

مصرف المنصور
MANSOUR BANK
للإستثمار
مجموعة بنك قطر الوطني



الاعلى تصنيفاً في العراق
FitchRatings

☎ 6551 🌐 MBI.IQ



اموالك بامان تحت مظلة حساب الوديعة الثابتة من مصرف المنصور للاستثمار





مركبتي
Markabati



بنك عُمان العربي
OMAN ARAB BANK

سريعة وبسيطة

معدلات فائدة تنافسية مع تمويل
حتى 10 سنوات. خصومات حصرية للوكلاء،
عملية خالية من المتاعب.

تقدم بطلبك الآن لرحلة سلسلة!

تطبق الشروط والأحكام.





Invested in You.

www.nbi.iq

المصرف
الأهلي العراقي

30 عاماً
رحلة نجاح

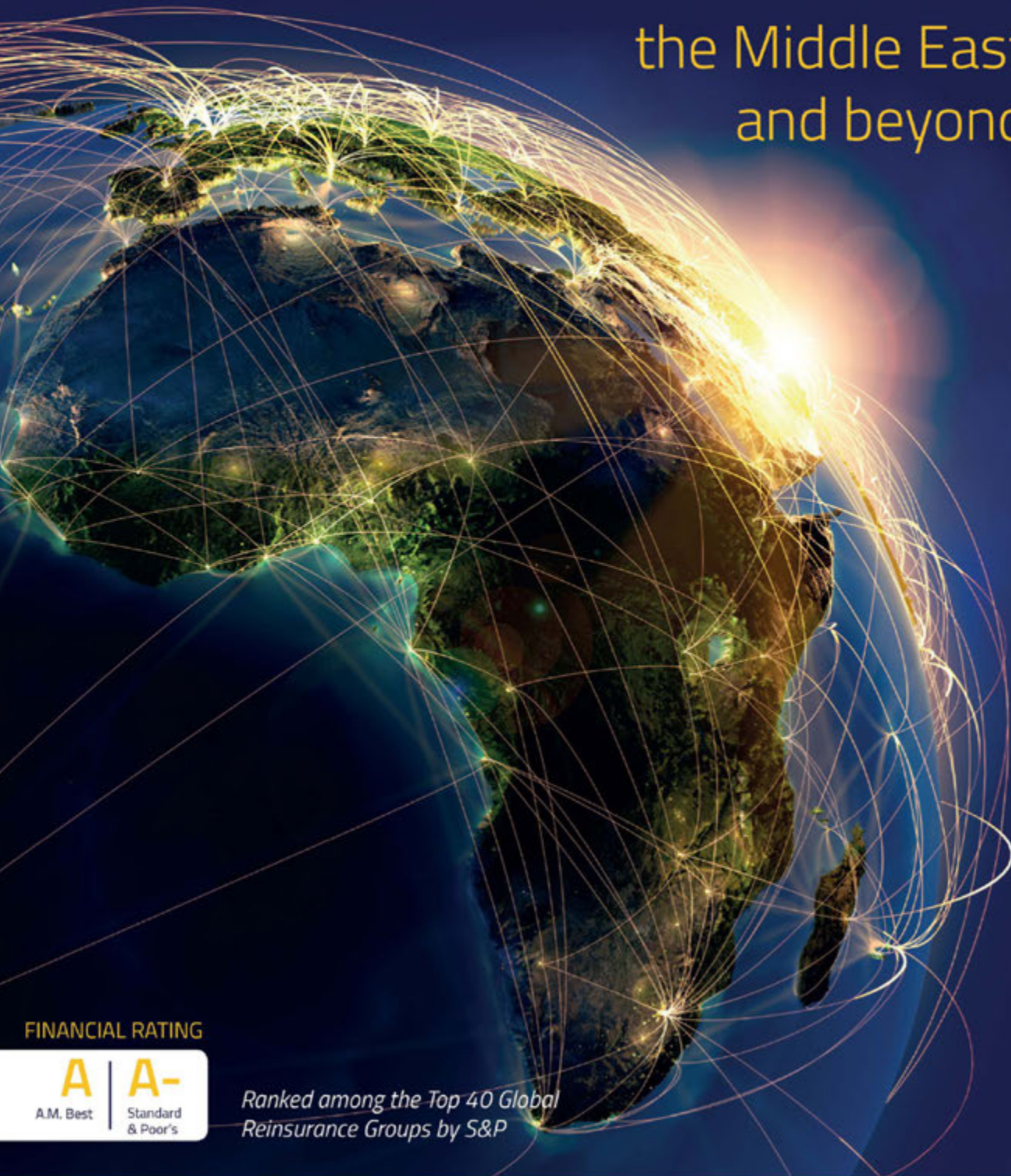




Established in 1976 • 42 African Member States



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



FINANCIAL RATING



*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



ARIAB

MINING COMPANY

The proud guardian of Sudan's substantial gold resources, Ariab Mining Company Ltd is targeting portfolio diversification in conjunction with international investors.

As the mineral-rich republic's leading operator in gold exploration and exploitation, the ambitious company is seeking to dig deeper and unlock additional value in several existing mines and highly prospective exploration tenements.

With the goal of achieving long-term value that is strategic, significant, and sustainable, the state-owned firm is on a quest to increase technology acquisition to develop a world-class project pipeline. The forward-thinking enterprise is adopting winning strategies, transforming operational performance and delivering step-change improvements throughout the value chain – from strategy to capital productivity and to developing skills in local communities. With Sudan introducing investment laws that match international standards, now is the ideal time for intelligent investors to bring knowledge and technology to achieve lucrative rewards.



Ariab Mining Company LTD

Al Baladia St. corner with Osman Digna St. Block no 10/11 H- Building N. 1 Khartoum East, Sudan
T: +249 8377 0127 - 8374 2133 | F: +249 1 8377 0404 | E: public@ariabmining.com

محنة الخليج

MAJALLAT AL KHALEJ
www.almajallatkhalej.com Issue 78 - 17th year - Jan/March 2026



طارق حسن مونا RE
للخدمات الاستشارية
و- ٤ مليون دولار في
٢٠٢٥

إريك يوسف شركة
التأمين العربية - مدير
تطوير خدماتها للتأمين
الزراعي

عبد الله بن عبد الرحمن
الملك بن عبد العزيز
الدرعية إلى الخرطوم
وخطط خدماتها في
البحر الأحمر



20



19



13



33



31



27



46



44



42



53



52



48

الناشر: Gaincope Media

رئيسة التحرير : رولا يوسف كلاس
المدير المسؤول: د. طارق كرجاج
الإستشارات الفنية: ماريام صومط

سعر النسخة: ٥ دولار أميركي
قيمة الإشتراك: ١٠ دولار سنوياً،
على أن تصل المجلة فصلياً الى
عنوان المشترك في لبنان
والبلاد العربية

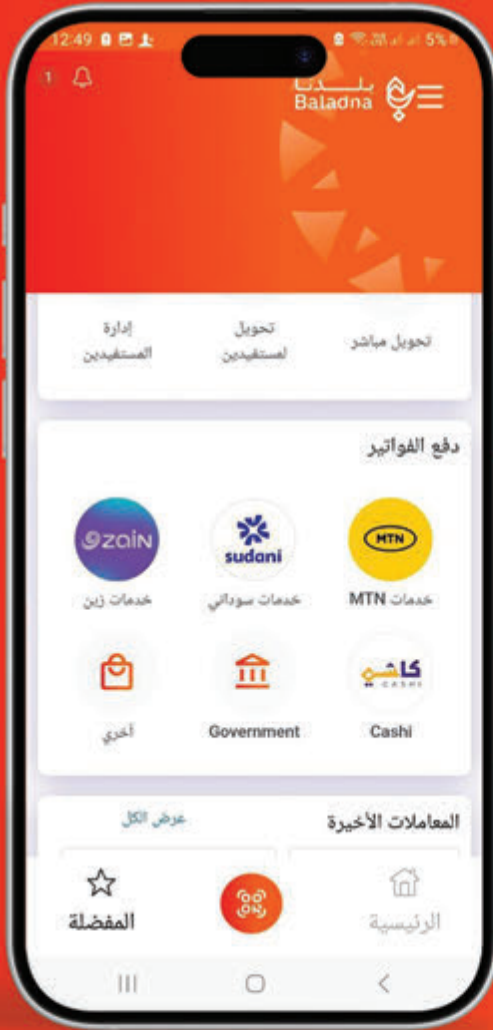
العنوان: المتن، المنصورة،
عيلوت، بناية مسعد،
الطابق ٢، مكتب ٢٠،
الهاتف: ٩٧١٩١٨ - ٣ - ٩٦١



مصرف البلد
Balad Bank

يمكنك فتح حساب في مصرف البلد

والاستفادة من الخدمات الموجودة في
تطبيق الموبايل الخاص بالمصرف (بلدنا)



فتح
الحساب

شراء
الكهرباء

شراء
الرصيد

تحويل
وإستلام

خدمة إيصال
للدفعيات الحكومية

حمل
التطبيق



أحمد عيسى رئيساً تنفيذياً لبنك أبو ظبي الأول مصر

تولى المصرفي المخضرم أحمد عيسى منصب الرئيس التنفيذي لبنك أبو ظبي الأول مصر، خلفاً لـ محمد عباس فايد، قبل انضمامه الى بنك أبو ظبي الأول مصر، شغل أحمد عيسى منصب نائب الرئيس التنفيذي وعضواً تنفيذياً بمجلس إدارة بنك مصر، ويتمتع عيسى بخبرة تمتد لنحو ٣٠ عامًا في مجالي البنوك التجارية والاستثمارية، كما تولى منصب رئيس مجلس الإدارة غير التنفيذي لشركة "سي آي كابيتال" ممثلًا عن بنك مصر اعتباراً من أكتوبر ٢٠٢٤. كما شغل عيسى منصب وزير السياحة والآثار خلال الفترة من أغسطس ٢٠٢٢ وحتى يوليو ٢٠٢٤.



تعيين عبدالله موسى رئيساً لمجلس إدارة "أمانة للتأمين" ونايف السديري نائباً

أعلنت شركة أمانة للتأمين التعاوني عن صدور موافقة هيئة التأمين على تعيين رئيس مجلس الإدارة ونائب الرئيس وتشكيل اللجان المنبثقة للدورة الجديدة وذلك على النحو التالي:
١- الدكتور عبدالله بن عثمان موسى - (عضو غير تنفيذي) رئيساً لمجلس الإدارة .
٢- نايف بن فيصل السديري - (عضو غير تنفيذي) نائباً لرئيس مجلس الإدارة .
٣- فهد بن عبدالله الحربي - أمين سر مجلس الإدارة.



اتفاقية تعاون بين سوليدرتي الأولى للتأمين وشركة ميديكسا المتخصصة في إدارة خدمات التأمين الصحي.

وقعت سوليدرتي الأولى للتأمين وشركة ميديكسا إتفاقية تعاون لتعزيز الشراكات النوعية في قطاع التأمين الصحي، والاستفادة من الخبرات المتراكمة لدى كل طرف، بما يسهم في تقديم خدمات تتميز بالكفاءة، والدقة، وسلاسة الإجراءات، وبما يواكب تطلعات السوق واحتياجات المؤمن لهم. وأكد الطرفان أن هذه الاتفاقية تمثل بداية لتعاون مثمر وطويل الأمد، يسهم في دعم قطاع التأمين الصحي، وتعزيز مستوى الخدمات المقدمة، بما ينعكس إيجاباً على المؤمن لهم ويواكب التطورات المتسارعة في هذا القطاع الحيوي.



بنك دخان يوقع اتفاقية حصرية مع "جلوبال إنفراستركتشر بارتنرز" (GIP) التابعة لمجموعة "بلاك روك"

وقّع بنك دخان مذكرة تفاهم استراتيجية مع GIP في خطوة تعد الأولى من نوعها على مستوى القطاع المصرفي القطري. ويستهدف بنك دخان من خلالها إعادة صياغة آليات الوصول إلى استثمارات الأسواق الخاصة العالمية في القطاع المصرفي، إضافة إلى التوزيع، تفتح مذكرة التفاهم مسارات أوسع أمام ابتكار منتجات استثمارية مشتركة، مصممة لتلبية احتياجات السوق القطرية. وبالاستفادة من خبرات شركة (GIP) ستقدم الشراكة جيلاً جديداً من الحلول الاستثمارية وفق احتياجات المستثمرين القطريين المتغيرة باستمرار.





بنك فيصل الإسلامي
Faisal Islamic Bank



أكثر من 40 عاماً نخدم السودان بثقة والتزام.

على مدى أكثر من أربعين عاماً، رستخ بنك فيصل الإسلامي مكانته كأحد أعمدة القطاع المالي في السودان، من خلال مسيرة حافلة بالثقة والالتزام والابتكار. فقد كان البنك شريكاً أساسياً في دعم الاقتصاد الوطني، ومساندة المشاريع الإنتاجية، وتمكين الأفراد والمؤسسات عبر حلول مالية راسخة ومتطورة.

وانطلاقاً من رؤيته للمستقبل، عمل بنك فيصل الإسلامي على تطوير الحلول المالية الرقمية المبتكرة التي تساهم في تحسين تجربة العملاء، وتسريع الخدمات، وتعزيز الشمول المالي في مختلف أنحاء البلاد. وبفضل هذا التوجه، أصبح البنك لاعباً محورياً في قيادة التحول الرقمي للقطاع المصرفي في السودان.

إن تاريخنا الممتد هو انعكاس لثقة عملائنا، ولعلاقة عميقة تربط البنك بالمجتمع والوطن منذ أربعة عقود، وما زلنا نمضي بثبات نحو مستقبل أكثر تقدماً وازدهاراً.



+249 110006161



www.fib-sd.com



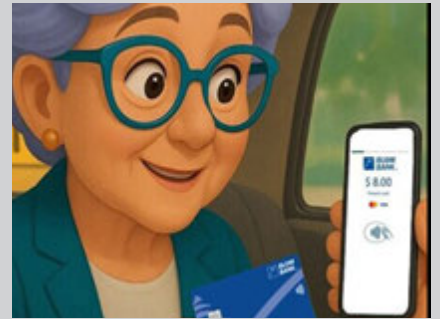
سليمان الحارثي يتوج بجائزة "الرئيس التنفيذي للعام في القطاع المصرفي" ضمن جوائز CXO لعام ٢٠٢٥

بلحظة فخر واعتزاز لبنك عُمان العربي، تُوِّج الرئيس التنفيذي الفاضل سليمان الحارثي بجائزة "الرئيس التنفيذي للعام في القطاع المصرفي" ضمن جوائز CXO لعام ٢٠٢٥، في حفل أقيم بفندق جي دبليو ماريوت، مسقط. هذا التكريم المتألق يعكس قيادة مُلهمة ورؤية تُجسّد التميز والابتكار في القطاع المصرفي العُماني. ولاحقاً احتفل موظفو بنك عُمان العربي بفوز رئيسهم في أجواء من البهجة والسعادة تقديراً لقيادة الرئيس التنفيذي الاستثنائية واحتفالاً بإنجاز يفخرون به.



بنك لبنان والمهجر يطلق "BLOM Tap to phone" أول خدمة دفع عبر الهاتف الذكي في لبنان

أطلق بنك لبنان والمهجر، بالتعاون مع شركة Visa، خدمة "BLOM Tap to Phone"، وهي أول خدمة دفع عبر الهاتف الذكي في لبنان. تؤمّن هذه الخدمة طريقة سريعة وسهلة لقبول الدفعات من بطاقات Visa و-Master card عبر الهواتف الذكية، مما يُغني عن الحاجة لتكوين جهاز دفع إلكتروني POS. توفر خدمة BLOM Tap to Phone وسيلة أسرع وأكثر مرونة وأقل تكلفة لقبول الدفعات في أي وقت ومن أي مكان.



بنك الاتحاد يفوز بجائزتين مرموقيتين من "The Global Economics Awards" البريطانية لعام ٢٠٢٥

في تأكيد جديد على ريادته البنكية والتزامه الراسخ بدعم الاقتصاد الوطني، حصل بنك الاتحاد على جائزتين دوليتين مرموقيتين من The Global Economics Awards 2025 وهي مجلة مالية رائدة في المملكة المتحدة. وجاءت جائزة التميز في الخدمات البنكية المستدامة نتيجة دمج البنك العميق لمفاهيم الاستدامة في حوكمة أعماله وإدارة المخاطر وتصميم المنتجات، أما جائزة أفضل مزود خدمات غير مالية للشركات الصغيرة والمتوسطة، فجاءت تنوياً للنموذج الشامل الذي أطلقه بنك الاتحاد لتمكين هذه الفئة الحيوية.



«بيت التمويل الكويتي» يحصد ٩ جوائز عالمية في ٢٠٢٥

شهد عام ٢٠٢٥ العديد من التحولات الجوهرية في مسيرة بيت التمويل الكويتي، بدءاً من توحيد المجموعة، وإطلاق الهوية البصرية الجديدة. وقال رئيس الموارد البشرية والتحول لمجموعة بيت التمويل الكويتي بالتكليف أحمد حمد الحماد، إن بيت التمويل يواصل رفع معايير التميز في بيئة العمل وتطوير القيادات، مؤكداً ريادته الفريدة في الاهتمام برأس المال البشري، وهو ما أثمر عن الفوز بـ ٩ جوائز مرموقة من مجموعة «براندون هول» العالمية لعام ٢٠٢٥، والتي تعد من أبرز الجوائز في مجال الموارد البشرية والتطوير المؤسسي، مع مشاركة مصر لأول مرة وحصولها على جائزة منها.



MENA •RE



📍 210-212, Level 2, Gate Village 8, Dubai International Financial Centre

☎ +971- 4 5194888 🌐 www.menare.ae

مستقبل إعمار القطاع المصرفي السوداني في ظل تحديات ما بعد الحرب



د. مروة فؤاد قباني / خبير تخطيط
استراتيجي وتحول رقمي

يلعب النظام المصرفي السوداني دوراً محورياً في الاقتصاد الوطني، إذ يُعد أحد الركائز الأساسية لتجميع المدخرات وتوجيهها نحو الاستثمار والإنتاج والتجارة الخارجية. كما يظطلع القطاع المصرفي بدور مؤثر في صياغة وتنفيذ السياسات النقدية وتنظيم دورة رأس المال، بالاعتماد على التقنيات المصرفية الحديثة لمواكبة التطورات الإقليمية والدولية.

أولاً: جذور التحديات التاريخية

واجه القطاع المصرفي السوداني تحديات هيكلية عميقة منذ فرض الحظر الاقتصادي على السودان خلال الفترة (١٩٩٧-٢٠١٧)، والذي أدى إلى عزل المصارف عن النظام المالي العالمي، وتوقف التعامل مع البنوك المراسلة، وتعطل التحويلات المالية عبر شبكة SWIFT كما توقف معظم المراسلين الخارجيين عن التعامل مع السوق السوداني، الأمر الذي تسبب في توقف أو تراجع عدد كبير من الأنظمة المصرفية والأنشطة المرتبطة بها.

ثانياً: خارطة التحول التقني قبل الحرب

رغم التحديات، شرع بنك السودان المركزي واتحاد المصارف السوداني في تنفيذ خطوات إستراتيجية مبكرة لتحديث البنية التحتية المصرفية، من أبرزها:

- تأسيس شركة تشغيل الخدمات المصرفية الإلكترونية لتشغيل الأنظمة القومية في العام ٢٠٠٠ نيابة عن المصارف والبنك المركزي.
- إنشاء شبكة المعلومات المصرفية وربط المصارف ببعضها البعض في العام ٢٠٠١.

- ربط المصارف السودانية بالعالم الخارجي عبر مركز SWIFT في العام ٢٠٠٢ من خلال مجلس مستخدمي سويفت السودان، بعضوية جميع المصارف تحت مظلة اتحاد المصارف السوداني.

- في العام ٢٠٠٦، تم إطلاق نظام المحول القومي لتوحيد منصات المصارف مركزياً، وربط الصرافات الآلية (ATM)، ونقاط البيع (POS)، وتطبيقات التجار والعملاء، مع نشر البطاقات المصرفية وبطاقات المحافظ الإلكترونية (Cash Card). كما تم ربط المحول القومي إقليمياً عبر شبكة ١٢٣ للسحب الدولي مع أكثر من ٣٠ دولة عربية وأفريقية، إضافة إلى إتاحة الربط مع الشبكة الصينية CUPS.

- أطلق نظام المقاصة الإلكترونية في العام ٢٠٠٧ ليربط جميع المصارف وفروعها مركزياً في العاصمة والولايات، معتمداً على تبادل صور الشيكات، مما قلص زمن التحصيل إلى دقائق معدودة، وأسهم في رفع كفاءة النظام المصرفي وتعزيز التوجه نحو الشمول المالي.

- في العام ٢٠١١، تحقق تكامل بين أنظمة المصارف وشركات الاتصالات عبر تقنية USSD ونظام الدفع عبر

الهاتف المحمول، ما أتاح فتح محافظ رقمية دون الحاجة إلى حساب مصرفي تقليدي، وأسهم في مضاعفة قاعدة العملاء ورفع نسبة الشمول المالي إلى نحو ١٠% من إجمالي السكان.

- في العام ٢٠١٣، سارع السودان إلى إنشاء مركز خارجي بديل لمعالجة التحويلات المالية عبر بوابة دولية قائمة على تقنيات الحوسبة السحابية (Cloud Gateway)، مع اعتماد رمز الحساب المصرفي الدولي الموحد IBAN لدى جمعية سويفت، بما أسهم في تسريع التحويلات وتقليل تكلفتها والحد من الاعتماد على الوسطاء.

- كما اتجهت الدولة في العام ٢٠١٥ نحو تطبيق الحكومة الإلكترونية، وربط أنظمة التحصيل الحكومي بالمحول القومي، وتحويل الإيصالات الورقية إلى إيصالات إلكترونية مبرئة للذمة، مع إشراك شركات القطاع الخاص المرخصة في تقديم خدمات التحصيل الإلكتروني، مما أسهم في تقليل الدورة المستندية والفاقد من الإيرادات.

ثالثاً: أثر الحرب على النظام

المصرفي السوداني

أدى اندلاع الحرب في أبريل ٢٠٢٣ إلى تدمير واسع للبنية التحتية المصرفية، وتوقف شبه كامل للأنظمة القومية، ودخول الاقتصاد في حالة انكماش حاد، مصحوبة بفقدان الثقة وانفلات السيولة.

تعرضت المصارف لخسائر جسيمة شملت:

- نهب وتدمير عشرات الفروع، خاصة في العاصمة والولايات المتأثرة.
- فقدان الأرشيفات والمستندات وبيانات العملاء والضمانات.
- توقف أنظمة المقاصة الإلكترونية، والدفع عبر الهاتف، والمحول القومي، ونظام التحويلات الآنية (سراج).



برقان تكافل للتأمين التكافلي



1877718

www.burgantakaful.com

برقان تكافل
BURGAN TAKAFUL



ويك



الصورة رسمها الذكاء الاصطناعي

هنالك تغييرات على مستوى المصارف و قيادة البنك المركزي ومراجعة الأنظمة واللوائح والقوانين المنظمة للعمل المصرفي في السودان بمثابة تعافٍ وإصلاح تدريجي، تشمل:

- تحسين السياسات الاقتصادية وبيئة الأعمال.

- تطوير البنية التحتية التقنية والرقابية.
- تعزيز الرقابة المصرفية وتقليل المخاطر.
- الاستثمار في تدريب الكوادر البشرية.
- وضع خارطة طريق للتحويل الرقمي

وتتمثل التحديات المستقبلية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، ومواجهة تطورات التكنولوجيا المالية، والامتثال للمعايير الدولية، وتعزيز الشفافية والمساءلة.

أما فرص التعافي، فتتمثل في:

- الاستثمار في البنية التحتية الرقمية المصرفية.
- تحسين جودة الاتصالات لضمان استمرارية الخدمات على مدار الساعة.
- توسيع تقديم الخدمات المصرفية الإلكترونية دون قيود زمنية أو مكانية.
- تعزيز الشراكات الدولية وفتح الاعتمادات وتحسين الثقة في النظام المصرفي.

في الختام:

إن إعادة إعمار القطاع المصرفي السوداني تمثل حجر الزاوية في تعافي الاقتصاد الوطني، وتستلزم رؤية استراتيجية متكاملة يقودها بنك السودان المركزي بالتعاون مع المصارف التجارية والجهات ذات الصلة، بما يضمن بناء قطاع مصرفي حديث، وقادر على دعم التنمية الاقتصادية المستدامة في مرحلة ما بعد الحرب.

كما أدى ذلك إلى خروج أكثر من ٦ بنوك أجنبية من السودان، وتراجع الثقة بين العملاء والمصارف، وسحب جماعي للودائع عند أول فرصة لإعادة فتح الفروع في الولايات الآمنة، مما زاد الضغط على السيولة النقدية وأضعف قدرة المصارف على الوفاء بالتزاماتها.

رابعاً: سياسات التعافي بعد الحرب في القطاع المصرفي السوداني

في مواجهة هذه التحديات، اتخذ بنك السودان المركزي حزمة من الإجراءات، أبرزها:

- استبدال العملة في يناير ٢٠٢٤ لفئتي (٥٠٠ و ١٠٠٠ جنيه) في الولايات الآمنة.

- إلزام المصارف بإعادة تشغيل التطبيقات المصرفية لتقليل التداول النقدي، حيث بلغت نسبة المصارف العاملة بالتطبيقات نحو ٦٥% خلال العام الأول بعد الحرب.

- نقل غرف البيانات إلى ولايات آمنة، وإنشاء غرف بيانات سحابية خارجية لضمان استمرارية الخدمات.

