



الاعلى تصنيفًا في العراق
Fitch Ratings

6551 **MBI.IQ**

اموالك بأمان تحت مظلة
حساب الوديعة الثابتة
من مصرف المنصور للاستثمار





سريعة وبسيطة

معدلات فائدة تنافسية مع تمويل
حتى ٤ سنوات. خصومات حصرية لل وكلاء،
عملية خالية من المتاعب.

تقدّم بطلبك الآن لرحلة سلسة!

تطبق الشروط والأحكام.





Invested
in You.

رحلة نجاح ٣٠ عاماً

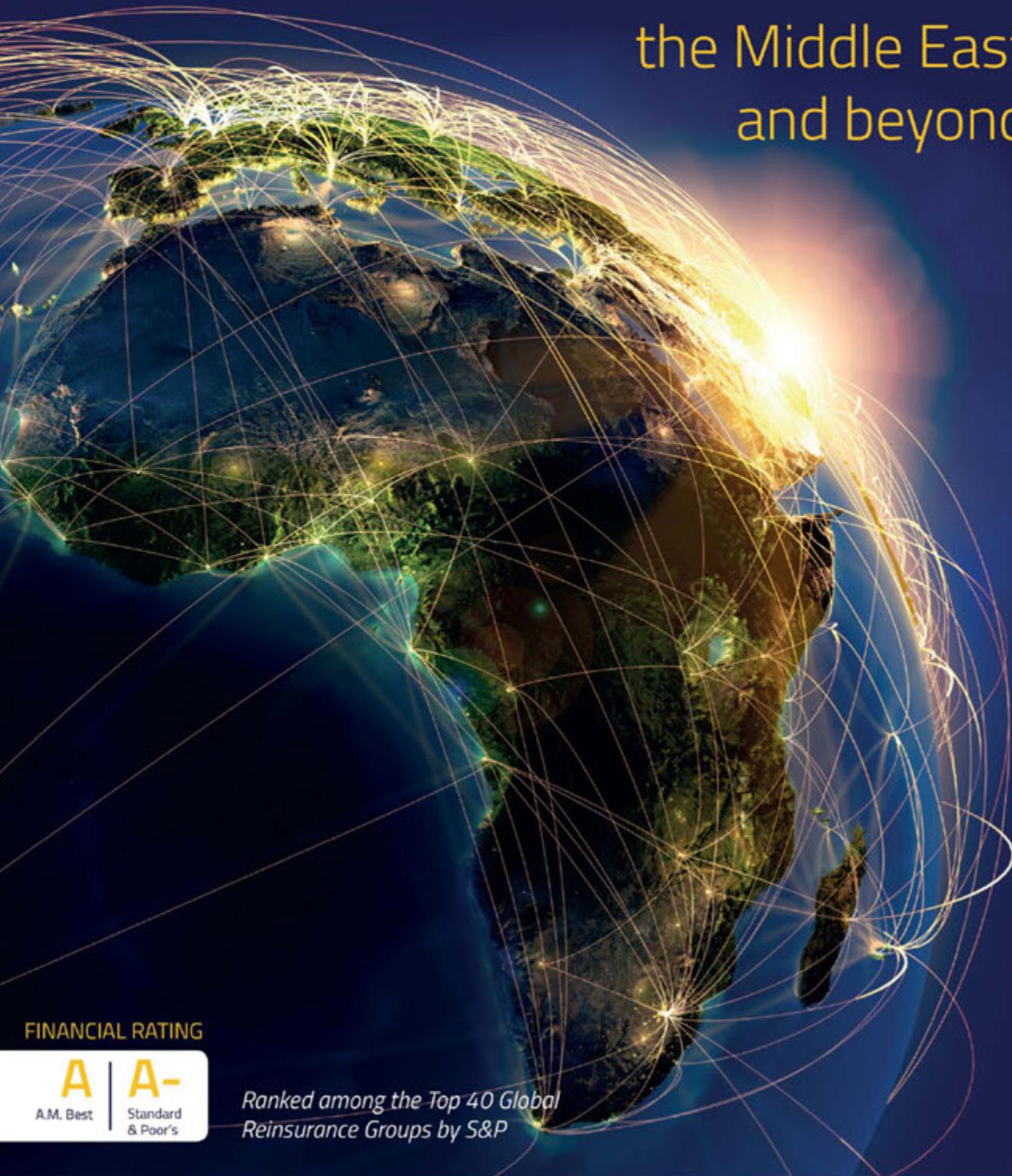




• Established in 1976 • 42 African Member States



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



FINANCIAL RATING



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

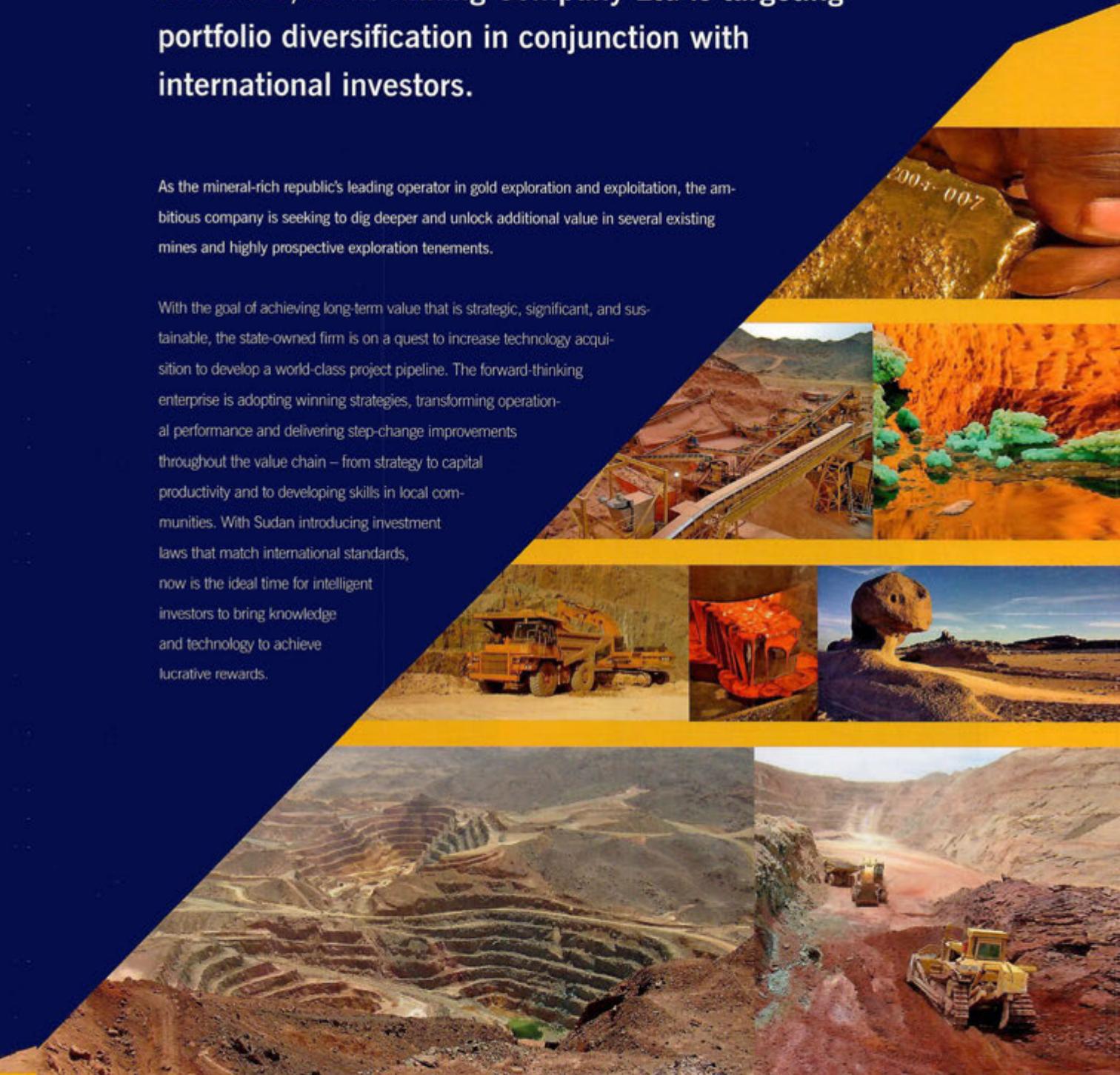


ARIAB MINING COMPANY

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



20



19



13



33



31



27



46



44



42



53



52



48

المال و المصارف

ALMAL WAL MASSAREF

Issue 78 - ١٧٩٦ year - Jan/March 2020

**أيمن أبو دهيم
المدير المفوض**

المصرف الأهلي العراقي
نحو مواصل في الأداء
والتنازع وصورة مشرفة عن
القطاع المصرفي العراقي

ابحث
لقاءات حصرية
عن قطاعات
التعدين
المعارف
التأمين
والتكنولوجيا



Magazine 78



Gaincope Media الناشر:

رئيسة التحرير : رولا يوسف كلاس

المدير المسؤول: د. طارق كرياج

الاستشارات الفنية: ماريا ضومط

**سعر النسخة: ٥ دولار أمريكي
قيمة الاشتراك: ١٠٠ دولار سنويًا،
على أن تصل المجلة فصلياً إلى
عنوان المشترك في لبنان
والبلاد العربية**

العنوان: المتن، المنصورية،

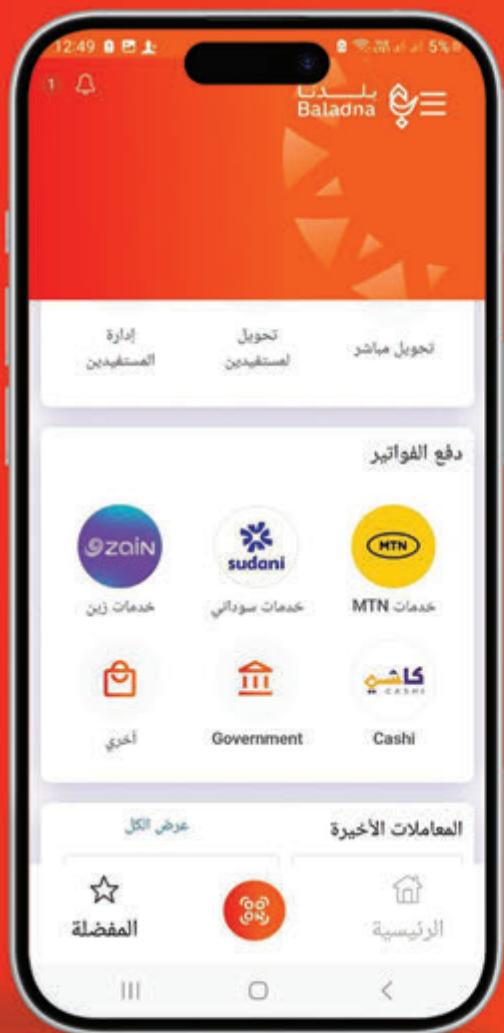
عليوتو، بناءة مسعد،

الطباق ٢، مكتب ٢.

الهاتف: ٩٦٣٩١٨ - ٣ - ٩٦١

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 إيصالي
للدفعيات الحكومية

حمل
التطبيق

GET IT ON
Google Play

Available on the
App Store

أحمد عيسى رئيساً تنفيذياً لبنك أبو ظبي الأول مصر

تولى المصرفي المخضرم أحمد عيسى منصب الرئيس التنفيذي لبنك أبوظبي الأول مصر، خلفاً لمحمد عباس فايد. قبل انضمامه إلى بنك أبوظبي الأول مصر، شغل أحمد عيسى منصب نائب الرئيس التنفيذي وعضو تنفيذي بمجلس إدارة بنك مصر. ويتمتع عيسى بخبرة تمتد لنحو ٣٣ عاماً في مجالى البنك والتجارية والاستثمارية، كما تولى منصب رئيس مجلس الإدارة غير التنفيذي لشركة "سي آي كابيتال" ممثلاً عن بنك مصر اعتباراً من أكتوبر ٢٠٢٤. كما شغل عيسى منصب وزير السياحة والآثار خلال الفترة من أغسطس ٢٠٢٢ وحتى يوليو ٢٠٢٤.



تعيين عبدالله الموسى رئيساً لمجلس إدارة "أمانة للتأمين" ونایف 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:
- الدكتور عبدالله بن عثمان الموسى - (عضو غير تنفيذي) رئيساً لمجلس الإدارة.
- نایف بن فيصل السديري - (عضو غير تنفيذي) نائباً لرئيس مجلس الإدارة .
- فهد بن عبدالله الحربي - أمين سر مجلس الإدارة.



اتفاقية تعاون بين سوليديرتي الأولى للتأمين وشركة ميديكسا

وقعت سوليديرتي 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 بالجودة، والدقة، وسلامة الإجراءات، وبما يواكب تطلعات السوق واحتياجات المؤمن لهم .
وأكّد الطرفان أن هذه الاتفاقية تمثل بداية لتعاون مثمر ووطويل الأمد، يسهم في دعم قطاع التأمين الصحي، وتعزيز مستوى الخدمات المقدمة، بما ينعكس إيجاباً على المؤمن لهم ويواكب التطورات المتتسعة في هذا القطاع الحيوي.



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

وقع 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. إضافةً 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 والالتزام.

على مدى أكثر من أربعين عاماً، رسمَ 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 ومتقدمة.

