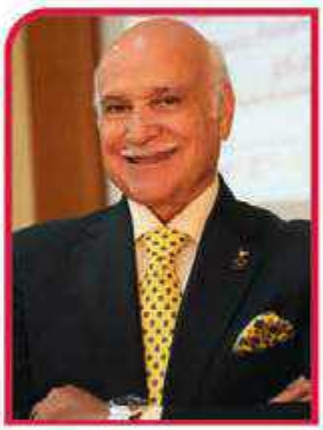
في الواقع الاستراتيجية الثالثة للقطاع المالي التي أطلقها مصرف قطر المركزي بركائزها الأربعة ومحاورها المختلفة تشكل حالياً العصب الذي يسير وفقه القطاع المصرفي المحلي، ويحقق نتائج متميزة، ومن المناسب الإشارة إلى أن هذه الاستراتيجية تواكب وتتماشى مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠ وتسهم في تحقيق أهدافها.

نحن في الدولي الإسلامي ملتزمون بالإسهام في تنفيذ الاستراتيجية الثالثة للقطاع المالي بمختلف مندرجاتها ،وقد قطعنا خطوات هامة في هذا المجال سواء في تنفيذ المبادئ المتعلقة بالحوكمة في مختلف قطاعات البنك ،أو الاهتمام بالاستدامة وتنفيذ خطوات أساسية جعلتنا في طليعة البنوك القطرية في هذا المجال وأذكر هنا على سبيل المثال لا الحصر أننا كنا أول بنك قطري يصدر صكوكاً مستدامة، حيث شهدت هذه الصكوك إقبالاً كبيراً من المستثمرين من مختلف دول العالم شملت أكثر من ١٢٠ مستثمراً من الخليج والشرق الأوسط وأوروبا وآسيا وأميركا، أكثر من ٥٥% منهم من خارج منطقة الخليج والشرق الأوسط، وبلغ حجم طلبات الاكتتاب أكثر من ٤ مليار دولار أميركي، ما يعني أكثر من ثمانية أضعاف حجم الإصدار، وقد تم إدراج هذه الصكوك في بورصة لندن.

كنا أول بنك قطري يصدر صكوكاً مستدامة، حيث شهدت هذه الصكوك إقبالاً كبيراً من المستثمرين من مختلف دول العالم شملت أكثر من ١٢٠ مستثمراً من الخليج والشرق الأوسط وأوروبا وآسيا وأميركا، أكثر من ٥٥% منهم من خارج منطقة الخليج والشرق الأوسط، وبلغ حجم طلبات الاكتتاب أكثر من ٤ مليار دولار أميركي، ما يعني أكثر من ثمانية أضعاف حجم الإصدار، وقد تم إدراج هذه الصكوك في بورصة لندن

مجموعة إبهار للأعمال رائدة المجموعات العقارية في قطر

عقارات محلية ودولية - تثمين عقاري - معارض ومؤتمرات - ندوات



م/ نبيل صديق

رئيس مجلس إدارة مجموعة ابهار للمشاريع - نائب رئيس الاتحاد الدولي للاقتصاديين و الاداريين بدول الاتحاد الأوروبي

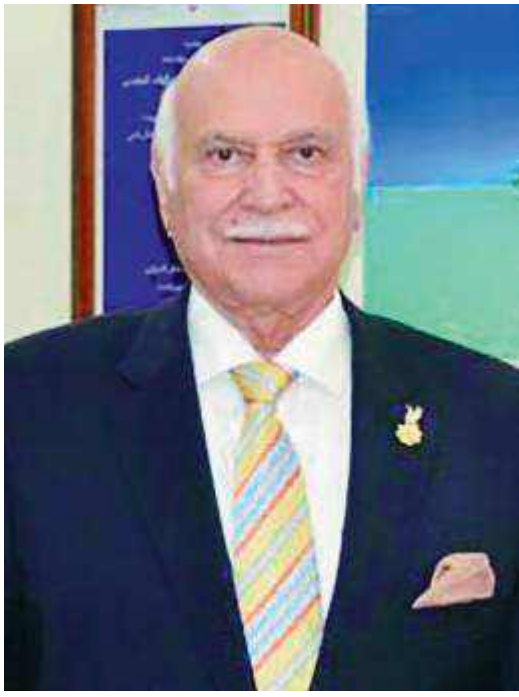
تعتبر مجموعة ابهار للمشاريع إحدى الشركات الرائدة فى المجال العقاري و الخدمي داخل دولة قطر و خارجها ، حيث نمثل و بصورة حصرية وكالات عقارية عالمية فى مصر و تركيا و قبرص و سلطنة عمان و جوجيا و اليونان و المغرب

و محليا ندير 44 عقار داخل الدوحة و نمتلك العديد من المحافظ العقارية الإستثمارية التى تخدم السادة الراغبين فى الإستثمار الناجح و الآمن

مركز إبهار للأعمال شارع روضة الخيل - المنتزة - الدوحة قطر

+974 800 80 90
ibharrealestate.qa

د. ميسّر صديق (رئيس مجلس الإدارة): مجموعة إبهار للمشاريع تبهر بمهنيتها العالية في اختيار وإدارة أرقى المشاريع العقارية في قطر والعالم



د. ميسّر صديق: نسوق لمشاريع في قبرص وجورجيا ومصر وعمان والبانيا وازربيجان وتركيا وإسبانيا وبريطانيا واليونان وأميركا

هل يعتبر الإستثمار العقاري في قطر جاذباً للمستثمرين؟

تعتبر قطر جاذبة للإستثمار لسببين رئيسيين:

االاول: تطوّر القوانين التي عززت الاقتصاد وطوّرت القطاع العقاري الذي شهد نمواً ملحوظاً، حيث تشير البيانات إلى أن السوق القطرية سجلت في ٢٠٢٤ صفقات عقارية بقيمة «٢٢.٤» مليار ريال تقريباً، موزّعة على ٣٧٥٢ صفقة، وهو ما يدل على تطور السوق ونمو القطاع العقاري فيه.