- كما قامت شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية (الذراع التقني للبنك المركزي) بتشغيل نظام وسيط Middleware كبدل مؤقت

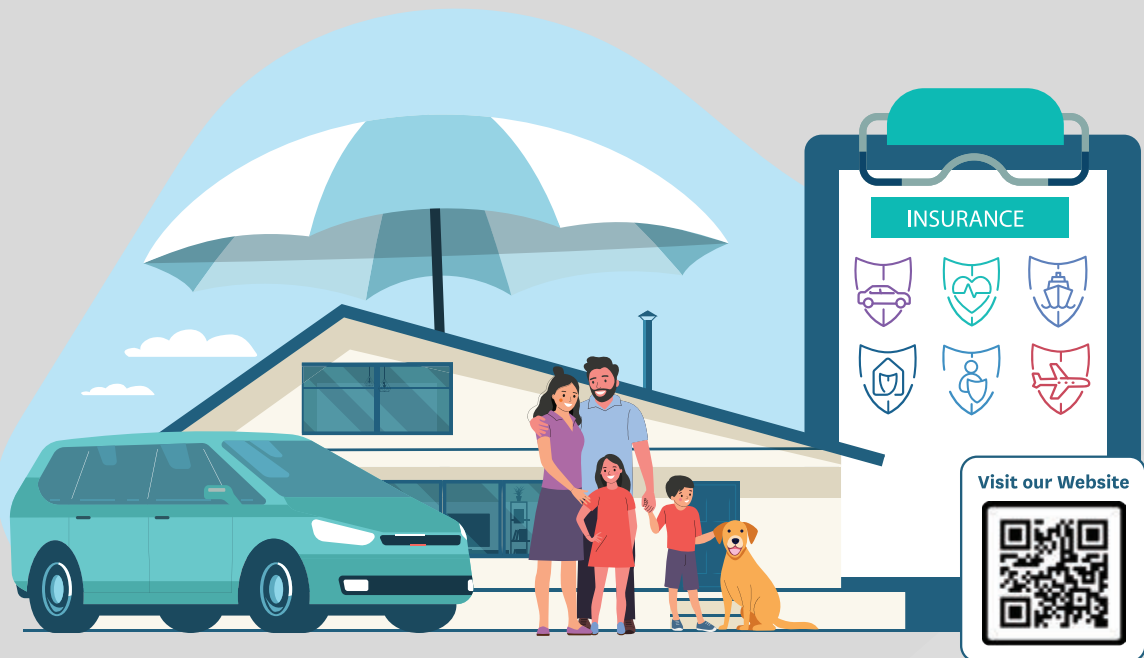
للمحول القومي في يوليو ٢٠٢٤، لتفعيل التحويلات بين المصارف باستخدام رقم IBAN، على أن يُعاد تشغيل المحول القومي والصرافات الآلية ونقاط البيع بشكل كامل خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٦.

- تم الترخيص لعدد من الشركات والمصارف لتقديم خدمات المحول المالي والمؤسسات المالية للدفع عبر الموبايل للتعاون مع المصارف في تطوير الخدمات المالية.

خامساً: آفاق إعادة الإعمار المصرفي في السودان



YOUR ONE-STOP SOLUTION FOR ALL YOUR INSURANCE NEEDS!



**Tailored
Protection Plans**



**Expert
Guidance & Support**



**Reliable
Coverage**



www.arabiainsurance.com

المؤتمر المصرفي العربي السنوي ٢٠٢٥ بعنوان: "الإستثمار في الإعمار، ودور المصارف"



أساسيين، الأمن والاستقرار و تعتمد على ثلاثة محاور رئيسية: المحور الأول: إعادة هيكلة القطاع المصرفي واستعادة الثقة: المحور الثاني يركز على إصلاح مالي ونقدي بالشراكة مع صندوق النقد الدولي: أما المحور الثالث، فعنوانه: إصلاح القطاع العام وتفعيل دور الدولة لتصبح محفزاً لاستثمارات القطاع الخاص ومطاراتنا إلى مراكز إقليمية للنقل والخدمات والابتكار. كما نتطلع إلى إعادة بناء قطاع مصرفي قوي وموثوق، قادر على النهوض من جديد واستعادة دوره الريادي في المنطقة، كما عهدناه دائماً، رافعة للنمو والثقة."

صغير

كذلك ألقى رئيس جمعية مصارف لبنان الدكتور سليم صغير الكلمة الآتية: "إن اختيار بيروت لاستضافة هذا المؤتمر في هذا التوقيت بالذات ليس مصادفة، بل هو رسالة أمل وإصرار على النهوض من جديد، وعنوان ثقة

الذي ينهض من الركام. هذه ليست مجرد صورة شعرية، بل حقيقة جسدها اللبنانيون عبر إرادة استثنائية للبقاء والإنتاج وإعادة البناء.

منذ عام ٢٠١٩، ولبنان يواجه ازمتات شاملة من تراجع الناتج المحلي الى تدهور سعر الصرف و نسب تضخم تجاوزت ٢٠٠% والى تخلف سيادي عن السداد وأزمة غير مسبوقه هزت ركائز القطاع المصرفي، فشكّلت محطة مفصلية في مسارنا الاقتصادي، وتزامن كل ذلك مع أزمات سياسية، واعتداءات اسرائيلية وحرب إقليمية خلفت خسائر وتهجيراً واسعاً ودماراً هائلاً، حيث قدرّت الخسائر في الممتلكات بما لا يقل عن سبع مليار دولار أميركي.

لكن رغم عمق الأزمة، لم ينهر لبنان. بقي بلداً يعمل، يقاوم، ويبحث عن فرصة جديدة للنهوض. واليوم، نبدأ مرحلة مختلفة، عنوانها استعادة الثقة وبناء اقتصاد منتج ومستدام. وقد وضعت الحكومة رؤية واضحة للتعافي تقوم على مرتكزين

تحت رعاية رئيس الجمهورية اللبنانية العماد جوزيف عون، عقد اتحاد المصارف العربية "المؤتمر المصرفي العربي السنوي لعام ٢٠٢٥ الإستثمار في الإعمار، ودور المصارف" في فندق فينيسيا انتركونتيننتال، في بيروت، في ٢٧-٢٨ تشرين الثاني / نوفمبر ٢٠٢٥، وقد مثل رئيس الجمهورية وزير المال ياسين جابر، وبمشاركة ممثلين عن المصارف والهيئات الاقتصادية والاتحاد الدولي للمصرفيين وجامعة الدول العربية.

جابر

بداية، ألقى الوزير جابر الكلمة الآتية: "يسعدني أن نلتقي اليوم مجدداً في بيروت، بعد ٤ سنوات من التحديات غير المسبوقه التي عاشها عالمنا العربي ولبنان. فأهلاً بكم جميعاً. حين نتحدث عن تحديات الاستثمار والإعمار في منطقتنا، نجد أنّ تجربة لبنان تختصر الكثير: صدمات مالية واقتصادية، اضطرابات سياسية، واعتداءات مدمرة. ومع ذلك، ظل لبنان، كما عُرف دائماً، طائر الفينيق



Keep a roof on their heads.

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

www.almashrek.com.lb

 **AL MASHREK**
insurance & reinsurance S.A.L

بدافع الإيمان بقدرتها على النهوض وبمكانتها الطبيعية كعاصمة للمؤتمرات المصرفية.

وبيشهد المؤتمر انعقاد اجتماعات مجلس الإدارة والجمعية العمومية للاتحاد للمرة الأولى منذ ٢٠١٨، حيث سيتم بحث مشاريع استثمارية قد ينفذها الاتحاد في لبنان، بينها مركز مؤتمرات أو مركز تدريب مصرفي إقليمي، في خطوة يرى فيها فتوح "توجهاً عملياً لدعم لبنان ومؤسساته".

وخلال المؤتمر كرم فتوح الرئيس التنفيذي لمجموعة بنك أبو ظبي التجاري علاء عريقات من خلال منحه جائزة الشخصية المصرفية العربية لعام ٢٠٢٥.

فتوح

من جهته كان الأمين العام للاتحاد المصارف العربية الدكتور وسام فتوح قد قال أن عودة المؤتمر السنوي إلى بيروت بعد غياب ٤ سنوات "هي بارقة أمل فعلية، وتأكيد محبة الأشقاء العرب للبنان، وعلى رغبتهم في رؤية هذا البلد يعود مركزاً مالياً نابضاً بالحياة". وأشار إلى أن فخامة رئيس الجمهورية العماد جوزاف عون اعتبر هذا المؤتمر "رسالة أمل للبنانيين ودليلاً على تجدد الثقة العربية بدور لبنان".

وأضاف: "ما يميز مؤتمر هذا العام نوعية المشاركين، شخصيات مصرفية عربية، من رؤساء مجالس إدارة ومديرين عامين، يأتون إلى بيروت

بأن لبنان بدأ يستعيد عافيته ودوره. أيها الحضور الكريم، احتراماً للواقع والتزاماً بالشفافية في المواقف، لا بدّ لي هنا من أن أتوقف عند مسألة في غاية الأهمية. لقد تعرّض القطاع المصرفي اللبناني لحملات ظالمة وممنهجة، حمل خلالها زوراً مسؤولية الفجوة المالية الهائلة في البلاد، لنكن واضحين: المصارف لم تنفق الأموال على رواتب ضخمة لموظفي القطاع العام، ولم تهدر المليارات على مشاريع وهمية، ولم تتورط في صفقات فساد. المصارف كانت تقوم بدورها في تمويل الدولة بناءً على نظام كامل كان قائماً، نظام شاركت فيه كل مؤسسات الدولة. ونحن نرفض أن نكون كبش فداء لعقود من السياسات الخاطئة والفساد المالي والإداري. إلا أننا، ورغم كل ما مررنا به، نثق بالعهد الجديد وبالتزامه بالإصلاح الحقيقي، ونثق بأن الإرادة السياسية موجودة اليوم لاتخاذ القرارات الصعبة ولكن الضرورية. نحن قطاع مصرفي مستعدون للتعاون الكامل مع السلطات الجديدة، للعمل معاً على بناء نظام مالي سليم وشفاف يخدم المصلحة الوطنية.

نحن ملتزمون بالعمل على:

أولاً، إعادة بناء رساميل المصارف وفق المعايير الدولية، بما يضمن متانة مالية حقيقية / وقدرة على مواجهة التحديات المستقبلية.

ثانياً، استعادة الثقة مع المودعين والمستثمرين من خلال الشفافية الكاملة والالتزام بأعلى معايير الحوكمة.

ثالثاً، تطوير منتجاتنا وخدماتنا لتلبية احتياجات اقتصاد القرن الواحد والعشرين، مع التركيز على الابتكار والتحول الرقمي.



علاء عريقات مستلماً جائزة الشخصية المصرفية العربية لعام ٢٠٢٥



Janayin Baghdad
For Reinsurance Brokerage

شركة جنائن بغداد لوساطة إعادة التأمين

شركاء موثوق بهم



العنوان: العراق - بغداد - الكرادة - بناية الريادة
- الطابق الثامن، بغداد، 10069

الموقع الإلكتروني: <https://janayinbaghdad.com>

البريد الإلكتروني: info@janayinbaghdad.com



الهاتف: +964- 7709681796

+964- 7703999444

+964- 7759628812

نركّز في شركة جنائن بغداد لوساطة إعادة التأمين على فهم احتياجات عملائنا بشكل دقيق، وتقديم حلول إعادة تأمين مصممة لدعم أعمالهم بكفاءة. وبفضل علاقاتنا مع معيدي التأمين الإقليميين والدوليين، نوفّر تغطيات موثوقة عبر مختلف أنواع التأمين. ونلتزم دائماً ببناء شراكات طويلة الأمد تقوم على الثقة والجودة والمهنية العالية.

ملتقى شرم الشيخ السابع للتأمين وإعادة التأمين بعنوان: التأمين في ظل المتغيرات العالمية

إنجازاتهم في المجال، ومناقشة أبرز الفرص والتحديات التي تواجه السوق المصري والأسواق العالمية. وقد شهد الملتقى إقبالاً إيجابياً من المشاركين على كافة المستويات المحلية والإقليمية والعالمية حيث تجاوز عدد المشاركين ١٠٠٠ مشارك من أكثر من ٤٠ دولة على مستوى العالم يمثلون ٢٦٣ شركة من شركات التأمين وإعادة التأمين وشركات الوساطة العالمية والجهات المنظمة والرقابية وخبراء التأمين الدوليين والجهات ذات العلاقة بالتأمين والمعنية بشكل مباشر وغير مباشر بصناعة التأمين ومسئولي الإدارة العليا وصناع القرار بأسواق التأمين العالمية ووسائل الاعلام المحلية والعالمية.

بفندق فندق ريكسوس راداميس بمدينة شرم الشيخ خلال الفترة من ٨ إلى ١٠ نوفمبر ٢٠٢٥، وقد تم اختيار شعار الملتقى في هذا العام ليكون تحت عنوان:

التأمين في ظل المتغيرات العالمية

شهد الملتقى مشاركة واسعة شملت جميع الجهات الفاعلة والداعمة لصناعة التأمين وإعادة التأمين من الأسواق المصرية والإقليمية والعالمية؛ حيث نجح الملتقى في تدعيم التعاون بين أسواق التأمين العالمية وذلك من خلال تبادل المعلومات والخبرات وتعزيز الشراكات التجارية. كما وفر منصة فريدة للوفود المشاركة لعرض

نظم اتحاد شركات التأمين المصرية ملتقى شرم الشيخ السابع للتأمين وإعادة التأمين تحت رعاية دولة رئيس الوزراء المصري والهيئة العامة للرقابة المالية وبحضور معالي السيد الدكتور الوزير/ محمد فريد، رئيس الهيئة العامة للرقابة المالية ومعالي السيد الدكتور/ محمد معيط، المدير التنفيذي وعضو مجلس المديرين التنفيذيين ممثل المجموعة العربية والمالييف لدى صندوق النقد الدولي ووزير المالية السابق ومعالي السيد الدكتور/ أحمد السبكي، رئيس هيئة الرعاية الصحية والسيد اللواء/ نادر علام، رئيس مدينة شرم الشيخ ممثلاً عن معالي اللواء الدكتور المحافظ/ خالد مبارك.. وقد انعقد الملتقى



نفتخر بخدمتكم
We are proud of your service

مصرف التضامن
Tadhamun Bank



خدمات
نقاط البيع
POS



شبكة منتشرة
للصراف الآلي
ATM

خدمات
التجارة الإلكترونية
E-Commerce



تمتع بأقوى الخدمات
الرقمية المصرفية



المرابحة
الإسلامية

Islamic Murabaha



حسابات الشركات
وحسابات الافراد
Bank accounts



بطاقة أجيال
بطاقة كل العائلة
Ajyal card



فروعنا

- فرع قرقارش
- فرع حي الأندلس
- فرع قرجي
- فرع بالخير
- فرع سيتي مول
- فرع بنغازي
- فرع سرت
- فرع هون



إمسح الكود
Scan the code



مقر الإدارة العامة: المنشية - بن عاشور، طرابلس

ملتقى التأمين الخليجي الـ ٢٠ بمشاركة قيادات تأمينية من ٣٠ دولة

في عالم يتسم بالتعقيدات بدءاً من التحول الرقمي وصولاً إلى التداعيات الناجمة عن تغير المناخ مروراً باللوائح التنظيمية الجديدة .

وأكد أن هذا الملتقى يمثل فرصة حقيقية ومنصة مثالية لتبادل المعرفة والأفكار ، والعمل على رعاية مصالح شركات التأمين وإعادة التأمين الخليجية بهدف تنسيق الجهود في أوقات الأزمات والكوارث من أجل تقليل تأثيراتها على قطاع التأمين كما يوفر الملتقى فرصة مهمة لتشجيع التعاون بين الشركات الأعضاء في الجوانب الموضوعية لعمليات التأمين مثل الاكتتاب وتبادل المعلومات حول معدلات الخسائر وسوها.

تتماشى مع التحولات العالمية وبشكل خاص تطوير منتجات مصممة خصيصاً لمواجهة الكوارث بالإضافة إلى استكشاف ديناميكيات سوق إعادة التأمين العالمية المتغيرة .

محمد البادي

وقال سعادة خالد محمد البادي رئيس اتحاد الإمارات للتأمين ورئيس اتحاد التأمين الخليجي في كلمة له بالجلسة الافتتاحية للملتقى أن قطاع التأمين يشهد تحولات جذرية على المستويات الاقتصادية والبيئية والتكنولوجية .خاصة في مجال إدارة المخاطر ، مما يتطلب إعادة النظر في المفاهيم السائدة وأهمية استشراف سبل تعزيز دور صناعة إعادة التأمين

عقد في دبي ملتقى التأمين الخليجي العشرين بمشاركة أكثر من ٢٥٠ من الرؤساء التنفيذيين والخبراء ومدراء شركات التأمين والمهنة المرتبطة في أكثر من ٣٠ دولة إلى جانب اتحادات التأمين العربية والأفرو آسيوية وشركات إعادة تأمين إقليمية ودولية .

وتناول الملتقى على مدى يومين موضوعات بالغة الأهمية تتمحور حول سبل تعزيز التعاون بين دول مجلس التعاون الخليجي في العديد من المجالات المتعلقة بسوق التأمين وعلى الأخص في مجال تحديث التشريعات والاستثمار في التكنولوجيا والرقمنة وتأهيل الكوادر البشرية الخليجية وابتكار منتجات تأمينية



د. نصر الدين الحسين (مدير عام أرياب للتعيين): الحروب الإقتصادية في العالم اليوم هي على المعادن النادرة، والسودان من أكبر المنافسين في الإنتاج



عرف السودان، أرض الخيرات، بغناه الكبير بالمعادن الثمينة التي شكلتها طبيعة البلد الجغرافية وجباله البركانية، ومن أهم هذه المعادن الذهب الذي تم إكشافه واستخراجه منذ العهد الفرعوني، وبات اليوم مورداً حيوياً لدعم اقتصاد البلاد، حيث تقدر الكميات المنتجة في ٢٠٢٥ بـ ٨٠ طناً يضاف إليها الإرتفاعات القياسية لأسعار الذهب. وتتنوع المعادن الأخرى لتشمل النحاس والكروم والحديد والنحاس واليورانيوم والرخام والعديد سواها، وحسب وزارة المعادن هناك ٣٩ معدناً متوفراً في السودان. لكن يواجه القطاع اليوم تحديات كبيرة تتعلق بالتهريب وتلويث البيئة بسبب التعدين التقليدي، إضافة إلى غياب استراتيجية شاملة للتعدين. في بورتسودان التقت مجلتنا بالدكتور نصر الدين الحسين المدير العام لشركة أرياب المملوكة جزئياً للحكومة السودانية، والتي تعتبر إحدى أكبر شركات التعدين في السودان وشرق أفريقيا بالنسبة لحجم الإمتيازات وعدد العاملين، وكان لنا مع د. نصر الدين الحسين هذا اللقاء المميز:

من ناحية أخرى تشكل أنشطة التعدين التقليدية خطراً بيئياً كبيراً، حيث تحتوي مخلفاتها على الزئبق وغيرها من المواد الضارة بالبيئة وبصحة الإنسان والحيوان ولا يتم احتواؤها بطريقة علمية صحيحة.

أما المشكلة الاقتصادية الأكبر للتعدين التقليدي فهي تهريب المنتج من الذهب، حيث تقدر الكميات المهربة إلى الخارج بأكثر من نصف الإنتاج العام للدولة التي لا تستفيد من عائداته، فالتعدين التقليدي غير منضبط بسياسات الدولة وينتشر في مساحات جغرافية واسعة جداً، تجعل الرقابة عليه غاية في الصعوبة .

هل يستفيد السودان اليوم من كامل إمكانياته في التعدين؟

من المتوقع أن يشهد تعدين الذهب في السنوات القادمة تحولاً جذرياً من ناحية التنظيم ودخول الاستثمارات الضخمة الجديدة، خاصة أن السودان بات يتمتع اليوم بمزايا تفضيلية أهمها أن خارطة التمعدين للذهب و الخارطة الجيولوجية أصبحت أكثر وضوحاً، وزادت الحصلة المعرفية بطبيعة وعلوم الأرض وذلك بعد أن تزايد استكشاف المواقع والمناجم في البلد من قبل شركات التعدين المحترفة، كما ساهم التعدين التقليدي رغم سلبياته، بلعب دور المؤشر والدالة على وجود المعادن فمن المعروف أن وجود معادن سطحية قد يصح الاستدلال به على وجود كميات أخرى في الأعماق.

إذا استمرت أسعار الذهب بالإرتفاع فإنها ستخلق حالة غير مسبوقة من الكساد العالمي

عانى السودان لفترة طويلة من مشكلة التعدين غير المنظم وغير المعلن وهو ما عرف بالتعدين التقليدي أو الحرفي، لكن اليوم بدأت هذه المشكلة تتقلص لأسباب تقنية وجيولوجية، حيث أن هذا النمط من التعدين الجامح يعتمد في الغالب على الموارد السطحية للذهب والتي أصبحت شبه ناضبة اليوم نتيجة للعمل المتواصل بها وتخريب شواهد التمعدين والجيولوجيا منذ ما قبل العام ٢٠٠٩، وبالتالي أصبح من الضروري الغوص في الأعماق والعمل بطريقة احترافية أكبر، وبالفعل فقد بدأ عدد مقدر من المعدنين غير المنظمين في التحول نحو التعدين المنظم وتوظيف الجيولوجيين والمهندسين واستخدام الآليات الثقيلة، على الرغم من أننا ما زلنا نشهد بعض التغول للمعدنين التقليديين على مناطق إمتياز الشركات، لكن أتوقع أن تتراجع حدة هذه التعديات بالتدريج.

هل تأثر قطاع التعدين في السودان بالحرب الأخيرة على الخرطوم؟

بعيداً عن مناطق التعدين في شمال دارفور وجنوب كردفان التي تقع منذ زمن تحت سيطرة قوات الدعم السريع المتمردة على الدولة، توجد مناطق التعدين الرئيسية الأخرى في السودان، في ولايات البحر الأحمر ونهر النيل والنيل الأزرق والولاية الشمالية، وهي مناطق آمنة تماماً وبعيدة كلياً عن الصراعات، كما أن السلطات السودانية حريصة جداً على تأمين هذه المناطق والمناجم فيها، لمنع دخول أي فارين من القوات المتمردة إليها، وبالتالي لم تكن هنالك أي أضرار مباشرة وقعت على شركات التعدين فيها، رغم ذلك شهدنا عند بداية الحرب انسحاب عدد من الشركات الأجنبية التي تخوفت من مآلات الوضع وتأثر عملها نوعاً ما بسبب بعض إفراغات الحرب في العمليات اللوجستية وسواها، وبالتالي تراجع الإنتاج بشكل كبير في الفترة الأولى للحرب، لكن بعد أن لاحظت الشركات المنسحبة أن شركات التعدين الأخرى وعلى رأسها شركة أرياب قد حافظت على استقرارها وأدائها طيلة فترة الحرب، تشجعت منذ بداية ٢٠٢٥ على العودة خاصة أن أسعار الذهب صارت الآن في أعلى مستوياتها تاريخياً، لهذا يشهد السودان حالياً طفرة كبيرة في الإنتاج الذي من المتوقع أن يصل إلى ٨٠ طناً بنهاية العام ٢٠٢٥.

هل ما زلتم تعانيون من التعدين التقليدي، وما هي أبرز أضراره؟



ماذا عن المعادن الأخرى غير الذهب؟

بعيداً عن الذهب، يحتاج السودان الى تشكيل استراتيجية شاملة للتعدين، تشمل معرفة المعادن الحيوية و الهامة المتاحة واماكن تواجدها وكيفية استخلاص قيمة مضافة منها، وبعدها سنّ القوانين المنظمة والعمل على الترويج لها واستقطاب المستثمرين. فالسودان غني جداً بمعادن حرجة يتصارع عليها العالم اليوم لأنها ستشكل لغة الغد، ومن هذه المعادن النحاس والألومينيوم والنيكل والزنك والجاليوم والتيتانيوم والتاليوم والبلاتينوم والبالاديوم والفضة وعدد من عناصر اللانثانيدز الأرضية النادرة بالإضافة الي الحديد الذي توجد خاماته بكميات ضخمة تصل الى حوالي ٥٢ بليون طن، بالإضافة الى الرمال السوداء على ساحل البحر الأحمر والتي تحتوي علي عناصر عديدة، وغير ذلك من المعادن التي تدخل في صناعات الطاقات المتجددة والالكترونيات والشرائح الذكية وسواها.. من ناحية أخرى يذخر السودان بالمعادن الصناعية التي تستخدم محلياً ويصدر القليل منها مثل الرخام والمواد التي تستخدم في صناعة الأسمنت وبعض المواد التي تدخل في البناء وهي موجودة بكثرة في السودان، لكن للأسف فإن عدم تصنيع هذه المواد وتصديرها بشكلها الخام لا يحقق عوائد مجزية وبالتالي يتراجع إنتاجها.

من ناحية أخرى يشكل التركيز على استخراج الذهب وحده دون غيره من المعادن معضلة خطيرة، حيث أن هنالك معادن أخرى تكون مصاحبة للذهب او متواجده بقربه في كثير من الاحيان، واستخلاص الذهب لوحده يجعل المعادن الأخرى مجرد نفايات مهدرة، بالذات العناصر الأرضية النادرة، وهي نادرة ليس لانها قليلة الوجود، بل لأنها لا توجد بكميات تجارية كبيرة في مكان واحد، وتكون مصاحبة

أحد مواقع التعدين لشركة أرياب في السودان

للمعادن أخرى ، فاذا لم يكن هناك وعي مسبق بوجودها وأهميتها فإنها ستضيع، وفي كثير من الأماكن يستخرج الذهب وتبدد المعادن الأخرى التي قد تكون أعلى قيمة وأكثر اهمية.

اليوم الحرب الإقتصادية والتجارية بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين سببها الرئيسي هذه المعادن التي تنتج الصين حوالي ٨٧% منها وتعالج ٩٢%، أي أنها تعالج أكثر مما تنتج، والولايات المتحدة تدخل اليوم بقوة على خط المنافسة مع الصين من خلال بناء مصنع لمعالجة المعادن الأرضية النادرة، باستثمار يصل الى ٣٠ مليار دولار، والسودان يعتبر من الدول التي لديها المقدرة علي ان تكون مصدراً جديدا لهذه المعادن ذات القيمة العالية، والتي يزداد الطلب عليها بشراهة كبيرة مع تطور الصناعات عالية التقنية في الدفاع والفضاء وبرامج تحول الطاقة والتقنيات الرقمية وغيرها .