وانطلاقاً من رؤيته للمستقبل، عمل بنك فيصل الإسلامي على تطوير الحلول المالية الرقمية المبتكرة التي تُسهم 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



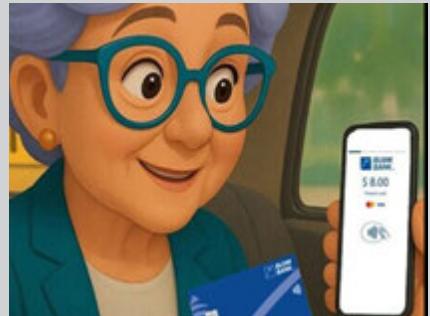
سليمان الحارثي يتوج بجائزة "الرئيس التنفيذي للعام في القطاع المصرفي" ضمن جوائز CXO لعام ٢٠٢٥

بلحظة فخر واعتزاز لبنك عُمان العربي، تُوج 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 فلِهمة ورؤية تجسد التميز والابتكار في القطاع المصرفي العماني. ولاحقاً إحتفل موظفو بنك عُمان العربي بفوز رئيسهم في أجواء من البهجة والسعادة تقديراً لقيادة الرئيس التنفيذي الاستثنائية واحتفالاً بإنجاز يفتخرن 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. تؤمن هذه الخدمة طريقة سريعة وسهلة لقبول الدفعات من بطاقات Visa و Master-Card عبر الهواتف الذكية، مما يعني عن الحاجة لتركيب جهاز دفع إلكتروني POS. توفر خدمة BLOM Tap to Phone وسيلة أسرع وأكثر مرونة وأقل كلفة لقبول الدفعات في أي وقت ومن أي مكان.



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

في تأكيد جديد على ريادته البنكية والتزامه الراسخ بدعم الاقتصاد الوطني، حصل بنك الاتحاد على جائزتين دوليتين مرموقتين من The Global Eco-nomics Awards 2025 وهي مجلة مالية رائدة في المملكة المتحدة. وجاءت جائزة التميّز 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 تويجاً 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، 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 المصرفى السوداني في ظل تحديات ما بعد الحرب

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 المصرفى الدولى 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 مبرئه 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 المصرفى السودانى

أدى اندلاع الحرب في أبريل ٢٠٢٣ إلى تدمير واسع للبنية التحتية المصرفية، وتوقف شبه كامل لأنظمة 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 والضمائن.

- توقف أنظمة المقاصة الإلكترونية، والدفع عبر الهاتف، والمحلول القومي، ونظام التحويلات الآلية (سراج).

ثانياً: خارطة التحول التقنى 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 ٢٠٢٣ نيابة عن المصارف والبنك المركزي.
- إنشاء شبكة المعلومات المصرفية وربط المصارف ببعضها البعض في العام ٢٠٢٣.

- ربط المصارف السودانية بالعالم الخارجي عبر مركز SWIFT في العام ٢٠٢٣ من خلال مجلس مستخدمي سويفت السودان، بغضون جميع المصادر تحت مظلة اتحاد المصارف السوداني.

- في العام ٢٠٦٦، تم إطلاق نظام المحول القومي لتوحيد منصات المصادر مركزياً، وربط الصرافات الآلية (ATM)، ونقاط البيع (POS). وتطبيقات التجار والعملاء، مع نشر البطاقات المصرفية وبطاقة المحافظ الإلكترونية (Cash Card). كما تم ربط المحول القومي إقليمياً عبر شبكة ٢٣ للسحب الدولي مع أكثر من ٣٠ دولة عربية وأفريقية، إضافة إلى إتاحة الربط مع الشبكة الصينية CUPS.

- أطلق نظام المقاصة الإلكترونية في العام ٢٠٧ ليربط جميع المصادر وفروعها مركزياً في العاصمة والولايات، محتملاً على تبادل صور الشيكات، مما يلصق زمن التحصيل إلى دقائق معدودة، وأسهم في رفع كفاءة النظام المصرفى وتعزيز التوجيه نحو الشمول المالى.

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



د. مروة فؤاد قبانى / خبير تخطيط استراتيجي وتحول رقمي

يلعب النظام المصرفى السودانى دوراً محورياً في الاقتصاد资料，إذ يُعد أحد الركائز الأساسية لتنمية المدخرات وتوجيهها نحو الاستثمار والإنتاج والتجارة الخارجية. كما يضطلع القطاع المصرفى بدور مؤثر في صياغة وتنفيذ السياسات النقدية وتنظيم دوره رأس المال، بالإضافة إلى التقنيات المصرفية الحديثة لمواكبة التطورات الإقليمية والدولية.

أولاً: جذور التحديات التاريخية

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



برقان تكافل للتأمين التكافلي



1877718

www.burgantakaful.com

برقان تكافل
BURGAN TAKAFUL

وِيَاك



الصورة رسمها الذكاء الاصطناعي

هناك تغييرات على مستوى المصارف وقيادة البنك المركزي ومراجعة الأنظمة واللوائح والقوانين المنظمة للعمل المصرفي في السودان بمثابة تعافي وإصلاح تدريجي، تشمل:

- تحسين السياسات الاقتصادية وبينة الأعمال.

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

وتتمثل التحديات المستقبلية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، ومواكبة 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 زمانية أو مكانية.
 - تعزيز الشراكات الدولية وفتح الاعتمادات وتحسين الثقة في النظام المصرفي.

في الختام:

إن إعادة إعمار القطاع المالي السوداني تمثل حجر الزاوية في تعافي الاقتصاد الوطني، وتسلزم رؤية استراتيجية متكاملة يقودها بنك السودان المركزي بالتعاون مع المصارف التجارية والجهات ذات الصلة، بما يضمن بناء قطاع مصرفي حديث قادر 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 المالي السوداني

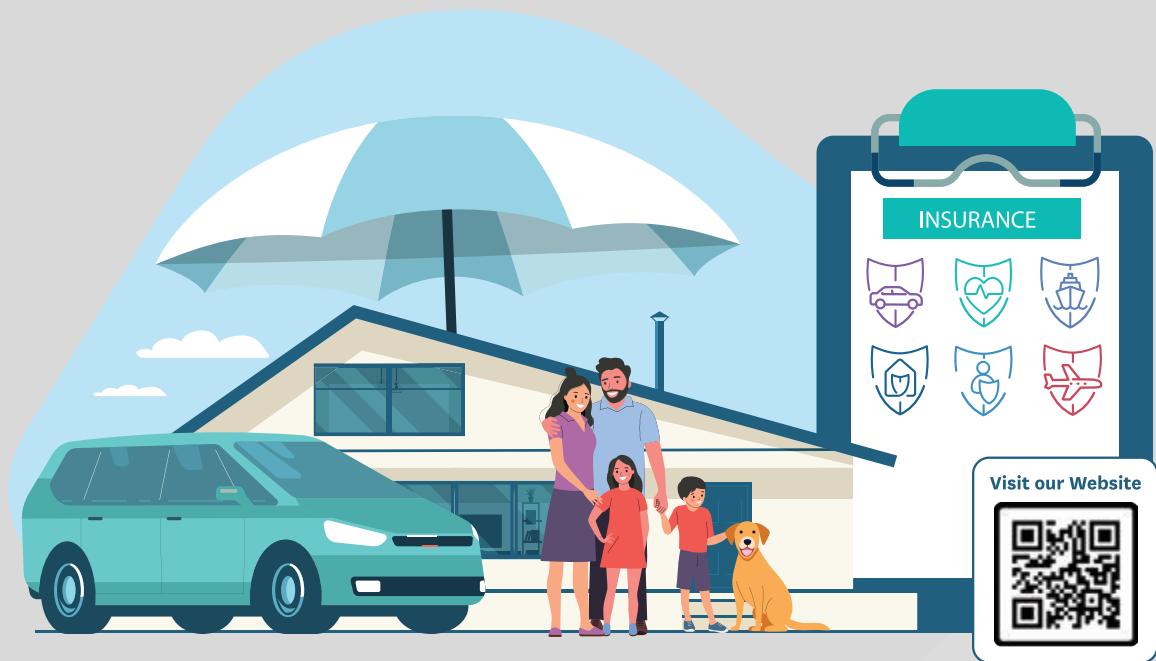
في مواجهة هذه التحديات، اتخذ بنك السودان المركزي حزمة من الإجراءات، أبرزها:

- استبدال العملة في يناير ٢٠٢٤ لفنتي (... ٥... 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 للمحول القومي في يوليو ٢٠٢٤ لتفعيل التحويلات بين المصارف باستخدام رقم IBAN، على أن يعاد تشغيل المحول القومي والصرافات الآلية ونقط البيع بشكل كامل خلال الربع الأول من العام ٢٠٢٦.
- تم الترخيص لعدد من الشركات والمصارف لتقديم خدمات المحول المالي والموسسات المالية للدفع عبر الموبايل للتعاون مع المصارف في تطوير الخدمات المالية.

خامساً: آفاق إعادة إعمار المالي في السودان



YOUR ONE-STOP SOLUTION FOR ALL YOUR INSURANCE NEEDS!



Tailored
Protection Plans



Expert
Guidance & Support



Reliable
Coverage



المؤتمر المصرفى العربى السنوى ٢٠٢٥ بعنوان: “الاستثمار فى الإعمار، ودور المصارف”



أساسيين، الأمان والاستقرار وتحتمد على ثلاثة محاور رئيسية: المحور الأول: إعادة هيكلة القطاع المصرفي واستعادة الثقة. المحور الثاني يرتكز على إصلاح مالي ونقدی بالشراكة مع صندوق النقد الدولي: أما المحور الثالث، فعنوانه: إصلاح القطاع العام وتفعيل دور الدولة لتصبح محفزاً لاستثمارات القطاع الخاص ومطاراتتنا إلى مراكز إقليمية للنقل والخدمات والابتكار. كما نتطلع إلى إعادة بناء قطاع مصرفي قويًّا وموثوق، قادر على النهوض من جديد واستعادة دوره الرئادي في المنطقة، كما عهدهنا دائمًا، رافعةً للنمو والثقة.”.

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 أزمات شاملة من تراجع الناتج المحلي إلى تدهور سعر الصرف ونسب تضخم تجاوزت ٣٠٪، والتي تخلف سيادي عن السداد وأرمة غير مسبوقة هزّت ركائز القطاع المصرفي، فشكّلت محطة مفصلية في مسارنا الاقتصادي. وتزامن كل ذلك مع أزمات سياسية، واعتداءات إسرائيلية وحرب إقليمية خلقت خسائر وتهجيرًا واسعًا ودمارا هائلاً، حيث قدرت الخسائر في الممتلكات بما لا يقل عن سبع مليارات دولار أمريكي.

تحت رعاية رئيس الجمهورية اللبنانية العماد جوزيف عون، عقد اتحاد المصارف العربية “المؤتمر المصرفى العربى السنوى لعام ٢٠٢٥ الاستثمار فى الإعمار، ودور المصارف” في فندق فينيسيانا 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 مجددًا في بيروت، بعد ٤ سنوات من التحديات غير المسبوقة التي عاشها عالمنا العربي ولبنان. فأهلاً بكم جميعًا.

حين نتحدث عن تحديات الاستثمار والإعمار في منطقتنا، نجد أن تجربة لبنان تختصر الكثير: خدمات مالية واقتصادية، اضطرابات سياسية، واعتداءات مدمرة. ومع ذلك، ظلَّ لبنان، كما عُرف دائمًا، طائر الفينيق

صفير

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

ل لكن رغم عمق الأزمة، لم ينهر لبنان. بقي بذلك يعمال، يقاوم، ويبحث عن فرصة جديدة للنهوض. واليوم، نبدأ مرحلة مختلفة، عنوانها استعادة الثقة وبناء اقتصاد منتج ومستدام. وقد وضعَت الحكومة رؤية واضحة للتعافي تقوم على مرتکزين



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 SAL

بدافع الإيمان بقدرتها على النهوض وبمكانتها الطبيعية كعاصمة للمؤتمرات المصرفية.“

ويشهد المؤتمر انعقاد اجتماعات مجلس الإدارة والجمعية العمومية للاتحاد للمرة الأولى منذ ٢٠١٨، حيث سيتم بحث مشاريع استثمارية قد ينفذها الاتحاد في لبنان، بينما مركز مؤتمرات أو مركز تدريب مصري إقليمي، في خطوة يرى فيها فتوح “توجها 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 ٢٠١٥.

فتور 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، وأنكيد حبة الأشقاء العرب للبنان، وعلى رغبتهم في رؤية هذا البلد يعود مركزاً مالياً نابضاً بالحياة“. وأشار إلى أنّ فخامة رئيس الجمهورية العماد جوزاف عون اعتبر هذا المؤتمر “رسالة أمل للبنانيين ودليلًا 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

بأنّ لبنان بدأ يستعيد عافيته ودوره. أيّها الحضور الكريم، احتراقاً للواقع والتزاماً بالشفافية في المواقف، لا بدّ لي هنا من أن أتوقّف عند مسألة في غاية الأهميّة. لقد تعزّز القطاع المصرفي اللبناني لحملات ظالمة وفمنهجة، حمّل خلالها زوراً مسؤوليّة الفجوة الماليّة الهائلة في البلاد. لكننا واضحين: المصارف لم تُنفِّذ الأموال على رواتب ضخمة لموظفي القطاع العام، ولم تُهدر المليارات على مشاريع وهميّة، ولم تتورّط في صفات فساد. المصادر كانت تقوم بدورها في تمويل الدولة ببناء على نظام كامل كان قائماً، نظام شاركت فيه كل مؤسسات الدولة. ونحن نرفض أن تكون كبس فداء لعقود من السياسات الخاطئة والفساد المالي والإداري. إلا أننا، ورغم كل ما مررنا به، نثق بالعهد الجديد وبالتزامه بالإصلاح الحقيقي، ونثّق بأنّ الإرادة السياسيّة موجودة اليوم لاتخاذ القرارات الصعبية ولكن الضروريّة. نحن كقطاع مصري مستعدون للتعاون الكامل مع السلطات الجديدة، للعمل معًا على بناء نظام مالي سليم وشفاف يخدم المصلحة الوطنيّة.“

نحن ملتزمون بالعمل على: أولاً، إعادة بناء رسائل المصارف وفق المعايير الدوليّة، بما يضمّ م坦ة ماليّة حقيقيّة / وقدرة على مواجهة التحدّيات المستقبلية. ثانياً، استعادة الثقة مع المودعين والمستثمرين من خلال الشفافية الكاملة والالتزام بأعلى معايير الحكومة. ثالثاً، تطوير منتجاتنا وخدماتنا لتلبية احتياجات اقتصاد القرن الواحد والعشرين، مع التركيز على الابتكار والتحول الرقمي.