الثاني: لإستقرار الأمني والنهضة العمرانية التي تشهدها قطر والتي تشجع المناخ الاستثماري. كما أن العائد على الاستثمار العقاري يتراوح بين ٧% إلى ٨% سنوياً، علماً أن السوق العقاري محكوم بقوانين العرض والطلب وعلى المستثمرين الناجحين إقتناص الفرص من خلال الاستعانة بالمختصين في مجال الاستثمار والتطوير العقاري.

يعتبر العرض أكبر من الطلب في السوق العقاري في قطر اليوم، ما هو تأثير ذلك على القطاع؟

تؤثر زيادة العرض على الطلب تاثيراً ملحوظاً على اسعار العقارات، وهذا يحتاج إلى إختيار الفرص لشراء العقار عندما يزيد المطروح عن المطلوب مع التأكد من تطبيق كافة بنود البحث للتأكد من مواصفات العقار والمميزات التى يمكن تحقيقها فى هذه الفترة للعروض العقارية. وتؤثر هذه الزيادة في المعروض على السوق العقاري بتاثيرات سلبية كبيرة.

تسوّقون للعديد من المشاريع خارج قطر، كيف استطعتم الوصول الى أهم الأسواق العالمية ؟

تتألق شركة إبهار العقارية في مجالها بفضل القائمين عليها، حيث حرصت خلال ميسرتي التي تمتدّ لأكثر من ٤٠ عاماً في قطرعلى مدّ فريق العمل الذي يتعاون معنا بالخبرة والحكمة اللازمتين لتقديم أفضل وأرقى الخدمات لعملائنا. وخبرتي في القطاع العقاري تتخطى السوق القطري الى الأسواق العالمية والمميزات التي يتميز بها كل سوق من ناحية عوامل جذب للاستثمار، بالإضافة الى أنني خبير عقاري دولي وعضو مؤسس بالإتحادات العقارية الدولية – ICREA NAR – AURD – FIABCI.

وبالعودة الى شركة إبهار العقارية، فهي الكوكيل الحصري لأكثر من ٢٥ شركة من أكبر وأعرق الشركات العقارية في قبرص وجورجيا ومصر وسلطنة عمان والبانيا وازربيجان وتركيا وإسبانيا وبريطانيا واليونان وأميركا.

أطلقتم معرض إيجي سكيب للترويج للمشاريع العقارية المصرية، لماذا تعتبرون أن مصر اليوم جاذبة للإستثمار العقاري؟

تعتبر مصر من أوائل الدول التي حققت الاستثمار الآمن بالإضافة إلى التسهيلات في طرق التسجيل وضمان حقوق المشترين، كما أن هناك فرصاً كبيرة للاستثمار عن طريق التأجير أو الاحتفاظ بالسكن الخاص.

حقق معرض "إبهار إيجي سكيب" هذا العام مبيعات عالية نظراً للطلب الكبير من العملاء على شراء العقارات في مصر، كما وفّر المعرض أيضاً فرصة فريدة للعملاء لاكتشاف المشروعات العقارية الكبرى والحصول على استشارات عقارية من الخبراء. وقد شهد المعرض إقبالاً كبيراً ونسبة مبيعات عالية، خلال الأيام الثلاث من انعقاده، بفضل التنوع الذي شهده من خلال المشاريع المعروضة وتميزها،كما أننا نسعى خلال الفترة القادمة لضم المزيد من الشركات لتعمل تحت مظلة "إبهار للمشاريع" في السوق القطري.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نخطط لإطلاق عدّة مشاريع داخل قطر وخارجها، لتلبيه حاجة السادة العملاء في عرض مشاريع الشركات التى نمثلها بوكالات حصرية بالدولة لمشروعات فى العديد من الدول مثل مصر وتركيا وجورجيا وعمان، بالاضافة الى الشروع فى تسويق العديد من المشروعات الكبيرة داخل الدولة خاصة في مدينة اللوسيل والوعب ووسط الدوحة.

محمد سعد –الرئيس التنفيذي للشركة الأفريقية لإعادة التأمين بمركز دبي المالي العالمي: Africa Re – DIFC تدعم نمو نتائج المجموعة الأم

محمد سعد: تصنف Africa Re رقم ٣٨ على العالم بحسب AM Best

هناك نمو متزايد في عدد شركات إعادة التأمين في الفترة الأخيرة، كيف تواجهون المنافسة في هذا المجال، وهل استفدتم من إنسحاب بعض شركات الإعادة العالمية من الأسواق العربية؟

إعادة التأمين هو نشاط دولي، وبالتالي فإن أسواق العالم بأكملها مفتوحة للمنافسة، مع العلم أنه عادة في كل دولة هناك معيد تأمين محلي/وطني يكون لديه بعض الأفضلية داخل دولته عن باقي معيدي التأمين المنافسين من الخارج.