ما هي توقعاتكم لأسعار الذهب؟

لشرح الأسباب التي أدت الى هذه

الإرتفاعات الهائلة للذهب في فترة قصيرة، دعيني أذكر هنا باتفاقية بريتون وودز التي أنشئت عام ١٩٤٤ مع نهايات الحرب العالمية الثانية لضمان الإستقرار الإقتصادي، حيث تمّ ربط جميع العملات بالدولار الأميركي وربط الدولار بالذهب (على أساس ٣٥ دولارا أمريكيا للأونصة)، مما جعل الدولار عملة معيارية مثل الذهب وعملة الإحتياطي الرئيسية في العالم، و في سنة ١٩٧١ عندما حدث ما عرف بصدمة نيكسون الذي فك ارتباط الدولار بالذهب، أصبح الدولار هو المعيار الوحيد للعملات، وتحول الذهب الى سلعة مرتبطة بالمجوهرات التي شكلت أكثر من نصف الطلب علي الذهب أكثر منه معيارا حافظاً للقيمة، واستقر هذا الوضع لسنوات خاصة مع ارتباط البترول بالدولار، في ما عرف بالبترودولار، ومن ثم حافظ الدولار على استقراره وريادته . لكن اليوم مع تزايد الإضطرابات السياسية حول العالم وتذبذب أسعار الفائدة البنكية وتضييق الخناق علي حرية وسلاسة انسياب التجارة الدولية علي وقع التوسع في سياسات العصا الخليجية والعقوبات الاقتصادية ، اتجهت الكثير

اخلاقي لتلبية الحوجة المشروعة للمجتمعات المحلية لهذه الخدمات بدلاً عن الدولة ، الأمر الذي يشكل ضغطاً كبيراً علي موارد و عمليات الشركة حيث اتجهنا نحو تخصيص منظومة ادارية كاملة للإشراف علي هذا العمل، بينما من المفترض أن يتكامل دورنا كشركة مع دور الدولة التي حددت نسبة ١% فقط من انتاج شركات التعدين للمسؤولية المجتمعية إضافة الي برامج التنمية الحكومية، الا أننا وجدنا أنفسنا ننفق أكثر من ٩% من إجمالي عائدات الشركة. هذا الموضوع يعتبر أحد أبرز المعضلات التي تعيق قدوم المستثمرين في قطاع التعدين السوداني لتخوفهم من انفاق جزء كبير من عائداتهم على الخدمات المفترض ان تنهض بها الدولة بجانب تكاليف التعدين المرتفعة أصلاً. كذلك يستمر تصاعد الضغوط المطالبة المحلية عليهم بدلا عن الحكومات مما يعيق الإنتاج في بعض المناطق، اذ ان أغلب مواقع التعدين بحاجة للتطوير والتنمية ودعم المجتمعات المستضيفة.

ما هي مشاريع أرياب المستقبلية؟
إضافة الى الذهب والمعادن الأخرى، نسعى اليوم لتطوير مشروع لاستخراج النحاس، وهو المشروع الوحيد في السودان الحاصل على دراسة جدوى بنكية مقبولة عالمياً لمعادن الأساس، أما باقي المشاريع فقد خضعت فقط لدراسات جيولوجية. حددنا في هذا المشروع الكميات الموجودة ونظم التشغيل وإدارة الموارد ونعمل الآن على تطوير العمل واستقطاب استثمارات ضخمة حتى نبدأ بالإستخراج، علماً أن "أرياب" تمتلك أكبر احتياطي مكتشف من النحاس في السودان. كذلك نركز علي تطوير الموارد المعدنية عبر الاستكشاف المتقدم اضافة الي تطوير مصادر المياه لفائدة العمليات التعدينية و التنمية المجتمعية المستدامة.

الالتزامات الاخلاقية، حيث انها بذلك تتوافر علي موارد رخيصة وسهلة من الذهب.

لكن البعض يتوقع وصول الذهب الي ١٠ آلاف دولار للأونصة، ما رأيكم؟

من الممكن أن نصل الي هذا السيناريو فقط إذ حدثت انتكاسة غير اعتيادية في العملة المعيارية التي هي الدولار الأمريكي، حيث أن العملات الأخرى مثل اليورو وسواه غير قادرة على فرض نفسها كعملة معيارية، وبالتالي فإن مستقبل اسعار الذهب مرتبطة بمستقبل الدولار. بالإضافة الي وجود عنصر جديد ومؤثر وهو تصاعد استخدام العملات الرقمية المشفرة التي بلا شك ستصبح منافساً جديداً إذا تحقق لها عنصري الاستقرار و الشفافية اللازمين لكسب الثقة المستدامة.

ما هي خطتكم في المسؤولية المجتمعية؟

تقع المناجم التي تعمل فيها شركة أرياب في جبال البحر الاحمر التي ظلت تفتقر بشكل شبه تام للخدمات الحكومية الأساسية مثل الصحة والتعليم وتشجيع الزراعة وتطوير مصادر المياه والكهرباء وغير ذلك، وبالتالي وجدنا أنفسنا امام واجب

من الدول الي السعي لفك ارتباطها بالدولار واللجوء من جديد نحو التحوط بالذهب وبالتالي تصاعدت أسعار الذهب التي من المتوقع أن تستقر اليوم عند مستوي ما بين ٤٠٠٠ و ٤٥٠٠ دولار للأونصة علي الاقل حتي نهاية الربع الاول من العام القادم. يتوقع ان أي تصاعد أكبر من ذلك في اسعار الذهب من شأنه أن يؤدي الي جمود إقتصادي وكساد عالمي ضخم، حيث سيقبل أغلب الناس على سحب أموالهم من السندات و المحافظ المالية والإستثمارات الهيكلية و الخاصة ووضعتها في الذهب، وبالتالي يمكن ان تتعرض حركة الانتاج الي نوع من الشلل.

وهنا لا بدّ أن نسلط الضوء على أنه بعد الإرتفاعات الهائلة لأسعار الذهب بدأنا نلاحظ تنازلات كبيره جداً علي مستوي السياسات الاخلاقية التي كانت تحكم تعدين وتداول الذهب على مستوى العالم، مثل مكافحة تداول ما سمي بالذهب الدموي المنتج من السخرة وعمالة الاطفال و الذهب المرتبط بمناطق النزاع مثل دارفور او الذهب المهرب رغما عن مصالح الدول التي يتم الإنتاج منها ، لكن للأسف ومع النهم الشديد للذهب، بدأت العديد من الدول تتراجع عن هذه



ARIAB
MINING COMPANY

عبدالله إدريس العباس (الرئيس التنفيذي): مصرف البلد يبدأ رحلة العودة التدريجية الى الخرطوم ويطلق خدمات رقمية لاستقطاب العملاء

واستقطاب أكبر عدد من العملاء، وسيشتمل التطبيق على عدّة مزايا مثل الدفع الإلكتروني وفتح الحسابات أونلاين Digital Onboarding، كما سيساعدنا على خفض التكاليف التشغيلية.

- تطوير مهارات موظفينا من خلال توفير دورات تدريبية لهم في الداخل والخارج، وذلك إيماناً منا بأن الكادر البشري هو الروح النابضة لأي مؤسسة.

ما هي أبرز النتائج التي حققها البنك في ٢٠٢٥؟

رغم المشاكل التي واجهت القطاع المصرفي السوداني، حققنا حتى الربع الثالث من ٢٠٢٥ نتائج مرضية جداً تخطت الأرقام المستهدفة، ونحن ماضون بتحقيق نتائج أكبر إن شاء الله. من ناحية أخرى نركز على حلّ مشاكل القروض المتعثرة، وقد قطعنا شوطاً كبيراً في هذا الموضوع، وتواصلنا مع العملاء الذين بدأوا يسددون قروضهم القديمة، كما باشرنا بإعادة تمويلهم حتى يسترجعوا أعمالهم التي تضررت بسبب الحرب وينطلقوا من جديد.

رغم الحرب التزمت المصارف السودانية بتسديد كافة الودائع لعملائها، ما هو الدرس الذي يمكن أن نأخذه من التجربة السودانية؟

على عكس العديد من الدول التي تأثرت بالحروب والأزمات الاقتصادية، وفشلت مصارفها في تسديد الودائع للعملاء، استطاعت المصارف السودانية أن تحافظ على كياناتها المتينة وتسدد جميع الودائع لعملائها، حيث كانت مواقفها المالية عالية. وهنا نشيد بجهود ودعم البنك المركزي



عبدالله العباس: أتوقع أن يستعيد الاقتصاد السوداني عافيتهم بسرعة

سنحت لنا الفرصة، كما نخطط لإطلاق فروع جديدة في نهر النيل والنيل الأزرق.

- إعادة إطلاق وتطوير العمل بالنظام المصرفي المعتمد لدينا منذ بضع سنوات وهو نظام أوراكل الأمريكي العالمي، وذلك للاستفادة من كامل الإمكانيات والمزايا التي يقدمها، كما بدأنا التحضير لتطوير وتسويق التطبيق الخاص بنا، والذي سيساهم في انتشار خدماتنا بشكل أوسع

استلمتم أخيراً منصب الرئيس التنفيذي الجديد لمصرف البلد، ما هي خطتكم الجديدة للبنك؟

لدينا خطط كبيرة وطموحة، أبرزها: - المباشرة برحلة العودة التدريجية الى الخرطوم، وذلك بحسب توجيهات الحكومة والبنك المركزي السوداني، علماً أن عدد فروعنا في العاصمة يصل الى ١٦ فرعاً وقد تضررت جميعها بسبب الحرب. شملت المرحلة الأولى للعودة افتتاح ٣ فروع وبعدها سنستكمل افتتاح باقي الفروع كلما

نركز على
حللت مشاكل
القروض
المتعثرة، وقد
قطعنا شوطاً
كبيراً في هذا
الموضوع،
وتواصلنا مع
العملاء الذين
بدأوا يسددون
قروضهم
القديمة، كما
باشرنا بإعادة
تمويلهم حتى
يسترجعوا
أعمالهم التي
تضررت بسبب
الحرب وينطلقوا
من جديد.

أسعار الذهب عالمياً بزيادة موارد البلد بشكل كبير. من ناحية أخرى بدأنا نلاحظ عودة النشاط الإقتصادي الى الخرطوم رغم أن الحرب لم تتوقف بشكل نهائي بعد، حيث العديد من رجال الأعمال من صناعيين وتجار وسواهم طرّقوا أبوابنا لتمويلهم، ونحن لبينا النداء.

ما هي خطتكم في دعم وتمويل المشاريع الصغيرة والمتناهية الصغر؟

يحتّم البنك المركزي علينا تخصيص ١٥% من المحفظة التمويلية للتمويل الأصغر، ونحن من المصارف القليلة الملتزمة تماماً بهذا القرار، علماً أنه لدينا فروع في أقصى شمال السودان تهتم بالتنمية الريفية وتركز على التطوير أكثر من الربح، ويأتي ذلك من ضمن استراتيجيتنا للمسؤولية المجتمعية.

ما هي خطتكم لدعم الشمول المالي؟

يساهم مصرف البلد بدعم استراتيجية البنك المركزي للشمول المالي، وقد ساهم نظامنا المصرفي الجديد من أوراكل والتطبيق الخاص بنا في استقطاب أكبر عدد من المواطنين للتعامل مع الجهاز المصرفي، علماً أننا من أوائل المصارف التي تبنت نظام السداد الحكومي من خلال التطبيق الذي يمكن من خلاله دفع فواتير الكهرباء والمياه والجمارك وسواها، وقريباً سنعيد تشغيل الصرافات الآلية ونقاط البيع.

السوداني الذي ساعد المصارف على استعادت نشاطها مباشرة ودون توقف يذكر، وذلك من خلال منحها عدّة تسهيلات أبرزها:

– المساعدة على إعادة التمرّك في المناطق الآمنة، ونقل الإدارات العامة الى بورتسودان.

– إعطاء البنوك راحتها لإعادة التقاط أنفُسها، ومنحها فرصة للعمل في مجال الصادر والوارد عن طريق العمل الورقي.

– منح المصارف من ٧ إلى ٨ سنوات لإطفاء ديونها المتعثرة والتي بدأت باستعادة جزء منها اليوم، رغم أن دورة النظام المصرفي غير مكتملة ونظام المقاصة لا يعمل حتى الآن.

ما هي توقعاتكم للاقتصاد السوداني عموماً؟

أتوقع أن يستعيد الاقتصاد والقطاع المصرفي السوداني عافيتهم بسرعة، ومن المؤشرات الإيجابية لذلك أن أسعار العملة حافظت نسبياً على قيمتها رغم الحرب، بينما نجد أن بلداناً أخرى في ظروف مماثلة تدهورت عملتها بشكل دراماتيكي، مثل سوريا التي انخفضت فيها الليرة من ٥٩ الى ١٣٠٠٠ مقابل الدولار. وقد ساهم في استقرار الجنيه السوداني، السياسات الاقتصادية للدولة التي أخذت على عاتقها توفير العملة الصعبة للسلع الاستراتيجية مثل المواد البترولية وسواها، كما استطاعت الدولة من ناحية أخرى أن تقي بالتزاماتها تجاه موظفيها ودفع رواتبهم كاملة، كل ذلك تم تحقيقه رغم ضعف موارد العملة الأجنبية والتي تأتي بالأغلب من تصدير الذهب، علماً أن مناطق التعدين كانت بعيدة عن ساحة المعركة، كما ساهم ارتفاع

راحة وسرعة وأمان في كل مكان



أكبر شبكة مصرفية في البلاد نصل اليك أينما
كنت ولاننا ندرك أهمية الوصول نقدم خدمات
مصرفية متكاملة لإدارة أموالك بكفاءة وأمان
من قلب فروعنا المنتشرة الي شاشة هاتفك

البنك الزراعي السوداني

THE AGRICULTURAL BANK OF SUDAN

مؤاكبة دائمة ... عطاء بلا حدود



السودان - الخرطوم مبني رئاسة البنك الزراعي السوداني

0183777415

WWW.ABSU@AB.SD

عبدالله محمود (مدير عام البنك الزراعي السوداني): مستثمرون بأداء واجبنا في دعم وتمويل القطاع الزراعي وتوفير السلع الأساسية للسلة الغذائية في السودان



عبدالله محمود: قبل الحرب كان البنك يحقق أرباحاً سنوية ضخمة

التي نمولها الذرة، وهو محصول أساسي في السلة الغذائية السودانية، إضافة إلى تمويل السمسم والدخن ودوار الشمس والقطن والقمح والبقوليات والخضروات والسمغ العربي والفول السوداني وسواها.

ما هي التكنولوجيا المستخدمة لديكم؟

يعتمد البنك الزراعي السوداني النظام المصرفي الأساسي المتطور Banks، ولدينا تطبيق "الزراعي موبايل" الذي يقدم خدمات التحويل والدفع الإلكتروني وغيرها.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

كمصرف متخصص، تتمثل مشاريعنا المستقبلية في الإستمرار بأداء مهمتنا الرئيسية ودورنا الكبير في تمويل الزراعة وتوفير المخزون الإستراتيجي من الذرة التي تعتبر الغذاء الرئيسي في البلد.

الخرطوم وولايات الجزيرة وسنار وشمال كردفان، بدأنا بإعادة تأهيل فروعنا فيها واستئناف العمل بها، ونتوقع أن يعود الوضع إلى سابق عهده قريباً جداً، وبمجرد أن تنتقل الحكومة إلى الخرطوم سوف نقل الإدارة العامة للبنك من هنا من بورتسودان إلى الخرطوم، حيث يتم الآن التجهيز لمبنى رئاسي جديد بعد أن تم تدمير المبنى السابق بالكامل. من ناحية أخرى هناك العديد من المشاريع الزراعية الضخمة التي تأثرت بالحرب وفي مقدمتها مشروع الجزيرة القومي، والذي نهيت كافة الإمكانات والمعدات المتوفرة فيه، الأمر الذي أثر علينا طبعاً.

كيف حافظ البنك المركزي السوداني على القطاع المصرفي وحماه من الإنهيار والتدهور؟

يعتبر البنك المركزي الجهة الرقابية على المصارف السودانية، وهو يقوم بالإشراف عليها وإصدار المنشورات والتعاميم التي تحميها وتطور أداءها، وقد ساهمت القرارات الأخيرة للمركزي بإنقاذ القطاع المصرفي من التدهور الذي كان يمكن أن تسببه الحرب. وقد استطاعت المصارف السودانية رغم كل شيء من إعادة كافة الودائع لعملائها دون أي تقصير، وذلك بدعم الإحتياطي النقدي في بنك السودان المركزي.

ما هي أبرز المشاريع التي تمولونها؟

تشمل تمويلاتنا الزراعية القطاع المروي والقطاع المطري الذي يأتي من ضمنه القطاع التقليدي حيث يستعمل فيه المزارعون الأدوات التقليدية، بينما في القطاع المطري الآلي المتطور يستخدم فيه المزارعون الآليات والمعدات الزراعية الحديثة مثل الجرارات وسواها. ومن أهم المحاصيل

هل لنا بفكرة عن تاريخ تأسيس البنك الزراعي السوداني، وأهم أهدافه؟

البنك الزراعي السوداني هو مصرف حكومي، تأسس عام ١٩٥٩ بمساهمة من وزارة المالية والتخطيط الإقتصادي وبنك السودان المركزي. الهدف الرئيسي من إنشاء البنك هو المساهمة في دعم وتمويل ونهضة القطاع الزراعي في السودان وتوفير مخزون الدولة من السلع الغذائية الأساسية، وأيضاً دعم وتمويل الشرائح الضعيفة في المجتمع عبر منحهم التمويلات الصغيرة والمتناهية الصغر. إضافة إلى اهتمامه بالنشاط الزراعي، يركز البنك الزراعي أيضاً على تخزين المواد الغذائية حيث يمتلك مستودعات تصل سعتها إلى حوالي ٦٥٠ ألف طن متري، منها صومعة تخزين هنا في بورتسودان وأخرى في القضارف وثالثة في مدينة ربك، بالإضافة إلى مجموعة من المخازن المنتشرة في كافة الولايات، وكلها أصول يمتلكها البنك. من ناحية أخرى يمارس البنك التمويل الخدمي والتجاري والأعمال المصرفية الإعتيادية مثل استقطاب الودائع وفتح الحسابات المختلفة، ولدى البنك ١١٢ فرعاً منتشرة في كافة مناطق وولايات السودان.

كيف أثرت الحرب في الخرطوم على نشاطاتكم ونتائج أعمالكم؟

قبل الحرب كان البنك الزراعي السوداني يحقق أرباحاً سنوية ضخمة، حيث كنا إضافة إلى نشاط التمويل، نستلم المحاصيل من المزارعين ونبيعها ونحقق فيها أرباحاً كبيرة، إلا أن الحرب أربكتنا كثيراً، حيث تم تدمير وتخريب ونهب العديد من الفروع إضافة إلى مدخلات الإنتاج، ما أثر سلباً على نتائجنا. اليوم بعد تحرير



مع بطاقة ماستركارد من مصرف المزارع التجاري
تمتع بالشراء والسحب بأمان وسهولة حول العالم

نجم الدين خلف الله (المدير العام): ٢٠٢٥ عام الإنجازات الكبيرة بالنسبة لمصرف المزارع التجاري

التجربة الى جهات أخرى. أما من ناحية الصادرات فقد حققنا إنجازات كبيرة، حيث تضاعف حجم صادراتنا مقارنة مع العام الماضي.

ما هي أبرز النتائج التي حققها البنك في ٢٠٢٥؟

تضاعفت أرباحنا وودائعنا وقروضنا، كما كنا من المصارف القليلة إن لم تكن المصرف الوحيد الذي تمكن من رفع رأسماله عن طريق إعادة رسملت أرباحه، الى ٣ مليار و٨٠٠ مليون جنيه سوداني، من ٧٠٠ مليون جنيه سنة ٢٠٢٢، أما الرأسمال الإسمي فارتفع من مليار و٢٠٠ مليون جنيه سوداني في ٢٠٢٢ الى ١٠ مليار جنيه نهاية ٢٠٢٥. كما باتت قيمة إجمالي أصول البنك خاصة الأصول الثابتة قيمتها مرتفعة جداً وتخطت القيمة الدفترية. كل هذه المؤشرات والنجاحات شكلت عامل جذب وطمأنينة للناس الذين أقبلوا على شراء أسهم البنك التي ارتفعت بأكثر من ٥٠٪، والتي تم تداولها خارج سوق الخرطوم للأوراق المالية المقفل منذ بداية الحرب، وبأسعار أعلى من أسعارها الرسمية.

هل باشرتكم رحلة العودة الى الخرطوم؟

بدأنا خطتنا في التوسع وإعادة فتح الفروع القديمة التي أقفلت بسبب الحرب. وكمرحلة أولى أعدنا تأهيل وافتتاح فروعنا ال ٨ في ولاية الجزيرة. أما في الخرطوم فقد أعدنا إطلاق العمل بفرعين موجودين، إضافة الى إطلاق فرع جديد كلياً في أمدرمان التي تشهد حركة تجارية كبيرة ونمو سكاني ضخماً، ونتوقع في فترة قريبة أن نعيد تأهيل فرع آخر في الخرطوم إضافة الى تأهيل المركز الرئيسي للبنك، وستشمل خطتنا أيضاً إضافة ٧ فروع جديدة كلياً في العاصمة، ليصبح عدد الفروع الكلي فيها ٢٠ فرعاً، من ناحية أخرى أضفنا فرعين جديدين في بورتسودان وعطبرة.

والشراء عبر الإنترنت وغيرها الكثير من الخدمات.

هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن شراحتكم الاستراتيجية مع شركة "تهضة"؟

في خطوة استراتيجية جديدة، وقعنا اتفاقية تعاون مع شركة "تهضة"، يتم بموجبها اعتماد مصرف المزارع التجاري كبنك تسوية بين البنوك المختلفة لتشغيل محول القيود الخاص بالشركة. ويأتي هذا التوقيع في إطار سعي الجانبين الى تطوير البنية التحتية المالية وتحديث آليات الدفع والتسوية الحديثة، وستساهم الاتفاقية بتسهيل العمليات المالية وتسريع إنجازها، الأمر الذي سينعكس إيجاباً على تجربة العملاء ويدعم جهود التحول الرقمي في البلاد.

حصلتم في ٢٠٢٥ على جائزة التميز في التمويل الزراعي وخدمة المجتمعات الريفية في السودان، ما هي أهم نشاطاتكم في هذا المجال؟

يوجه مصرف المزارع التجاري أغلب محفظته التمويلية للقطاع الزراعي، تأكيداً على التزامه بدوره الوطني في خدمة القطاعات الإنتاجية وتعزيز استقرار المجتمعات. وتقديراً لجهودنا الكبيرة في هذا المجال حصلنا في ٢٠٢٥ على جائزة التميز في التمويل الزراعي وخدمة المجتمعات الريفية في السودان من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، وأتت هذه الجائزة تتويجاً لمسيرة المصرف في ابتكار برامج تمويلية تتلائم مع طبيعة النشاط الزراعي في السودان ومع احتياجات صغار المنتجين والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، علماً أننا كررنا في ٢٠٢٥ العمليات التي مولناها السنة الماضية وطورناها أكثر، حيث مولنا في المرة الأخيرة ٤ جمعيات، إلا أننا رفعناها هذه السنة الى ١٦ جمعية، ونخطط الآن لنقل هذه



نجم الدين خلف الله: أطلق مصرف المزارع التجاري بطاقة Visa العالمية

يقود مصرف المزارع التجاري خطة استراتيجية كبيرة في التحول الرقمي والتكنولوجيا، ما هي آخر مشاريعكم في هذا المجال؟

بالفعل، ركزنا في ٢٠٢٥ على تطوير المنظومة التكنولوجية لدينا، وقد حقق تطبيق "مصرفك" الخاص بمصرف المزارع التجاري نجاحاً هائلاً من ناحية الانتشار واستقطاب أكبر عدد من العملاء، حيث يقدم خدمات تسجيل الحساب ومعرفة الرصيد واستخراج كشف الحساب وتحويل واستلام الأموال ودفع الفواتير ودفع تكاليف المعاملات الحكومية ورسوم الجمارك والعديد سواها من الخدمات. وقد أضفنا أخيراً على التطبيق خدمة فتح الحسابات رقمياً - Digital On-boarding ، التي لاقت رواجاً كبيراً وأتوقع أن تغطي على طريقة فتح الحسابات العادية، وقد طورنا أيضاً هذه الميزة لمساعدة المغتربين السودانيين على فتح حساباتهم لدينا عن طريق الـ Digital On-boarding أيضاً. من ناحية أخرى أطلقنا بطاقة Visa العالمية التي يمكن من خلالها الدفع عبر مكينات الـ P.O.S والسحب من الصرافات الآلية



الشركة السودانية للتأمين وإعادة التأمين المحدودة
THE SUDANESE INSURANCE & REINSURANCE CO. LTD.



تأمين سيارات
(شامل إجباري)
تأمين حريق
تأمين نقدي
تأمين نقل داخلي
تأمين السرقة
تأمين زراعي

حسن علي (رئيس مجلس الادارة): sudinre مستعدة للمساهمة بتغطية مشاريع إعادة الإعمار



حسن علي: أطلقنا تأمينات ضد أخطار الحرب وقد استفادت جهات كبيرة منها

بعد الحرب، ماهي توقعاتكم لقطاع التأمين في السودان؟

أعتقد أنه بعد انتهاء الحرب في السودان، سيلعب قطاع التأمين دوراً استراتيجياً في مسيرة النمو، كما سيمثل جهازاً للمناعة والحماية للاقتصاد الذي سوف ينتعش بصورة كبيرة، حيث إن الحرب المؤسفة خلقت خسائر جمة في كافة المجالات الاقتصادية والخدمية والاجتماعية، والحكومة اليوم في طور تكوين لجان لاعادة الاعمار وجلب الأموال من الدول العربية والاسلامية الشقيقة، مثل جمهورية مصر العربية والمملكة العربية السعودية ودولة قطر وتركيا، وسوف يحقق هذا التطور مجالات وفرصاً كبيرة لشركات التأمين لتغطية الاخطار المختلفة، وبالطبع سوف يزيد هذا التطور من دخل الشركات، كما سيكون له أثر مباشر في نمو نسبة اختراق قطاع التأمين من اجمالي الدخل القومي GDP، والذي يعاني اليوم من تدنى واضح

في ظل الظروف السائدة في البلاد. ونحن اليوم في الشركة السودانية للتأمين واعادة التأمين المحدودة مستعدون للإنطلاق بقوة للمساهمة بتغطية مشاريع إعادة الإعمار ودعم نمو اقتصاد بلادنا.

هل اطلقتكم منتجات تأمينية جديدة تواكب التغيرات العديدة الحاصلة في السودان والعالم؟

نعم أطلقنا تأمينات ضد أخطار الحرب Passive war وقد استفادت جهات كبيرة من هذه التغطيات، ومنهم من حصل على تعويض للخسائر التي طالت ممتلكاتهم من جراء الحرب. وايضا هناك طلبات كثيرة لتأمينات الذمم المالية (ضمانات التمويل) وقد قمنا باصدار عدد مقدر منها إضافة الى حسن التنفيذ ومقدم الدفع للمشاريع.