علا عريقات مستلماً جائزة الشخصية المصرفية العربية لعام ٢٠١٥



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

تركز 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، نوفر تغطيات موثوقة عبر مختلف أنواع التأمين. ونلتزم دائماً ببناء شراكات طويلة الأجل تقوم على الثقة والجودة والمهنية العالية.

ملتقى شرم الشيخ السابع للتأمين وإعادة التأمين بحنوان: 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 ... مشارك من أكثر من ٤ دوله على مستوى العالم يمثلون ٦٣ 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 ومسؤولي الإدارة العليا وصناع القرار بأسواق التأمين العالمية ووسائل الإعلام المحلية والعالمية.

بفندق ريكсос 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 الداعمة 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 للفوود للمشاركة لعرض

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



نفتخر بخدمتكم

We are proud of your service

مصرف التضامن

Tadhamun Bank



خدمات
نقاط البيع
POS



شبكة منتشرة
لصراف الآلي

ATM

خدمات

التجارة الإلكترونية

E-Commerce



تمتع بأقوى الخدمات
الرقمية المصرفية



المربحة

الإسلامية

Islamic Murabaha



بطاقة أجيال

بطاقة كل العائلة

Ajyal card



حسابات الشركات
وحسابات الأفراد

Bank accounts



فروعنا

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



امسح الكود
Scan the code



مقر الإدارة العامة: المنشية - بن عاشور، طرابلس

ملتقى التأمين الخليجي الـ٢٠ بمشاركة قيادات تأمينية من ٣٠ دولة

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

وأكّد أن هذا الملتقى يمثل فرصة حقيقة ومنصة مثالية لتبادل المعرفة والافكار ، 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 وتداول 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 سعادته 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 والمهن المرتبطة في أكثر من ٣٠ دولة إلى جانب اتحادات التأمين العربية والأفرو آسيوية وشركات إعادة تأمين إقليمية ودولية.

وتتناول الملتقى على مدى يومين موضوعات باللغة الأهمية تمحور 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 للتعدين)
الحروب الإقتصادية في العالم اليوم هي على
المعادن النادرة، والسودان من أكبر المنافسين
في الإنتاج



عرف السودان، أرض الخيرات، بغناءه الكبير بالمعادن الثمينة التي شكلتها طبيعة البلد الجغرافية وجباله البركانية، ومن أهم هذه المعادن الذهب الذي تم إكتشافه واستخراجه منذ العهد الفرعوني، وباتاليوم 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 وتلوث 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 الامتيازات وعدد العاملين، وكان لنا مع د. نصر الدين الحسين هذا اللقاء المميز:

هل تأثر قطاع التعدين في السودان بالحرب الأخيرة على الخرطوم؟

بعيداً عن مناطق التعدين في شمال دارفور وجنوب كردفان التي تقع منزد 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 كلباً 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 مالات الوضع وتأثير عملها نوعاً ما بسبب بعض إفرازات الحرب في العمليات اللوجستية وسواها، وبالتالي تراجع الإنتاج بشكل كبير في الفترة الأولى للحرب، لكن بعد أن لاحظت الشركات المنحسنة 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 زلت تعانون من التعدين التقليدي، وما هي أبرز أضراره؟

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

عانياً السودان لفترة طويلة من مشكلة التعدين غير المنظم وغير المقنن وهو ما عرف بالتعدين التقليدي أو الحرفي، لكناليوم بدأت هذه المشكلة تقلص لأسباب تقنية وجيوولوجية، حيث أن هذا النمط من التعدين الجامح يعتمد في الغالب على الموارد السطحية للذهب والتي أصبحت شبه ناضبةاليوم نتيجة للعمل المتواصل بها وتخريب شواهد التمعدن والجيولوجيا منذ ما قبل العام ٢٠٠٩، وبالتالي أصبح من الضروري الغوص في الأعمق والعمل بطريقة احترافية أكبر، وبالفعل فقد بدأ عدد مقدر من المعدنين غير المنظمين في التحول نحو التعدين المنظم وتوسيف 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.

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

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

هل يستفيد السوداناليوم 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 يمتلك يوماً بمزايا تفضيلية أهمها أن خارطة التمعدن للذهب والخارطة الجيولوجية أصبحتا أكثروضوحاً، وزادت الحصيلة المعرفية بطبيعة وعلوم الأرض وذلك بعد أن تزايد استكشاف المواقع والمناجم في البلاد 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 الأعمق.



أحد مواقع التعدين لشركة أرباب في السودان

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 سن القوانين المنظمة والعمل على الترويج لها واستقطاب المستثمرين. فالسودان غني جداً بمعادن حرجية يتصارع عليها العالم اليوم لأنها تستشكل لغة الغد، ومن هذه المعادن النحاس والألومنيوم والنikel والزنك والجاليموم والتيتانيوم والتاليوم والبلاتينوم والبلاديوم والفضة وعدد من عناصر اللانتناديز الأرضية النادرة بالإضافة الي الحديد الذي توجد خاماته بكميات ضخمة تصل الى حوالي ٥٠ مليون طن، بالإضافة الى الرمال السوداء على ساحل البحر الأحمر والتي تحتوي على عناصر عديدة، وغير ذلك من المعادن التي تدخل في صناعات الطاقات المتعددة 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.

له معادن أخرى ، فإذا لم يكن هناك وعي مسبق بوجودها وأهميتها فإنها ستضيع، وفي كثير من الأماكن يستخرج الذهب وتبدل المعادن الأخرى التي قد تكون أعلى قيمة وأكثر أهمية. 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 ٣ مليارات دولار، والسودان يعتبر من الدول التي لديها المقدرة علي ان تكون مصدراً جديداً 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.

له معادن أخرى ، فإذا لم يكن هناك وعي مسبق بوجودها وأهميتها فإنها ستضيع، وفي كثير من الأماكن يستخرج الذهب وتبدل المعادن الأخرى التي قد تكون أعلى قيمة وأكثر أهمية. 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 ٣ مليارات دولار، والسودان يعتبر من الدول التي لديها المقدرة علي ان تكون مصدراً جديداً 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

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

اخلاقي لتلبية الحوجة المشروعة للمجتمعات المحلية لهذه الخدمات بديلاً عن الدولة ، الأمر الذي يشكل ضغطاً كبيراً على موارد و عمليات الشركة حيث اتجهنا نحو تخصيص منظومة ادارية كاملة للإشراف على هذا العمل، بينما من المفترض أن يتكمال دورنا كشركة مع دور الدولة التي حددت نسبة 1% فقط من انتاج شركات التعدين للمسؤولية المجتمعية إضافة الى برامج التنمية الحكومية، لأننا وجدنا أنفسنا ننفق أكثر من 9% من إجمالي عائدات الشركة. هذا الموضوع يعتبر أحد أبرز المعضلات التي تعيق قدوة المستثمرين في قطاع التعدين السوداني لخوفهم من انفاق جزء كبير من عائداتهم على الخدمات المفترض ان تنهض بها الدولة بجانب تكاليف التعدين المرتفعة أصلاً. كذلك يستمر تصاعد الضغوط المطلوبة المحلية عليهم بدلاً عن الحكومات مما يعيق الإنتاج في بعض المناطق، اذ ان أغلب مواقع التعدين بحاجة للتطوير والتنمية ودعم المجتمعات المستفيدة.

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 التسخيل وإدارة الموارد ونعمل الآن على تطوير العمل واستقطاب استثمارات ضخمة حتى نبدأ بالاستخراج، علماً أن "أرياب" تمتلك أكبر إحتياطي مكتشف من النحاس في السودان. كذلك نركز على تطوير الموارد المعديّة عبر الاستكشاف المتقدم اضافة الى تطوير مصادر المياه لفائدة العمليات التعدينية و التنمية المجتمعية المستدامة.

الالتزامات الأخلاقية، حيث أنها بذلك تتوافر على موارد رخيصة وسهلة من الذهب.

لمن البعض يتوقع وصول الذهب الى ١ ألف دولار للأونصة، ما رأيك؟
من الممكن أن يصل الى هذا السيناريو فقط إذ حدث انتكاسة غير اعتيادية في العملة المعيارية التي هي الدولار الأمريكي، حيث أن العملات الأخرى مثل اليورو وسواء غير قادرة على فرض نفسها كعملة معيارية، وبالتالي فإن مستقبل اسعار الذهب مرتبطة بمستقبل الدولار. بالإضافة الى وجود عنصر جديد ومؤثر وهو تصاعد استخدام العملات الرقمية المشفرة التي بلا شك ستصبح منافساً جديداً إذا تحقق لها عنصري الاستقرار والشفافية اللازمين لكسب الثقة المستدامة.

ما هي خطكم في المسؤولية المجتمعية؟
تقع المناجم التي تعمل فيها شركة أرياب في جبال البحر الأحمر 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 الى السعي لفك ارتباطها بالدولار واللجوء من جديد نحو التحوط بالذهب وبالتالي تصاعدت أسعار الذهب التي من المتوقع أن تستقر اليوم عند مستوى مابين ٤٠٠ و ٤٢٠ دولار للأونصة علي الأقل حتى نهاية الربع الأول من العام القادم. يتوقع ان أي تصاعد أكبر من ذلك في اسعار الذهب من شأنه أن يؤدي الى جمود إقتصادي وكسراد عالمي ضخم، حيث سيقبل أغلب الناس على سحب أموالهم من السنادات و المحافظ المالية والإستثمارات الهيكلية وخاصة ووضعها في الذهب، وبالتالي يمكن ان تتعرض حركة الانتاج الى نوع من الشلل.

و هنا لا بد أن نسلط الضوء على أنه بعد الإرتفاعات الهائلة لأسعار الذهب بدأنا نلاحظ تنازلات كبيرة جداً على مستوى السياسات الأخلاقية التي كانت تحكم تعدين و تداول الذهب على مستوى العالم، مثل مكافحة تداول ما سمي بالذهب الدموي المنتج من السخرة و عمالة الأطفال و الذهب المرتبط بمناطق النزاع مثل دارفور والذهب المهرّب رغمما عن مصالح الدول التي يتم الإنتاج منها ، لكن للأسف ومع النهم الشديد للذهب، بدأت العديد من الدول تتراجع عن هذه



A R I A B
M I N I N G C O M P A N Y

عبدالله إدريس العباس (الرئيس التنفيذي) مصرف البلد يبدأ رحلة العودة التدريجية إلى 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 إنساء الله. من ناحية أخرى 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.

رغم الحرب التزمت المصارف السودانية بتسديد كافة الودائع لعملائها، ما هو الدرس الذي يمكن أن نأخذة 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 وتسدّد جميع الودائع لعملائها، حيث كانت مواقفها المالية عالية. وهنا نشيد بجهود ودعم البنك المركزي



عبدالله العباس: أتوقع أن يستعيد الاقتصاد السوداني عافيته بسرعة

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

لدينا خطط كبيرة وطموحة، أبرزها:

- إعادة إطلاق وتطوير العمل بالنظام المصرفي المعتمد لدينا منذ بضع سنوات وهو نظام أوريكيل الأمريكي العالمي، وذلك للإستفادة من كامل الإمكانيات والمزايا التي يقدمها، كما بدأنا التحضير لتطوير وتسويقه في انتشار خدماتنا بشكل أوسع سنستكمل افتتاح باقي الفروع كلما

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

اسعار الذهب عالمياً بزيادة موارد البلد بشكل كبير. من ناحية أخرى بدأنا لاحظ عودة النشاط الاقتصادي الى الخرطوم رغم أن الحرب لم تتوقف بشكل نهائي بعد، حيث العديد من رجال الاعمال من صناعيين وتجار وسواهم طرقوا أبوابنا لتمويلهم. ونحن لبينا النداء.

ما هي خطتكم في دعم وتمويل
المشاريع الصغيرة والمتناهية
الصغر؟

يحتمل البنك المركزي علينا تخصيص ١٥٪ من المحفظة التمويلية للتمويل الأصغر، ونحن من المصارف القليلة الملزمة تماماً بهذا القرار، علمًا أنه لدينا قروع في أقصى شمال السودان تهتم بالتنمية الريفية وتتركز على التطوير أكثر من الربح، وبأيادي 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 أوراكيل والتطبيق الخاص بنا في استقطاب أكبر عدد من المواطنين للتعامل مع الجهاز المصرفي. علمًا أننا من أوائل المصارف التي تبنت نظام السداد الحكومي من خلال التطبيق الذي يمكن من خلاله دفع فواتير الكهرباء والمياه والجمارك وسوهاها، و قريبًا سنعيد تشغيل الصرافات الآلية ونقاط البيع.

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

- المساعدة على إعادة التمرکز في المناطق الآمنة، ونقل الإدارات العامة الى بورتسودان.

- إعطاء البنوك راحتها لإعادة التقاط أنفسها، ومنها 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 عافيته 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 إلى ١٣٠ مقابل الدولار. وقد ساهم في استقرار الجنيه السوداني، السياسات الاقتصادية للدولة التي أخذت على عاتقها توفير العملة الصعبة للسلع الاستراتيجية مثل المواد البترولية وسوهاها، كما استطاعت الدولة من ناحية أخرى أن تفي بالتزاماتها تجاه موظفيها ودفع رواتبهم كاملة. كل ذلك تم تحقيقه رغم ضعف موارد العملة الأجنبية والتي تأتي بالأغلب من تصدير الذهب، علمًا أن مناطق التعدين كانت بعيدة عن ساحة المعركة، كما ساهم ارتفاع

راحه و سرعة وأمان في كل مكان



أكبر شبكة مصرفيّة في البلاد نصل اليك أينما
كنت ولأننا ندرك أهميّة الوصول نقدم خدمات
مصرفية متكاملة لإدارة أموالك بكافأة وأمان
من قلب فروعنا المنتشرة في شاشة هاتفك

البنك الزراعي السوداني

THE AGRICULTURAL BANK OF SUDAN

مؤكبة دائمة ... عطاء بلا حدود



السودان - الخرطوم مبني رئاسة البنك الزراعي السوداني

0183777415 ☎

WWW.ABSU@AB.SD ✉

عبدالله محمود (مدير عام البنك الزراعي السوداني): مستمرة 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 والصمغ العربي والفول السوداني وسواها.