أما بالنسبة لـAfrica Re ، الموضوع مختلف بعض الشيء لأنها كما يدل إسمها، فهي لا تنتمي لدولة معيّنة بل لقارة بأكملها، وبالتالي فإن وضعها يميل الى الهيمنة أكثر من المنافسة، فهي كيان إعادة تأمين ضخم تم تأسيسه داخل قارة أفريقيا من قبل ٤١ دولة إفريقية بالإضافة إلى البنك الأفريقي للتنمية وأكثر من ١١٤ شركة تأمين وإعادة تأمين أفريقية، ومن مصلحة كل تلك الدول والمؤسسات دعم كيانها وإعطاءها الأفضلية بهدف عدم تسرّب العملة الصعبة خارج حدود القارة.

أما بالنسبة لـ Africa Re - DIFC، فإن المنافسة بالنسبة لمعيدي التأمين داخل المراكز المالية مثل مركز دبي المالي العالمي - DIFC ، تختلف عن المنافسة خارجها، لأن المركز المالي يجتمع فيه أغلب معيدي التأمين من كافة أنحاء العالم وكل شركة تظهر الميزة التنافسية الخاصة بها. وقد تأسست أفريقيا ري في مركز دبي المالي في إبريل ٢٠٢٠، حيث تم نقل إدارة عمليات محفظة الشرق الأوسط اليها كاملة من مكتب القاهرة، وتعد شركة Africa Re – DIFC أول مكتب للمجموعة خارج القارة الأم أفريقيا، وقد حقق هذا المكتب نمواً كبيراً منذ تأسيسه، حيث نمت المحفظة من ٤٨ مليون دولار الى ١٦٦.٧ مليون دولار نهاية فى نهاية السنة المالية ٢٠٢٤.

باختصار فإن الشركة الإفريقية لإعادة التأمين هي مجموعة ضخمة تصنف رقم ٣٨ على العالم بحسب AM Best و٤٣ بحسب Standard and Poor’s، وهي شركة ذات تصنيف إئتماني ممتاز Full A من AM Best وA- with Positive outlook من S&P، وهذه التصنيفات المرتفعة تؤكّد على قوة الشركة وتجعلها شركة موثوقة ومؤهلة للمنافسة في أفريقيا وخارجها. وهنا لا بدّ ان أشير الى أن انسحاب العديد من معيدي التأمين العالميين من الأسواق العربية بسبب مشاكل تخص التصنيف أو الملاءة المالية، ترك لنا مساحة أكبر للمنافسة، وقد استفدنا من الدروس والعبر ومن الأخطاء المرتكبة التي أدت الى انسحاب هذه الشركات.

شهد العالم في ٢٠٢٤ كوارث طبيعية متزايدة، هل يستدعي ذلك البحث في قراءتكم الإكتوارية لهذه المخاطر، وهل تتوقعون زيادة الأسعار في هذا المجال؟

نتعاون حالياً مع المؤسسات الأكاديمية العالمية لإصدار تعريف جديد للأخطار الطبيعية، حيث بات لا بدّ من التفريق الآن بين الأخطار الطبيعية التي كنّا معتادين عليها والأخطار الطبيعية الطارئة الناتجة عن تغير المناخ، والتي نحن بصدد تسعيرها بشكل منفصل عن الأخطار الطبيعية.

والأخطار الناتجة عن الكوارث الطبيعية، تكون عادة مفاجئة وغير متوقعة أبداً، وبالتالي مهما كانت الدولة قوية من حيث الإمكانيات والبنى التحتية، فإن فرصة صمودها تكون على المحك، وقد رأينا ذلك حرائق أميركا وفيضانات اسبانيا ودبي.

أما عن الأخطار الناتجة عن تغير المناخ فتكون عادة نابعة من عدم إستعداد البنية التحتية للدولة في مواجهة تلك الأخطار وعادة ما تكون تلك الأخطار متوقعة وقابلة للتكرار.

إذا تعمّقنا في تفاصيل فيضانات دبي على سبيل المثال، نرى أن الأمطار التي هطلت فيها يمكن أن تهطل في أي دولة مثل لبنان أو مصر أو سواها دون أن تتسبب بأية أضرار، الا أن هذا الحجم من الأمطار كان مفاجئاً بالنسبة للإمارات التي لم تشهد مثلها من قبل، وبالتالي فإن البنى التحتية لم تكن قادرة على استيعابها. هذا الخطر هو مثال واضح على فكرة

تغير المناخ، حيث أن العالم بدأ يتغيّر، ولا بدّ للدول أن تواكب هذه التغيرات، وهنا أطلقت الإمارات خطة لمدة ١٠ سنوات لتطوير نظام الصرف الصحي بما يتوائم مع الوضع الجديد.