ما هي ابرز النتائج التي حققتها الشركة السودانية للتأمين واعادة التأمين من حيث الارباح وحجم الاقساط وغيرها من المؤشرات؟

استطاعت الشركة السودانية للتأمين واعادة التأمين المحدودة أن تحافظ على ثقة عملائها ومعيدي التأمين الذين تتعامل معهم في الداخل والخارج، بعد أن انتظم العمل في المقر الرئيسي الجديد للشركة بمدينة بورتسودان. وايضا استطاعت الشركة أن تحافظ على موقعها في سوق التأمين السوداني على الرغم من تدني حجم العمل نسبياً في ٢٠٢٤، إلا أن المؤشرات حتى الربع الثالث من ٢٠٢٥ تبشر بالخير، حيث ارتفعت الاقساط لأكثر من ضعفي مجموع الانتاج لعام ٢٠٢٤.

كيف تقيمون المستوى التكنولوجي لديكم؟

نرى أن المستوى التكنولوجي في

الشركة اليوم بات دون سقف توقعاتنا، حيث اننا فقدنا للأسف كافة معينات التقنية من سيرفرات وبرامج التي كانت موجودة في رئاسة الشركة في الخرطوم، مما أثر سلباً على التقدم في استخدام المعينات الحديثة.

كيف تصفون شهية معيدي التأمين الاقليميين والعالميين للتعامل والتوسع في السوق السوداني؟

تعتبر شهية معيدي التأمين للتوسع في السوق السوداني ضعيفة نوعاً ما، حيث إن الاسواق الرائدة في عالم التأمين لا تحبذ كثيراً التعامل معنا لأسباب سياسية أبرزها: - الحظر الأمريكي على السودان الذي امتد لسنوات طويلة. - صعوبة تحويل أقساط الاعمال من السودان الى الخارج. - الحرب الدائرة في البلاد.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

تتمثل مشاريعنا المستقبلية في: - إعادة فتح الفروع التي اغلقت بسبب الحرب. - ولوج عالم التقنيات الحديثة مثل ال Parametric Risk, Cyber risks, A.I - تغطية الكوارث خاصة في المجال الزراعي. - الاهتمام بتدريب الكادر البشري ليوأكب التطلعات التي نصبو اليها. - فتح فروع خارجية في بلدان مثل السعودية وسلطنة عمان ومالطا، وهناك اتصالات مباشرة بيننا وبين بعض الجهات في هذه الدول. - الإنتهاء من تنفيذ برج الشركة الجديد في الخرطوم بما يليق بأسم وسمة الشركة. -المساهمة مع الاخوة في القطاع والمدير العام للجهاز القومي للرقابة بإشاء الاكاديمية السودانية للتأمين.



البركة للتأمين

نصنع الفارق بتميزنا

- ✓ التأمين إسلامي تكافلي.
- ✓ الفئات التأميني.
- ✓ الأسعار التفضيلية.
- ✓ التسويات الودية للمطالبات.
- ✓ مرونة الإجراءات في التعويض.
- ✓ شركات إعادة التأمين التي نتعامل معها.

مصادقية - إتقان - إبتكار

Tel.: +249 123 889 022
info@albaraka-ins.com
www.albaraka-ins.com

المركز الرئيس: السودان
مدينة بورتسودان

آدم أحمد حسن (المدير العام): البركة للتأمين تحقق خلال الحرب نتائج أعلى مستفيدة من تنحي العديد من شركات التأمين عن السوق



آدم أحمد حسن: تبدو الأمور أكثر إيجابية حيث بدأ الحديث عن إعادة الإعمار

ما هي المنتجات الأكثر طلباً لديكم؟ خلال فترة الحرب وبعدها زاد الطلب على تأمين مخاطر الحرب ومخاطر الشغب والاضطرابات، وهنا لابد ان اذكر ان شركة البركة للتأمين هي من الشركات القليلة في السودان التي كانت وما زالت تغطي مخاطر الحرب على اليابسة وسنستمر في تقديم هذه الخدمة لأننا نؤمن بضرورة الوقوف الى جانب عملائنا وعدم التخلي عنهم خصوصاً في الأوقات الحرجة. وقد تم لنا بحمد الله وتوفيقه بناء ثقة وسمعة جيدة خلال سنوات ما قبل الحرب وما بعدها في مجال تأمين أخطار الحرب واستطعنا أن نستمر في تقديم هذه التغطيات حتى الآن وذلك بمساعدة شركات إعادة تأمين مرموقة واليوم هناك العديد من شركات إعادة التأمين التي ترغب في التعاون معنا في هذا المجال. أطلقت شركة البركة للتأمين ست (٦) منتجات جديدة في مجال التكافل التعليمي وتكافل حماية الأسرة والحج والعمرة وسواها، كما أن الشركة تغطي مخاطر تأمين السفر والتأمين الطبي والتكافل الجماعي.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها شركة البركة للتأمين في الفترة الأخيرة؟

حققنا خلال فترة الحرب معدلات نمو فاقت فترة السلم، حيث أستفادنا من فرصة تنحي العديد من شركات التأمين عن السوق بينما لم نتوقف حتى ليوم واحد وبقيت أغلب فروعنا تعمل بشكل طبيعي، وقد استطاعت الشركة أن تفي بالتزاماتها تجاه حملة الوثائق ووسطاء ومعيدي التأمين والجهات الحكومية، ونفكر الآن في استثمار ما هو متوفر من اموال في مجالات تحقق عوائد مجزية لحملة الوثائق .

دول العالم الثالث وسيستفيد قطاع التأمين كثيراً من هذه النهضة من خلال التأمين على المشاريع والمؤسسات الجديدة والتي ستساهم بدورها في رفع مستوى القوة الشرائية للمواطنين الذين سيقبلون على التأمين كنتيجة حتمية.

هل يحتاج السودان الي تأمينات إلزامية، لدعم القطاع ورفع نسبة الوعي؟

هناك تأمينات إلزامية كالمسئولية المدنية في قطاع السيارات واصابات العمل في المنشآت والآن يطوّر الجهاز القومي للرقابة على التأمين بالسودان انواع تأمينات إلزامية اخرى جديدة مثل النقل البري الذي سيشكل بالدرجة الأولى حماية لموارد الدولة من النقد الأجنبي التي يوفرها البنك المركزي للمستوردين بصعوبة كبيرة لتمويل واردات القمح والبتترول وسواها من المواد المستوردة والتي إذا فقدت او اتلفت بسبب أي حادث ستشكل خسارة مادية للشعب السوداني وحصيلة البلاد من العملات الحرة وربما يتم تطبيق هذا الإلزام في العام المقبل ٢٠٢٦م كما أفاد بذلك السيد/أمين العام للرقابة على التأمين بالسودان.

كذلك فإن هناك تأمينات يمكن أن تكون إلزامية مثل تأمين المنشآت والمباني والمسئولية القانونية الشاملة للمقاولين والتي تغطي مخاطر الانهيار للمباني تحت التشييد والمسئولية عن الإصابات في الموقع بالإضافة الي إمكانية الإلزام بتأمين المسئولية المدنية تجاه العاملين في الورش والمصانع وتأمين الأشخاص المتواجدين بالقرب منها والذين قد يتضررون من أي انهيار أو حريق أو انفجار او اي حادث وكمثال لذلك الغلايات (Boilers).

ما هي التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في السودان؟

يعمل قطاع التأمين عادة في مجال محفوف بالتحديات وتحمل المخاطر والحوادث التي قد تحدث للمؤمنين، وقد أضافت الحرب الأخيرة على السودان تحديات جديدة بعد أن تم تدمير العديد من المواقع والمؤسسات الاستراتيجية في العاصمة القومية كمصافي البترول ومحطات الطاقة والمصانع الكبيرة وسواها، إضافة الى تهجير وإفقار عدد هائل من السكان، وبالتالي ترتب على شركات التأمين سداد تعويضات عالية للمنشآت والمشاريع التي تم تدميرها، كما خسرت الشركات عدداً كبيراً من زبائنهم الذين فقدوا أعمالهم وتراجعت قدراتهم الشرائية ولم يعودوا قادرين على سداد أقساط التأمين. لكن اليوم تبدو الأمور أكثر إيجابية حيث بدأ الحديث عن إعادة الإعمار الذي من المتوقع أن يرتفع معه مستوى النمو الاقتصادي بمعدلات ضخمة قد تصل الى ١٠% سنوياً، وستكون من أعلى معدلات النمو في

أيمن أبو دهيم (المدير المفوض):
المصرف الأهلي العراقي ..
نمو متواصل في الأداء والنتائج،
وصورة مشرفة عن القطاع المصرفي العراقي



النتائج المبهرة التي حققتها أنت مدعومة بتوسع البنك الاستراتيجي في خدماته الرقمية وانتشاره الجغرافي المدرّوس والمنتجات الجديدة

شركة تأجير (Leasing) متخصصة في بيع وشراء السيارات بالتقسيط، وقريباً سنوسع نشاطنا ليشمل المعدات الثقيلة والمعدات الطبية، وبعد الحصول على موافقة البنك المركزي سندخل في مجال تأجير العقارات. بعد الفرع الرئيسي في بغداد افتتحنا فروعاً جديدة للشركة في كردستان والبصرة، والحمد لله أدأنا ممتاز.

تأمين

من ناحية أخرى استحوذنا على ١٥% من شركة الاتحاد للتأمين، ولدينا خطط طموحة لتوسيع نشاطها لتصبح الشركة الأولى في قطاع التأمين في العراق وذلك على غرار التطور الذي حققناه في البنك. نتفاوض اليوم مع

والسعودي من خلال تسهيل الحوالات ومنح التسهيلات الائتمانية وتوفير خدمات التمويل التجاري. ولدينا خطة طموحة في السنوات القادمة لمضاعفة عدد فروعنا إلى ٨٠ فرعاً، ومضاعفة عدد زبائننا إلى مليون زبون.

كيف تقيمون أداء فرعكم الجديد في السعودية؟

بعد إنطلاقته في ٢٠٢٣، بدأ بتحقيق الأرباح واستقطاب فرص الاعمال داخل المملكة العربية السعودية، حيث استثمرنا في السنوات الأولى في التأسيس والتكنولوجيا واستقطاب الكوادر المحترفة. اليوم أصبح لدينا أكثر من ١٥٠ شركة من أهم وأكبر الشركات السعودية تتعامل معنا ولديها حسابات لدينا، وبذلك نحن نغطي الآن حوالي ٥٠% من حجم التجارة بين العراق والسعودية، والبنك الأهلي العراقي بات الخيار الأول للشركات العراقية التي ترغب بالاستيراد من السعودية والعكس صحيح، وأرقامنا تتحسن يوماً بعد يوم وما زالت طموحاتنا كبيرة لما يتمتع به المصرف من سمعة وموثوقية من قبل جهات داعمة دولية

أسستم واستحوذتم على العديد من الشركات، هل لنا بفكرة عنها وعن آخر نشاطاتكم في هذا المجال؟

وساطة مالية

أسس المصرف الأهلي العراقي شركة "الأهلي المتحدة للوساطة"، وهي ذراع استثماري متخصص ومملوك بالكامل لتقديم خدمات إدارة المحافظ الاستثمارية وبيع وشراء الأسهم والسندات في سوق العراق للأوراق المالية، والشركة اليوم هي الأكبر في السوق المالي من حيث حجم التداول.

تأجير

وأيضاً أسسنا في ٢٠٢٢ "شركة الأهلي العراقي للتقسيط" بحصة ٥١%، وهي

ما هي أبرز النتائج التي حققها المصرف الأهلي العراقي في ٢٠٢٥؟

حقق المصرف الأهلي العراقي حتى الربع الثالث من ٢٠٢٥، نتائج مالية قياسية ونمواً ملحوظاً في كافة المؤشرات الرئيسية، حيث سجل نمواً قوياً في الأرباح التي وصلت إلى ٢٣٤.٦ مليار دينار عراقي مقارنة بـ ١٧١.٧ مليار دينار في الفترة نفسها من ٢٠٢٤، وبنمو ٣٧% بعد الضريبة، وأيضاً حققنا نمواً ملحوظاً في حجم القروض سواء للأفراد أو الشركات الكبرى والمتوسطة والصغيرة، كما وصلت الموجودات إلى ٦ تريليون دينار عراقي وهي الأعلى في تاريخ البنك، وبداية العام ٢٠٢٥ رفعنا رأسمالنا من ٤٠٠ مليار إلى ٥٢٠ مليار دينار عراقي، وبذلك أصبحنا الآن البنك الأكبر في حجم رأسمال والأرباح.

من ناحية أخرى استثمرنا في سندات وزارة المالية، الأمر الذي أدى الى نمو كبير في إيرادات الفائدة التي تعتبر المصدر الرئيسي لديمومة إيرادات البنك (٦٥%)، أما الحوالات الخارجية فنسبتها من إجمالي أرباح البنك بدأت تنقلص (٣٥%) وتحقق نمو بسيطاً.

كل هذه النتائج المبهرة أنت مدعومة بتوسع البنك الاستراتيجي في خدماته الرقمية وانتشاره الجغرافي المدرّوس والمنتجات الجديدة التي تم إطلاقها مثل حساب "زناكين" الذي استقطب أكثر من ٦,١٧٠ حساباً بإجمالي وودائع بلغت ٣١.٥٦ مليار دينار عراقي.

وماذا عن خطتكم في التوسع والانتشار؟

شهدت شبكة الصرافات الآلية توسعاً ملحوظاً بإضافة ١١٦ جهاز جديد في مختلف المناطق العراقية ليصل العدد الإجمالي إلى ٤١٠ جهاز، من ناحية أخرى افتتحنا ٨ فروع جديدة ليصل الإجمالي إلى ٤١ فرعاً، من ضمنها فرع المملكة العربية السعودية الذي أسهم في تعزيز التكامل المالي والتجاري بين السوقيين العراقي

والكفاءة وفي فروع غطت معظم محافظات العراق.

ما هي رؤيتكم لمستقبل القطاع المصرفي في العراق؟

تعاهد البنك المركزي العراقي مع شركة "Oliver Wyman" الدولية لإطلاق خطة شاملة (٢٠٢٨-٢٠٢٥) لإعادة هيكلة القطاع المصرفي، بهدف إصلاح القطاع ورفع كفاءته وتعزيز الامتثال للمعايير الدولية وتحسين الحوكمة وإدارة المخاطر وتأهيل المصارف الملتزمة لاستعادة علاقاتها الدولية بعد الحظر على الدولار، وبالتالي تعزيز الثقة المحلية والدولية بالقطاع المصرفي العراقي. وقد اعطيت البنوك ٣ خيارات إما الالتزام بشروط الخطة أو الاندماج مع مصرف آخر لتسهيل تحقيق هذه الشروط أو الخروج من السوق، وستشكل هذه الخطة برأي مرحلة عبور الى تأسيس قطاع مصرفي ينافس على مستوى عالمي.

هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن الإتفاقية التي وقعتها مع الحكومة لتفعيل برنامج الكفالات السيادية؟

وقعنا اتفاقية تعاون استراتيجية مع وزارة المالية بهدف تفعيل برنامج الضمانات السيادية.

وتهدف هذه الخطوة إلى تمكين المصارف العراقية من المساهمة في توفير تسهيلات ائتمانية طويلة الأجل للمشاريع الوطنية، من خلال ضمانات تقدمها الحكومة العراقية (جزئياً) لمؤسسات التمويل الدولية الأجنبية، بما يساهم في تقليل المخاطر التمويلية ويشجع القطاع الخاص والمستثمرين المحليين والدوليين على دخول السوق العراقية بثقة أكبر.

وتنسجم هذه الخطوة مع خطة الإصلاح المالي والإداري التي تنتهجها الحكومة العراقية، والرامية إلى تنويع مصادر الدخل، وتعزيز الإيرادات غير

شخص، ونحن نطوره باستمرار ونضيف عليه العديد من المزايا والخدمات. من ناحية أخرى أطلقنا الـ Business Online للشركات التي بات بإمكانها أن تقوم بمعظم أعمالها المصرفية من خلال هذه الخدمة، ونحن حريصون على توجيه الأفراد والشركات لتبني الخدمات الرقمية التي يمكن أن نلبي فيها أي عدد من الزبائن مهما كبر.

ما هي خطتكم في دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة؟

حصلنا من مؤسسة التمويل الدولية DFC ، على تمويل بقيمة ١٠ ملايين دولار، إضافة الى الاتفاق الذي عقد مع مؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة لمجموعة البنك الدولية تزويدنا بالخدمات الإستشارية والتنظيمية المتعلقة بالسياسات والإجراءات وإدارة مخاطر التي تخص تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وكل ذلك في خطوة تهدف الى دعم شركات الـ SME في العراق ومساعدتها على توفير فرص العمل للشباب، من ناحية أخرى أطلقنا منتجات خاصة بالأطباء والصيدلة وحضانة الأطفال، ونحن من المصارف القليلة التي تدرج ضمن هيكلها التنظيمي قسماً خاصاً بدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة على مستوى الادارة والفروع.

هل استفدتم من العقوبات على المصارف العراقية الأخرى ومنعها من التعامل بالدولار؟

استفدنا بطبيعة الحال من الفراغ الذي خلفه هذا الوضع خصوصاً في ما يتعلق بتمويل التجارة والحوالات الخارجية بالدولار، وقد استطعنا أن نلبي الطلب المتزايد على هذه الخدمات بفضل البنية التحتية والتكنولوجية القوية التي أسسناها خلال الـ ١٠ سنوات الماضية والتي وصلت استثماراتها فيها الى عشرات ملايين الدولارات، إضافة الى استثمارنا في أكثر من ١٥٠٠ موظف من أصحاب الخبرة

واحدة من أهم شركات التأمين في المنطقة للدخول معنا كشريك استراتيجي واداري للاستفادة من خبرتها الكبيرة في هذا المجال. ستقدم شركة الإتحاد للتأمين كافة انواع التأمين ما عدا التأمين على الحياة، وسيكون المصرف الأهلي العراقي العميل الأكبر لها سواء من ناحية التأمين على تمويل التجارة والاعتمادات التي نصدرها، إضافة الى تقديم التأمين الصحي لموظفي الشركات التي تتعامل معنا، كما حصلنا أخيراً على موافقة من البنك المركزي لتقديم خدمة التأمين عبر المصارف Bacassurance.

دفع الكتروني

في واحدة من اكبر عمليات الاستحواذ في العراق، حصلنا أواخر العام ٢٠٢٥ على موافقة البنك المركزي للاستحواذ على ١٥% من أسهم شركة بوابة العراق الإلكترونية للخدمات المالية (SWITCH)، وشركة المستقبل الرقمي لخدمات التوزيع والدفع الإلكتروني الذي يشهد نمواً ملحوظاً وواعدة بدعم من البنك المركزي ورئاسة الوزراء.

استحوذتم منذ فترة على فروع بنك عودة في العراق، هل لديكم خطة للاستحواذ على مصارف جديدة إذا سنحت الفرصة؟

ما ينقصنا اليوم بعد كل هذه المشاريع، هو الاستحواذ على حصة في بنك إسلامي، حيث نعتقد أن المصارف الإسلامية مهمة في العالم العربي، وهذه فكرة تدرس.

ما هي أحدث الخدمات الرقمية التي تبنيتموها؟

ساهمت التكنولوجيا بوصول خدماتنا الى عدد أكبر من الزبائن، بينما كان هناك محدودية في الإنتشار بالاعتماد على الفروع فقط. العام الماضي أطلقنا تطبيق الموبايل المصرفي، الذي بات يستخدمه أكثر من ٢٥٠ ألف

المصرف الأهلي العراقي

- تجهيز وتوزيع سلات غذائية خلال شهر رمضان المبارك، دعمًا للعوائل المتعففة.

- توزيع مكائن خياطة للعوائل المتعففة، لتمكينها اقتصاديًا وتعزيز فرص العمل المنزلي.

- تدريب الطلبة الخريجين الجدد ضمن برنامج بانكك ردي، بهدف تأهيلهم لسوق العمل وتطوير مهاراتهم المصرفية.

- تنظيم وجبة إفطار في بيت هشام الذهبي، ضمن المبادرات الإنسانية والاجتماعية.

- توزيع ٥٠ كرسي متحرك لذوي الهمم في مختلف المحافظات في العراق.

- توزيع ٧,٠٠٠ سلة غذائية لدعم العوائل المتعففة.

- توزيع أجهزة كهربائية لـ ١٠٠ عائلة ضمن حملة رسل الخير.

- تنفيذ برامج تدريبية متقدمة للشباب لإعداد القادة وتنمية المهارات القيادية.

- دعم أنشطة مجتمعية متعددة في مجالات التعليم والتنمية المجتمعية.

- دعم تزويج ٢٠٠ شاب ضمن حملة شباب النور.

- إعادة تأهيل قاعتين دراسيتين في كلية اللغات - جامعة بغداد.

- إيفاد ١٦٠ مشاركًا ضمن برامج تدريب القادة خارج العراق.

والاعتمادات المستندية ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة. يهدف هذا التمويل الى تعزيز التكامل الاقتصادي العراقي مع الأسواق الدولية وتخفيف المخاطر السياسية والتجارية ومخاطر الدفع وتوسيع قاعدة المراسلات المصرفية.

يعرف عن المصرف الأهلي العراقي إهتمامه الكبير بالمسؤولية المجتمعية، ما هي أبرز المشاريع التي قمتم بها في هذا المجال؟

تأكيدًا على دوره كشريك فاعل في التنمية المستدامة ودعم المجتمع خصوصاً في قطاعات التعليم والرعاية الصحية والاجتماعية، نفذ المصرف الأهلي العراقي مجموعة من المبادرات النوعية، شملت:

- إعادة تأهيل مدرسة ثانوية المتميزات للبنات، بهدف تحسين البيئة التعليمية ودعم تعليم الفتيات.

- إعادة تأهيل قاعة المناقشة في جامعة التكنولوجيا، لدعم البحث العلمي والأنشطة الأكاديمية.

- إعادة تأهيل قاعة الحاسبات في كلية الإعلام - جامعة بغداد، بما يساهم في تطوير البنية التحتية التعليمية.

- شراء سيارات لصالح مدارس الفرح للأيتام، لدعم الخدمات اللوجستية وتسهيل نقل الطلبة.

النفطية. وبموجب الاتفاقية، التي تشكل محطة مفصلية في مسيرتنا، سيلعب المصرف الأهلي العراقي دوراً محورياً في تسهيل العلاقات المالية للمشاريع والمساعدة بالحصول على التمويل عبر المؤسسات المالية الدولية، بما ينسجم مع موقعه الاستراتيجي ودوره الفاعل في دعم القطاعات الإنتاجية والصناعية التي تحظى باهتمام مباشر من الحكومة العراقية. ويؤكد المصرف الأهلي العراقي التزامه بمواصلة العمل مع الجهات الحكومية المعنية لتفعيل برامج تمويل مبتكرة تساهم في تمكين المشاريع الوطنية الكبرى، خصوصاً في مجالات الصناعة والطاقة والبنية التحتية. كما يسعى المصرف إلى توسيع شراكاته الإقليمية والدولية لتوفير أدوات تمويل تتماشى مع متطلبات التنمية وتدعم جهود الحكومة في تحقيق استقرار اقتصادي شامل ومستدام.

وماذا عن اتفاقية التعاون مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية؟

في خطوة تاريخية تُعد الأولى من نوعها في العراق، وقع المصرف الأهلي العراقي مع البنك الأوروبي لإعادة الإعمار والتنمية (EBRD) اتفاقية بقيمة ١٠٠ مليون دولار لتعزيز التجارة



مصرف المنصور للاستثمار

شراكة مصرفية تركز على الخبرة والانتشار العالمي
من خلال خبرات متخصصة وتنسيق مستمر مع شبكة QNB الدولية، يقدم
مصرف المنصور حلولاً مصرفية واستثمارية متكاملة تدعم طموحات
عملائه بثقة واحترافية

مصرف المنصور للاستثمار حاصل على 8 شهادات جودة مصرفية، وأعلى
تصنيف ائتماني في العراق من Fitch Ratings، تأكيداً لقوة مركزه المالي
وموثوقية خدماته في العراق.



6551
MBI.IQ



خدماتنا المصرفية بين يديك OUR BANKING SERVICES AT YOUR FINGERTIPS

- قروض سكنية
- قروض شخصية
- صرافات آلية
- ACH
- اعتمادات المستندية
- تسهيلات مصرفية
- تحويلات خارجية
- بطاقات ائتمانية
- تحويلات مصرفية
- دفع POS
- بطاقات مصرفية

خدماتنا:

خدمات الحسابات الجارية والاستثمارية

- 1- فتح الحسابات الجارية
- 2- حساب المضاربة المطلقة
- 3- ودائع استثمارية مطلقة
- 4- اصدار صكوك السفاتج
- 5- مرابحة السلع الدولية

خدمات العمليات المصرفية

- 1- خطابات الضمان
- 2- الاعتمادات المستندية
- 3- الحوالات المصرفية الخارجية
- 4- الحوالات المصرفية الداخلية
- 5- خدمة المقاصة الإلكترونية (ACH)
- 6- خدمة اصدار البطاقات المصرفية
- 7- إصدار صكوك السفاتج

الخدمات الالكترونية

- 1- نظام الرواتب الإلكترونية للشركات
- 2- الخدمات المصرفية عبر الانترنت
- 3- خدمة (Mobile Banking)
- 4- خدمة الرسائل النصية القصيرة
- 5- خدمة E-Statment

عمليات التمويل

- 1- التمويلات الاسلامية

الخدمات الاخرى

- 1- خدمة التداول بالأسهم والأوراق المالية
- 2- بيع وشراء العملات الأجنبية
- 3- خدمة الصراف الآلي (ATM)

الموقع الإلكتروني:

www.cibiq.com.iq

الشمول المالي:

+964 7833955530

البريد الإلكتروني:

cibiq.info@cibiq.com.iq



المصرف التجاري العراقي الإسلامي
commercial islamic bank of iraq

كتعدد ألوان الطيف تعدد خدماتنا أهلاً وسهلاً بكم



نبذة عنا:

تأسس المصرف كشركة مساهمة خاصة في 11/شباط/1992 كمصرف تجاري من مصارف القطاع الخاص حيث يعد من اوائل المصارف الاهلية التي تم الترخيص لها في العراق وذلك بموجب اجازة التسجيل المرقمة م.ش/4524 والمؤرخة في 11/شباط/1992 الصادرة عن وزارة التجارة - دائرة تسجيل الشركات برأس مال قدره 150 مليون دينار. وحصل المصرف على اجازة ممارسة مهنة الصيرفة وذلك بموجب كتاب البنك المركزي العراقي / المديرية العامة لمراقبة الصيرفة والائتمان المرقم 14314/9 والمؤرخ في 12/تموز/1992.