ما هي التكنولوجيا المستخدمة لديكم؟

يعتمد البنك الزراعي السوداني النظام المصرفية الأساسية المتتطور "Banks 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 الغداء 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، وب مجرد أن تنتقل الحكومة إلى الخرطوم سوف ننقل الإدارية العامة للبنك من هنا من بورتسودان إلى الخرطوم، حيث يتم الآن التجهيز لمبنى رئاسي جديد بعد أن تم تدمير المبني السابق بالكامل. من ناحية أخرى هناك العديد من المشاريع الزراعية الضخمة التي تأثرت بالحرب وفي مقدمتها مشروع الجزيرة القومي، والذي نهيت كافة الإمكانيات والمعدات المتوفرة فيه، الأمر الذي أثر علينا طبعاً.

كيف حافظ البنك المركزي السوداني على القطاع المصرفى وحماية من الانهيار والتدحرج؟

يعتبر البنك المركزي الجهة الرقابية على المصارف السودانية، وهو يقوم بالإشراف عليها وإصدار المنشورات والتعاميم التي تحميها وتطور أدائها، وقد ساهمت القرارات الأخيرة للمركزي بإيقاد القطاع المصرفى من التدحرج الذي كان يمكن أن تسببه الحرب. وقد استطاعت المصارف السودانية رغم كل شيء من إعادة كافة الودائع لعملائها دون أي تقصير، وذلك بدعم الاحتياطي 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 المتتطور يستخدم فيه المزارعون الآليات والمعدات الزراعية الحديثة مثل الجرارات وسواها. ومن أهم المحاصيل على نتائجنا.

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 الاقتصادي وبنك السودان المركزي. الهدف الرئيسي من إنشاء البنك هو المساهمة في دعم وتمويل وتنمية 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 ٦٥ 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 ١٢ فرعاً منتشرأ في كافة مناطق الولايات السودانية.

كيف أثرت الحرب في الخرطوم على نشاطكم 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.



مع بطاقة ماستر카رد 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 حققتها البنك في ٢٠٢٥
تضاعفت أرباحنا وودائعنا وقرضنا، كما كنا من المصارف القليلة إن لم يكن المصرف الوحيد الذي تمكّن من رفع رأسماله عن طريق إعادة رسملت أرباحه، الى ٣ مليارات و٨٠٠ مليون جنيه سوداني، من ٧٠٠ مليون جنيه سنة ٢٠٢٢. أما الرأسمال الإسمي فارتفع من ملياري و٢٠٠ مليون جنيه سوداني في ٢٠٢٢ الى ٤ مليارات جنيه نهاية ٢٠٢٥. كما باتت قيمة إجمالي أصول البنك خاصة الأصول الثابتة قيمتها مرتفعة جداً وتحلّت القيمة الدفترية. كل هذه المؤشرات والنجاحات شكلت عامل جذب وطمأنينة للناس الذين أقبلوا على شراء أسهم البنك التي ارتفعت بأكثر من ١٥٪، والتي تم تداولها خارج سوق الخرطوم للأوراق المالية المقفل منذ بداية الحرب، وبأسعار أعلى من أسعارها الرسمية.

هل باشرتم رحلة العودة الى الخرطوم؟
بدأنا خطتنا في التوسيع وإعادة فتح الفروع القديمة التي أوقفت بسبب الحرب. وكمراحلة أولى أعدنا تأهيل وافتتاح فروعنا الـ 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 ونمواً سكانياً 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 الكلية 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 شراكتكم الاستراتيجية مع شركة "نهضة"؟

في خطوة استراتيجية جديدة، وقعنا اتفاقية تعاون مع شركة "نهضة"، يتم بموجبها اعتماد مصرف المزارع التجاري كبنك تسوية بين البنوك المختلفة لتشغيل محول القبود الخاص بالشركة. ويأتي هذا التوقيع في إطار سعي الجانبين الى تطوير البنية التحتية المالية وتحديث آليات الدفع والتسوية الحديثة، وتساهم الإتفاقية بتسهيل العمليات المالية وتسرير 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 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 توثيقاً لمисيرة المصرف في ابتكار برامج تمويلية تتلائم مع طبيعة النشاط الزراعي في السودان ومع احتياجات صغار المنتجين والمزارعين الصغيرة والمتوسطة، علمًاً أننا كررنا في ٢٠٢٥ العمليات التي مولناها السنة الماضية وطورناها أكثر، حيث مولنا في المرّة الأخيرة ٤ جمعيات، أتنا 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 الإنتشار 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 Digital On-boarding ، التي لاقت رواجاً كبيراً وأنواعاً أن تطغى على طريقة فتح الحسابات العادي، وقد طورنا أيضاً هذه الميزة لمساعدة المغتربين السودانيين على فتح حساباتهم لدينا عن طريق الـ Digital On-boarding أيضاً. من ناحية أخرى أطلقتنا 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 نقدية
تأمين نقل داخلي
تأمين السرقة
تأمين زراعي

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

الشركة اليوم بات دون سقف توقعاتنا، حيث إننا 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 الأقلية بين والعالميين للتعامل والتوسيع في السوق السوداني؟

تعتبر شهية معيدي التأمين للتوعس في السوق السوداني ضعيفة نوعاً ما، حيث إن الأسواق الرائدة في عالم التأمين لا تحبّذ كثيراً التعامل معنا لأسباب سياسية أبرزها:

- الحظر الأمريكي على السودان الذي امتد لسنوات طويلة.
- صعوبة تحويل أقساط الاعمال من السودان إلى الخارج.
- الحرب الدائرة في البلاد.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
تمثل مشاريعنا المستقبلية في:

- إعادة فتح الفروع التي أغلقت بسبب الحرب.

- ولوح عالم التقنيات الحديثة مثل الـ Parametric Risk, Cyber risks,

A.I - تغطية الكوارث خاصة في المجال الزراعي.

- الاهتمام بتدريب الكادر البشري ليواكب التطلعات التي نصبو إليها.

- فتح فروع خارجية في بلدان مثل السعودية وسلطنة عمان ومالطا، وهنالك اتصالات مباشرة بيننا وبين بعض الجهات في هذه الدول.

- الإنماء من تنفيذ برج الشركة الجديد في الخرطوم بما يليق باسم وسمعة الشركة.

- المساهمة مع الأخوة في القطاع والمدير العام للجهاز القومي للرقابة بإنشاء الأكاديمية السودانية للتأمين.

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 أطلقتم 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. وأيضاً هناك طلبات كثيرة لتأمينات الذمم المالية (ضمادات التمويل) وقد قمنا باصدار عدد مقدر منها إضافة إلى حسن التنفيذ وقدم الدفع للمشاريع.

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

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

كيف تقييمون المستوى التكنولوجي لديكم؟
نرى أن المستوى التكنولوجي في



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

بعد الحرب، ما هي توقعاتكم لقطاع التأمين في السودان؟

أعتقد أنه بعد انتهاء الحرب في السودان، سيلعب قطاع التأمين دوراً استراتيجياً في مسيرة النمو، كما سيمثل جهاز المناعة 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 لإعادة الاعمار وجلب الأموال من الدول العربية والإسلامية الشقيقة، مثل جمهورية مصر العربية والمملكة العربية السعودية ودولة قطر وتركيا، وسوف يحقق هذا التطور مجالات وفرصاً كبيرة لشركات التأمين لتغطية الأخطار 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 تدني واضح



نصنع الففارق بتميزنا

- ☒ التأمين إسلامي تكافلي.
- ☒ الفائض التأميني.
- ☒ الأسعار التفضيلية.
- ☒ التسويات الودية للمطالبات.
- ☒ مرونة الإجراءات في التعويض.
- ☒ شركات إعادة التأمين التي تعامل معها.



مصداقية - إتقان - إبداع

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

المركز الرئيس: السودان
مدينة بورتسودان

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

ما هي المنتجات الأكثر طلبًا لديكم؟ خلال فترة الحرب وبعدها زاد الطلب على تأمين مخاطر الحرب ومخاطر الشغب والاضطرابات، وهنا لابد ان اذكران شركة البركة للتأمين هي من الشركات القليلة في السودان التي كانت وما زالت تغطي مخاطر الحرب على اليابسة وسنستعرض في تقديم هذه الخدمة لأننا نؤمن بضرورة الوقوف الى جانب عمالئنا وعدم التخلّي 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 الإعادة 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 وسوهاها، 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 وعيدي التأمين والجهات الحكومية، ونفكر الان في استثمار ما هو متوفّر 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 الى تأمينات إلزامية، لدعم القطاع ورفع نسبة الوعي؟

هناك تأمينات الالزامية كالمسئولية المدنية في قطاع السيارات واصابات العمل في المنشآت والآن يطور الجهاز القومي للرقابة على التأمين بالسودان انواع تأمينات إلزامية أخرى جديدة مثل النقل البري الذي سيشكل بالدرجة الأولى حماية لمواد الدولة من النقد الأجنبي التي يوفرها البنك المركزي للمستوردين بصفوية كبيرة لتمويل واردات القمح والبتروli وسوهاها من المواد المستوردة والتي إذا فقدت او اتلفت بسبب أي حادث ستتشكل خسارة مادية للشعب السوداني وحصيلة البلاد من العملات الحرة وربما يتم تطبيق هذا الالتزام في العام المقبل ٢٠٢٦م كما أفاد بذلك السيد/الأمين العام للرقابة على التأمين بالسودان.

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



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

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 كمحاصفي البتروli ومحطات الطاقة والمصانع الكبيرة وسوهاها، 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 زبائنها 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 ١٪ 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**



٩ النتائج المبهرة التي حققناها أتت مدعاومة بتوسيع البنك الاستراتيجي في خدماته الرقمية وانتشاره الجغرافي المدروس 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 فرعاناً جديداً للشركة في كردستان والبصرة، والحمد لله أداءنا ممتاز.

تأمين

من ناحية أخرى استحوذنا على ٥٥٪ 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

وال سعودي من خلال تسهيل الحووالات 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 تقييمون أداء فرعكم الجديد في السعودية؟

بعد إنطلاقته في ٢٠٢٣، بدأ بتحقيق الأرباح واستقطاب فرص الأعمال 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 نخطي الآن حوالي ٥٪ من حجم التجارة بين العراق والسعودية، والبنك الأهلي العراقي بات الخيار الأول للشركات العراقية التي ترغب بالإستيراد من السعودية والعكس صحيح، وأرقامنا تحسن 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 محافظ الاستثمارية وبيع وشراء الأسهم والسنادات 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" بـ ٥١٪ بحصة الملكية العربية السعودية الذي أسمهم في تعزيز التكامل المالي والتجاري بين السوقين العراقي

ما هي أبرز النتائج التي حققها المصرف الأهلي العراقي في ٢٠٢٥؟
حقق المصرف الأهلي العراقي حتى الربع الثالث من ٢٠٢٥ نتائج مالية قياسية ونماؤ ملحوظاً في كافة المؤشرات الرئيسية، حيث سجل نمواً قوياً في الأرباح التي وصلت إلى ٣٤.٦ مليارات دينار عراقي مقارنة بـ ١٧.٧ مليارات 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، وببداية العام ٢٠٢٥ رفعنا رأسمالنا من ٤٠ مليار إلى ٥٠ مليار دينار عراقي، وبذلك أصبحنا الآن البنك الأكبر في حجم رأس المال والأرباح.

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

كل هذه النتائج المبهرة أتت مدعاومة بتوسيع البنك الاستراتيجي في خدماته الرقمية وانتشاره الجغرافي المدروس والمنتجات الجديدة التي تم إطلاقها مثل حساب "زنகين" الذي استقطب أكثر من ٦١٧.٦ حساباً بإجمالي وودائع بلغت ٣١.٥ مليارات دينار عراقي.

وماذا عن خطكم في التوسيع والإنتشار؟

شهدت شبكة الصرافات الآلية توسيعاً ملحوظاً بإضافة ١٦ جهاز جديد في مختلف المناطق العراقية ليصل العدد الإجمالي إلى ١٤ جهاز، من ناحية أخرى افتتحنا ٨ فروع جديدة ليصل الإجمالي إلى ١٤ فرعاً، من ضمنها فرع المملكة العربية السعودية الذي أسمهم في تعزيز التكامل المالي والتجاري بين السوقين العراقي

والكفاءة وفي فروع غطت معظم محافظات العراق.

ما هي رؤيتك لمستقبل القطاع المصرفي في العراق؟

تعارد البنك المركزي العراقي مع شركة "Oliver Wyman" لإطلاق خطة شاملة (٢٠٢٤-٢٠٢٨) لإعادة هيكلة القطاع المصرفي، بهدف إصلاح القطاع ورفع كفاءته وتعزيز الافتتاح للمعابر الدولية وتحسين الحكومة وإدارة المخاطر وتأهيل المصارف الملزمة لاستعادة علاقاتها الدولية بعد الحظر على الدولار، وبالتالي تعزيز الثقة المحلية والدولية بالقطاع المصرفي العراقي. وقد أعطيت البنكوك^٣ خيارات إما الالتزام بشروط الخطة أو الإنداجاج مع مصرف آخر لتسهيل تحقيق هذه الشروط أو الخروج من السوق، وستشكل هذه الخطة برأي مرحلة عبور إلى تأسيس قطاع مصرفي ينافس على مستوى عالمي.

هل لنا بال المزيد من التفاصيل عن الإتفاقية التي وقتموها مع الحكومة لتفعيل برنامج الكفالات السيادية؟

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

وتحدف 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 تنوع مصادر الدخل، وتعزيز الإيرادات غير

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

ما هي خطكم في دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة؟

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

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

استخدمنا 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 اسستها خلاالـ ١٠ سنوات الماضية والتي وصلت استثماراتنا فيها إلى عشرات مليارات الدولارات، إضافة إلى استثمارنا في أكثر من ٥٠٠ 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 الاتحاد 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 تعامل 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 ٥٥% من أسهم شركة بوابة العراق الإلكترونية للخدمات المالية (SWITCH)، وشركة المستقبلي الرقمي لخدمات التوزيع والدفع الإلكتروني الذي يشهد نمواً ملحوظاً وواعداً بدعم من البنك المركزي ورئاسة الوزراء.