مثال آخر عن الكوارث الطبيعية الناتجة عن تغير المناخ، "إعصار جونو" الذي ضرب سلطنة عمان في ٢٠٠٧، وهي المرّة الأول الذي يشهد فيها العالم العربي إعصاراً بهذا الحجم، وقد تكبّد معيدي التأمين حينها خسائر فادحة، ومنذ ذلك الوقت انتبهت السلطنة لفكرة تغيّر المناخ ولهذا الشكل من الأخطار وبدأت بتطوير البنية التحتية الأساسية لمواجهتها. بعد ٣ سنوات في ٢٠١٠، تعرّضت السلطنة لإعصار آخر وهو "إعصار فيت"، ومعيدي التأمين دفعوا تعويضات كبيرة الا أنها لم تكن بحجم الإعصار الأول، وفي ٢٠٢١ حصل إعصار شاهين والخسائر كانت من صغر الحجم بحيث أننا لم نشعر بها، وهذا لم يكن بسبب ضعف الإعصار وإنما بسبب جاهزية السلطنة لمواجهته هذه المرّة.

الى أي مدى تعتمدون على التكنولوجيا الحديثة في تطوير أعمالكم؟

نعتمد على التكنولوجيا والذكاء الإصطناعي بشكل أساسي في عملنا. على سبيل المثال تدخل التكنولوجيا في طرق تسعير الأخطار وآليات حصرها بطريقة استباقية للتأكد من قدرات الشركة المالية على مواجهتها وتغطيتها في حال حصولها بالفعل، وهذا الموضوع يحتاج أيضاً الى تضافر جهود المشرعين والحكومات لمدّنا بالمعلومات التي تخصّ الأماكن والأخطار المحسوبة، إضافة الى الإستعانة بمؤسسات رصد الزلازل والعواصف والبراكين والتي تعتمد بدورها على التكنولوجيا بشكل كبير. من ناحية أخرى نستعين أيضاً بالتكنولوجيا لحصر المطالبات عند حصول الحوادث وكذلك تدخل الآن في منظومة الحسابات سواء حسابات إعادة التأمين أو الحسابات العامة والميزانيات وكل أوجه العمل داخل الشركة.

كيف تقيمون الوعي التأميني في الإمارات؟

بداية أقول أن من لا يؤمن بقطاع التأمين، هو من لا يعترف بوجود المستقبل ولا يريد مواجهته، كما أن التعويضات الضخمة التي يتم دفعها سنوياً، تحمل معنى أكبر من كونها مجرد أرقام وحسابات، فهي في حالات عديدة أنقذت أرواحاً وعائلات من التشرد، على سبيل المثال دفع تعويض لعائلة فقدت معيلها، أو لصاحب مصنع واجه حريقاً داخل مصنعه ولديه مسؤولية العاملين لديه وعائلاتهم ولهذا فإن قطاع التأمين مثله مثل القطاع الطبي والشرطة وكافة القطاعات الحيوية التي يكون لها أثر مباشر في حياة الأفراد ورفاهيتهم وليست مجرد مؤسسات مالية تعمل بمنأى عن المجتمع ورجل الشارع العادي.

من ناحية أخرى فإن أي حادث هو فرصة قوية لشركات التأمين لتثبت لعملائها بأنها صدقت القول ووقفت الى جانبهم ودفعت ما وعدت به بالسرعة المطلوبة، وهذا ما حصل على سبيل المثال بعد فيضانات دبي، الأمر الذي ساهم برفع نسبة الوعي على أهمية التأمين لدى الناس، كما ساهمت أيضاً التأمينات الإلزامية مثل التأمين الصحي في الإمارات بزيادة الوعي على أهمية التأمين وزيادة حجم الأقساط وقد كانت تلك التعويضات أكبر فرصة ل Africa Re – DIFC من أجل الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها وبهذا حصلت الشركة على الثقة الأكبر والتقدير الأمثل من عملائها بعد أن شاهدوا بأعينهم مدى مصداقية الشركة وسرعة دفعها للتعويضات والوقوف بجانب عملائها في الوقت الصعب والوفاء بكل إلتزاماتها بشكل إحترافي. ولهذا دائما نقول أن هدفنا الأول هو الإنسان قبل المال.

ما هي أبرز نتائج الشركة الإفريقية لإعاة التأمين؟

تفتخر مجموعة Africa Re بانضمامها الى نادي المليار دولار من حيث إتفاقيات إعادة التأمين في ٢٠٢٣، وهي السنة التي حققت فيها المجموعة أيضاً الأرباح الأعلى في تاريخها والتي تخطت المليار و ١٥٠ مليون دولار، كما أن إجمالي المطالبات والمصروفات لم يتعدى الـ ٩٠%، وهذه نسبة جيدة بالنسبة لمعيدي التأمين، وبالتالي كانت ٢٠٢٣ سنة رائعة بالنسبة لنا على الرغم من بعض الحوادث الكبيرة نسبياً هنا وهناك، وفي ٢٠٢٤ حققنا أيضاً أرقاماً وربحية جيدة جداً، رغم فيضانات دبي.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

طموحاتنا لا تنتهي ولا تقف عند حدّ، ونحن في حالة تطور مستمرّ، ونسعى دائماً لأن نكون قريبين من عملائنا لخدمتهم بالطريقة الأفضل، وذلك من خلال مكاتبنا الـ ٩ المنتشرة في أفريقيا، إضافة الى مكتبنا داخل مركز دبي المالي لتسويق خدماتنا في منطقة الشرق الأوسط وتركيا وباكستان.