وفي 1 كانون الثاني 2025 تم التحول الى الصيرفة الإسلامية وتم تحويل جميع المنتجات الى منتجات متوافقة مع الشريعة الإسلامية حسب موافقة البنك المركزي.

بسام جابر (المدير المفوض): المصرف التجاري العراقي الإسلامي ينطلق بحلة إسلامية جديدة وخدمات تواكب تطلعات السوق

كافية بهذا الخصوص.

كيف تقيمون واقع ومستقبل القطاع المصرفي في العراق؟

العراق سوق ضخم وإمكانياته هائلة وعدد سكانه كبير، كما أن المواطن العراقي لديه إمكانيات مالية قوية وثقافة عالية وتطلعات كبيرة للتقدم ومواكبة العالم، من هنا كان لا بد أن تقف المصارف العراقية على مستوى هذه التطلعات والإمكانيات وأن تواكبها إن من ناحية التطوير في تقديم الخدمات العصرية والمتماشية مع العولمة الحاصلة أو من ناحية الإمكانيات المالية، وهذا التحدي شكل فرصة كبيرة للبنوك كي تتطور، وهذا ما لاحظناه خلال الـ ١٥ سنوات الماضية. كما بدأنا نلاحظ اليوم شهية أكبر من المصارف الأجنبية للدخول الى السوق العراقي، وبرأيي أن هذه المنافسة والتنوع شيء جيد، حيث إن كل بنك يمتلك رؤية مختلفة للمخاطرة، والمصرف الذي يواكب التطورات ويأخذ المنافسة بجدية هو المصرف الذي سيستمر ويتطور. من ناحية أخرى حقق القطاع المصرفي، وبمبادرات ذكية من البنك المركزي العراقي، شوطاً مهماً في تعزيز الشمول المالي الذي شكل لسنوات كثيرة تحدياً كبيراً بالنسبة للقطاع.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

لدينا العديد من المشاريع الطموحة، أبرزها الإستثمار في تطوير البنية التحتية والتكنولوجيا والأنظمة الموجودة، الأمر الذي سيمكننا من الإستفادة من فرص الأعمال توسيعها، وتمويل المشاريع الاستراتيجية الموجودة في البلد وخدمة الشرائح المختلفة في المجتمع، كما لدينا خطة للتوسع في المناطق الشمالية والغربية للعراق.

تأسس عام ١٩٩٢ من ١٥٠ مليون دينار عراقي الى ٢٩٢.٥٠٠ مليار دينار عراقي اليوم، ونحن نسعى دائماً لتطوير أرقامنا ونتائجنا.

ما هي أبرز الخدمات الرقمية التي تقدمونها؟

استثمر المصرف التجاري العراقي الإسلامي في إنشاء بنية تحتية رقمية قوية، وهو يسعى دائماً لتقديم الأفضل عبر مواكبة التطورات التقنية الحديثة والأمنة والتي تتيح للعملاء إجراء معاملاتهم بأنفسهم ودون الحاجة إلى مراجعة فروع المصرف من خلال التواصل عبر الانترنت باستخدام جهاز الكمبيوتر أو الهاتف الذكي ومن أي مكان في العالم. من الخدمات التي يمكن للعميل تنفيذها عبر التطبيق أو الانترنت البنكي: تحويل للمبالغ بين حساباته، التحويل من حساب العميل إلى حساب عميل آخر ضمن البنك نفسه، الحصول على كشف الحساب، معرفة الرصيد، بالإضافة إلى إمكانية تقديم الطلبات مثل طلب دفتر الصكوك بطريقة تتسم بالسهولة والوضوح ومدعمة بأعلى مستويات الأمان، ونحن الآن في طور التعاقد مع جهات خارجية، للمزيد من تطوير الأنظمة بالتنسيق مع البنك المركزي العراقي ودعمه.

ما هي المعايير التي تتبعونها لحماية البنك وزبائنه من العمليات الإحتيالية؟

تحاول الجهات الحكومية في العراق محاربة أي استخدام غير سليم للخدمات المصرفية، كما أن البنك المركزي العراقي يطور باستمرار التعليمات الموجودة لمواكبة أي خروقات يتبناها المحتالون، ونحن ملتزمون بتطبيق هذه التعليمات بشكل كامل، وأتوقع أن هذه الإجراءات



بسام جابر: نخطط للتوسع في المناطق الشمالية والغربية للعراق.

هل لنا بفكرة عن تحول مصرفكم من مصرف تجاري الى مصرف يعمل حسب الشريعة الإسلامية؟

في البداية تأسس المصرف التجاري العراقي سنة ١٩٩٢ كمصرف تجاري خاص، وكان من أوائل المصارف الأهلية التي تم الترخيص لها في العراق. مع بداية العام ٢٠٢٥ وبعد استحواذ بيت التمويل الكويتي (بيتك) على الشركة الأم البنك الأهلي المتحد، إكتمل تحويل مصرفنا الى مصرف يعمل وفق الشريعة الإسلامية، وتم تغيير الاسم إلى المصرف التجاري العراقي الإسلامي. الآن نحن في مرحلة تطوير وتحويل المنتجات الى منتجات إسلامية تتناسب مع تطلعات السوق العراقي، إضافة الى تطوير البنية التحتية الإلكترونية التي تدعم الخدمات المصرفية الرقمية وتمكننا من مواكبة التطورات الحاصلة في المنطقة.

ما هي أبرز النتائج التي حققها المصرف؟

نذكر أن رأس مال المصرف تنامي منذ

مرتضى عبد الرؤوف (المدير المفوض) وأحمد مثنى (مدير العمليات): جنائن بغداد لوساطة إعادة التأمين تلعب دوراً محورياً في دعم وتطوير سوق التأمين العراقي وتقديم أفضل الخدمات

اليوم هي فرصة لنا للتحسين ووضع القطاع على السكة الصحيحة.

إذا كيف يواكب ديوان التأمين هذه الفرص؟

نؤمن دور ديوان التأمين، وهو الجهة الرقابية المسؤولة عن تنظيم السوق وتقويم مسار القطاع ونشر الوعي وتسهيل إجراءات الاصدار لشركات التأمين وتحقيق النمو. فالديوان يعمل اليوم على إصدار القوانين العصرية التي تواكب التطورات العالمية وإلزام شركات التأمين على تطبيقها، إضافة الى إصدار بعض التأمينات الإلزامية التي تساعد على حماية الإقتصاد والمجتمع وزيادة نمو وتطور قطاع التأمين.

نحن في شركة جنائن بغداد ملتزمون تماماً بالعمل تحت مظلة الديوان والقوانين والأنظمة الممتازة المعمول بها، وهذا يشكل مصدر قوة بالنسبة لنا، لأن وجود الجهات الرقابية الفاعلة يزيد ثقة جميع الأطراف بالقطاع. خصوصاً معيدي التأمين الأجانب الذين يتشجعون على دخول السوق إذا لمسوا أن هناك تشريعات وقوانين تحمي استثماراتهم، علماً أن معيدي التأمين هم أيضاً يساهمون في تطوير القطاع وخلق بيئة عمل أكثر دقة وتطوراً، لأنهم يفرضون العديد من الشروط الإدارية والتنظيمية لدخول السوق.

كيف تقيمون الوعي التأميني في العراق؟

ما زال هناك ضعف في الوعي والثقافة التأمينية، لكن كما ذكرنا فإن فرص الإستثمار الكبيرة في العراق تبشر بالخير بالنسبة لنا، خصوصاً أن هناك توجه جدي من الدولة ورئيس الوزراء



مرتضى عبد الرؤوف وأحمد مثنى، استطعنا في فترة قصيرة أن نبني لنا سمعة طيبة

يشهد سوق التأمين العراقي إنطلاقة جديدة، كيف تقيمون واقع القطاع اليوم؟

بالفعل هناك إجماع كبير من كافة الأطراف على ضرورة دعم وإطلاق قطاع تأميني بحلة جديدة وعصرية تواكب جميع التطورات العالمية. واليوم ما زال سوق التأمين في العراق في طور النمو، وهو يمتلك فرصاً ضخمة للتقدم وتحقيق الأهداف، خصوصاً إذا ما تمّ الإستثمار في تعزيز الثقة والوعي لدى المواطنين وتطوير التشريعات والبنية التحتية والرقمية اللازمة. فالعراق يشهد الآن نهضة إقتصادية ملموسة واستثمارات أجنبية ضخمة، وهذا التطور بحاجة الى قطاع تأميني لمواكبته وتأمين حماية الإقتصاد والمشاريع الكبرى، ونعتقد أن هذه هي فرصتنا لبناء قطاع تأميني متين يعتمد عليه، وأي تحديات

بعزيمة قوية وطموحات عالية، استطاعت شركة جنائن بغداد لوساطة إعادة التأمين في فترة قصيرة، أن تصنع لها بصمة قوية في سوق التأمين العراقي، مساهمة في دعم شركات التأمين وتقديم الإستشارات الضرورية لهم إضافة الى استقطاب أهم شركات إعادة التأمين الإقليمية والعالمية الى السوق، بما ساهم في تحقيق نهضة القطاع وتطوره.

في حديث لمجلتنا مع مرتضى عبد الرؤوف (المدير المفوض) وأحمد مثنى (مدير العمليات) تطرقنا الى واقع سوق التأمين العراقي وأهم التحديات والفرص التي يعيشها، كما تحدثنا عن أهم الخدمات والمزايا التي تقدمها شركة جنائن بغداد، في هذا الحوار:

كيف تصفون شهية معيدي التأمين العالميين للدخول الى السوق العراقي؟

بعد إجماع العديد من معيدي التأمين العالميين عن التعامل مع السوق العراقي سابقاً نظراً للأحداث الأمنية والسياسية وعدم الاستقرار، عاد هؤلاء للتوسع في البلد الأمر الذي يؤكد على الثقة والفرص الكبيرة بالسوق وبقطاع التأمين. هذه العودة لشركات إعادة عززت الحماية المالية لشركات التأمين التي كانت أغلبها تحتفظ بنسبة كبيرة من المخاطر، ما كان يؤدي الى إفلاس بعضها عند أي مطالبة كبيرة. وهنا نذكر أن شركة جنائن بغداد ساهمت من خلال خبرتها في استقطاب أهم المعيديين الذين خفصوا أسعارهم عن السابق لأنهم باتوا يعتبرون أن البلد لم يعد ذات مخاطر عالية.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها شركة جائن بغداد في ٢٠٢٥؟

استطعنا في ٢٠٢٥ مضاعفة أرباحنا بفضل شبكة علاقاتنا القوية مع كافة معيدي التأمين العالميين والإقليميين المصنفين، إضافة الى توفير كافة التغطيات التأمينية لكافة القطاعات مثل التأمين الهندسي والبحري والممتلكات والأمن السيبراني والعديد سواها. ونحن اليوم شركة وساطة إعادة التأمين العراقية الوحيدة التي بدأت باستقطاب الأعمال من خارج العراق، الأمر الذي أدى الى طفرة كبيرة في الأعمال والنتائج، كما ساهم في دعم إقتصاد البلد وإدخال العملة الصعبة، ونحن مستمرون بنفس الزخم في التوسع، والحصول على تسهيلات أكبر من معيدي التأمين، وطموحنا العالمية.

أكبر للتفاوض مع عملائها لتسويق هذه المنتجات الجديدة. ونحن اليوم نتعاون مع كافة شركات التأمين ونؤمن لها كافة التغطيات والنصائح والاستشارات للحصول على أفضل التغطيات. وأخيراً بدأنا في جنائن بغداد بالتركيز أكثر على تبني التكنولوجيا والتحول الرقمي وتطوير برامج جديدة تخدم سير العمل ومصلحة العملاء.

نحن اليوم شركة وساطة إعادة التأمين العراقية الوحيدة التي بدأت باستقطاب الأعمال من خارج العراق، الأمر الذي أدى الى طفرة كبيرة في الأعمال والنتائج ودعم إقتصاد البلاد، وطموحنا العالمية.

لتطوير البنى التحتية والقانونية. ونعتقد أن ارتفاع نسبة الوعي ستترافق تلقائياً مع هذا التطور خصوصاً بعد فرض هيئة التأمين للعديد من التأمينات الإلزامية التي ستعيد إدخال التأمين الى الحياة اليومية للمؤسسات والمواطنين.

هل لنا بفكرة عن تأسيس شركة جنائن بغداد، وأهم الخدمات التي تقدمها؟

تأسست شركة جنائن بغداد المتخصصة في وساطة إعادة التأمين سنة ٢٠٢١، وباشرت أعمالها في ٢٠٢٢، والحمد لله استطعنا في فترة قصيرة أن نبني لنا سمعة طيبة وأن نصبح أكبر شركة وساطة إعادة تأمين في العراق من خلال المهنية والإحترافية الكبيرة للكادر البشري الذي طورنا مهاراته من خلال توفير الدورات التدريبية وتشجيعه على التعامل والتفاوض مع كبرى شركات التأمين وإعادة التأمين للحصول على الخبرة. إضافة الى الكادر البشري ساهمت علاقاتنا القوية مع أهم معيدي التأمين العالميين المصنفين، بحماية شركات التأمين المحلية من التعثر أو الإفلاس ومنع أي تلأؤ عن سداد التعويضات، وهذا ما كان يحصل سابقاً حين كان السوق يتعامل مع معيدين غير مصنفين، وعندما لم يكن لدى شركات التأمين نفسها وعي كامل على أهمية عدم الإحتفاظ بالأخطار كاملة وضرورة إحالة جزء منها الى معيدي تأمين.

من ناحية أخرى بدأنا في ٢٠٢٥ بتوفير تغطيات لمنتجات جديدة لم تكن ضمن مروحة المنتجات التقليدية لشركات التأمين مثل الـ Cyber Insurance و BBB ، ما أعطاها قوة

أسام الأبيرش (مدير عام مصرف التضامن): القطاع المصرفي الليبي يتجه بخطوات ثابتة نحو تعزيز التشريعات والتكنولوجيا والمساهمة في إعادة إعمار ليبيا

نشاطات مصرف التضامن الليبي في هذا الخصوص؟

تشهد ليبيا نهضة كبيرة في التحول الرقمي والدفع الإلكتروني للحد من الفساد والتهرب الضريبي والسيطرة على عمليات غسل الأموال وتمويل الإرهاب. نحن في مصرف التضامن نتبنى هذه الرؤية ونسعى لزيادة خدماتنا الإلكترونية إلى ٧٠% وتنويعها لتلبية جميع الرغبات والاحتياجات، على سبيل المثال لدينا حالياً ٦ أنواع من البطاقات الائتمانية، ٣ محلية و ٣ دولية، حيث أننا عندما أطلقنا أول بطاقة وجدنا أن هناك نوع من التجار يريدون سقوف أعلى فأطلقنا لهم بطاقة أخرى تحت اسم "النخبة". أما في البطاقات الدولية فقد أطلقنا الـ World Elite والـ Master Card Business للشركات ورجال الأعمال والـ Platinum للأفراد. كما أطلقنا في ٢٠٢٥ "بطاقة أجيال الذكية" بخاصية NFC (اللاتامسية)، والتي تتيح سداد المشتريات الصغيرة عبر تلامس البطاقة مع جهاز الدفع دون إدخال رقم سري، وتوفر البطاقة أماناً أعلى وميزات إضافية للمصروفات اليومية.

من ناحية أخرى تبيننا مشروع "راتيك لحظي" هو مبادرة للتحول الرقمي أطلقها مصرف ليبيا المركزي بالتعاون مع المصارف التجارية لتسريع إيداع مرتبات القطاع العام إلكترونياً. ويضمن هذا المشروع شفافية الصرف ومتابعة فورية لحالة المرتب عبر التطبيق أو الرسائل النصية ويقلل من الإجراءات الورقية واليدوية التقليدية، كما أنه يسرع وتيرة العمل والحركة التجارية، ويحقق لنا إيرادات جيدة.



أسامة الأبيرش: أطلقنا بطاقة أجيال الذكية" بخاصية NFC (اللاتامسية)

الرأسمال والودائع أدى الى نمو جميع الأنشطة وتحسن جميع المؤشرات لدى المصارف، منها على سبيل المثال الأرباح التي ارتفعت لدينا في مصرف التضامن بشكل كبير خصوصاً من العمليات التي حصلنا عليها من الأنشطة المختلفة وأهمها نشاط الدفع الإلكتروني الذي انتعش بشكل هائل في الفترة الأخيرة وحقق لنا مدخولاً ممتازاً. من ناحية أخرى رغم نمو جميع المؤشرات إلا أن نشاط الإقراض والتمويل كان ضعيفاً للأسف بسبب سياسات المركزي بوقف العديد من التمويلات لتعطيل الطلب على الدولار والمحافظة على سعر الصرف وخلق توازن في الميزانية العامة للدولة.

تشهد المصارف الليبية نهضة تكنولوجية ورقمية كبيرة، ما هي

كيف أثر قرار مضاعفة الحد الأدنى لرأسمال المصارف التجارية الليبية على نتائجكم المالية؟

بالفعل، أصدر مصرف ليبيا المركزي تعليمات بمضاعفة الحد الأدنى لرأسمال المصارف التجارية من ٢٥٠ مليون إلى ٥٠٠ مليون دينار ليبي بهدف الحد من آثار تغيير سعر الصرف وتعزيز القدرة الائتمانية ومواجهة المخاطر والالتزام بالنسب الاحترازية وضمان ملاءة رأسمال وفق متطلبات لجنة بازل للرقابة المصرفية. من ناحية أخرى قرر المركزي أيضاً سحب فئة الـ ٥٠ دينار من التداول نهائياً بهدف مكافحة التزوير وغسل الأموال والحد من الكتلة النقدية خارج المصارف وسط توجيهات للمواطنين بإيداعها في المصارف، الأمر الذي أدى الى نمو الودائع بشكل كبير وصل الى أكثر من ١٠٠% مقارنة ٢٠٢٤. هذا النمو في

للإستثمار في هذه المشاريع التي نتوقع أن تحقق لنا نمواً كبيراً ونتائج ممتازة ومضمونة. وهنا نستبعد أن تساهم المصارف الليبية في إعادة الأعمار خارج الدولة لأن الإستثمار في الداخل هو اليوم أولوية بالنسبة لنا، رغم أننا قلباً وقالباً مع كافة الدول الشقيقة التي عانت من الحروب والدمار مثل لبنان وفلسطين وسوريا واليمن والسودان وغيرها. أما الدول المستقرة مثل دول الخليج، فأرى أن هذه فرصة بالنسبة لها لتدخل في إعادة الإعمار لما في ذلك من دعم وتضامن عربي وفرصة لتحقيق النمو.

نحن اليوم في مؤتمر اتحاد المصارف العربية بعنوان "الإستثمار في الإعمار، ودور المصارف"، هل لدى المصارف الليبية ومن بينها مصرف التضامن نيّة للمشاركة في إعادة الإعمار داخلياً أو خارجياً؟
أطلقت الحكومة الليبية خطة لإعادة الإعمار، والمصارف الليبية لديها نيّة واضحة للمساهمة فيها، علماً أن هناك مشاريع إنمائية بقيمة أكثر من ١٢ مليار دولار متوقفة منذ أكثر من ١٣ عاماً، لأن الحكومة لم تستطع إكمالها حيث أن أغلب ميزانيتها باتت تصرف على المرتبات والدعم، وبالتالي ستأخذ المصارف الليبية المبادرة

وأيضاً نطور دائماً في تطبيقنا المصرفي Tab.ly هو منصة رقمية متطورة بواجهة سهلة وتفعيل ذاتي، تتيح للعملاء إدارة الحسابات والتحويلات المالية وخدمات الدفع الإلكتروني، مع إمكانيات مراجعة الحسابات وطلب البطاقات وتحديث البيانات، مما يخفي عن زيارة الفروع. وقد أطلقنا أخيراً عبر التطبيق خدمة جديدة للتحويل بين البنوك بشكل لحظي بعد أن كانت الحوالة تحتاج إلى يومين أو ٣ أيام حتى تصل إلى حساب الشخص الآخر، وهذه الخدمة المجانية سرّعت حركة الإقبال على التطبيق. وهنا نذكر أننا نستخدم النظام المصرفي الأساسي - Oracle Flex cube ، هو من أفضل الحلول في السوق.

بعد مرور أكثر من سنة على تعيين ناجي محمد عيسى في منصب محافظ البنك المركزي الليبي الجديد، كيف تقيمون تطور القطاع النقدي والمصرفي خلال هذه الفترة؟

المحافظ الجديد مشهود له بكفاءته وخبرته العميقة في القطاع المصرفي الليبي، حيث كان من بين أحد أبرز رجال المصرف المركزي لسنوات طويلة، وبالتالي فإنه على إطلاع بكافة المشاكل والإزمات التي مرّ بها القطاع، وهو منذ تعيينه كان لديه رؤية واستراتيجية واضحة وحركة سريعة في اتخاذ القرارات التي تتسم بالجرأة والشجاعة، حيث أطلق العديد من المبادرات الممتازة مثل التحكم في عرض النقد وفرض الزامية الترخيص على كافة شركات الصرافة، وغيرها العديد من المبادرات والتشريعات التي ضبّطت السوق وساهمت في تحقيق النمو والتطور.



مع تطبيقنا
حسابك ديمًا بين يديك

حمّل تطبيق
مصرف التضامن الآن

Download on the
App Store

Tadhamun.Bank

علاء الزهيري (رئيس الإتحاد المصري للتأمين والعضو المنتدب لشركة جي أي جي للتأمين): مؤتمر شرم الشيخ بات من الوجهات الرئيسية للعاملين في القطاع، وابتكارات جديدة للإتحاد في مجال التأمين الزراعي

الشركات على تقديم حلول أكثر تخصيصًا للعملاء. بعض الشركات في المنطقة بدأت بالفعل في استخدام تقنيات مثل التأمين عبر الهاتف المحمول والأنظمة التكنولوجية المدمجة التي تتيح للعملاء متابعة وإدارة سياساتهم التأمينية بسهولة.

من ناحية أخرى يواجه القطاع تحديات اقتصادية تتعلق بارتفاع تكاليف التأمين بسبب التضخم وارتفاع الأسعار، بالإضافة إلى تأثيرات الأزمات الاقتصادية العالمية مثل الحرب في أوكرانيا وتداعيات جائحة كورونا. لكن العديد من شركات التأمين العربية استطاعت تكييف استراتيجياتها، عبر تحسين إدارة المخاطر وتنويع المنتجات لتلبية احتياجات السوق المتغيرة.

الاهتمام المتزايد بالاستدامة والتغيرات المناخية بدأ يظهر أيضًا في سوق التأمين العربي، حيث بدأت بعض الشركات في تقديم منتجات تأمين خاصة بالاستدامة، مثل التأمين على الطاقة المتجددة أو المنتجات التي تدعم المشاريع البيئية. بالإضافة إلى ذلك، بدأ التركيز على التأمين ضد الكوارث الطبيعية، وخاصة في البلدان المعرضة لتأثيرات تغير المناخ.

تركز أغلب المؤتمرات التأمينية على أهمية دمج الذكاء الاصطناعي، أين هو قطاع التأمين العربي من هذا المجال وكيف يمكن أن يستفيد منه؟

• بدأت العديد من شركات التأمين في استخدام شات بوتات مدعومة بالذكاء الاصطناعي لتوفير إجابات سريعة للأسئلة المتكررة للعملاء.
• المساعدات الافتراضية: في بعض الدول، بدأت شركات التأمين في استخدام تطبيقات تفاعلية ذكية تساعد العملاء في إدارة سياساتهم

التقنيات الحديثة مثل الذكاء الاصطناعي والبيانات الضخمة (Big Data) في تطوير حلول التأمين وإعادة التأمين.

- الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية: مع التركيز على تغيرات المناخ والتحديات البيئية.

- التحديات الاقتصادية والمالية: مثل تأثيرات التضخم وأسعار الفائدة على السياسات التأمينية.

- التعاون الإقليمي والدولي: لتعزيز سوق التأمين الإقليمي ودوره في تحفيز النمو الاقتصادي.

أما من حيث التنظيم، فقد كان المؤتمر منظمًا بشكل جيد، حيث تم توفير منصات تفاعلية للمشاركين للتواصل وتبادل الآراء والخبرات، إضافة إلى ورش عمل وجلسات حوارية ساعدت في زيادة التفاعل بين الحضور والمشاركين.

يعقد المؤتمر تحت عنوان "التأمين في ظل المتغيرات العالمية"، هل برأيكم أثبت قطاع التأمين العربي مرونته في مواكبة أهم التغيرات والتحديات الجديدة؟

نعم، يمكن القول إن قطاع التأمين العربي قد أظهر مرونة نسبية في مواجهة التغيرات والتحديات الجديدة التي يشهدها العالم. لكن هذه المرونة تختلف من دولة إلى أخرى بناءً على مستوى تطور القطاع، والظروف الاقتصادية والاجتماعية لكل بلد.

قطاع التأمين في العديد من الدول العربية بدأ بالفعل في تبني الابتكارات التكنولوجية مثل التأمين الرقمي، والذكاء الاصطناعي، والبيانات الضخمة. هذه التقنيات تساهم في تسريع العمليات وتسهيل الوصول إلى خدمات التأمين، ما يساعد



علاء الزهيري: أظهر قطاع التأمين العربي مرونة في مواجهة التغيرات والتحديات

نحن اليوم في مؤتمر شرم الشيخ بدورته السابعة، كيف تقيمون نجاح المؤتمر من حيث الحضور والفعاليات والمواضيع المطروحة؟

من حيث الحضور، جذب المؤتمر عددًا كبيرًا من ممثلي شركات التأمين الكبرى والخبراء في صناعة التأمين من مختلف أنحاء العالم، بالإضافة إلى مسؤولين حكوميين ومختصين في الاقتصاد، يعكس أهمية هذا الحدث في تبادل الخبرات والمعرفة. يدل الحضور الكبير على أن المؤتمر أصبح وجهة رئيسية للعاملين في قطاع التأمين، مما يعكس تزايد الاهتمام والتطور الذي يشهده هذا القطاع في المنطقة.

من حيث المواضيع، تميز المؤتمر بتنوع وعمق المواضيع التي تم طرحها ومناقشتها، ومن أبرزها: - الابتكار في التكنولوجيا واستخدام

وثيقة التأمين على الآلات والمعدات الزراعية

وصف الوثيقة: وثيقة تأمين على الآلات الزراعية مثل الجرارات، المحاريث، آلات الري، وغيرها.