استحوذتم منذ فترة على فروع بنك عودة في العراق، هل لديكم خطة للاستحواذ على مصارف جديدة إذا سنت 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 أحد الخدمات الرقمية التي تبنيتها؟

ساهمت التكنولوجيا بوصول خدماتنا إلى عدد أكبر من الزبائن، بينما كان هناك محدودية في الإنتشار بالإعتماد على الفروع فقط. العام الماضي أطلقنا تطبيق الموبايل المصرفية، الذي بات يستخدمه أكثر من ٢٥ ألف

المصرف الأهلي العراقي

- تجهيز وتوزيع سلات غذائية خلال شهر رمضان المبارك، دعماً للعوائل المتعففة.
- توزيع مكائن خياتة للعوائل المتعففة، لتمكينها اقتصادياً 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 ٥٠٠ كرسي متحرك لذوي الهمم في مختلف المحافظات في العراق.
- توزيع ٧...٧ سلة غذائية لدعم العوائل المتعففة.
- توزيع أجهزة كهربائية لـ١٠٠ عائلة ضمن حملة رسول الخير.
- تنفيذ برنامج تدريبية متقدمة للشباب لإعداد القادة وتنمية المهارات القيادية.
- دعم أنشطة مجتمعية متعددة في مجالات التعليم والتنمية المجتمعية.
- دعم تزويج ٢٠ شاب ضمن حملة شباب النور.
- إعادة تأهيل قاعتين دراسيتين في كلية اللغات - جامعة بغداد.
- إيفاد ١٦ مشاركاً ضمن برامج تدريب القادة خارج العراق.
- والاعتمادات المستندية ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة. يهدف هذا التمويل إلى تعزيز التكامل الاقتصادي العراقي مع الأسواق الدولية وتحفيض المخاطر السياسية والتجارية ومخاطر الدفع وتوسيع قاعدة المراسلات المصرفية.
- يعرف عن المصرف الأهلي العراقي اهتمامه الكبير بالمسؤولية المجتمعية، ما هي أبرز المشاريع التي قدمت بها في هذا المجال؟ تأكيداً 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 الأكademية.
 - إعادة تأهيل قاعة الحاسبات في كلية الإعلام - جامعة بغداد، بما يسهم في تطوير البنية التحتية التعليمية.
 - شراء سيارات لصالح مدارس الفرج للأيتام، لدعم الخدمات اللوجستية وتسهيل نقل الطلبة.
- 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 تسهم في تمكين المشاريع الوطنية الكبرى، خصوصاً في مجالات الصناعة والطاقة والبنية التحتية. كما يسعى المصرف إلى توسيع شراكته الإقليمية والدولية لتوفير أدوات تمويل تماشياً مع متطلبات التنمية ودعم 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 إعمار وتنمية (EBRD) بقيمة ٣٠ مليون دولار لتعزيز التجارة



مصرف المنصور للاستثمار

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

مصرف المنصور للاستثمار حاصل على 8 شهادات جودة مصرية، 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

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

خدماتنا:

خدمات الحسابات الجارية والاستثمارية

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

خدمات العمليات المصرفية

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

الخدمات الالكترونية

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

عمليات التمويل

- 1- التمويلات الاسلامية

الخدمات الاخرى

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

الموقع الالكتروني:

www.cibiq.com.iq

الشمول العالمي:

+964 7833955530

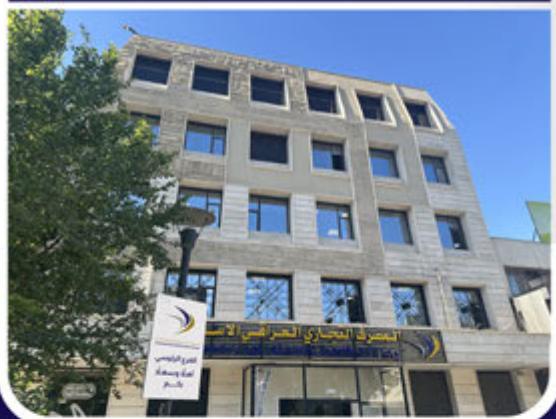
البريد الالكتروني:

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 9/14314 والمؤرخ في 12/تفجر/1992.

وفي 1 كانون الثاني 2025 تم التحول الى الصيرفة الإسلامية وتم تدوير 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 توأكب تطلعات السوق

كافية بهذا الخصوص.

كيف تقييمون 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 توأكيها إن من ناحية التطوير في تقديم الخدمات العصرية والمتماشية مع العولمة الحاصلة أو من ناحية الإمكانات المالية، وهذا التحدي شكل فرصة كبيرة للبنوك كي يتتطور، وهذا ما لاحظناه خلال الـ 5 سنوات الماضية. كما بدأنا نلاحظ اليوم شهية أكبر من المصارف الأجنبية للدخول إلى السوق العراقي، وبرأيي أن هذه المنافسة والتنوع شيء جيد، حيث إن كل بنك يمتلك رؤية مختلفة للمخاطرة، والمصرف الذي يتواءم 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 سيمكّننا من الإستفادة من فرص الأعمال توسيعها، وتمويل المشاريع الاستراتيجية الموجدة في البلد وخدمة الشرائح المختلفة في المجتمع، كما لدينا خطة للتوسيع في المناطق الشمالية والغربية للعراق.

تأسسه عام ١٩٩٢ من ١٥ مليون دينار عراقي إلى ٢٩٢.٥٠ مليون 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 الإنترن特 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 الموجدة، لمواكبة أي خروقات يتبنّاها المحتالون، ونحن ملتزمون بتطبيق هذه التعليمات بشكل كامل، وأنواع أن هذه الإجراءات



بسام جابر: خطط للتوسيع في المناطق الشمالية والغربية للعراق.

هل لنا بفكرة عن تحول مصرفكم من مصرف تجاري إلى 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 إلى مصرف يعمل وفق الشريعة الإسلامية، وتم تغيير الاسم إلى المصرف التجاري العراقي الإسلامي. الآن نحن في مرحلة تطوير وتحويل المنتجات إلى منتجات إسلامية تناسب مع تطلعات السوق العراقي، إضافة إلى تطوير البنية التحتية الإلكترونية التي تدعم الخدمات المصرفية الرقمية وتمكننا من مواكبة التطورات الحاصلة في المنطقة.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها المصرف؟
نذكر أن رأس المال المصرف تناهى 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؟

نثمن دور ديوان التأمين، وهو الجهة الرقابية المسؤولة عن تنظيم السوق وتنقييم 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 إلى إصدار بعض التأمينات الإلزامية التي تساعد على حماية الاقتصاد 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 يتوجهون على دخول السوق إذا لمروا أن هناك تshireعات وقوانين تحمي استثماراتهم، علمًا 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 تقيّمون الوعي التأميني في العراق؟

ما زال هناك ضعف في الوعي والثقافة التأمينية، لكن كما ذكرنا فإن فرص الاستثمار 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 تقيّمون واقع القطاع اليوم؟

بالفعل هناك إجماع كبير من كافة الأطراف على ضرورة دعم وإطلاق قطاع تأميني بحلة جديدة وعصيرية تواكب جميع التطورات العالمية، واليوم ما زال سوق التأمين في العراق في طور النمو، وهو يمتلك فرصاً ضخمة للتقدم وتحقيق الأهداف، خصوصاً إذا ما تم الإستثمار في تغذيز الثقة والوعي لدى المواطنين وتطوير التشريعات والبنية التحتية والرقمية الازمة. فالعراق يشهد الآن نهضة اقتصادية ملحوظة واستثمارات أجنبية ضخمة، وهذا التطور بحاجة إلى قطاع تأميني لمواكبته وتأمين حماية الاقتصاد 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 إلى استقطاب أهم شركات إعادة التأمين الإقليمية والعالمية إلى السوق، بما ساهم في تحقيق نهضة القطاع وتطوره.

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

كيف تصفون شهية معيدي التأمين العالميين للدخول الى السوق العراقي؟

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

ما هي أبرز النتائج التي حققتها شركة جنائز 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 في الاقتصاد ودعم اقتصاد البلد وإدخال العمالة الصعبة. ونحن مستمرون بنفس الزخم في التوسع، والحصول على تسهيلات أكبر من معيدي التأمين، وطمئننا العالمية.

أكبر للتتفاوض 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 جنائز بغداد بالتركيز أكثر على تبني التكنولوجيا والتحول الرقمي وتطوير برامج جديدة تخدم سير العمل ومصلحة العملاء.

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

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

تأسست شركة جنائز 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 وأعادة التأمين للحصول على الخبرة.

إضافة الى الكادر البشري ساهمت علاقاتنا القوية مع أهم معيدي التأمين العالميين المصنفين، بحماية شركات التأمين المحلية من التعرض أو الإفلاس ومنع أي تلاؤ 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 In-Cyber و BBB surance ، ما أعطاها قوة

٩ 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، وطمئننا العالمية.

أسامي الأبيرش (مدير عام مصرف التضامن): القطاع المصرفـي الليبي يتجه بخطوات ثابتـة نحو تعزيـز التشريعـات والتـكنولوجـيا والـمساـهمـة في إـعادـة إـعـمارـليـبيـا

نشاطـات مـصرف التـضامـن الليـبيـيـ في هـذا الـخـصـوص؟

تشـهد لـبيـنا نـهـضة كـبـيرـة في التـحـول الرـقـمي وـالـدـفع الـإـلـكـتـرـوـني للـحدـ من الفـسـاد وـالـتـهـرب الضـريـبي وـالـسيـطـرة على عـمـلـيـات غـسـيل الـأـموـال وـتـموـيل الـإـرـهـاب. نـحن في مـصرـف التـضـامـن نـتـبـنى هـذـه الرـؤـيـة وـنـسـعـى لـزيـادـة خـدـمـاتـنـا الـإـلـكـتـرـوـنية إـلـى ٧٪ وـتـنوـيـعـها لـتـلـبـية جـمـيع الرـغـبـات وـالـإـحـتـيـاجـات، عـلـى سـبـيلـمـاـثـلـلـديـنـاـحـالـيـاً ٦ـأـنوـاعـ من الـبـطاـقـات الـإـئـتمـانـيـة، ٣ـمـحلـيـة وـ٣ـدـولـيـة، حـيـث أـنـنـاـعـنـدـمـاـأـطـلـقـنـاـأـوـلـ بـطاـقـة وـجـدـنـاـأـنـهـنـاكـنـوـعـمـنـالـتـجـارـ يـرـيدـونـسـقـوـفـأـعـلـىـأـطـلـقـنـاـلـهـمـ بـطاـقـةـأـخـرىـتـحـتـاسـمـ"ـالـنـخـيـةـ". أـمـاـ فـيـ الـبـطاـقـات الـدـولـيـة فـقـدـأـطـلـقـنـاـإـلـيـ Master CardـوـالـWorld EliteـوـالـBusinessـلـلـشـركـاتـوـرـجـالـأـعـمـالـ

ـوـالـPlatinumـلـلـأـفـرـادـ. كـمـاـأـطـلـقـنـاـ فـيـ ٢٠٢٥ـ"ـبـطاـقـةـأـجيـالـالـذـكـيـةـ"ـ بـخـاصـيـةـNFCـ(ـالـلـاتـلـامـسـيـةـ)،ـوـالـتـيـ تـتـيـحـسـدادـمـشـتـريـاتـالـصـغـيرـةـعـبرـ تـلـامـسـبـطاـقـةـمـعـجـهاـزـالـدـفـعـدونـ إـدخـالـرـقـمـسـرـيـ. وـتـوـفـرـبـطاـقـةـأـمـانـاـ أـعـلـىـوـمـيـزـاتـإـضـافـيـةـلـلـمـصـرـوفـاتـ الـيـوـمـيـةـ.

منـنـاحـيـةـأـخـرىـتـبـنـيـنـاـمـشـرـوـعـ"ـرـاتـبـكـلحـظـيـ"ـهـوـمـبـادـرـةـلـلـتـحـولـرـقـمـيـ أـطـلـقـنـاـمـصـرـفـلـبـيـبـيـاـالـمـرـكـزـيـ بـالـتـعـاـونـعـمـعـمـصـارـفـلـبـيـبـيـاـالـمـرـكـزـيـ مـرـتـبـاتـقـطـاعـالـعـامـإـلـكـتـرـوـنـيـ. وـيـضـمـنـهـذـاـمـشـرـوـعـشـفـافـيـةـالـصـرـفـ وـمـتـابـعـةـفـورـيـةـلـحـالـةـالـمـرـتـبـعـبـرـ التـطـبـيقـأـوـالـرـسـائـلـالـنـصـيـةـوـيـقـلـلـ منـالـإـجـراءـاتـالـوـرـقـيـةـوـالـيـدـوـيـةـ التـقـلـيـدـيـةـ،ـكـمـاـيـسـرـعـوـتـيـرـةـالـعـمـلـ وـالـحـرـكـةـالـتـجـارـيـةـ،ـوـيـحـقـقـلـنـاـإـيـرـادـاتـجـيـدةـ.