خالد الجشي (رئيس مجلس الإدارة والمدير العام): بعد توسعاتها الجغرافية الكبيرة، شركة المعاينون العرب الدولية تركز اليوم على تعزيز وجودها وتطوير خدماتها

خالد الجشي: أسسنا ALA Resolve لخدمة مطالبات السيارات المعقّدة

تأسست شركة المعاينون العرب الدولية عام ١٩٨١ تحت قيادة السيد المرحوم وليد الجشي، وهي الشركة المحلية الأولى في مجال المعاينة وتقدير الخسائر، حيث تحرص على تقديم خدمات فريدة من حيث الدّقة والجودة والنوعية. للمعاينون العرب توسعات في ١٤ دولة على مستوى الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا، ومن خلال مقرها الرئيسي في دبي وفريق عملها المحترف في في مجال الكشف وتقدير الأضرار والخسائر في جميع أنواعها مثل الممتلكات والمسئولية، والمركبات / السيارات والقطاع البحري و التجاري، إضافة الى المخاطر العالم الرقمي والسياسي وغيرها، تولي أدارة المعاينون العرب الدولية الأولية لتوطيد العلاقات الاستراتيجية والودية مع كافة عملائها (شركات و افراد) إيماناً منها بأهمية هذه الفلسفة لاستمرار الأزدهار لها .

تولت شركة المعاينون العرب أكثر من 20,000 مطالبة ناجمة عن كوارث طبيعية في منطقة الشرق الأوسط أهمها إعاصير "غونو" و"فيت" و شاهين في سلطنة عمان وفيضانات دبي الأخيرة، بالإضافة إلى مطالبات نجمت عن إنفجار مرفأ بيروت وغيرها من الحوادث الضخمة. مجلتنا التقت رئيس مجلس إدارة ومدير عام الشركة خالد الجشي، وكان لنا معه هذا الحوار:

كان لشركة المعاينون العرب الدولية توسعات كبيرة في الفترة الأخيرة، هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن هذه التوسعات؟

أطلقنا منذ فترة خطة توسعية كبيرة، حيث أنشأنا في السنوات الـ ٥ الماضية ٥ مكاتب جديدة في مصر والعراق والجزائر وماليزيا وكمبوديا، لنصل اليوم الى ١٥ مكتباً في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب شرق آسيا. حالياً نركز على ترسيخ وجودنا وحصصنا في الأسواق الجديدة، إضافة الى تعزيز أعمالنا وتوسيع مروحة المنتجات والخدمات التي نقدمها من تأمين الممتلكات والحوادث والتأمين البحري والنقل، إلى جانب هندسة المخاطر. ولتلبية احتياجات توسعنا، وقعنا شراكة حصرية مع VRS، وهي شبكة تأسست عام ٢٠٠٧ من قبل مجموعة من شركات تسوية الخسائر العالمية والتي يمتدّ نشاطها عبر أكثر من ١٠٠ دولة، وذلك للتعاون معهم في المناطق التي يتعين علينا خدمتها مثل إفريقيا والدول الآسيوية الأخرى. شركة المعاينون العرب هي أيضاً عضو نشط في مجموعة IILA ، وهي منظمة استشارية وتدريبية للقانون الدولي، كما أنها معتمدة من قبل A. M. Best - Recommended Insurance Adjusters

كيف تقيمون المستوى التكنولوجي لديكم؟

يعتبر قطاع التأمين في البلدان العربية متأخراً نسبيًا في تبني التكنولوجيا الحديثة مقارنةً بالأسواق الغربية والآسيوية. وبصفتنا شركة رائدة في مجال المعاينة وتقدير الخسائر في المنطقة، كان علينا الاستثمار في أنظمتنا الداخلية لدعم مستوى الخدمة والجودة، حيث بدأنا بتطوير العديد من أعمالنا من خلال الذكاء الاصطناعي خصوصاً في مجال تأمين الممتلكات والحوادث. من ناحية أخرى أسسنا ALA Resolve نظرًا للطلب المتزايد من عملائنا على إدارة مطالبات السيارات الروتينية والمعقدة، وتركز ALA Resolve على مجموعة واسعة من خدمات التصليح، وكشف الاحتيال، وحلّ النزاعات، وتقليل الجدول الزمني للمطالبة بما فيه مصلحة المؤمّن وشركات التأمين.

كيف تعاملتم مع فيضانات دبي الأخيرة؟

لدى شركة المعاينون العرب خبرة واسعة في إدارة الأزمات والكوارث الطبيعية، حيث تولينا على سبيل المثال إدارة مطالبات أكبر الأعاصير التي شهدها العالم العربي مثل إعصاري "غونو" و"فيت" الذين ضربا سلطنة عمان، ولكن رغم خبرتنا

الكبيرة في هذا المجال كانت فيضانات دبي مفاجئة جداً بالنسبة لنا، حيث لم نتوقع ان تحصل فيضانات بهذا الحجم في الإمارات، مع ذلك شكلنا فريقًا لإدارة هذه الأزمة وبذلنا قصارى جهدنا لتوفير الموارد اللازمة والدعم اللوجستي من مكاتب المملكة العربية السعودية وقطر وسلطنة عمان، كما بنينا مركزًا إداريًا متطورًا للتعامل مع حالات عدم الاستقرار الشديدة.