المخاطر المغطاة:

- الحوادث التي قد تحدث أثناء استخدام الآلات.
 - التلف أو السرقة.
 - الأضرار الناتجة عن الظروف المناخية أو غيرها من الأسباب التي قد تؤدي إلى تعطيل الآلات.
- الفائدة للمزارعين:** تضمن تعويض المزارعين عن أي أضرار قد تلحق بمعداتهم، مما يساعدهم في استعادة القدرة على العمل بشكل سريع بعد وقوع الحوادث.

وثيقة التأمين ضد حوادث المزارعين

وصف الوثيقة: تأمين ضد حوادث العمل التي قد يتعرض لها المزارعون أثناء العمل في الأراضي الزراعية.

المخاطر المغطاة:

- إصابات العمل الناتجة عن الأدوات أو الآلات الزراعية.
 - الحوادث الشخصية.
- الفائدة للمزارعين:** تأمين يغطي التكاليف الطبية ويوفر تعويضات في حالة العجز الكلي أو الجزئي الناتج عن الحوادث أثناء العمل الزراعي.

وثيقة التأمين على الثروة الحيوانية

وصف الوثيقة: وثيقة تأمين تهدف إلى حماية المزارعين من خسائر تتعلق بـ الماشية أو الثروة الحيوانية

المخاطر المغطاة:

- المرض (مثل الأمراض المعدية أو الفيروسية).
- الوفاة أو الإصابة نتيجة لحوادث أو ظروف قاسية.
- السرقة أو التهديدات الأمنية.

الفائدة للمزارعين: تعويض المزارعين عن الخسائر التي قد تتعرض لها الثروة الحيوانية، مما يعزز استقرار القطاع الحيواني.

تخصيص أسعار التأمين بما يتناسب مع البيانات التي يتم جمعها من العملاء، بما في ذلك بيانات سلوك القيادة في حالة تأمين السيارات، أو التحليل البيئي في حالة التأمين ضد الحوادث الطبيعية

في مجال تأمين السيارات، بدأت GIG في استخدام تقنيات إنترنت الأشياء (IoT) مثل الأجهزة الذكية أو أجهزة تتبع السيارات لتوفير مزيد من المعلومات عن سلوك القيادة (مثل السرعة، والتسارع، والفرامل). هذه البيانات تساهم في تحليل المخاطر بشكل أكثر دقة، مما يساعد الشركة على تخصيص الأسعار وفقاً للقيادة الفعلية للعميل بدلاً من الاعتماد على البيانات التقليدية.

تركزون في الإتحاد على تطوير بعض المنتجات الخاصة بالتأمين الزراعي، هل أطلقتكم العمل بهذا المشروع وما هي أهميته؟
أطلق الإتحاد المصري للتأمين العديد من الوثائق التأمينية التي تهدف إلى حماية المنتجات الزراعية والمزارعين من المخاطر المحتملة، ومن أبرز الوثائق التأمينية التي أطلقها الإتحاد في هذا المجال:

وثيقة التأمين على المحاصيل الزراعية

وصف الوثيقة: تهدف إلى حماية المزارعين ضد المخاطر الطبيعية مثل الجفاف، والفيضانات، والعواصف، والبرد، وكذلك ضد الأمراض الزراعية والآفات التي قد تؤثر على المحاصيل.

المخاطر المغطاة: الكوارث الطبيعية، الفيضانات، العواصف، الجفاف، الحرائق، الأمراض والآفات التي تضر بالمحاصيل.

تقلبات الطقس التي تؤثر على المحاصيل.

الفائدة للمزارعين: تضمن تعويض المزارعين في حالة حدوث أي من هذه المخاطر، مما يساعد في تقليل الأضرار المالية التي قد يتكبدها المزارع بسبب فقدان المحاصيل أو تدهور جودة الإنتاج.

وتقديم المطالبات أو الاستفسارات عبر الهاتف المحمول بسهولة.

- تقييم المخاطر: باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي مثل التعلم الآلي، يمكن لشركات التأمين تحليل الأنماط والتوجهات في البيانات الكبيرة لتحديد المخاطر بشكل أدق.
- تسوية المطالبات: الذكاء الاصطناعي يمكن أن يساعد في تسريع عملية تسوية المطالبات من خلال التحقق التلقائي من المستندات وتحليل الصور، مثل استخدام تقنيات التعرف على الصور للتأكد من صحة المطالبات المتعلقة بالأضرار.
- الكشف عن الاحتيال: استخدام الذكاء الاصطناعي للكشف عن الاحتيال التأميني من خلال تحليل البيانات والمقارنة بين المطالبات المختلفة لاكتشاف الأنماط المشبوهة

GIG للتأمين تركز على التحول الرقمي، وتقديم منتجات تأمينية عبر الإنترنت بشكل مباشر وسلس للعملاء. الشركة اعتمدت على التأمين عبر الإنترنت لتسهيل الوصول إلى السياسات التأمينية، مما يتيح للعملاء شراء التأمينات أو تجديدها عبر منصات رقمية دون الحاجة إلى زيارة فروع الشركة.

التطبيقات الذكية (Mobile Apps)

أطلقت GIG تطبيقات للهاتف المحمول تسهل على العملاء إدارة سياساتهم التأمينية، دفع الأقساط، متابعة مطالباتهم، بالإضافة إلى الاستعلام عن مواعيد التجديد وحالة الوثائق التأمينية. التطبيق يُمكن العملاء من الوصول إلى كافة الخدمات التأمينية بسهولة، مما يعزز من تجربة العميل ويوفر الوقت والجهد.

الذكاء الاصطناعي (AI)

من أبرز التقنيات التي تبنتها GIG هي الذكاء الاصطناعي، خاصة في تحليل البيانات وإدارة المخاطر. تستخدم الشركة الذكاء الاصطناعي لتحسين فهم المخاطر والعمل على

عمرو صالح خيوه (الرئيس التنفيذي): شركة برقان تكافل تهدف الى تحقيق النمو المستدام والتوسع في المنتجات وتبني التحول الرقمي

في تعزيز القطاع ورفع مستوى الشفافية وحماية حقوق شركات التأمين وحملة الوثائق على حدّ سواء. وقد لعبت الجهات الرقابية دوراً محورياً في هذا التطور من خلال تحديث القوانين واللوائح المنظمة لأعمال التأمين ومتطلبات الحوكمة والاستدامة.

تعتبر شركة برقان من أسرع شركات التأمين التكافلي نمواً، ما هي أبرز النتائج التي حققتها الشركة من حيث الأرباح وحجم الأقساط وغيرها من المؤشرات، حتى الربع الثالث من ٢٠٢٥؟

تعتبر شركة برقان تكافل من أسرع شركات التأمين التكافلي نمواً في السوق الكويتي، وقد تمكنا آخر ٣ سنوات من الحصول على جوائز عدة أبرزها: أسرع شركة تأمين تكافلي نمواً وابتكاراً، وقد انعكس هذا النمو إيجاباً على حجم الأقساط المكتتبه وتنوع المحفظة التأمينية إلى جانب تحسّن مؤشرات الربحية خاصة في ما يتعلق بإدارة المخاطر وتسوية المطالبات، كما حققت الشركة تطوراً إيجابياً في كفاءة التشغيل وسياسات الاكتتاب مما انعكس علي قوه المركز المالي.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟ نركز على تحقيق النمو المستدام والتوسع المدروس في المنتجات التكافلية، وبما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية ومتطلبات السوق. كما نعمل على إعطاء أهمية كبيرة لمشاريع التحول الرقمي من خلال تطوير أنظمة الحاسب الآلي وإنشاء القنوات الرقمية لخدمة العملاء.

كيف تواكب شركة برقان تكافل المخاطر العديدة المستجدة مثل التغير المناخي والأمن السيبراني وغيرها، علماً أنكم من الشركات الأكثر ابتكاراً في المنتجات والخدمات؟

ينتج عن عوامل النمو الاقتصادي والتطور التكنولوجي والتغير المناخي والتقلبات السياسية وغيرها مخاطر مستجدة لم تكن في الحسبان، وبالتالي يتوجب التعامل مع هذه المستجدات بوعي واقتناص للفرص، وتسعى شركة برقان تكافل الى متابعة هذه التطورات وطرح المنتجات المبتكرة لمواجهة هذه التحديات والمحافظة على الاستدامة في تخطيطها الاستراتيجي.

ما هي أبرز التقنيات الرقمية التي تبنتها برقان تكافل؟

مما لا شك فيه أن دمج الذكاء الاصطناعي في قطاع التأمين يعود بفائدة عظيمة على القطاع، وهناك توجه عالمي نحو التحول الرقمي. بالنسبة لقطاع التأمين العربي فإنه ما زال في مرحلة أولية في تبني التكنولوجيا، تختلف نسبتها من دولة إلى أخرى ومن شركة إلى أخرى، مع الأخذ بعين الاعتبار بأن الوعي على أهميته تبني الرقمنة في قطاع التأمين يشهد تطوراً ملحوظاً سنة بعد سنة.

كيف تقيمون تطور قطاع التأمين والتشريعات التأمينية في الكويت، خصوصاً أنكم طبقتم منذ فترة المعيار المحاسبي IFRS 17؟

شهد قطاع التأمين في دولة الكويت تطوراً ملحوظاً خلال السنوات الـ ٥ الأخيرة، سواء على مستوى الإطار التشريعي أو الرقابي، الأمر الذي ساهم

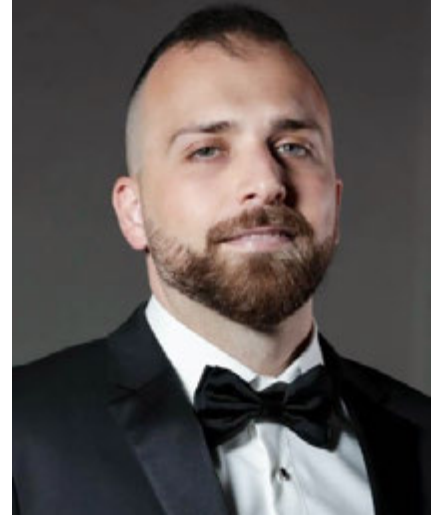


عمرو خيوه: نركز على تحقيق النمو المستدام والتوسع في المنتجات

كيف يتصدى قطاع التأمين العربي والعالمي لحالة عدم اليقين الجيوسياسي والإقتصادي الذي نعيشها اليوم؟

في ظل تزايد مستويات مخاطر عدم اليقين نتيجة التوترات الجيوسياسية والتقلبات الاقتصادية العالمية، ولتأثيرها المباشر على القطاع، أرى أنه يجب على شركات التأمين أن تسعى الى تنويع محافظها التأمينية بين قطاعات اقتصادية مختلفة لخلق التوازن بين زيادة الطلب على قطاع معيّن والركود في قطاع آخر، إضافة أيضاً الى مراجعه سياسات التسعير والاكتتاب خاصة في ما يتعلق بالتأمينات طويلة الأجل أو المرتبطة بتكوين الأموال، وأخيراً يجب التعاون مع شركات إعادة التأمين لرفع القدرة الاستيعابية وتقليل تقلبات الخسائر والاستفادة من توزيع الخطر جغرافياً.

طارق حسين (رئيس تأمين الحوادث والمسؤوليات): Mena RE تنفذ عمليات إكتتابية بـ ٨٠ مليون دولار في ٢٠٢٥



طارق حسين: تؤثر المنافسة في وساطة إعادة التأمين بشكل سلبي علينا

استطاعت شركة Mena Re التي تأسست سنة ٢٠١٥ في مركز دبي المالي العالمي DIFC، أن تحجز لها مكاناً مرموقاً بين شركات إعادة التأمين البارزة في الأسواق الإقليمية والعالمية، وذلك من خلال طرحها لحلول ومنتجات مبتكرة للأخطار القديمة والمستجدة، إضافة إلى شراكاتها القوية وتوسعاتها الإقليمية الكبيرة. في دبي ألتقت مجلتنا بطارق حسين رئيس تأمين الحوادث والمسؤوليات في Mena Re، وكان لنا معه هذا الحوار:

ما هي أبرز النتائج التي حققتها Mena Re في ٢٠٢٥؟
حققنا في ٢٠٢٥ نتائج مبهره، حيث وصلت محفظة العمليات الإكتتابية لدينا إلى حوالي الـ ٨٠ مليون دولار نهاية السنة، وبارتفاع ٤٠% عن العام الماضي، ويقف خلف هذا النمو مجموعة من العوامل أهمها:

- إضافة خطوط تأمينية جديدة مثل إعادة التأمين على مخاطر الإتمان والتأمين السيبراني.
- التوسع في أسواق جديدة مثل منطقة رابطة الدول المستقلة - CIS، إضافة إلى بعض بلدان أفريقيا العربية مثل تونس والمغرب والجزائر، كما كان لنا توسع عبر المجموعة الأم "الدوحة للتأمين" في آسيا وتحديداً في الهند من خلال مكاتب جديدة للمجموعة.

- الدعم الكبير الذي تلقيناه من شركات التأمين الكبرى وشركائنا في المنطقة، حيث نحن قادرون بفضلهم اليوم على الوصول والعمل في هذه الأسواق.

هل تبنت Mena Re التكنولوجيا الحديثة في أعمالها؟

بات قطاع التأمين في العالم العربي يتوجه أكثر نحو تبني التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي ودمجهم في العمليات المختلفة، وفي Mena Re بدأنا بتبني بعض التقنيات الحديثة التي تساعد في التنبؤ بالحوادث والكوارث مثلاً، إلا أننا لا نعتمد عليها بشكل مفرط، لأننا نعتقد أنها ما زالت غير موثوقة حتى الآن، وهي بحاجة إلى بضعة سنوات حتى تتبلور الأمور أكثر، لكن بالتأكيد نستخدم التكنولوجيا في أعمالنا اليومية وهو شيء لا يمكننا تجاهله بعد اليوم.

ما هي أبرز التحديات التي يواجهها قطاع إعادة التأمين في العالم العربي؟

أعتقد أن الشفافية هي المشكلة الأكبر بالنسبة لنا، إضافة إلى المنافسة الشديدة في الأسواق المحلية والإقليمية، خصوصاً في قطاع وساطة إعادة التأمين، حيث شهد

السوق ظهور عدد هائل من الوسطاء الذين باتوا يتنافسون في ما بينهم بطريقة شرسة، وأصبح هذا القطاع عالمياً بذاته، وباعتقادي أن هذه المنافسة لسيت شيئاً صحياً للغاية في السوق، وأمل أن تتغير هذه المعادلة وأن يصبح هناك وعي أكبر في كافة الدولة العربية حول هذا الموضوع، وأن يتم سنّ التشريعات التي تحمي وتنظم السوق.

إلى أي مدى باتت الكوارث الطبيعية تشكل عبئاً متزايداً عليكم؟

تتزايد الحوادث الضخمة الناتجة عن التغير المناخي، وكان آخرها فيضانات دبي والسعودية وإعصار عمان، لكن بدل أن ترتفع الأسعار كنتيجة طبيعية، نرى أن الأسعار تنخفض بسبب المنافسة الشديدة، والأمر نفسه يحصل في تأمينات مخاطر الحرب والعنف السياسي، حيث رغم الأحداث الجيوسياسية الكبيرة شهدنا انخفاضاً بالأسعار، وأكرر هنا أننا بأمرس الحاجة لحماية سلامة واستدامة سوق إعادة التأمين عبر سنّ التشريعات المنظمة.

هل باتت بإمكان شركات إعادة التأمين العربية المنافسة عالمياً؟

كان من أحد أهداف إطلاق شركة Mena Re، خلق شركة إعادة تأمين عربية ضخمة قادرة على خدمة السوق وسدّ أي فجوة محتملة ومساعدة السوق على الاحتفاظ بأموال إعادة التأمين التي تعتبر ضمة نسبياً داخل نطاق الوطن العربي. اليوم نحن نعتبر الرقم واحد في مجالنا ويظهر ذلك حجم العمليات الإكتتابية والأقساط وكافة المؤشرات والأرقام التي تنمو بشكل مطرد، وبتنا قادرين على التوسع وتأسيس أنفسنا كقوة موثوقة.

بيار يوسف (المدير العام): شركة التأمين العربية - قطر تطلق خطتها للتحول الرقمي

هل تتوقعون أن نرى قريباً شركات تأمين رقمية بالكامل، على غرار المصارف الرقمية؟

أعتقد أن هذا هو الإتجاه المستقبلي للقطاع خصوصاً في ما يتعلق بإمكانية الوصول الى الخدمات والحصول عليها، حيث أن العميل يريد أن يحصل على الخدمة بأقل وقت وجهد وتكلفة ومن أي مكان عن طريق الموبايل أو الكمبيوتر. لكن أرى أنه من غير الممكن أن تكون الشركات رقمية 100% وإنما بالجزء الأغلب منها، حيث أن هناك عدّة منتجات يمكن أن تباع على أساس رقمي من خلال الاعتماد على آليات الذكاء الاصطناعي والChat Bot الذي يمكن أن يفهم احتياجات العميل ويقدم له الخدمة الدقيقة، بينما هناك حالات من الضروري أن تخضع للتدخل البشري، خصوصاً تلك التي تحتاج الى فهم أكبر للمخاطر وآليات التسعير والإكتتاب، إضافة الى العملاء الذين لديهم متطلبات معيّنة خارجة عن المعتاد.

وفي شركة التأمين العربية - قطر، نطمح أن تصبح أكثر من 70% من عملياتنا على أساس رقمي، ولهذا الهدف نحضر المنصات الرقمية والبنية التحتية اللازمة لتكون جاهزين للانطلاق قريباً.

كيف تقيمون دور الجهات الرقابية والتشريعية القطرية في دعم قطاع التأمين؟

تدرج شركة التأمين العربية - قطر، ضمن إطار رقابة مصرف قطر المركزي وتخضع لجميع التعليمات الصادرة عنه، وما نخبره عملياً اليوم هو تطور كبير ومتسارع في نشاط الجهات الرقابية والتنظيمية وفي تطوير القوانين الداعمة والهادفة لتطوير قطاع التأمين والمؤسسات المالية بشكل عام. وعلى غرار القفزة النوعية



بيار يوسف: حصلنا على ترخيص لممارسة أعمال التأمين على الحياة

التعويض عن الإصابة بالأمراض الخطيرة والمستعصية.

ما هي أبرز النتائج والإنجازات التي حققتها شركة التأمين العربية في الفترة الأخيرة؟

رغم تحديات السوق، حققنا في 2024 نمواً ممتازاً مقارنة بالسنوات السابقة. وأيضاً اطلقنا استراتيجية للتحويل الرقمي تماشياً مع "رؤية قطر الوطنية 2030". من ناحية أخرى حصلنا على ترخيص من مصرف قطر المركزي لممارسة أعمال التأمين على الحياة، بما فيها الإدخار والاستثمار، وتبعاً لذلك اطلقنا في هذا المجال منتجات جديدة تشمل حماية الأسرة وخطط التقاعد والتعليم وسواها من الباقات والمنتجات التأمينية الجديدة مثل

أما الآن سنمضي أكثر باتجاه التحول الرقمي، حيث سنتبنى نظاماً أساسياً جديداً يمكن أن نطلق من خلاله الى رقمنة العمليات والخدمات وبالتالي سنكون أقرب الى عملائنا من خلال تمكينهم من الوصول الى الخدمات وشراؤها إلكترونياً من أي مكان وزمان. وتماشياً مع هذا التطور نحضر لطرح منتجات يمكن شراؤها عبر الإنترنت بالنسبة للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بعد الإستكمال على الموافقات المطلوبة لإطلاقها.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
لدينا عدّة مشاريع طموحة، أبرزها التحول الرقمي وإطلاق منتجات جديدة تحاكي التطور التكنولوجي و التغير في نوعية المخاطر. وذلك للمساهمة بشكل أوسع وفعالية أكبر في قطاع التأمين و الإقتصاد القطري، انطلاقاً من الخطة الإستراتيجية الثالثة للقطاع المالي الصادرة عن مصرف قطر المركزي و انسجاماً مع رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠.

مواكبة لكافة المتغيرات، وأكبر دليل على ذلك أنها تخطت الـ ٨٠ سنة على تواجدها في العالم العربي وميّت بكافة المراحل الإيجابية والسلبية واستطاعت أن تتخطاها بعزم وقوة مع التوجه الواضح للتطور المستدام.

ماذا عن المنافسة؟

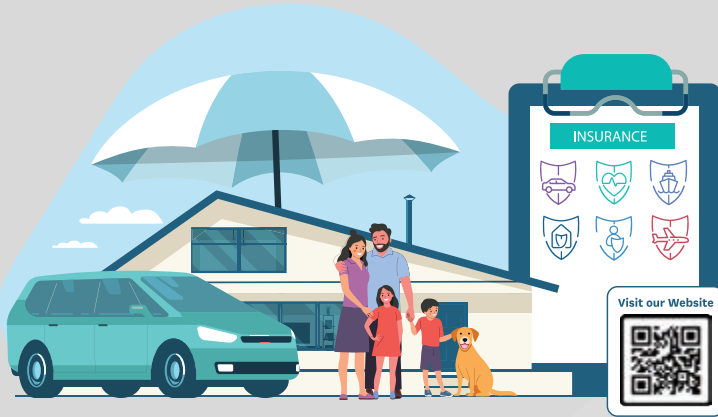
إن عدد شركات التأمين العاملة في قطر جيد بالنسبة لحجم متطلبات السوق. برأبي أن المنافسة تخلق جو عمل صحي وإيجابي من ناحية تطوير الخدمات والمنتجات.

الكبيرة التي شهدتها القطاع المصرفي، تسير الجهات الرقابية بنفس الوتيرة، لإحداث تطوير نوعي في قطاع التأمين وتعزيز إمكانياته وملاءته المالية ونوعية الخدمات التي يقدمها القطاع. نحن نعتبر أن هذا المشروع هو نوع من الدعم المباشر لقطاع وشركات التأمين، حيث أن هناك تشاور دائم مع المشرعين الذين يفهمون كافة العقبات التي نواجهها ويساعدوننا على تذليلها، حتى القوانين الجديدة فهي تصدر مع التعليمات والتوجيهات والمهمل و المساندة اللازمة لتطبيقها.

كيف تقيمون الوعي التأميني في قطر؟

يعتبر الوعي التأميني جيداً في قطر، وهناك مساهمة فعالة من جميع الجهات والأطراف لتطوير هذا الوعي، إما من خلال فرض بعض المنتجات التأمينية الإلزامية منها مثلاً على الزوار والوافدين الى البلد وعلى الأخطار الطبية والهندسية وسواها، أو من خلال إدراج التأمين ضمن المتطلبات العامة لبعض المعاملات، وذلك لتغطية أكبر قدر ممكن من الحوادث التي يمكن أن يتعرض لها أي شخص موجود على الأراضي القطرية. من ناحية أخرى أدى التطور الحاصل على جميع الأصعدة إلى طلب متنامي على التأمين والمنتجات الجديدة أبرزها على سبيل المثال التأمين السيبراني الذي بات إلزامياً في العديد من الدول والتأمين على الأخطار الناتجة عن التغير المناخي والذي فرض تحديات جديدة على شركات ومعيدي التأمين، ومواكبة شركات التأمين لهذه التغيرات وفهمها وإطلاق منتجات تلبي حجم الأخطار المستجدة هو أمر بغاية الأهمية لمنع أي خلل إجتماعي ومالي. شركة التأمين العربية هي من أكثر الشركات

YOUR ONE-STOP SOLUTION FOR ALL YOUR INSURANCE NEEDS!




Tailored
Protection Plans


Expert
Guidance & Support


Reliable
Coverage

ليبب نصر (الرئيس التنفيذي لشركة LIA Assurex): يعاني قطاع التأمين في لبنان من عدّة تحديات تعيق نموه، ونحن بحاجة ماسة الى قانون تأمين عصري

أطلقنا في ٢٠٢٥ تطبيق myLIAAs-surex الذي يتيح للمستخدمين الوصول الى خدماتهم التأمينية على مدار الساعة ومن أي مكان، ومن خلال واجهة استخدام سهلة ومرنة وميزات أمان متقدمة. ويمكن للمؤمنين من خلال هذا التطبيق، إدارة ملفاتهم وتقديم الطلبات، وتسديد الأقساط وغيرها من الخدمات بشكل ممتع ومرن. علماً أننا أنشأنا فريقاً متخصصاً لدراسة وتطوير حلول قائمة على الذكاء الاصطناعي، والتقنيات الرقمية، بهدف مواكبة تطلعات السوق واعتماد أفضل آليات العمل داخل الشركة وتعزيز تواصلنا مع المؤمنين ووسطاء التأمين، ونستثمر في ذلك من خلال استراتيجية واضحة وميزانيات مخصصة لضمان تطوّرنا المستدام.

كيف تصفون علاقتكم بالمشرع اللبناني؟

نطالب بإعادة النظر بقانون التأمين الصادر عام ١٩٦٨، والذي مرّ عليه الزمن، ولم يعد مواكباً للتطورات المحلية والعالمية. فالعديد من المبادئ التنظيمية الأساسية الجديدة غير واردة فيه، وهناك حاجة ملحة اليوم لإقرار قانون جديد، يعمل على تقوية القطاع وتحسين وضع شركات التأمين والمؤمن، إضافة الى توفير بيئة أكثر ثقة وطمأنينة لمعدي التأمين، وتوفير مناخ استثماري أكثر مرونة وتحفيزاً. نتمنى على وزير الإقتصاد أن يأخذ هذه المبادرة على عاتقه، فقطاع التأمين في لبنان لديه إمكانيات كبيرة، ومع إصدار تشريعات حديثة ومتقدمة، سيتمكن من بلوغ قدراته الكاملة والنمو بثبات واستدامة. ومن ناحية أخرى نطالب بإعادة النظر بقانون الضرائب إن من حيث جدولتها أو من حيث مراجعة معدلاتها وقيمتها، حيث ندفع اليوم ضرائب مرتفعة جداً وغير منصفة.

التأمين كبير جداً، ما يؤدي الى المنافسة الكبيرة، بينما الطلب في تراجع ملحوظ. لكن رغم هذه التحديات والظروف الصعبة أرى أن قطاع التأمين في لبنان ما زال متيناً وصامداً بفضل الإدارة الحكيمة للقيمين عليه.