أسامة الأبيـرش: أـطـلـقـنـاـبـطاـقـةـأـجيـالـالـذـكـيـةـ"ـبـخـاصـيـةـNFCـ(ـالـلـاتـلـامـسـيـةـ)

كيف أـثـرـقـرارـمـضـاعـفةـالـحدـالـأـدـنـيـ لـرـأـسـمـالـمـصـارـفـالـتـجـارـيـةـالـلـيـبـيـةـ عـلـىـنـتـائـجـكـمـالـمـالـيـةـ؟

بـالـفـعـلـ،ـأـصـدـرـمـصـرـفـلـبـيـبـيـاـالـمـرـكـزـيـ تـعـلـيمـاتـبـمـضـاعـفةـالـحدـالـأـدـنـيـ لـرـأـسـمـالـمـصـارـفـالـتـجـارـيـةـمـنـ٢٥ـمـلـيـونـإـلـىـ٥ـمـلـيـونـدـينـارـلـبـيـيـ بـهـدـفـالـحدـمـنـأـثـارـتـغـيـيرـسـعـرـالـصـرـفـ وـتـعـزـزـقـدرـةـالـأـئـمـانـيـةـوـمـواـجـهـةـ الـمـخـاطـرـوـالـلـتـزـامـبـالـنـسـبـالـاحـتـراـزـيـ وـضـمـانـمـلـاءـةـرـأـسـمـالـوـفـقـمـتـطـلـبـاتـ لـجـنةـبـازـلـلـرـقـابـةـالـمـصـرـفـيـةـ.ـمـنـنـاحـيـةـأـخـرىـقـرـرـالـمـرـكـزـيـأـيـضـاـسـحبـفـيـةـإـلـىـ٥ـدـينـارـمـنـالـتـدـاـولـنـهـائـيـاــبـهـدـفـ مـكـافـحةـالـتـزوـيرـوـغـسـلـالـأـمـوـالـوـالـحدـ منـالـكـتـلـةـالـنـقـدـيـةـخـارـجـالـمـصـارـفـ وـسـطـتـوـجـيـهـاتـلـلـمـوـاـطـنـيـنـبـإـيـادـهـاـ فـيـالـمـصـارـفـ،ـأـمـرـالـذـيـأـدـيـإـلـىـنـمـوـ الـوـدـائـعـبـشـكـلـكـبـيرـوـصـلـإـلـىـأـكـثـرـ مـنـ١ـمـقـارـنـةـ٢٠٢٤ـ.ـهـذـاـنـمـوـفـيـ

تشـهـدـمـصـارـفـالـلـيـبـيـةـنـهـضـةـ تـكـنـوـلـوـجـيـةـوـرـقـمـيـةـكـبـيرـةـ،ـمـاـهـيـ

للاستثمار في هذه المشاريع التي تتوقع أن تحقق لنا نمواً كبيراً ونتائج ممتازة ومضمونة. وهنا نستبعد أن تساهم المصارف الليبية في إعادة الأعمار خارج الدولة لأن الاستثمار في الداخل هو اليوم أولوية بالنسبة لنا، رغم أنها 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 للتدخل في إعادة الإعمار لما في ذلك من دعم وتضامن عربي وفرصة لتحقيق النمو.

نحن اليوم في مؤتمر اتحاد المصارف العربية بعنوان "الاستثمار في الإعمار، ودور المصارف"، هل لدى المصارف الليبية ومن بينها مصرف التضامن نية للمشاركة في إعادة الإعمار داخلياً أو خارجياً؟ أطلقت الحكومة الليبية خطة لإعادة الإعمار، والمصارف الليبية لديها نية واضحة للمساهمة فيها، علماً أن هناك مشاريع إنمائية بقيمة أكثر من ١٢ مليار دولار متوقفة منذ أكثر من ٣٠ عاماً، لأن الحكومة لم تستطع إكمالها حيث أن أغلب ميزانيتها باقى تصرف على المرتبات والدعم، وبالتالي ستأخذ المصارف الليبية المبادرة

وأيضاً نطور دائماً في تطبيقنا المصرفي Tab.ly هو منصة رقمية متطورة بواجهة سهلة وتفاعل ذاتي، تتيح للعملاء إدارة الحسابات والتحويلات المالية وخدمات الدفع الإلكتروني، مع إمكانيات مراجعة الحسابات وطلب البطاقات وتحديث البيانات، مما يعني عن زيارة الفروع. وقد أطلقنا أخيراً عبر التطبيق خدمة جديدة للتحويل بين البنوك بشكلحظي 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 تقييمون تطور القطاع النقدي والمصرفي خلال هذه الفترة؟

المحافظ الجديد مشهود له بكفاءته وخبرته العميقه في القطاع المصرفي الليبي، حيث كان من بين أحد أبرز رجال المصرف المركزي لسنوات طويلة، وبالتالي فإنه على إطلاع بكلفة المشاكل والإزمات التي مرت 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 ضبطت السوق وساهمت في تحقيق النمو والتطور.



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 تخصيصاً 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 وتداعياتجائحة 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 أيضاً في سوق التأمين العربي، حيث بدأت بعض الشركات في تقديم منتجات تأمين خاصة بالاستدامة، مثل التأمين على الطاقة المتجدد 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، أي، 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 لتوفر إجابات سريعة للأسئلة المتكررة للعملاء.

- المساعدات الافتراضية، في بعض الدول، بدأت شركات التأمين في استخدام تطبيقات تفاعلية ذكية تساعده 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 منظماً 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 تساهمن في تسريع العمليات وتسهيل الوصول إلى خدمات التأمين، مما يساعد



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

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

من حيث الحضور، جذب المؤتمر عدداً كبيراً من ممثلين شركات التأمين الكبار والخبراء في صناعة التأمين من مختلف أنحاء العالم، بالإضافة إلى مسؤولين حكوميين ومتخصصين 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 بمحاداتهم، مما يساعدهم في استعادة القدرة على العمل بشكل سريع بعد وقوع الحوادث.

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

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

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.

تركزون في الإتحاد على تطوير بعض المنتجات الخاصة بالتأمين الزراعي، هل أطلقتم العمل بهذا المشروع وما هي أهميته؟

أطلق الاتحاد المصري للتأمين العديد من الوثائق التأمينية التي تهدف إلى حماية المنتجات الزراعية والمزارعين من المخاطر المحتملة، ومن أبرز الوثائق التأمينية التي أطلقتها الإتحاد في هذا المجال:

وثيقة التأمين على المحاصيل الزراعية

وصف الوثيقة: وثيقة تأمين من خسائر تتعلق بالماشية 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 في حالة حدوث أي من هذه المخاطر، مما يساعد في تقليل الأضرار المالية التي قد يتکبدتها المزارع بسبب فقدان المحاصيل أو تدهور جودة الإنتاج.

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.

(Mobile Apps) GIG تطبيقات الذكاء الاصطناعي المحمول تسهل على العملاء إدارة سياساتهم التأمينية، دفع الأقساط، متابعة مطالباتهم، بالإضافة إلى الاستعلام عن مواعيد التجديد وحالة الوثائق التأمينية. التطبيق، يمكن 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 و إدارة المخاطر. تستخدم الشركة الذكاء الاصطناعي لتحسين فهم المخاطر والعمل على

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

في تعزيز القطاع ورفع مستوى الشفافية وحماية حقوق شركات التأمين وحملة الوثائق على حد سواء. وقد لعبت الجهات الرقابية دوراً محورياً في هذا التطور من خلال تحديث القوانيين واللوائح المنظمة لأعمال التأمين ومتطلبات الحكومة 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 الرابع 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 عدّة أبرزها: أسرع شركة تأمين تكافلي نمواً وابتكاراً، وقد انعكس هذا النمو إيجاباً على حجم الأقساط المكتتبة وتنوع المحفظة التأمينية إلى جانب تحسّن مؤشرات الربحية خاصة في ما يتعلق بإدارة المخاطر وتسوية المطالبات، كما حققت الشركة تطواراً إيجابياً في كفاءة التشغيل وسياسات الاكتتاب مما انعكس على قوه المركز المالي.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
نركز على تحقيق النمو المستدام والتوسيع المدروس في المنتجات التكافلية، وبما يتواافق 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، علمًاً أنكم من الشركات الأكثر ابتكاراً في المنتجات والخدمات؟

يترسّخ 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 إلى متابعة هذه التطورات وطرح المنتجات المبتكرة لمواجهة هذه التحديات والمحافظة على الاستدامة في تحديدها الاستراتيجي.

ما هي أبرز التقنيات الرقمية التي تبنيتها برقان تكافل؟
مما لا شك فيه أن دمج الذكاء الاصطناعي في قطاع التأمين يعود بفائدة عظيمة على القطاع، وهناك توجّه 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 تطواراً ملحوظاً سنة بعد سنة.

كيف تقيّمون تطوير قطاع التأمين والتشريعات التأمينية في الكويت، خصوصاً أنكم طبقتم منذ فترة المعيار المحاسبي IFRS 17؟
شهد قطاع التأمين في دولة الكويت تطواراً ملحوظاً خلال السنوات الـ ٥ الأخيرة، سواء على مستوى الإطار التشريعي أو الرقابي، الأمر الذي ساهم



عمرو خيوه: نركز على تحقيق النمو المستدام والتوسيع في المنتجات

كيف يتصدّي قطاع التأمين العربي والعالمي لحالة عدم اليقين الجيوسياسي والإقتصادي الذي نعيشهما 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 إلى تنوع محافظها التأمينية بين قطاعات اقتصادية مختلفة لخلق التوازن بين زيادة الطلب على قطاع معين والركود في قطاع آخر، إضافةً أيضاً إلى مراجعته سياسات التسويير والاكتتاب خاصة في ما يتعلق بالتأمينات طويلة الأجل أو المرتبطة بتكوين الأموال، وأخيراً يجب التعاون مع شركات إعادة التأمين لرفع القدرة الاستيعابية وتقليل تقلبات الأسعار والاستفاده من توزيع الخطر جغرافياً.

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

السوق ظهر عدد هائل من الوسطاء الذين باتوا يتنافسون في ما بينهم بطريقة شرسه، وأصبح هذا القطاع عالماً بذاته. وباعتقادي أن هذه المنافسة سيت شيئاً صحيلاً للغاية في السوق، وأأمل أن تغير هذه المعادلة وأن يصبح هناكوعي أكبر في كافة الدولة العربية حول هذا الموضوع، وأن يتم سن التشريعات التي تحمي وتنظم السوق.

الى أي مدى باتت الكوارث الطبيعية تشكل عبئاً متزايداً عليكم؟
تزايد الحوادث الضخمة الناجمة عن التغير المناخي، وكان آخرها فيضانات دبي وال سعودية وإعصار عمان، لكن بدل أن ترتفع الأسعار كنتيجة طبيعية، نرى أن الأسعار تنخفض بسبب المنافسة الشديدة، والأفراد نفسه يحصل في تأمينات مخاطر الحرب والعنف السياسي، حيث رغم الأحداث geopolitical الكبيرة شهدنا انخفاضاً بالأسعار، وأكرر هنا أننا بأمس الحاجة لحماية سلامة واستدامة سوق إعادة التأمين عبر سن 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 وسد أي فجوة محتملة ومساعدة السوق على الاحتفاظ بأموال إعادة التأمين التي تعتبر خدمة 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 التوسيع وتأسيس أنفسنا كقوة موثوقة،

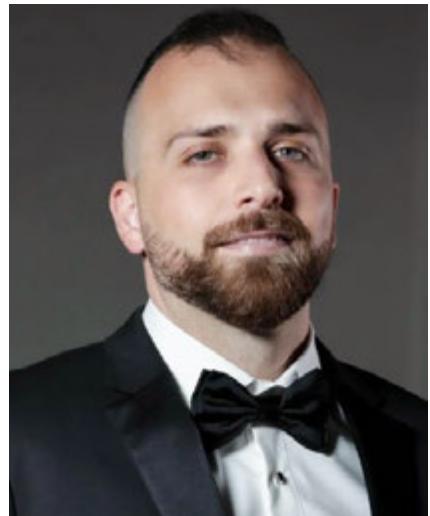
- إضافة خطوط تأمينية جديدة مثل إعادة التأمين على مخاطر الإتمان والتأمين السيبراني.
- التوسع في أسواق جديدة مثل منطقة رابطة الدول المستقلة - CIS. إضافة إلى بعض بلدان أفريقيا العربية مثل تونس والمغرب والجزائر، كما كان لنا توسيع عبر المجموعة الأم "الدوحة للتأمين" في آسيا وتحديداً في الهند من خلال مكاتب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

- الدعم الكبير الذي تلقيناه من شركات التأمين الكبرى وشركائنا في المنطقة، حيث نحن قادرون بفضلهماليوم 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 حققتها Mena Re في ٢٠٢٥ 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



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 تحرز 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 وتوسيعاتها الإقليمية الكبيرة. في دبي ألتقت مجلتنا بطارق حسين رئيس تأمين Mena RE، المسؤوليات في الحوادث، وكان لنا معه هذا الحوار:

ما هي أبرز النتائج التي حققتها Mena Re في ٢٠٢٥ في العالم العربي؟
حققنا في ٢٠٢٥ نتائج مبهرة، حيث وصلت محفظة العمليات الإكتتابية لدينا إلى حوالي الـ ٨٠ مليون دولار نهاية السنة، وبارتفاع ٤٪ عن العام الماضي، ويفترض خلف هذا النمو مجموعة من العوامل أهمها:

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؟

اعتقد أن هذا هو الإتجاه المستقبلي للقطاع خصوصاً في ما يتعلق بإمكانية الوصول إلى 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 ١٠٠% وإنما بالجزء الأغلب منها، حيث أن هناك عدّة منتجات يمكن أن تباع على أساس رقمي من خلال الإعتماد على آليات الذكاء الاصطناعي والـ Chat Bot الذي يمكن أن يفهم احتياجات العميل ويقدم له الخدمة الدقيقة، بينما هناك حالات من الضروري أن تخضع للتدخل البشري، خصوصاً تلك التي تحتاج إلى فهم أكبر للمخاطر وأاليات التسuir والإكتاب، إضافة إلى العملاء الذين لديهم متطلبات معينة خارجة عن المعتاد.

وفي شركة التأمين العربية – قطر، نطمح أن تصبح أكثر من ٧٪ من عملياتنا على أساس رقمي، ولهذا الهدف نحضر المنصات الرقمية والبنية التحتية الالزام لكون جاهزين للإنطلاق قريباً.

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

تندرج شركة التأمين العربية – قطر، ضمن إطار رقابة مصرف قطر المركزي وتتطلع لجميع التعليمات الصادرة عنه، وما نختبره عملياً اليوم هو تطور كبير ومتسرع 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؟

أما الآن سنتمضي أكثر باتجاه التحول الرقمي، حيث سنتبني نظاماً أساسياً جديداً يمكن أن ننطلق من خلاله إلى رقمنة العمليات والخدمات وبالتالي سنكون أقرب إلى عملائنا من خلال تمكينهم من الوصول إلى الخدمات وشرائها الكترونياً من أي مكان و zaman. وتماشياً مع هذا التطور نحضر لطرح منتجات يمكن شراؤها عبر الإنترنت بالنسبة للأفراد والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وذلك بعد إستحصال على الموافقات المطلوبة لإطلاقها.