كيف تصفون الوعي التأميني في البلدان العربية عموماً؟

نلاحظ من خلال خبرتنا الكبيرة أن الوعي التأميني مرتفع نسبياً لدى المؤسسات التجارية والشركات، بينما هو ضعيف لدى عامة الناس، وقد تبلور ذلك بعد فيضانات أبريل في دبي حيث كانت أغلب المؤسسات مؤمنة على عكس العديد من الأفراد الذين تحملوا الخسائر على نفقتهم الخاصة. على العموم أعتقد أن لدينا طريق طويل نسبيًا لنعبره في دول مجلس التعاون الخليجي، لرفع مستوى الوعي على أهمية وفوائد التأمين، وذلك من خلال تعزيز ثقة المؤمنين بقطاع التأمين ككل عبر التعامل مع المطالبات بجدية ودفع التعويضات المنصفة وفي الوقت المحدد، علماً أن هذه الممارسات تحصل بالفعل وشركات التأمين وإعادة التأمين لا تتلاكأ في دفع التعويضات العادلة لكل صاحب حق.

كيف تواكبون القوانين المختلفة لقطاع التأمين في البلدان التي تعملون بها؟

بما أننا نعمل في ١٥ دولة، أعتقد أن ملاحظاتنا المتعلقة بالامتثال والتنظيم واسعة النطاق، لذا علينا أن نكون على أهبة الاستعداد لتطبيق جميع اللوائح والتشريعات في كل دولة، علماً أن لكل دولة طريقتها وأسلوبها الذي تتوقع به من شركات قطاع التأمين الالتزام بالقوانين. في الإمارات العربية المتحدة على سبيل المثال، انتقلت مهام الرقابة والإشراف على قطاع التأمين الى المصرف المركزي، بينما انتقلت الرقابة في المملكة العربية السعودية، الى هيئة التأمين، علماً أن قانون التأمين في المملكلة يعتبر من الأفضل في المنطقة العربية.

كيف تتعاملون مع المنافسة داخل وخارج الوطن العربي؟

لدى شركة المعاينون العرب الدولية سمعة طيبة جداً في العالم العربي، وهذا يعطيها قيمة إضافية مقارنة بمنافسيها، حيث تتجلى قيمتها من خلال التميز بالخدمة المتقنة والعمل وفقاً لأعلى المعايير الدولية، رغم ذلك لا ننكر أن المنافسة تشتدّ في الفترة الأخيرة وهناك منافسين جدد دخلوا الأسواق المختلفة، وهذا يتطلب منا دائمًا انتباهًا كبيرًا للمحافظة على حصتنا السوقية والنمو، حيث نواصل التعامل مع هذا التحدي عبر إرساء أسس قوية داخل البلدان التي نعمل فيها، من خلال فهمنا لبيئة الأعمال والتشريعات المحلية في كل بلد، كما سنظل نرتقي بجودة خدماتنا لتكون قادرة على استيعاب المنتجات وفئات الأعمال الجديدة.

ما هو جديد أكاديمية ALA؟

انطلقت أكاديمية ALA عام ٢٠١٠، وهي منظمة غير ربحية تهدف إلى الارتقاء بالمعايير المهنية لتسوية الخسائر وتأهيل الكفاءات المحلية في قطاع التأمين في العالم العربي.

طورنا أخيراً إطار العمل في أكاديمية ALA ، بهدف فتح المزيد من الفرص للمرشحين الذين يسعون للانضمام إلى صناعة التأمين واكتساب تعليم مهني محترف ومعترف به دولياً، حيث عملنا على تصميم مناهج دراسية جديدة من خلال الشراكة مع المعهد الأسترالي لتسوية الخسائر المعتمد (AICLA) ومعاهد من الولايات المتحدة الأمريكية. ونسعى في مدرسة المعاينون العرب الدولية للتوسع وإكمال مسيرة الوالد لنضع بصمة مباشرة في جميع أنحاء الشرق الأوسط والأسواق الجديدة، من خلال دعم المواهب و تشكيل أجيال جديدة محترفة في قطاع التأمين.

where traditional insurance solutions may be too costly or complex to maintain. InsurTech also helps us reach underserved populations by making policies more accessible through digital channels, enhancing global resilience.

With Trump' s return as the U.S. President, how do you anticipate U.S. policies influencing the international insurance and reinsurance landscape?

A Trump presidency brings with it a level of unpredictability, particularly concerning trade policies, financial regulations, and global cooperation. If we see heightened protectionism, it may create barriers for cross-border insurance and reinsurance arrangements, potentially disrupting global risk-sharing mechanisms. However, it may also open doors for innovation as companies look for alternative ways to manage risks without relying on traditional markets. We might also witness increased pressure on international insurers to adjust their portfolios and adapt to more stringent U.S. regulatory changes, which could reshape the insurance landscape globally.

Given your leadership in multiple organizations, including Risk Exchange and GAIP, how do you envision global collaboration evolving in response to the rise of InsurTech and increasing global risks?

Collaboration is crucial for navigating today's risks. At Risk Exchange and GAIP, our approach has always been to build partnerships that allow for knowledge sharing and innovation. The global insurance industry must work collectively to standardize data, enhance technology integration, and facilitate cross-border regulatory compliance. InsurTech offers an ideal platform for such collaboration, allowing us to break down geographical barriers and deliver innovative products that cater to local needs while adhering to global standards. By uniting under associations like GAIP, industry players can foster a resilient, tech-driven insurance ecosystem that withstands both economic and political disruptions.