ما هي خطة ليا أسوريكس للصمود في هذه الأجواء؟

عملنا على تنويع محفظتنا بشكل مدروس، وإعادة تقييم السياسات والأسعار لتراعي الواقع الاقتصادي للمؤمنين، كما قدمنا تسهيلات بالدفع وتسديد الأقساط، وأيضاً ابتكرنا منتجات بأسعار مخفضة تلبي الحد الأدنى لاحتياجات العملاء مثل HDF Sante و Panacea Youth من ناحية أخرى اعتمدنا سياسة اكتتاب صارمة تهدف الى دراسة المخاطر بشكل دقيق، واختيار التغطيات بدقة للحد من التعرض للخسائر.

أطلقتكم ليو الوديد ذو الفرو الأزرق، ما هي تفاصيل هذه الشخصية؟

أطلقنا هذه الشخصية الرمزية، ضمن إطار خطة تسويقية مبتكرة، تعكس نبض الشركة وحيويتها وروحها العصرية والمرحة، وتمّ تقديم "ليو" في مواقف من الحياة اليومية مؤثرة، تعكس قيم الشركة الأساسية المتمثلة بالتركيز على المؤمنين، والتواجد الدائم إلى جانبهم في كافة الظروف. وقد ترافق ذلك مع إطلاق شعارنا الجديد "خلينا نحكي عن بكرا"، الذي يعكس رؤيتنا المستقبلية العصرية. وهنا نذكر أننا احتفالاً هذه السنة بمرور ٥٠ عاماً من الريادة على تأسيس الشركة الذي شكلها التاريخ المشترك لشركتي "ليا للتأمين" و"أسوريكس للتأمين وإعادة التأمين".

أطلقتكم تطبيق myLIAAssurex هل لنا بالمزيد من التفاصيل عنه؟



ليبب نصر: من أبرز التحديات التي نواجهها، ارتفاع كلفة الرعاية الصحية

كيف تقيمون واقع قطاع التأمين، وما هي التحديات التي يواجهها؟

نواجه عدّة تحديات، أبرزها زيادة تكاليف الرعاية الصحية بوتيرة متسارعة تفوق قدرة الأقساط على مواكبتها، الأمر الذي أدى الى خسائر كبيرة في نتائج التأمين الطبي، خلال العام ٢٠٢٤، حسب أرقام هيئة الرقابة. بالإضافة إلى صعوبة الحصول على تغطيات مخاطر الحرب من قبل معيدي التأمين، علماً أن الطلب على هذه التغطيات ارتفع أخيراً بشكل ملحوظ، بسبب الأوضاع السياسية الحرجة في البلد. هناك أيضاً الإنكماش الاقتصادي وتراجع وتيرة الإستيراد، وضعف حركة التوظيف، وتوقف مشاريع الإعمار إضافة الى توقف القروض المصرفية، وهذه العوامل مجتمعة أدت الى تراجع نتائج التأمين وعدم تحقيق أي نمو يذكر عام ٢٠٢٥. مع العلم أنه خلال سنوات الحرب الماضية، وبعد إنفجار مرفأ بيروت، سجّل القطاع بعض النمو نتيجة الطلب على بعض أنواع التأمين. من ناحية أخرى فإن عدد شركات

Africa Re' s Financial Rating Upgrade to Full A by S&P Signals Even Stronger Creditworthiness and Reliable Partnerships



Dr. Karekezi: We are delighted about this historic milestone

On 26th November 2025, Standard and Poor' s (S&P) Global Ratings raised the global-scale long-term issuer credit and insurer financial strength ratings of Africa Re ("African Reinsurance Corporation" or "Corporation") to Full "A" with a Stable Outlook from "A Minus" with Positive Outlook. This followed S&P' s revision of Africa Re' s outlook from A – (Minus) / Stable Outlook to A – (Minus) / Positive Outlook in November 2024, leading to two consecutive positive rating actions with a 12-month period. The last time the Corporation achieved an upgrade in its rating with S&P was 16 years ago, in 2009.

The rating upgrade reflects Africa Re' s consistent strong operating performance, robust

underwriting results, disciplined risk management, diversified pan-African footprint, and brand recognition in selected international markets. It is a demonstration that an African-born and African-led reinsurance company can compete at the international stage across all dimensions including technical excellence, capital strength, financial ratings, financial performance, and business resilience.

The Group Managing Director / Chief Executive Officer, Dr. Corneille Karekezi, noted that "the Board, Executive Management and staff members of the Corporation received the good news with immense satisfaction, joy, and pride. We all at Africa Re are delighted about this historic milestone and express profound gratitude to our cedants, brokers, shareholders, partners and other stakeholders for their continued support and loyalty to the Corporation. This has placed the Corporation among the very few indigenous reinsurance companies to be so rated from the developing and emerging economies of the world" .

S&P has highlighted Africa Re' s sustained profitability, robust capitalization, and proven resilience across multiple markets including Africa and other territories.

The rating upgrade not only validates the Corporation' s robust financial strength but also affirms its continued and even stronger ability to honour its obligations and build reliable partnerships. This distinctive competence is a key strategic advantage for insurance cedants, brokers, regulators and other partners who rely on Africa Re' s Full A rated capacity, responsiveness, and technical excellence.

Dr. Karekezi further commented that "this milestone, a few months to our golden jubilee celebrations, is a strong indication of the maturity of the Africa Re brand as a trusted and reliable reinsurance security for African as well as other emerging, developing, and advanced economies of the world. It opens more opportunities to forge meaningful and mutually beneficial partnerships to reduce the persistent insurance protection gap and provide innovative solutions to address current risks and issues, among which are climate change and resilience, cyber security, and " .

The Corporation embraces the responsibility of this milestone achievement and remains motivated to serve our beloved continent, Africa, and beyond. This is a renewed commitment to excellence in client engagement in the placement of their reinsurance business for long-term value alignment.

أيمن العجمي (الرئيس التنفيذي): مجموعة براكستون تحقق أرباحاً بـ ١٠ مليون دولار في ٢٠٢٥



أيمن العجمي: الكويت، قطر، العراق والولايات المتحدة .. على لائحة توسعاتنا

وإعادة التأمين، وكلها خدمات متوافقة مع المعايير الدولية. وإعتباراً من بداية ٢٠٢٦ سوف نطلق قسماً جديداً لتقنية المعلومات بعد أن كان هذا القسم ضمن الخدمات الإستشارية.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها مجموعة Braxtone؟

احتفلنا في ٢٠٢٥ بمرور ١٠ سنوات على تأسيس شركة براكستون التي انطلقت بخدمة واحدة وعميل واحد وه موظفين، ليصبح لدينا اليوم أكثر من ٤ شركات شقيقة يديرها حوالي الـ ٩٠ موظفاً، وتواجد في ٤ دول مرشحة للنمو. وقد حققنا في الـ ٣ السنوات الأخيرة نمواً متسارعاً من حيث الأرباح التي نمت بأكثر من ٤٥% سنوياً، وذلك بسبب تعطش السوق الى الخدمات التي نقدمها، وفي ٢٠٢٥ نتوقع أن تصل نسبة النمو الى أكثر من ٣٥% بحجم أرباح ١٠ مليون دولار.

الإمارات مثل هذه الأمطار منذ أكثر من ٧٥ سنة، وهنا لم يكن متوقعاً من الدولة أن تكون منفقة على البنى التحتية لأن ذلك سيكون استثماراً غير واقعي لأن هذا الأمر لا يحصل عادة، لكن من الآن وصاعداً بات التغيير في البنى التحتية مطلوباً. من ناحية أخرى هناك شخ في المعلومات والبيانات الدقيقة حول الأعاصير والفيضانات، ما يؤدي الى عجز شركات التأمين عن تقييم المخاطر بدقة وتسعير البوالص بشكل عادل والتنبؤ بالخسائر المستقبلية.

هل تخططون للمزيد من التوسع؟

لدينا المركز الرئيسي في البحرين وفروع في سلطنة عمان والإمارات، وقد حصلنا أخيراً على الرخصة للتوسع في السعودية، وستكون الكويت هي الخطوة التالية ومن بعدها قطر. من ناحية أخرى نستهدف التوسع في أميركا والعراق الذي يعتبر سوقاً واعداً نظراً لحاجته الكبيرة لبناء قطاع تأميني يواكب النهضة الإقتصادية في البلد، وهنا نذكر أن شركتنا الشقيقة المتخصصة في مجال التدريب بقيادة حسين العجمي، تقدم دورات تدريبية للكوادر العراقية، على غرار ما أنجزته في سوريا وعمان والكويت، وذلك للمساهمة في بناء قطاع يعتمد على كوادر محترفة قادرة على تحقيق الأهداف المطلوبة.

ما هي أبرز الخدمات التي تقدمها مجموعة Braxtone؟

براكستون هي مجموعة بحرينية رائدة في قطاع التأمين، توفر حلولاً استشارية حيث تقدم خدمات إلى المشرعين والشركات العالمية وحتى الشركات الصغيرة من إعادة هيكلة إلى إنشاء منتجات جديدة، إضافة الى خدمات إدارة المخاطر والحوكمة وتسوية الخسائر ووساطة التأمين

ما هي أبرز تحديات قطاع التأمين في الخليج والبلاد العربية؟

يعتبر معدل إختراق التأمين في الناتج المحلي من أكبر التحديات، فعلى سبيل المثال الإمارات التي لديها أعلى نسبة إختراق، لا تتعدى الـ ٥% من المتوسط العالمي. برأي أن العامل الأول لزيادة هذه النسبة هو في تطوير الإقتصاد نفسه، حيث يعتبر التأمين مرآة للإقتصاد الذي إذا انتعش، انتعش معه التأمين بشكل تلقائي. أما العامل الثاني فهو في تطوير منتجات مبتكرة لجذب العملاء، حيث ان الحاجة موجودة خصوصاً في التأمين على الحياة وبالذات لذوي الدخل المحدود والذي يعتبر ركيزة استراتيجية لنمو قطاع التأمين حيث يعزز الأرباح عبر زيادة حجم الأقساط وتوسيع قاعدة العملاء، ومن المنتجات المبتكرة أيضاً التأمين على التحويلات المصرفية التي تخرج من الخليج بالمليارات، هذه المنتجات وغيرها تشكل فرصاً هائلة للنمو وتحقيق الأرباح خصوصاً اذا ترافقت مع تبني التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي الذي يساعد على الإنتشار وسرعة الوصول الى أكبر عدد من العملاء وبكلفة منخفضة.

وماذا عن تحديات التغير المناخي؟

باتت مخاطر التغير المناخي واقعاً لا يمكن تجاهله، حيث يشهد العالم سنوياً حوادث ضخمة تكلف الدول والمواطنين وشركات التأمين خسائر هائلة. وسيستمر هذا الوضع بانتظار تأهيل البنى التحتية لتستوعب المستجدات الجديدة في الطقس، وهذا بالفعل ما حصل في سلطنة عمان التي بعد أن حصل فيها أكثر من إعصار مدقّر، قامت بتحديث البنية التحتية للطرق والجسور وبناء السدود للتحوط من الأعاصير الجديدة، أما فيضانات دبي في ٢٠٢٤ فكانت مفاجئة وغير متوقعة، حيث لم تشهد

محمد حمادة الرئيس التنفيذي لشركة العين الأهلية .. أفضل شخصية تأمينية في الشرق الأوسط في ٢٠٢٥

فرضت أبو ظبي على الشركات الزامية التأمين الصحي للموظف وزوجته و٣ من أبناؤه لغاية ١٨ سنة، وأيضاً هناك التأمين الإلزامي على السيارات والقروض المصرفية والعديد سواها.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها شركة العين الأهلية؟

يبلغ حجم أقساطنا عادة حوالي المليار درهم إماراتي (٢٧٠ مليون دولار)، أما الأرباح فقد وصلت حتى النصف الأول من ٢٠٢٥ الى ٢٨ مليون درهم، علماً أنها ما زالت متأثرة سلباً بفياضانات العام الماضي في دبي، وفي ٢٠٢٥ كان لدينا تحوطات للفياضانات مع شركات إعادة التأمين بـ ١٢ مليون درهم، لكننا لم ندفع منها أكثر من ٣ ملايين، وفي ٢٠٢٦ حصلنا على غطاء لغاية الـ ١٠٠ مليون درهم، ونتوقع تحسناً ملحوظاً في الأرباح.

وماذا عن المنتجات الجديدة؟

نحاول أن نطلق كل سنة منتجاً جديداً، كان آخرها منتج school life الذي يغطي تعليم الأولاد في المدرسة في حال وفاة أو مرض أو فقدان وظيفة المعيل، ونخطط لاحقاً لنقل هذه التجربة الى المستوى الجامعي، وهذا المنتج نعتبره مشروعاً إنسانياً يتعلق بالأجيال الجديدة ومستقبلها.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

تتخطى العين الأهلية، التي تأسست منذ أكثر من ٥٠ عاماً، في مشروع الدولة لتوطين الوظائف، كما نخطط للتوسع في مصر والمغرب من خلال مكاتب تمثيلية، علماً أن إتفاقاتنا تغطي تلقائياً الوطن العربي ومنطقة شمال أفريقيا، ونحن نفخر اليوم بأننا حاصلون على تصنيف A- من S&P و A3 من Moody's، وهذه التصنيفات تمحنا حرية التوسع الخارجي بسهولة.

ما هي التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في الإمارات؟

تعتبر المنافسة في الأسعار التي تنخفض أحياناً الى مستويات غير مقبولة، بسبب ارتفاع عدد شركات التأمين (٦٠ شركة) بالنسبة لحجم السوق، من أبرز التحديات لنا. اليوم تحاول الهيئات الرقابية ضبط هذا الموضوع عبر وضع حد أدنى للأسعار خصوصاً في قطاع التأمين على السيارات الذي كان يشكل خسائر كبيرة، ونتمنى أن يكون هناك وعي وتفهم من قبل شركات التأمين لضرورة تقديم الخدمة على السعر، وذلك للحفاظ على مستوى القطاع ومصداقيته.

كيف تقيمون التشريعات التي ترعى قطاع التأمين في الإمارات؟

تعتبر الإمارات من الدول المتقدمة جداً في تبني أحدث القوانين الفعالة والمرنة وسد أي ثغرة تعيق تقدم القطاع، وحالياً يدرس البنك المركزي، قانون "السائق المسمى" (Named Driver)، هو شرط يُحدد أشخاصاً غير المؤمن له الأساسي مسموح لهم بقيادة المركبة مثل الأقارب (زوج/زوجة، أبناء) أو السائقين تحت الكفالة، لتشملهم التغطية التأمينية بهدف تقليل المخاطر وتفاذي رفض التعويض في حال الحوادث.

هناك توجه من الدول لفرض المزيد من التأمينات الإلزامية، ما هو الوضع في الإمارات؟

هناك العديد من التأمينات الإلزامية التي ساهمت بكثافة في نشر الوعي وزيادة حجم الأقساط، التي كانت قبل سنتين الأعلى على مستوى العالم العربي، إلا أن السعودية سبقتنا قليلاً الآن. ومن التأمينات الإلزامية على سبيل المثال التأمين الصحي الذي يشهد نمواً هائلاً خصوصاً بعد أن



محمد حمادة: المنافسة في الأسعار هي من أبرز تحديات سوق التأمين الإماراتي

فاز محمد مظهر حمادة بجائزة "أفضل شخصية تأمينية في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٥"، تقديرًا لمسيرة مهنية امتدت لأكثر من ٥٠ عاماً منذ توليه قيادة شركة العين الأهلية للتأمين، وقد ساهم حمادة في تطوير صناعة التأمين محلياً وإقليمياً من خلال رؤيته القيادية ودوره المحوري في تعزيز الابتكار ووضع معايير متقدمة لقطاع التأمين. وتزامن التكريم مع احتفال الشركة باليوبيل الذهبي ليؤكد أثر قيادته في تطوير أداء الشركة وتعزيز حضورها في قطاع التأمين. كما شغل حمادة عدداً من المناصب القيادية في اتحادات التأمين العربية والأسبوية والأفريقية، منها أخيراً منصب نائب رئيس اللجنة الفنية العليا في اتحاد الإمارات للتأمين ورئيس لجنة السيارات، مما جعله أحد أبرز الشخصيات المؤثرة في هذا القطاع. مجلتنا التقت بالأستاذ حمادة، وكان لنا معه هذا الحوار:

أحمد خليفة (الرئيس التنفيذي): في ثروة للتأمين اعتمادنا الأكبر للوصول الى العملاء سيكون عن طريق التكنولوجيا



أحمد خليفة، نركز على المنتجات الخاصة
بالمشاريع الخضراء والتنمية المستدامة

ما هي أبرز التحديات التي تواجه سوق التأمين المصري؟

التحديات الجيوسياسية والتضخم هما من أبرز التحديات في السوق، إلا أن قوة العلاقات مع معيدي التأمين وجهود الدولة في السيطرة على التضخم تعزز من قدرة الشركات على تجاوز هذه التحديات. من ناحية أخرى هناك تحديات مرتبطة بالوعي التأميني، وقد ساهمت الحملة التي أطلقها اتحاد شركات التأمين بالتعاون مع الهيئة العامة للرقابة المالية وصندوق تأمين حملة الوثائق، في تغيير الصورة النمطية عن التأمين وزيادة الإقبال عليه.

فرض قانون التأمين الموحد، العديد من التأمينات الإلزامية، هل لمستم النتائج اليوم؟

لم تصدر بعد القرارات التنفيذية الخاصة بالتأمينات الإلزامية عن هيئة الرقابة المالية، مع ذلك فإن القانون

الجديد أضاف الكثير لصالح السوق حيث إنه فرض الرقابة على كافة الخدمات وجعلها أكثر تنظيماً مع تحديد أشكال المنافسة، إضافة الى فرض الحوكمة وتحديد شكل العلاقات مع معيدي التأمين والأطراف الأخرى، كما حدد القرارات الخاصة بالملاءة المالية للشركات وكيفية احتسابها، مع تطبيق المعيار المحاسبي الدولي IFRS17 ، وكل ذلك سنرى نتائجه اعتباراً من ٢٠٢٦ و٢٠٢٧.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها ثروة للتأمين في ٢٠٢٥

انطلقنا في السوق المصري منذ حوالي الـ ٧ سنوات، وقد استطاعنا في فترة قياسية أن نصنف على قائمة أفضل ١٢ شركة تأمين في مصر من حيث الأقساط والأرباح. في ٢٠٢٥ حققنا حوالي الـ ١.٤ مليار جنيه مصري حجم أقساط وبنسبة نمو ٤٠% عن العام الماضي، علماً أن أرباحنا منذ بداية التأسيس مرتفعة والعائد على الإستثمار ممتاز، على سبيل المثال ارتفعت الأرباح ٢٧٧% مقارنة بين ٢٠٢٤ و٢٠٢٣. وهنا لا بد أن نذكر أننا لا نسعى لزيادة حجم الأقساط على حساب التسعير الفني، بل نركز على انتقاء الأخطار لتحقيق وفرة في الأرباح الفنية والكلية إضافة الى تفعيل جودة الخدمة بشكل مستمر. واليوم بلغ رأسمال الشركة ١٣٦ مليون جنيه، وستتم زيادته الى ٣٣٦ مليون قريباً، تمهيداً للوصول الى ٦٠٠ مليون نهاية ٢٠٢٦ تماشياً مع قرارات الهيئة العامة للرقابة المالية.

ما هي الخدمات الرقمية التي تقدمها ثروة للتأمين لعملائها؟

نحن سابقون في تبني أحدث الصيحات الرقمية، وقد استثمرنا بكثافة في التكنولوجيا منذ

انطلاقتنا، حيث كنا أول شركة في مصر تتبنى نظاماً قائماً على الحوسبة السحابية، وأول شركة تحصل على موافقة الرقابة المالية للإصدار الإلكتروني للسيارات، ولدينا العديد من المشاريع الجديدة في هذا الإطار، لأننا نرى أن التحول الرقمي سيؤثر بشكل واضح على زيادة حجم أقساطنا وخفض التكاليف التشغيلية.

وماذا عن الابتكار في المنتجات؟

كنا أول شركة أطلقت منتجاً خاصاً بإصابات الملاعب وتعاقدنا في هذا المجال مع كبرى النوادي في مصر، واليوم نحن الشركة الوحيدة التي تستعين بالخدمات الروبوتية التي أثرت بشكل إيجابي على خفض التكاليف وتقديم الخدمة بشكل أسرع للعملاء. من ناحية أخرى نركز على المنتجات المرتبطة بالمشروعات الخضراء والتنمية المستدامة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر التي تحمل فرصاً واعدة، ونركز أيضاً على التأمين الطبي والهندسي خصوصاً في ظل النهضة العمرانية والبنى التحتية.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

في ٢٠٢٦ سنضيف الفرع الأخير لنا في شمال الصعيد، لإن اعتمادنا الأكبر للوصول الى العملاء سيكون عن طريق التكنولوجيا، علماً أنه لدينا حالياً لدينا ٦ فروع. من ناحية أخرى نسعى الى تحسين خدماتنا التأمينية المقدمة للأفراد من خلال ابتكار منتجات جديدة ومختلفة عن السوق، إضافة الى تقديمها بشكل سريع وخدمة أفضل، وفي نفس الوقت نركز على الخدمات التأمينية للشركات وزيادة حجم محفظتنا الموجودة الآن في بعض الخطوط مثل التأمينات الهندسية وسواها.

أحمد مرسى (الرئيس التنفيذي): مصر للتأمين التكافلي تحقق نمواً متميزاً في كافة المؤشرات باتجاه تحقيق كافة أهدافها

ما هي أبرز النتائج التي حققتها مصر للتأمين التكافلي في ٢٠٢٥؟

رفعنا رأسمالنا من ٣١٠ مليون إلى ٤٥٠ مليون جنيه، وخلال سنة ٢٠٢٦ سنرفعها إلى ٦٥٠ مليون جنيه، وبذلك نكون متوافقين مع قرار الهيئة بزيادة رأس المال. كما نتوقع أن نختم سنة ٢٠٢٥ بمليار جنيه حجم أقساط ، ومليار ونص حجم إستثمارات، وحوالي الـ ٣٥٠ مليون جنيه حجم تعويضات مسددة، وأيضاً لدينا فائض في النشاط التأميني لأرباح التكافل وصل إلى أكثر من ٣٠ مليون جنيه، والذي سنوزعه على المشتركين للسنة الثالثة على سائرون باتجاه تحقيق رؤيتنا وأهدافنا.

كيف تصفون التطور التكنولوجي لديكم؟

شكلت جائزة كورونا الإنطلاقة الكبيرة لتبني التكنولوجيا في قطاع التأمين في مصر، حيث اضطررنا للعمل على بعد وكان لا بد من الإعتماد على الخدمات الرقمية لضمان إستمرارية العمل. هنا بدأت هيئة الرقابة المالية تفكر في تطوير البيئة التكنولوجية لشركات التأمين، وتمّ اعتماد التوقيع الإلكتروني لتسهيل العمل، وبدأت شركات التأمين تطور خوادم الكومبيوتر لديها، والعمل على حماية البيانات الخاصة بها وبعملائها، إضافة إلى تطوير وسائل الأمن السيبراني لمواجهة القرصنة. وبعدها بدأنا العمل على إطلاق خدمات ومنتجات رقمية تلبي احتياجات العملاء مثل التطبيقات التي يمكن من خلالها شراء وتسديد البوليصة إلكترونياً، وهنا أصدرت الهيئة عدّة قرارات خاصة بالتوزيع الإلكتروني، والهدف دعم قطاع التأمين وزيادة مساهمته في الناتج المحلي، عن طريق ضم عملاء جدد إلى المظلة التأمينية.

ناحية حجم الأقساط والأرباح، لكن أعتقد أننا سنبدأ بجني الثمار قريباً، واليوم نحن نعمل ونحضر داخلياً استعداداً للقفزة الكبيرة. والأهم برأيي أننا بدأنا نضع قطاع التأمين على السكة الصحيحة، الأمر الذي سيعطي ثقة أكبر للعملاء وجميع الجهات المتعاملة معنا من معيدي تأمين وغيرهم، وهذا ما سيضمن الإستمرارية والتألق بالنسبة لنا.

هل تطبق شركات التأمين المصرية المعايير العالمية أيضاً؟

اعتباراً من بداية العام ٢٠٢٥ طبقت جميع شركات التأمين المصرية معيار IFRS 17 ، وهذا أمر مهم جداً بالنسبة لنا، لأنه يضع القطاع على السكة العالمية ويعطي ثقة أكبر لمعيدي التأمين وجميع اللاعبين في القطاع للتعامل معنا. من ناحية أخرى يسهل تطبيق معيار IFRS 17 قراءة ميزانية أي شركة تأمين من قبل الجهات المختصة والإطلاع على مواطن القوة والضعف فيها، وهذا يعزز الشفافية لأي شركة ترغب في طرح أسهمها في البورصة.

كيف تقيمون الوعي التأميني في مصر اليوم؟

ما زلنا نعاني في مصر من مشكلة انخفاض الوعي التأميني، وقد أطلق إتحاد شركات التأمين المصرية حملة إعلانية ضخمة ممولة من شركات التأمين وستستمرّ لمدة ١٨ شهراً، وهذه الحملة هدفها إيصال رسالة للشعب المصري بأن هناك قطاع تأمين موجود ويقدم خدمات ومنتجات تأمينية مختلفة تلبي احتياجات الجميع، ونتوقع أن نرى النتائج الإيجابية لهذه الحملة قريباً، من ناحية وعي الناس على ماهية التأمين وأهميته بالنسبة لحياتهم اليومية.



أحمد مرسى: خلال سنة ٢٠٢٦ سنرفع رأسمالنا إلى ٦٥٠ مليون جنيه مصري

فرض قانون التأمين الموحد، العديد من التأمينات الإلزامية، هل لمستم النتائج اليوم؟

بالفعل صدر في تموز ٢٠٢٤ قانون التأمين الموحد رقم ١٥٥، والذي جمع كافة الأنشطة المرتبطة بصناعة التأمين في قانون واحد، منها على سبيل المثال الأنشطة المتعلقة بالتأمين التكافلي الذي بات له قانون خاص بعد أن كان يخضع لمظلة التأمين التجاري. كما أن هيئة الرقابة المالية بدأت تعطي بعض القرارات والملاحظات المباشرة التي سيكون لها حكم القانون، وبالتالي أصبح هناك سرعة وإنسابية في تعديل أي تقصير أو خطأ نتيجة التطبيق الفعلي لهذا القانون.

من ناحية أخرى أطلق قانون التأمين الموحد عدّة تأمينات الزامية مثل التعويض المهني والتأمين السيبراني وسواها، وكل ذلك سوف يترجم لوثائق وتغطيات تأمينية جديدة، إلا أننا لم نلاحظ بعد فرقاً كبيراً من



DISCOVER RESIDENCE INN BY MARRIOTT SHEIKH ZAYED ROAD!