رغم تحديات السوق، حققنا في ٢٠١٤ نمواً ممتازاً مقارنة بالسنوات السابقة. وأيضاً أطلقنا استراتيجية للتحول الرقمي تماشياً مع "رؤية قطر الوطنية ٢٠٣٠". من ناحية أخرى حصلنا على ترخيص من مصرف قطر المركزي لممارسة أعمال التأمين على الحياة، بما فيها الإدخار والاستثمار، وتبعداً لذلك أطلقنا في هذا المجال منتجات جديدة تشمل حماية الأسرة وخطط التقاعد والتعليم وسوها من البابات والمنتجات التأمينية الجديدة مثل

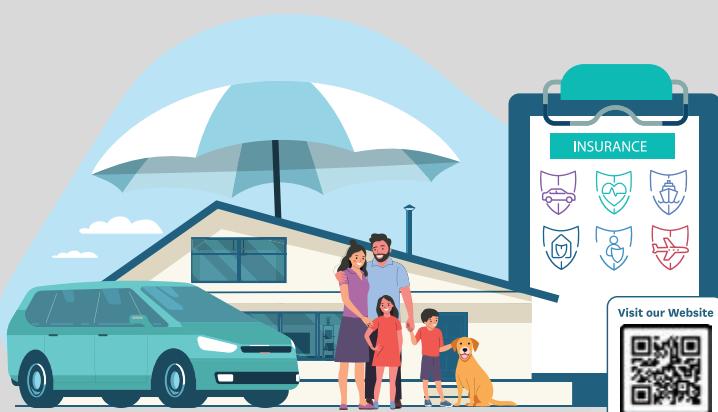
ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
 لدينا عدّة مشاريع طموحة، أبرزها التحول الرقمي وإطلاق منتجات جديدة تحاكي التطور التكنولوجي والتغير في نوعية المخاطر. وذلك للمساهمة بشكل أوسع وفعالية أكبر في قطاع التأمين والإقتصاد القطري، انطلاقاً من الخطة الإستراتيجية الثالثة للقطاع المالي الصادرة عن مصرف قطر المركزي وانسجاماً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

مواكبة لكافة المتغيرات، وأكبر دليل على ذلك أنها تخطت الـ ٨٠ سنة على تواجدها في العالم العربي ومُرت بكافة المراحل الإيجابية والسلبية واستطاعت أن تخطتها بعزّم وقوّة 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 يتفهمون كافة العقبات التي نواجهها ويساعدوننا على تذليلها، حتى القوانين الجديدة فهي تصدر مع التعليمات والتوجيهات والمهل و المساعدة اللازمة لتطبيقها.

YOUR ONE-STOP SOLUTION FOR ALL YOUR INSURANCE NEEDS!



Tailored
Protection Plans



Expert
Guidance & Support



Reliable
Coverage

كيف تقيّمون 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 إلى البلد وعلى الأخطار الطبية والهندسية وسواها، أو من خلال إدراج التأمين ضمن المتطلبات العامة لبعض المحاملات، 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 متزايد على التأمين والمنتجات الجديدة أبرزها على سبيل المثال التأمين السيبراني الذي ياتي إلزامياً في العديد من الدول والتأمين على الأخطار الناجمة عن التغيير المناخي والذي فرض تحديات جديدة على شركات ومعيدي التأمين، ومواكبة التأمين لهذه التغيرات وفهمها وإطلاق منتجات تلبي حجم الأخطار المستجدة هو أمر بخاصة الأهمية لمنع أي خلل اجتماعي ومالكي. شركة التأمين العربية هي من أكثر الشركات

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

أطلقنا في ٢٠١٥ تطبيق myLIAs surex الذي يتيح للمستخدمين الوصول إلى خدماتهم التأمينية على مدار الساعة ومن أي مكان، ومن خلال واجهة إستخدام سهلة ومرنة وميزات أمان متقدمة. ويمكن لل OEMs 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 تطويرنا المستدام.

كيف تصفون علاقتكم بالمشروع 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 إلى توفير بيئة أكثر ثقة وطمأنينة لمعيدي التأمين، وتوفير مناخ استثماري أكثر مرونة وتحفيزاً. نتمنى على وزير الإقتصاد أن يأخذ هذه المبادرة على عاته، فقطاع التأمين في لبنان لديه إمكانيات كبيرة، ومع إصدار تشريعات حديثة ومتقدمة، سيتمكن من بلوغ قدراته الكاملة والنموا بثبات واستدامة. ومن ناحية أخرى نطالب بإعادة النظر بقانون الضرائب إن من حيث جدولتها أو من حيث مراجعة معدلاتها وقيمتها، حيث تدفع اليوم ضرائب مرتفعة جداً وغير منصفة.

التأمين كبير جداً، ما يؤدي إلى 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 ليه سوريكس للصمود في هذه الأجواء؟

عملنا على تنوع 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 Panacea Youth HDF Sante ناحية أخرى اعتمدنا سياسة اكتتاب صارمة تهدف إلى دراسة المخاطر بشكل دقيق، و اختيار التخطيطات بدقة للحد من التعرض للخسائر.

أطلقتكم ليه الوديد ذو الغزو الأزرق. ما هي تفاصيل هذه الشخصية؟

أطلقنا هذه الشخصية الرمزية، ضمن إطار خطة تسويقية مبتكرة، تعكس نبض الشركة وحيويتها وروحها العصرية والمرحة، وتم تقديم "ليه" 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 بکرا"، الذي يعكس رؤيتنا المستقبلية العصرية. وهنا نذكر أننا احتفلنا هذه السنة بمرور ٥٠ عاماً من الريادة على تأسيس الشركة الذي شكلها التاريخ المشترك لشركتي "ليه" للتأمين و"أسوريكس للتأمين وإعادة التأمين".

أطلقتكم تطبيق myLIAAssurex هل لنا بالمزيد من التفاصيل عنه؟



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

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

نواجه عدّة تحديات، أبرزها زيادة تكاليف الرعاية الصحية بوتيرة متسرعة تفوق قدرة الأقساط على مواكبتها، الأمر الذي أدى إلى خسائر كبيرة في نتائج التأمين الصحي، خلال العام ٢٠١٤، 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 وترابع وتيرة الإستيراد، وضعف حركة التوظيف، وتوقف مشاريع الإعمار إضافة إلى توقف القروض المصرفية. وهذه العوامل مجتمعة أدت إلى تراجع نتائج التأمين وعدم تحقيق أي نمو يذكر عام ٢٠١٥ مع العلم أنه خلال سنوات الحرب الماضية، وبعد إنفجار مرفأ بيروت، سجل 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 براكسنستون تحقق أرباحاً بـ ١٠٠ مليون دولار في ٢٠٢٥



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

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

ما هي أبرز النتائج التي حققتها مجموعة Braxton؟

احتفلنا في ٢٠٢٥ بمرور ١٠ سنوات على تأسيس شركة براكسنستون التي انطلقت بخدمة واحدة وعميل واحد و٥ موظفين، ليصبح لدينا اليوم أكثر من ٤ شركات شقيقة يديرها حوالي 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 إلى الخدمات التي نقدمها، وفي ٢٠٢٥ تتوقع أن تصل نسبة النمو إلى أكثر من ٣٥% بحجم أرباحاً بـ ١٠٠ مليون دولار.

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

هل تخططون للمزيد من التوسيع؟

لدينا المركز الرئيسي في البحرين وفروع في سلطنة عمان والإمارات، وقد حصلنا أخيراً على الرخصة للتتوسيع في السعودية. وستكون الكويت هي الخطوة التالية ومن بعدها قطر، من ناحية أخرى نستهدف التوسيع في أمريكا والعرق الذي يعتبر سوقاً واعداً نظراً لاحتاجه الكبيرة لبناء قطاع تأميني يواكب النهضة الاقتصادية في البلد، وهنا نذكر أن شركتنا الشقيقة المتخصصة في مجال التدريب بقيادة حسين العجمي، تقدم دورات تدريبية للكوادر العراقية، على غرار ما أجزته 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 Braxton؟

براكسنستون 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 إلى خدمات إدارة المخاطر والحكومة وتسويقة 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 تتعدي الـ ٥٪ من المتوسط العالمي. برأي أن العامل الأول لزياد هذه النسبة هو في تطوير الاقتصاد نفسه، حيث يعتبر التأمين مرآة لل الاقتصاد الذي إذا انتعش، انتعش معه التأمين بشكل تلقائي. أما العامل الثاني فهو في تطوير منتجات مبتكرة لجذب العملاء، حيث أن 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 فرصة هائلة للنمو وتحقيق الأرباح خصوصاً إذا ترافقت مع تبني التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي الذي يساعد على الإنتشار وسرعة الوصول إلى أكبر عدد من العملاء وبتكلفة منخفضة.

وماذا عن تحديات التغير المناخي؟

باتت مخاطر التغير المناخي واقعًا لا يمكن تجاهله، حيث يشهد العالم سنويًا حوادث ضخمة تكلف الدول والمواطنيين وشركات التأمين خسائر هائلة. وسيستمر هذا الوضع بانتظار تأهيل البنية التحتية لتسوّب 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 إلى ٢٨ مليون درهم، علماً أنها ما زالت متاثرة سلباً بفياضات العام الماضي في دبي، وفي ٢٠٢٥ كان لدينا تحوطات لفياضات مع شركات إعادة التأمين بـ ١٢ مليون درهم، لكننا لم ندفع منها أكثر من ٣ ملايين، وفي ٢٠٢٦ حصلنا على غطاء لغاية الـ ١٠ مليون درهم، ونتوقع تحسناً ملحوظاً في الأرباح.

وماذا عن المنتجات الجديدة؟
نحاول أن نطلق كل سنة منتجًا 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 إلى المستوى الجامعي، وهذا المنتج تعتبره مشروعًا إنسانياً يتعلق بالأجيال الجديدة ومستقبلها.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
تنخرط العين الأهلية، التي تأسست منذ أكثر من ٥٠ عاماً، في مشروع الدولة لتوطين الوظائف. كما نخطط للتوسيع في مصر والمغرب من خلال مكاتب تمثيلية، علماً أن إتفاقياتنا تغطي تلقائياً الوطن العربي ومنطقة شمال أفريقيا، ونحن نفخر اليوم بأننا حاصلون على تصنيف A- من S&P و Moody's من A3، وهذه التصنيفات تمكنا حرية التوسيع الخارجي بسهولة.

ما هي التحديات التي يواجهها قطاع التأمين في الإمارات؟

تعتبر المنافسة في الأسعار التي تنخفض أحياناً إلى مستويات غير مقبولة، بسبب ارتفاع عدد شركات التأمين (١٣ شركة) بالنسبة لحجم السوق، من أبرز التحديات لنا. اليوم تحاول الهيئات الرقابية ضبط هذا الموضوع عبر وضع حد أعلى للأسعار خصوصاً في قطاع التأمين على السيارات الذي كان يشكل خسائر كبيرة، ونمني أن يكون هناكوعي وفهم من قبل شركات التأمين لضرورة تقديم الخدمة على السعر، وذلك للحفاظ على مستوى القطاع ومصداقيته.

كيف تقييمون 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، حالياً يدرس البنك المركزي، قانون "السائق المسمى" (Named Driver)، هو شرط يحدد أشخاصاً غير المؤمن له الأساسية مسموح لهم بقيادة المركبة مثل الأقارب (زوج/زوجة، أبناء) أو السائقين تحت الكفالة، لتشملهم التغطية التأمينية بهدف تقليل المخاطر وتفادياً 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 مظفر حمادة بجائزة أفضل شخصية تأمينية في الشرق الأوسط لعام ٢٠٢٥، تقديراً لمسيّرة 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 الإبتكار ووضع معايير متقدمة لقطاع التأمين. وترامن التكريمية احتفال الشركة باليوبيل الذهبي ليؤكّد أثر قيادته في تطوير أداء الشركة وتعزيز حضورها في قطاع التأمين. كما شغل حمادة عدداً من المناصب القيادية في اتحادات التأمين العربية والآسيوية 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 إلى العملاء سيكون عن طريق التكنولوجيا

انطلاقتنا، حيث كنا أول شركة في مصر تتبني 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 الإبتكار في المنتجات؟
كنا أول شركة أطلقت منتجًا 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 الطبيعي والهندسي خصوصاً في ظل النهضة العمرانية والبني التحتية.

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

الجديد أضاف الكثير لصالح السوق حيث إنه فرض الرقابة على كافة الخدمات وجعلها أكثر تنظيماً مع تحديد أشكال المنافسة، إضافة إلى فرض الحكومة 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 سترى نتائجه اعتباراً من ٢٠٢٧ و ٢٠٢٤.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها ثروة للتأمين في ٢٠٢٥؟
انطلقنا في السوق المصري منذ حوالي ٧ سنوات، وقد استطاعنا في فترة قياسية أن نصنف على قائمة أفضل ٢٠ شركة تأمين في مصر من حيث الأقساط والأرباح. في ٢٠٢٥ حققنا حوالي ١٤ مليار جنيه مصرى حجم أقساط وبنسبة نمو ٤٪ عن العام الماضي، علماً أن أرباحنا منذ بداية التأسيس مرتفعة والعائد على الإستثمار ممتاز، على سبيل المثال ارتفعت الأرباح ٣٧٪ مقارنة بين ٢٠٢٤ و ٢٠٢٣ . وهنا لا بد أن نذكر أننا لانسعى لزيادة حجم الأقساط على حساب التسويق الفنى، بل نركز على انتقاء الأخطار لتحقيق وفرة في الأرباح الفنية والكلية إضافة إلى تفعيل جودة الخدمة بشكل مستمر. واليوم بلغ رأس المال الشركة ١٣٦ مليون جنيه، وستتم زيادته إلى ٣٣٦ مليون قريباً، تمهدًا للوصول إلى ٦٠٠ مليون نهاية ٢٠٢٦ تماشياً مع قرارات الهيئة العامة للرقابة المالية.