How are rising social and political upheavals, such as the recent riots in Mozambique and political instability across South Asia, influencing the demand for innovative risk solutions?

Social and political unrest drive demand for unique insurance solutions that can quickly respond to volatile conditions. In Mozambique, for instance, riots following the presidential election have highlighted the need for solutions like parametric insurance, which Descartes and we at Risk Exchange have explored in markets prone to unpredictable risks.

As an author and thought leader, could you share insights on the future you foresee for a sustainable insurance ecosystem in light of these global trends?

A sustainable insurance ecosystem will prioritize resilience, accessibility, and inclusivity. I emphasize the need for an industry-wide shift towards InsurTech-driven sustainability. We're looking at an ecosystem where technology not only aids in managing risks but also contributes to environmental and social goals. For example, using AI and blockchain to streamline underwriting or claims processing minimizes resource waste and fraud, creating long-term value. The future of insurance will focus on products that promote resilience by preparing policyholders for climate change impacts, economic shifts, and unforeseen geopolitical risks, fostering a stable, future-ready insurance environment.

Dr. AFTAB Hasan: Navigating the Evolving Landscape of Global Insurance, Reinsurance, and InsurTech

Dr. Aftab Hasan: AI, ML, and blockchain are reducing the costs of claim processing

As a seasoned leader in the insurance and InsurTech sectors, what do you see as the primary impacts of recent geopolitical events, including the Middle East conflicts, Ukraine, and the political turbulence in South Asia, on the global economy?

Geopolitical tensions have a ripple effect on the global economy, disrupting both traditional and emerging markets. We're witnessing significant strain on supply chains, shifts in investment flows, and a reduction in investor confidence, all of which contribute to market volatility. In regions affected by conflict, such as Ukraine and parts of the Middle East. Israel is engaged in direct military conflicts with Hamas in the Gaza Strip, Hezbollah in Lebanon. Tensions between Israel and Iran have escalated, with both nations conducting airstrikes against each other's military targets. Israel has also conducted airstrikes targeting Houthi-controlled areas in Yemen, particularly in response to missile attacks launched by the Houthis. We see a direct impact on energy prices, inflation, and the cost of doing business across sectors, including insurance. Political instability in South Asia, especially in Bangladesh, Pakistan, Sri Lanka, and Maldives, adds further unpredictability, affecting economic growth and prompting insurers and reinsurers to adopt a cautious approach to risk in these markets.

With rising uncertainties, how has the reinsurance market hardened, and what are the consequences for global insurance placement?

The reinsurance market has significantly hardened, primarily due to increased claims from natural disasters, conflict-related risks, and ongoing economic pressures from inflation. Reinsurers are becoming increasingly selective, leading to stricter underwriting and higher premiums. This environment challenges both insurers and policyholders, as the cost of transferring risk becomes more expensive. Additionally, capacity constraints have made it more challenging to place large policies, especially for high-risk sectors like energy and infrastructure. Clients in high-risk areas are feeling the impact most, which pushes insurers to explore alternative solutions, such as parametric insurance.

Could you elaborate on the role of InsurTech in addressing these challenges and how the rise of digital innovation is shaping the future of global insurance?

InsurTech has emerged as a game-changer in adapting to market challenges and addressing operational inefficiencies. The industry's pivot towards digital transformation allows us to offer more customized, efficient, and accessible solutions. Advanced technologies like AI, machine learning, and blockchain are reducing the costs of claim processing, improving risk assessment accuracy, and fostering transparency in transactions. These innovations are essential in a hardened market,

الاتحاد العام العربي للتأمين
General Arab Insurance Federation (GAIF)

الاتحاد الأردني لشركات التأمين
Jordan Insurance Federation

Aqaba Conf 2025

11-14 MAY, 2025

Register NOW!

www.aqabaconf.com

UNDER THE AUSPICES OF

4TH MICROINSURANCE CONFERENCE & 10TH AFRICA REGIONAL CONFERENCE ON INCLUSIVE INSURANCE AFCII

7 - 9 MAY 2025

SONESTA ST. GEORGE HOTEL, LUXOR, EGYPT.

FinProbity Solutions

Munich Re Foundation
From Knowledge to Action

micro insurance network

الرجال يحصلون على مزايا مالية أكثر بينما السيدات يتمتعن بتوازن أفضل بين العمل والحياة الشخصية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا

أظهرت دراسة بحثية بيت.كوم (Bayt.com)، أكبر موقع للوظائف في منطقة الشرق الأوسط، بالتعاون مع شركة الأبحاث السوقية "ماركلتيكس سوليوشنز"(Markelytics Solutions) تحت عنوان "استبيان الرواتب في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا" أن الرجال أكثر ميلاً للتنقّل بين الوظائف مقارنة بالسيدات (٦٥% بالمقارنة مع ٥٠%)، وعادة ما يكون الدافع هو السعي وراء تعويض أفضل أو التقدّم المهني. كما سلّطت الدراسة البحثية الضوء على مزايا الموظّفين، والتي تبدأ من الأمور المالية، وتمرّ بعنصر الموازنة بين العمل والحياة الشخصية، لتصل إلى التطوّر المهني.