Welcome to the tallest and largest Residence Inn in the world, where unparalleled comfort meets luxury. Our newly renovated, modern suites redefine spacious living with contemporary elegance and full furnishings, offering an extraordinary home away from home experience. Nestled on Dubai's busiest business stretch, in the heart of the financial district, our prime location is ideal for business travelers. For leisure guests, the hotel's proximity to Downtown Dubai, Burj Khalifa, Museum of the Future, and other top attractions makes it the perfect base to explore the city.

Experience the best of Dubai, whether you're here for business or pleasure.

Residence INN
BY MARRIOTT

Residence Inn by Marriott Sheikh Zayed Road, Dubai

+971 4 215 0222

info@residenceinnszr.com

Marriott.com/DXBSZ



MEMBER OF MARRIOTT BONVOY

سيرج منصور (الرئيس التنفيذي): الصادق للتأمين شريك فعال في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والوطنية في العراق



سيرج منصور: نلتزم بتطبيق رؤية طموحة لتقديم خدمات بمعايير عالية

في أن نسهم مع الدولة في تحقيق التكافل بين أفراد المجتمع، كما نسهم في تيسير الدعم الاقتصادي بتفعيل ورشة النهوض والبناء بالتوازي مع احتضان الشباب ومساعدتهم على خلق بيئة عمل منتجة، ومع توطيد دعائم استقرار الأسر كجسر عبور إلى ضمان استقرار المجتمع كل المجتمع.

هذه المساعي تجسد قناعتنا بأن التأمين: أولاً: يحقق مبدأ التعاون بين مجموع الأفراد والشركات والمؤسسات في تحمل الاخطار. ثانياً: يجنب المنتسبين الأخطار المحتمل وقوعها وذلك بالأمان في اقتلاع اسباب هذه الاخطار. ثالثاً: الحفاظ على الطاقة الإنتاجية لدى المنشآت. رابعاً: صون ثروات المنشآت والأفراد. وفي النهاية تؤكد شركة الصادق بأن التأمين هو عامل هام في تفعيل التنمية الاقتصادية والاجتماعية والوطنية وحماية المجتمع، وهي اليوم مستعدة للعب دورها باحترافية وتفاني في خدمة عملائها.

تأسست شركة الصادق للتأمين عام ٢٠٢٥، وهي شركة تأمين عراقية مسجلة ومجازة من قبل وزارة المالية / ديوان التأمين بالإجازة المرقمة ٤٣ ورأس مال قدره ١٥ مليار دينار عراقي. تربط الصادق للتأمين اليوم إتفاقيات إعادة تأمين بشركة إعادة التأمين العراقية الحكومية وشركات إعادة تأمين عالمية لضمان الإستقرار وتقديم الحماية المطلقة والخدمة الأفضل لعملائها، وهي تلتزم بتطبيق رؤية طموحة لتقديم خدمات تأمينية بمعايير عالية، ترسخ الشعور الحقيقي بالأمان بحكم أن مظلة التأمينات الاجتماعية التي تقدمها تشمل القطاع العام (بكافة موظفيه والعاملين في مختلف الإدارات الرسمية العسكرية والإدارية والتربوية من جامعات ومدارس وأساتذة وطلاب وإداريين) وتشمل أيضاً القطاع الخاص (بمؤسساته وشركاته والقطاعات الإنتاجية فيه من زراعية وصناعية وتجارية وسياحية وسواها)، إضافة الى المجتمع المدني من عاملين لحسابهم الخاص في كل أنحاء العراق وحمايتهم من أعباء الشيخوخة والعجز والبطالة. بهذا ننجح جميعاً

يعبر العراق اليوم نحو مرحلة جديدة من البناء والتقدم بهمة وعزم رئيس مجلس الوزراء محمد شياع السوداني الذي يولي اهتماماً كبيراً لدعم وتطوير كافة القطاعات الاقتصادية ومن بينها قطاع التأمين الذي يحظى بأهمية بالغة من قبل الحكومة التي بادرت الى تشكيل لجنة خاصة تعنى بتطويره برئاسة الدكتور صادق الشكري. هذا الإهتمام الكبير دفع شركات التأمين لإعادة هيكلة نفسها، كما فتح شهية العديد من المستثمرين لإطلاق شركات جديدة للاستفادة من هذه الطفرة الكبيرة في القطاع ومواكبة التطور الجديد، وكان آخرها شركة الصادق للتأمين التي التقينا في بغداد برئيسها التنفيذي سيرج منصور الذي شرح لنا عن رؤية الشركة وطموحاتها الكبيرة في السوق، قائلاً:

آلاء عبد الحميد (المدير المفوض): الخليج للتأمين تحقق ٧ مليار دينار عراقي حجم أقساط مدعومة بتبني التأمينات الإلزامية على الهندسة والتأمين الطبي للوافدين

ما هي استراتيجيتكم بالنسبة لتبني التكنولوجيا؟

لدينا تطبيق يلبي خدمات التأمين الصحي، يستفيد منه المؤمن في إيجاد أقرب مزود خدمة، إضافة إلى إمكانية مراجعة المطالبات تحت التنفيذ ومعرفة جميع الأمور التي تخص ملفه الصحي، وهذه الخدمة نقدمها لعملائنا بالتعاون مع شركة Best Assistance لإدارة المطالبات الصحية.

كيف تصفون شهية معيدي التأمين العالميين للدخول الى العراق؟

في موضوع التأمين على الحياة إذا كان هناك مجموعات كبيرة، فبالأكيد أن أي معيد تأمين أجنبي سيكون متحمساً لطرح العروض علينا، إلا أن ذلك لا ينطبق على الأعداد القليلة، أما في ما يخص تأمين الحمول النفطية، فالموضوع يحتاج إلى معيد تأمين ذات خبرة كبيرة في هذا المجال ورأسمال قوي، خصوصاً أنه ليس لدينا معيد عراقي متخصص بالطاقة، وبالفعل هناك العديد من شركات إعادة الخارجية المهتمة بهذا الموضوع. أما تأمينات المسؤولية العامة التجارية CGL بالنسبة للطرف الثالث للمشاريع التي تكون داخل الحمول النفطية وحتى التأمينات البحرية والهندسية عادة نلجأ فيها للمعيد الخارجي، لكن قطاع سيارات المعيديين الخارجيين لا يهتمون عادة بهذا الموضوع، وهنا نلجأ للمعيد العراقي.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نسعى للدخول في مجال تأمين الطاقة ونحتاج لذلك إلى معيد تأمين ذات خبرة عالية في موضوع تسوية المطالبات وتقييم الأضرار. بعد البحث وجدنا أن شركات إعادة الصينية هي من الأفضل لأنها متخصصة في مجال الطاقة ومن الممكن أن نكون مطمئنين لإسناد الخطر لها، علماً أن أغلب الحمول النفطية في العراق هي بإدارة شركات صينية.

طلبت الأمانة العامة لمجلس الوزراء ديوان التأمين إعداد مسودة قانون لهذا المقترح الذي سيشمل الأضرار المادية للطرف الثالث فقط. هنا لا بد أن نذكر أن هناك القانون رقم ٥٢ الصادر سنة ١٩٨٠، الذي يفرض الزامية التأمين على الأضرار الجسدية للطرف الثالث، إلا أن هذا الإجراء محصور بشركة تأمين حكومية واحدة. الفكرة حالياً أن يتم توسيع هذا القانون حتى يشمل الأضرار المادية والممتلكات، وهذا الجزأ سيكون من اختصاص كافة شركات التأمين المجازة التي تدرس مع المعنيين إمكانية تطبيقه وتسعيه حيث أن عدد حوادث السير مرتفع جداً والأضرار المادية كبيرة. وهنا نرى أن فكرة توزيع الأقساط والأخطار والتعويضات بالتساوي بين شركات التأمين من خلال مجمع تأميني مشترك يكون تحت إدارة شركة تأمين حكومية أو تحت إدارة المعيد العراقي هو الحل الأنسب للسوق، لأنه إذا ترك الموضوع إختيارياً للمواطن باختيار شركة التأمين فمن الممكن أن يكون هناك شركات خاسرة وأخرى رابحة حسب حجم لأقساط والتعويضات المدفوعة.

وهل تطالبون أيضاً بنقل حصريه تغطية الأضرار الجسدية الناتجة عن حوادث السيارات، وتوزيعها على كافة شركات التأمين؟

طالبنا أكثر من مرة بهذا الموضوع لكن من دون جدوى، والمشكلة في هنا أن أقساط التأمين الإلزامي على الأضرار الجسدية تستقطع من المواطنين مع تعبئة البنزين، ومن الصعب الآن فصل هذا الأمر ودمجه مع تأمين الممتلكات، رغم أننا نرى أن الأصح هو أن يكون هناك قانون الزامي واحد للأضرار الجسدية والمادية تستفيد منه جميع شركات التأمين العاملة في البلد، لأنه من الخطأ أن يتجزأ الخطر بين مادي وجسدي لأنه سيؤدي إلى تشويش المواطن الذي لن يعرف أي جهة يراجع.



آلاء عبد الحميد: نسعى للدخول في مجال تأمين الطاقة

ما هي أبرز النتائج التي حققتها شركة الخليج للتأمين؟

تشهد الشركة نمواً سنوياً ملحوظاً في الأقساط التي وصلت اليوم إلى حوالي ٧ مليار دينار عراقي. هذا النمو جاء كنتيجة تلقائية لفرض إلزامية التأمين على العديد من القطاعات مثل التأمين الهندسي الذي تم فرضه على كافة المشاريع الحكومية، علماً أنه في البداية لم يطبق القانون بشكل كامل، لكن الآن الأمور باتت أكثر صرامة ولم يعد هناك أي مشروع حكومي ينطلق العمل به دون تأمين، أما المشاريع الخاصة فيبقى لصاحب المشروع إمكانية إختيار تأمينها أم لا. في المرتبة الثانية بعد ساهمت إلزامية التأمين الصحي للأجانب منذ حوالي السنتين في رفع حجم الأقساط، حيث أن أي أجنبي يدخل إلى العراق يجب أن يكون مؤمناً طوال فترة إقامته، وتشمل التغطية حالات الوفاة والحوادث والحالات الطبية الطارئة.

هناك مطالبات بفرض إلزامية التأمين على السيارات، هل هناك بوادر جدية لتطبيق هذا الاقتراح؟

علي قاسم (المدير المفوض): شركة الأندلس للتأمين الدولي تحقق طفرة هائلة في الأقساط والأرباح وتسعى الى مكننة كافة عملياتها



علي قاسم: رفعنا رأسمال الشركة الى ٢١ مليار دينار عراقي

حصلنا على العديد من شهادات الـ ISO وغيرها التي تضمن لنا التميز وحسن سير العمل.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها شركة الأندلس للتأمين في الفترة الأخيرة؟

استحصلت شركة الأندلس للتأمين على رخصة التأمين عام ٢٠١٨ برأس مال ١٥ مليار دينار عراقي، واليوم تم زيادة هذا المبلغ الى ٢١ مليار دينار عراقي لمواكبة نمو حجم أعمالنا وعدد موظفينا. وهنا نذكر أن افتتاح الشركة تزامن مع انطلاق جائحة كورونا وبعض المظاهرات في العراق، وبالتالي كانت حركة النمو بطيئة في السنوات الأولى، لكن اعتباراً من ٢٠٢٣ تقرر تغيير الإدارة وتم الاستعانة بالأستاذ جورج فرح في منصب المدير التنفيذي وأنا في منصب المدير المفوض، وانتقلنا من ٥ موظفين إلى ٦٠ موظفاً الآن، كما حققنا طفرة هائلة في حجم الأقساط والأرباح، لنصبح اليوم من الشركات الكبرى في السوق بمقر رئيسي في العرصات وفروع في البصرة والمنصور وأربيل.

كيف تقيمون التطور التكنولوجي لديكم؟

تعطي شركة الأندلس للتأمين اليوم أهمية كبيرة لمواكبة التطور العالمي في مجال الرقمنة والذكاء الاصطناعي، حيث بدأنا بتطبيق نظام Odoo العالمي، الذي سيوفر لنا خدمات رقمية عديدة، وأيضاً بدأنا بتطوير تطبيق للموبايل الذي يمكن من خلاله الاستفسار عن العروض والمنتجات والأسعار وتصدير الوثيقة، واعتباراً من بداية السنة سوف تكون جميع عملياتنا ممكنة من العمل داخل الشركة وحتى آخر خدمة تقدم للعميل.

العملية وبأنهم أصحاب حق، نحن اليوم كرجال تأمين لا نقبل بهذا الوضع ونحاول توعية الناس على حقوقهم من خلال تطوير قانون موحد يشمل إلزامية للتأمين على الأضرار الجسدية والمادية للطرف الثالث على السيارات، تدفع أقساطه مباشرة الى شركات التأمين على أن تشترك جميع الشركات في عملية الاكتتاب.

إعادة منح شركات التأمين الرخصة المزدوجة لممارسة أعمال التأمين على الحياة والتأمينات العامة، بعد أن تم إلزام الشركات التي تأسست بعد ٢٠٠٤ على اختيار خط واحد من الأعمال، على أن تبقى الشركات الأقدم تمارس النوعين. هذا القرار مجحف بحقنا اليوم لأننا نخسر الكثير من الأعمال والعقود متعددة المنافع والتي تشمل تأمينات الحياة والتأمين الصحي والحوادث الشخصية والتقاعد.. الخ.

وأخيراً نثمن قرار الدولة منح شركات التأمين الخاصة المجال للاكتتاب في معظم الأعمال الحكومية.

كيف تقيمون قرار نقل الرقابة على شركات التأمين من وزارة المالية إلى البنك المركزي العراقي؟

هذه الخطوة ستنهض بالقطاع وتسمح له بالمنافسة على مستوى عالمي، حيث سيكون هناك دعم وتفهم أكبر لمشاكل القطاع والحلول اللازمة لها، منها على سبيل المثال فرض إلزامية التأمين على العديد من القطاعات، إضافة الى فرض تطبيق المعايير العالمية، ونحن اليوم كشركة الأندلس للتأمين نطبق المعيار المحاسبي IFRS17 رغم أنه لغاية الآن غير مفروض علينا، باعتبار أننا نريد التوسع خارج العراق ونطمح بأن نكون شركة تأمين دولية، من ناحية أخرى

هل تواكب القوانين التطور الذي يشهده قطاع التأمين في العراق؟

تطبق شركات التأمين اليوم آخر تحديث على قانون أعمال التأمين رقم ١٠ لعام ٢٠٠٥، هذا القانون يحتاج برأينا الى عدة تعديلات أهمها:

– فرض إلزامية التأمين على العديد من القطاعات مثل السيارات والحريق وضمان الأمانة على الأموال والتأمين البحري والمسؤوليات وغيرها، لأن هذا الموضوع سوف يزيد الوعي لدى المواطنين كما أنه سيقوي ملاءة الشركات ويرفع عائداتها ويحمي الاقتصاد الوطني.

– منع احتكار التأمين الإلزامي على الإضرار الجسدية الناتجة عن حوادث السير من قبل شركة التأمين الوطنية التي تصل إيراداتها من هذا الملف وحده الى حوالي الـ ٨ مليار دينار عراقي سنوياً، مع العلم أن الأقساط لا يدفعها المواطن مباشرة الى الشركة بل تضاف نسبة ٢٥ دينار على كل لتر بنزين بالاتفاق بين وزارة النفط ووزارة المالية، والمشكلة هنا أن معظم المواطنين ليس لديهم علم بهذه

شادي سيد (نائب الرئيس ورئيس قسم المبيعات في الشرق الأوسط وأفريقيا): Rakuten Symphony تنطلق في المنطقة لتسويق أحدث الابتكارات الرقمية اليابانية الخاصة بقطاع الاتصالات



شادي سيد: جميع حلولنا مُطبَّقة ومُثبتة عملياً في شبكتنا في اليابان

ما هي أبرز الخدمات التي تقدمها Rakuten Symphony؟

Rakuten Symphony هي جزء من مجموعة Rakuten Group اليابانية التي تأسست منذ أكثر من ٢٠ عاماً وتضم اليوم أكثر من ٧٠ شركة متخصصة في مجال التكنولوجيا و التحول الرقمي، علماً أن المجموعة سباق في الابتكار واستشراف المستقبل.

منذ حوالي ٨ سنوات حصلت المجموعة على رخصة لإنشاء شبكة اتصالات متنقلة جديدة في اليابان (Rakuten Mobile Inc) وقررت حينها ابتكار تكنولوجيا مستقبلية ومختلفة، وتم اختراع مفهوم جديد هو الـ open RAN (Radio Access Network) الذي انتشر في العالم وبانت العديد من شركات الاتصالات تعتمد اليوم.

للتوسع في جميع أنحاء العالم تم إنشاء Rakuten Symphony و التي هي الذراع التقني لشركة Rakuten Mobile Inc في اليابان، أول مشغل محمول سحابي بالكامل في العالم، وتقدم حلولاً مثبتة تجارياً عبر ثلاث وحدات أعمال رئيسية: (١) الأتمتة الذكية وأنظمة التشغيل (OSS) المدعومة بالذكاء الاصطناعي، (٢) تقنية الشبكات المفتوحة

(Open RAN) المثبتة على نطاق - والتي تلغي الارتباط بمورد واحد وتمكن المرونة والابتكار، و (٣) الحلول السحابية للمشغلين والمؤسسات بما في ذلك البنية التحتية السحابية الأصلية للجيل الخامس، شبكات 5G الخاصة، والحوسبة الطرفية. جميع حلولنا ليست نظرية بل مُطبَّقة ومُثبتة عملياً في شبكتنا في اليابان، مما يوفر للعملاء الخبرة التشغيلية الحقيقية وخارطة طريق التحول الرقمي المجربة.

من خلال مكتبنا الإقليمي في دبي، أشغل منصب نائب الرئيس ورئيس قسم المبيعات لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا ومهمتنا مواكبة التطور الرقمي الواسع التي تشهده هذه المنطقة، ورغم حداثة وجودنا في المنطقة، إلا أننا وجدنا تجاوباً كبيراً من قبل الزبائن الذين يحترمون اليابان كبلد ويقدررون التكنولوجيا اليابانية ويعتبرونها متقدمة، وهم سعداء بتواجدنا في المنطقة وبإمكانية بناء شراكات حقيقية معنا للمستقبل.

هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن تقنية الـ open RAN؟

open RAN (Radio Access Network) هي تكنولوجيا متطورة خاصة بمقدمي خدمات قطاع الاتصالات المتنقلة Mobile Radio Access Network، والأساس في هذه التقنية يعتمد على فصل الأجهزة (Hardware) عن البرامج (Software)، حيث يمكن شراء الأجهزة من أي مزود والبرامج من شركتنا أو شركات أخرى، وهذه التقنية تعتمد على مفهوم السحابات، وهذا ما جعلنا سباقين في هذا المجال لأننا استشرنا المستقبل وطبقناه في كافة المشاريع. بعد إطلاق ابتكارنا في الـ Open RAN بات هناك ما يعرف الآن بالـ Open RAN Alliance، من خلال انضمام شركات أخرى لهذا التحالف.

وفي مجال الـ Open RAN أيضاً نقدم خدمات الـ private 5G وهو مفهوم لإنشاء شبكات خاصة بقطاعات وشركات غير قطاع الاتصالات مثل شركات النفط والغاز والدفاع والأمن والمصانع والمرافئ وسواها، حيث تحتاج هذه المؤسسات إلى

الخصوصية والأمان في ما يتعلق بشبكة الاتصالات لديها.

ذكرتم أن تحت مظلة Rakuten Symphony، هناك قطاعات أو منتجات أخرى تسوقون لها، هل لنا بفكرة عنها؟

لدينا وحدات أعمال هي: أولاً: الـ Open RAN، التي تكلمنا عنها بالتفصيل.

ثانياً: الخدمات السحابية (Cloud Services)، المقدمة ليس فقط لشركات الاتصالات، بل للشركات الخاصة أو المؤسسات الحكومية والعديد سواها. وتتميز الخدمات السحابية لدينا بمزايا خاصة تعطي ثقة أكبر للعملاء بهذه التقنية التي كانت العديد من القطاعات تتخوف منها لأسباب تتعلق بالحماية والثقة، ولذلك نحن اليوم ناجحون في هذا المجال والكثير من الشركات في العالم تتبنى حلولنا وهم راضون عنها بشكل كامل.

ثالثاً: الـ OSS operation support system وهي تقنية تخدم شركات الاتصالات من خلال دمج الذكاء الاصطناعي واتمته الخدمات التشغيلية لإجراء العمليات لأنها تعطينا نتائج أفضل وأرخص وأدق، والهدف هنا ليس إلغاء الدور البشري بل توجيهه للتطوير والابتكار.

ماذا عن المنافسة؟

تعتبر المنافسة في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا قوية جداً، حيث هناك العديد من الشركات الرائدة والتي لديها تاريخ طويل في المجالات التي نقدمها ولديهم زبائن من كبرى الشركات، لكن المميز في المنطقة أن هناك اهتمام كبير جداً بالابتكار وانفتاح لتبني التكنولوجيا الحديثة المعتمدة على الذكاء الاصطناعي، لأن فئة الشباب فيها كبيرة والجيل الجديد متعطش لتبني كل ما هو جديد، وأرى أنه رغم المنافسة هناك ترحيب كبير لتبني الحلول المتطورة التي نقدمها والناس يثقون ويحترمون التكنولوجيا اليابانية، وأرى أنه سيكون لنا مستقبلاً مشرقاً في السوق والمنطقة.

خالد صعب (المدير العام): فندق ريزيدنس إن باي ماريوت شارع الشيخ زايد الخيار المفضل لمختلف فئات المسافرين

تشتهر اليوم السياحة الرخيصة خصوصاً بين جيل الشباب والمراهقين، هل يؤثر ذلك عليكم؟ وهل تتوقعون أن تتغير معايير السياحة التي نعرفها في السنوات القليلة المقبلة، حيث البدائل الأرخص باتت متوفرة بشكل كبير؟

من المستبعد أن تؤثر هذه الفئة من السياحة على الفندق فبحكم موقعه الاستراتيجي وشرائح الزوار التي تستهدفها تتشكل لنا حماية من تأثير هكذا نوع من السياحة منخفضة الميزانية.

فالموقع المميز يجعلنا الخيار الأول لفئة رجال الأعمال والزوار ومشتركي المعارض العالمية التي تعقد في المركز التجاري العالمي وأيضاً للمجموعات المشاركة في الندوات والمؤتمرات الاقتصادية. لهذا لا يوجد لدينا أي قلق في المستقبل المنظور من أي تأثير سلبي.

إن البدائل الأرخص ليست شيئاً جديداً على سوق الضيافة وهي دائماً متوفرة.

بالإضافة إلى ذلك نحن نعيش في عالم متغير ولكن التغيير ليس بالضرورة أن يكون سلبياً، ولذلك ولأننا نواكب هذه التغيرات ونؤمن بمقولة "أن البقاء لمن يستطيع التأقلم مع ظروف السوق المستجدة"، فإن هذا التغيير لن يؤثر سلباً على الفندق نظراً لأنه مرّن جداً وقادر على التأقلم.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

من المشاريع المستقبلية التي نعمل عليها ضمن إطار التأقلم والتجدد المستميرين: تحويل طابق الميزانين إلى مركز أعمال. إضافة إلى ذلك، نود التوسع بموضوع بيوت العطلات والتركيز على هذا المفهوم الذي بات يتصاعد ويتطور في الآونة الأخيرة.

يتكوّن الفندق من ٤٧ طابقاً ويضم ٤٣٠ غرفة، بالإضافة إلى ثلاثة مطاعم ومقاهي، صالوناً للسيدات، نادياً رياضياً، غرف بخار وساونا، إلى جانب منتجع صحي (سبا) وملعب تنس ومسبح.

ما هي نسبة الإشغال السنوي لديكم؟

يبلغ متوسط نسبة الإشغال السنوية حوالي ٩٠٪.

ما الذي يميز فندق Residence Inn by Marriott يجعله من بين الخيارات الأولى للمسافرين؟

يُعد فندق ريزيدنس إن باي ماريوت شارع الشيخ زايد الخيار المفضل لمختلف فئات المسافرين، وذلك لعدة أسباب، حيث يتمتع بموقع استراتيجي في تريب سنتر ٢ بمنطقة مركز دبي المالي العالمي (DIFC)، إحدى أكثر المناطق حيوية في دبي، وبالقرب من المركز المالي وحي الأعمال في المدينة. كما يقع على مسافة قريبة سيراً على الأقدام من محطة مترو المركز المالي، وعلى بُعد محطة واحدة فقط من دبي مول وبرج خليفة، ومحطة واحدة من متحف المستقبل، ومحطتين من مركز دبي التجاري العالمي، إضافة إلى قربه من العديد من المعالم السياحية الأخرى.

إلى جانب الموقع المميز، تتميز غرف الفندق بأنها واسعة وعصرية ومريحة، وجميعها مجهزة بمطابخ متكاملة، مما يجعلها خياراً مثالياً للإقامات القصيرة والطويلة على حد سواء. ولا يمكن إغفال عامل الخدمة والاهتمام بالضيوف، حيث يحرص فريق العمل على توفير أجواء ودية ودافئة تشكل إحدى أبرز نقاط القوة التي نتميز بها



خالد صعب: جميع غرف الفندق مجهزة بمطابخ متكاملة

أطلقتكم ورشة لإعادة تأهيل الفندق، هل يمكن أن نعرف ما هي التحديثات التي أدخلتموها والخلفة المدفوعة لهذا المشروع؟

خضع الفندق لعملية تجديد شاملة شملت الغرف والمطاعم وجميع المرافق الأخرى. وقد ساهم هذا التجديد في تحديث الفندق بشكل كامل، مما انعكس إيجاباً على مستوى الراحة والتجربة التي نقدمها لضيوفنا. وقد بلغت تكلفة مشروع التجديد حوالي الـ ١٢٠ مليون درهم إماراتي.

ما هو عدد الغرف والمرافق لديكم؟



لقاء قرطاج الثامن عشر للتأمين وإعادة التأمين

18TH Carthage Insurance and Reinsurance RDV
Tunis from 1st to 3rd February 2026

Sécuriser l'avenir dans un monde en mutation:
innover, prévenir et renforcer la résilience

Les inscriptions sont ouvertes via le site : www.rdvcarthage.com





Invested in You.

www.nbi.iq

المصرف
الأهلي العراقي

30 عاماً
رحلة نجاح