ما هي الخدمات الرقمية التي تقدمها ثروة للتأمين لعملائها؟
نحن سابقون في تبني أحد الصيغات الرقمية، وقد استثممنا بكثافة في التكنولوجيا منذ



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

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

ما هي أبرز النتائج التي حققتها

مصر للتأمين التكافلى في ٢٠٢٥
رفعنا رأس المالنا من ٣٠ مليون إلى ٤٥٠ مليون جنيه، وخلال سنة ٢٠٢٦ سنرتفعه إلى ٦٥٠ مليون جنيه، وبذلك تكون متواافقين مع قرار الهيئة بزيادة رأس المال. كما نتوقع أن نختتم سنة ٢٠٢٥ بـ١٠ مليارات جنيه حجم أقساط ، و١٠ مليارات جنيه إستثمارات، وحوالى ٣٥٠ مليون جنيه حجم تعويضات مسدة، وأيضاً لدينا فائض في النشاط التأميني لأرباح التكافل وصل إلى أكثر من ٣٠ مليون جنيه، والذي سنوزعه على المشتركين للسنة الثالثة على التوالي، وهذه المؤشرات تؤكد أننا سايرون باتجاه تحقيق رؤيتنا وأهدافنا.

كيف تصفون التطور التكنولوجي لدىكم؟

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

ناحية حجم الأقساط والأرباح، لكن أعتقد أننا سنبدأ بجني الثمار قريباً، واليوم نحن نعمل ونحضر داخلياً استعداداً للقفزة الكبيرة، والأهم برأي أنا بدأنا نضع قطاع التأمين على السكة الصحيحة، الأمر الذي سيعطي ثقة أكبر للعملاء وجميع الجهات المعاملة 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 الأعضاء في القطاع للتعامل معنا. من ناحية أخرى يسهل تطبيق معيار 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 تقييمون الوعي التأميني في مصر اليوم؟

ما زلت نعاني في مصر من مشكلة انخفاض الوعي التأميني، وقد أطلق إتحاد شركات التأمين المصريةحملة إعلانية ضخمة ممولة من شركات التأمين وستستمر لمدة ١٨ شهراً، وهذه الحملة هدفها إيصال رسالة للشعب المصري بأن هناك قطاع تأمين موجود ويقدم خدمات ومنتجات تأمينية مختلفة تلبى 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 سنرتفع رأس المالنا إلى ٦٥٠ مليون جنيه مصرى

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 واللاحظات المباشرة التي سيكون لها حكم القانون، وبالتالي أصبح هناك سرعة وإنسابية في تعديل أي تقصير أو خطأ نتيجة التطبيق الفعلى لهذا القانون.

من ناحية أخرى أطلق قانون التأمين الموحد عدّة تأمينات إلزامية مثل التأمين المهني والتأمين السيبراني وسوهاها، وكل ذلك سوف يتترجم لوثائق وخططيات 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@residenceinnsrz.com

Marriott.com/DXBSZ



○ MEMBER OF MARRIOTT BONVOY

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



سirج منصور: نلتزم بتطبيق رؤية طموحة لتقديم خدمات بمعايير عالية

يعبر العراق اليوم نحو مرحلة جديدة من البناء والتقدم بهمة عزم 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 إلى تشكيل لجنة خاصة تعنى بتطويره برئاسة الدكتور صادق الشكري. هذا الإهتمام الكبير دفع شركات التأمين لإطلاق 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:

في أن نسهم مع الدولة في تحقيق التكافل بين أفراد المجتمع، كما نسهم في تيسير الدعم الاقتصادي بتفعيل ورشة النهوض والبناء بالتواءزى مع احتضان الشباب ومساعدتهم على خلق بيئة عمل منتجة، ووضع 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 الأخطار، ثانياً: يجنب المنتسبين الأخطار المحتمل وقوعها وذلك بالأمان في اقتلاع أسباب هذه الأخطار، 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 عمالها.

تأسست شركة الصادق للتأمين عام ٢٠٢٥، وهي شركة تأمين عراقية مسجلة وجازة من قبل وزارة المالية / ديوان التأمين بالإجازة المرقمة ٤٣٤ 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. ترسّخ 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 وشركتاته والقطاعات الإنتاجية فيه من زراعية وصناعية وتجارية وسياحية وسواها)، إضافة إلى المجتمع المدني من عاملين لحسابهم الخاص في كل أنحاء العراق وحمايتهم من أعباء الشيكلة والعجز والبطالة. بهذا ننجح جميعاً

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

ما هي استراتيجيةتكم 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 معيد التأمين العالميين للدخول إلى العراق؟

في موضوع التأمين على الحياة إذا كان هناك مجموعات كبيرة، فالتأكيد أن أي معيد تأمين أجنبي سيكون مت候ساً كبيراً، 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 اختيارياً للمواطن باختيار شركة التأمين فمن الممكن أن يكون هناك شركات خاسرة وأخرى رابحة حسب حجم الأقساط والتعويضات المدفوعة.

طلب الأمانة العامة لمجلس الوزراء من ديوان التأمين إعداد مسودة قانون لهذا المقترن الذي سيشمل الأضرار المادية للطرف الثالث فقط، هنا لا بد أن نذكر أن هناك القانون رقم ٥٣ الصادر سنة ١٩٨٠، الذي يفرض الزامية التأمين على الأضرار الجسدية للطرف الثالث، إلا أن هذا الإجراء مقصور بشركة تأمين حكومية واحدة، الفكرة حالياً أن يتم توسيع هذا القانون حتى يشمل الأضرار المادية والممتلكات، وهذا الجزء سيكون من اختصاص كافة شركات التأمين المجازة التي تدرس مع المعنيين إمكانية تطبيقه وتسويقه 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 اختيارياً للمواطن باختيار شركة التأمين فمن الممكن أن يكون هناك شركات خاسرة وأخرى رابحة حسب حجم الأقساط والتعويضات المدفوعة.

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

طالبينا 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 يت杰أ الخطير بين مادي وجسي لأنه سيؤدي إلى تشوش 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 وصلتاليوم إلى حوالي الـ ٧ مليارات دينار عراقي، هذا النمو جاء كنتيجة تلقائية لفرض الزامية التأمين على العديد من القطاعات مثل الهندسي الذي تم فرضه على كافة المشاريع الحكومية، علماً أنه في البداية لم يطبق القانون بشكل كامل، لكن الآن الأمر بات أكثر صرامة ولم يعد هناك أي مشروع حكومي ينطلق العمل فيه دون تأمين، أما المشاريع الخاصة فيبقى لصاحب المشروع إمكانية اختيار تأمينها أم لا في المرتبة الثانية بعد ساهمت الزامية التأمين الصحي للأجانب منذ حوالي السنين 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 الإلزامية التأمين على السيارات، هل هناك بوادر جدية لتطبيق هذا الإقتراح؟

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

نسعى للدخول في مجال تأمين الطاقة ونحتاج لذلك إلى معيد تأمين ذات خبرة عالية في موضوع تسوية المطالبات وتقدير الأخطار، بعد البحث وجدنا أن شركات الإعادة الصينية هي من الأفضل لأنها متخصصة في مجال الطاقة ومن الممكن أن تكون مطمئنين لسناد الخطر لها، علماً أنأغلب الحقول النفطية في العراق هي بإدارة شركات صينية.

على قاسم (المدير المفوض): شركة الأندلس للتأمين الدولي تحقق طفرة هائلة في الأقساط والأرباح وتسعى إلى مكنته كافة عملياتها

حصلنا على العديد من شهادات 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 إلى ٢٠ مليار دينار عراقي لمواكبة نمو 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 بالاستاذ جورج فرح في منصب المدير التنفيذي وأنا في منصب المدير المفوض، وانتقلنا من ٥ موظفين إلى ٦ 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 تقييمون 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 إلى شركات التأمين على أن تستترك 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 على أن تخسر الكثير من الأعمال والعقود متعددة المنافع والتي تشمل تأمينات الحياة والتأمين الصحي والحوادث الشخصية والتقادع.. الخ.

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

كيف تقييمون 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 الزامية التأمين على العديد من القطاعات، إضافة إلى 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 وننظم بأن تكون شركة تأمين دولية، من ناحية أخرى



علي قاسم: رفعنا رأس المال الشركة إلى ٢٠ مليار دينار عراقي

هل توافق القوانين التطوير الذي يشهده قطاع التأمين في العراق؟

تطبق شركات التأمين اليوم آخر تحديث على قانون أعمال التأمين رقم ١ لعام ٢٠٠٥، هذا القانون يحتاج برأينا إلى عدة تعديلات أهمها:

- فرض الزامية 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 الأضرار الجسدية الناتجة عن حوادث السير من قبل شركة التأمين الوطنية التي تصل إراداتها من هذا الملف وهذه إلى حوالي الـ ٨ مليارات دينار عراقي سنوياً، مع العلم أن الأقساط لا يدفعها المواطن مباشرة إلى 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

الخصوصية والأمان في ما يتعلق بشبكة الاتصالات لديها.

Rakuten ذكرتم أن تحت مظلة **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. وتميز الخدمات السحابية لدينا بمزايا خاصة تعطي ثقة أكبر للعملاء بهذه التقنية التي كانت العديد من القطاعات تخوف منها لأنها تتعلق بالحماية والثقة، ولذلك نحن اليوم ناجحون في هذا المجال والكثير من الشركات في العالم تتبعنا حولنا وهم راضون عنها بشكل كامل.

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

ماذا عن المنافسة؟

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

(**Open RAN**) المثبتة على نطاق - والتي تلغى الارتباط بمورد واحد وتمكن المرونة والإبتكار، 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 مُطبقة ومثبتة عملياً في شبكتنا في اليابان، مما يوفر للعملاء الخبرة التشغيلية الحقيقية وخارطة طريق التحول الرقمي المجزأة.

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

هل لنا بال المزيد من التفاصيل عن تقنية الـ **open RAN**؟

open RAN (Radio Access Network)، هي تكنولوجيا متطرورة 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 او شركات أخرى، وهذه التقنية تعتمد على مفهوم السحابات ، وهذا ما جعلنا سباقين في هذا المجال لأننا استشرفنا 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 الإتصالات مثل شركات النفط والغاز والدفاع والafen والمصانع والمرافق وسوها، حيث تحتاج هذه المؤسسات الى



شادي سيد: جميع حلولنا مطبقة ومتثبتة 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 20 عاماً وتضم اليوم أكثر من 7 شركات متخصصة في مجال التكنولوجيا والتحول الرقمي. علماً أن المجموعة سباقة في الإبتكار واستشراف المستقبل.

منذ حوالي الـ 8 سنوات حصلت المجموعة على رخصة لإنشاء شبكة اتصالات متنقلة **Rakuten Mobile** في اليابان (Inc) وقررت حينها ابتكار تكنولوجيا مستقبلية و مختلفة، وتم اختراع مفهوم **open RAN** (Radio Access Network) الذي انتشر في العالم وبات العديد من شركات الاتصالات تعتمده اليوم.

للتوسيع في جميع أنحاء العالم تم إنشاء **Rakuten Symphony** و التي هي الذراع التقني لشركة **Rakuten Mobile** في اليابان، أول مشغل محمول **Inc** في اليابان، سحابي بالكامل في العالم، وتقديم حلولاً مثبتة تجاريًا عبر ثلاث وحدات أعمال رئيسية: 1) الأتمتة الذكية وأنظمة التشغيل (OSS) المدعومة بالذكاء الاصطناعي، 2) تقنية الشبكات المفتوحة

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

تشتهراليوم السياحة الرخيصة خصوصاً بين جيل الشباب والمرأهقين، هل يؤثر ذلك عليكم؟ وهل تتوقعون أن تتغيرمعايير 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 وشراحت الزوار التي تستهدفها تتشكل لنا حماية من تأثيرهكذا 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 لأننا نواكب هذه التغيرات ونؤمن بمقولة "أن البقاء لمن يستطيع التأقلم مع ظروف السوق المستجدة"، فإن هذا التغيير لن يؤثر سلباً على الفندق نظراً لأنه منْ جداً وقدر على التأقلم.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

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

يتكون الفندق من 47 طابقاً ويضم 43 غرفة، بالإضافة إلى ثلاثة مطاعم ومقاهي، صالوناً للسيدات، نادي رياضياً، غرف بخار وساوناً، إلى جانب منتجع صحي (سبا) وملعب تنفس وسبح.

ما هي نسبة الإشغال السنوي لديكم؟

يبلغ متوسط نسبة الإشغال السنوية حوالي 9.0%.

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 ترید سنتر ٢ بمنطقة مركز دبي المالي العالمي (DIFC)، إحدى أكثر المناطق حيوية في دبي، وبالقرب من المركز المالي وهي الأعمال في المدينة. كما يقع على مسافة قريبة سيّراً على الأقدام من محطة مترو المركز المالي، وعلى بعد محطة واحدة فقط من دبي مول وبرج خليفة، ومحطة واحدة من متحف المستقبل، ومحطتين من مركز دبي التجاري العالمي. إضافة إلى قرينه من العديد من المعالم السياحية الأخرى.

إلى جانب الموقع المميز، تتميز غرف الفندق بأنها واسعة وعصيرية ومرحية، وجميعها مجهزة بمطابخ متكاملة، مما يجعلها خياراً مثالياً للإقامة 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 تميز بها



خالد صعب: جميع غرف الفندق مجهزة بمطابخ متكاملة

أطلقتكم ورشة لإعادة تأهيل الفندق، هل يمكن أن نعرف ما هي التحديات التي أدخلتموها والتكلفة 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 ١٢ مليون درهم إماراتي.

ما هو عدد الغرف والمرافق لديكم؟



لقاء قرطاج الثامن عشر
للتأمين و إعادة 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



Tunis Re
...à la hauteur de vos risques



Invested
in You.

رحلة نجاح ٣٠ عاماً