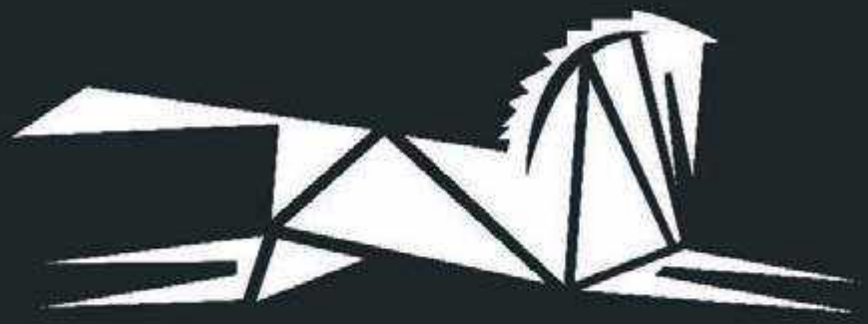
كشفت النتائج أن ٧٧% من المشاركين في الاستبيان يتلقّون مزايا مالية، مثل العلاوات أو أجور ساعات العمل الإضافية، مع حصول الرجال على هذه المزايا المالية بنسبة أكبر. من جهة أخرى، تستفيد السيدات من السياسات التي تدعم التوازن بين العمل والحياة الشخصية. ويظهر أن الدعم الصحي سائد أكثر في دول مجلس التعاون الخليجي، حيث يستفيد نحو نصف الموظّفين من التأمين الصحّي، بينما يحصل الموظّفون في المشرق على دعم صحّي أقل. وفيما يتعلّق بالمزايا المرتبطة بالتطوّر المهني والشخصي، فإن الفرص محدودة، مع إظهار شمال إفريقيا لمستويات تفاعل أفضل نسبيًا فيما يتعلّق بالبرامج التدريبية. ولقد أشار نحو ٢٥% من الذين شملهم الاستبيان إلى موضوع ساعات العمل المرنة، إلا إن المزايا المتمحورة حول العائلة مثل بدل التعليم أو الدعم الخاص بالسفر، فتبقى مزايا نادرة.

علاوة على هذا، أوضحت الدراسة أن الموظّفين (بعمر +٣٦) لديهم مستويات رضى أعلى من ناحية الرواتب وتجربة العمل الإجمالية، وذلك مقارنة مع المجموعات الأصغر عمرًا. إلا إن عدم الرضى حيال التعويضات يبقى سائدًا، حيث وصف ٢٨% من الرجال و٣٨% من السيدات أنفسهم بأنهم "ليسوا راضين أبداً" عن رواتبهم.

وفيما يتعلّق بالتوجّهات الخاصّة بالتعويضات، فقد أعلن معظم المشاركين في الدراسة (٦٦%) أنهم لم يحصلوا على علاوات خلال عام ٢٠٢٤، مع توقّع ٤٦% من السيدات و٣٤% من الرجال حالياً لزيادات في الرواتب بنسبة ٢٠% أو أكثر خلال عام ٢٠٢٥. ويخطّط واحد من كل خمسة أشخاص لطلب زيادة في عام ٢٠٢٥، مما يعكس التوقّعات بخصوص ارتفاع الرواتب. وتقود شمال إفريقيا المنطقة من ناحية زيادة الرواتب في عام ٢٠٢٤.

فيما تظهر بلاد الشام المستوى الأقل من التفاؤل حيال الزيادات المستقبلية، ويعود السبب بهذا على الأرجح إلى التحدّيات الاقتصادية السائدة. ولقد أشار الموظّفون في مجلس التعاون الخليجي إلى المزايا المقدّمة من شركاتهم والتي تشمل السكن والبدلات. وفيما يتعلّق بديناميكية الإيرادات، فقد أعلن نحو ثلاثة أرباع الرجال الذين شاركوا في الاستبيان أنهم المعيلون الوحيدون، بينما أشارت نسبة ٣١% فقط من السيدات المشاركات أنهن يحصلن على الدعم ويعتمدن على دخل الزوج أو العائلة.

الجدير ذكره أن المستويات العالية للتنقّل بين الوظائف تبقى سِمَة بارزة بين أوساط قوى العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، مع تخطيط ٥٩% من المشاركين في الاستبيان لترك أدوارهم الحالية بالمستقبل القريب. ويقود المهنيون المحترفون الشباب (٢٥-١٨ سنة) هذا التوجّه، حيث يشيرون إلى الرواتب غير المناسبة، والإرهاق والتقدير المحدود كحوافز أساسية لهذا. وتساهم أيضاً مجموعة من العوامل الأخرى مثل بيئات العمل المسمومة، شاملة السياسة السائدة في المكتب والانحياز، في تعزيز مستوى عدم الرضى. وبالإجمال، فإن نسبة ٨٧% من الذين شملتهم الدراسة أعلنوا أنهم غيّروا عملهم مرّة واحدة على الأقل خلال العام المنصرم، مما يؤكّد على الحاجة الملحّة للشركات الموظّفة كي تعامل بكفاءة مع التحدّيات التي تقف أمام القدرة على الاحتفاظ بالمهارات الجيّدة.



KAWAS
CONSULTING

Executive Search

Providing exceptional leaders since 2000

www.kawasconsulting.com

البنك الأكبر

بثقتكم أجدر

منذ عام

1913

1913

+249187040600

bankofkhartoum.com

بنك الخرطوم
Bank of Khartoum