على هامش مشاركة الكويت في الاجتماع الوزاري 42 للجنة «الكومسيك»

وزير المالية يلتقي عدداً من المسؤولين لبحث تعزيز التعاون الاقتصادي والتنموي



وزير المالية د.يعقوب الرفاعي خلال اللقاء مع وزير التجارة الخارجية لدولة الإمارات العربية المتحدة د.ثاني الزيودي


وزير المالية د.يعقوب الرفاعي والمدير التنفيذي لمنظمة تنمية المرأة في الدول الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي المستشارة سارة الشورى

التقى وزير المالية د.يعقوب الرفاعي أمس وزير التجارة الخارجية لدولة الإمارات العربية المتحدة د.ثاني الزيودي، وتم خلال اللقاء مناقشة آخر مستجدات الأزمة الراهنة في مضيق هرمز وانعكاساتها على سلاسل إمدادات الطاقة، وبحث الجانبان سبل تعزيز التعاون والتنسيق بين البلدين لضمان استمرارية الإمدادات، وجرى استعراض البدائل والحلول الممكنة لمواجهة التحديات المرتبطة بهذا الشأن.

كما التقى د.الرفاعي المدير التنفيذي لمنظمة تنمية المرأة في الدول الأعضاء بمنظمة التعاون الإسلامي المستشارة سارة الشورى، حيث بارك لها بمناسبة توليها منصب المدير التنفيذي للمنظمة، متمنيا لها التوفيق والنجاح في أداء مهامها، ومؤكدا حرص دولة الكويت على مواصلة دعم مؤسسات منظمة التعاون الإسلامي، وتعزيز دور المنظمة في تمكين المرأة ودعم مشاركتها في تحقيق التنمية المستدامة بالدول الأعضاء، داعيا إلى تفعيل دور المنظمة وتعزيز إسهاماتها بما يسهم بصورة فاعلة في دعم قضايا المرأة وتحقيق أثر إيجابي وملموس في هذا المجال، وأكد الجانبان أهمية استمرار التنسيق والتشاور وتعزيز أطر التعاون المشترك، بما يخدم أهداف المنظمة ويدعم جهود تمكين المرأة في الدول الأعضاء.

والتقى وزير المالية المدير العام لمركز الأبحاث الإحصائية والاقتصادية والاجتماعية والتدريب للدول الإسلامية (سيسرك) زهراء سلجوق، حيث أكد حرص دولة الكويت على مواصلة دعم المؤسسات والمنظمات الدولية والإسلامية، لتحقيق نتائج ملموسة وتقديم مشروعات ذات قيمة مضافة، كما بحث الجانبان آفاق التعاون المستقبلي بين دولة الكويت والمركز في مجالات الأبحاث والتدريب والإحصاء.

وفي ختام اللقاء، أعرب الجانبان عن تقديرهما للعلاقات القائمة بين دولة الكويت والمركز، وتطلعهما إلى مواصلة التعاون بما يواكب التطورات الاقتصادية العالمية والظروف الراهنة للاقتصاد الدولي، بما يسهم في تطوير البرامج والمشروعات المشتركة وتحقيق نتائج ملموسة تعود بالنفع على الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

ومن الجدير بالذكر، تأتي هذه اللقاءات على هامش مشاركة دولة الكويت في الاجتماع الوزاري الثاني والأربعين للجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري (الكومسيك) المنعقد في مدينة اسطنبول بالجمهورية التركية.

سامي شريف: حان الوقت لإعادة النظر في مفهوم النجاح داخل قطاع التأمين العربي


سامي شريف

قال الرئيس التنفيذي لشركة الكويت للتأمين وزميل جمعية الإكتواريين في الولايات المتحدة وعضو الأكاديمية الأميركية للإكتواريين، سامي شريف، إنه في عالم الأعمال ينظر عادة إلى النمو باعتباره مؤشرا على النجاح. فارتفاع المبيعات، واتساع الحصة السوقية، وزيادة عدد العملاء، كلها إنجازات تتباهى بها الشركات أمام مساهميها ومجالس إداراتها. لكن في صناعة التأمين، قد تكون هذه المؤشرات مضللة، بل قد تخفي وراءها تدهورا ماليا خطيرا. فليس كل نمو نجاحا، وليس كل قسط تأميني يكتتب به يضيف قيمة للشركة. وهنا تكمن إحدى المفارقات الكبرى في صناعة التأمين العربية: قد تنمو شركة التأمين بسرعة، بينما تتآكل أموال مساهميها بالسرعة نفسها. وأضاف: شهدت بعض أسواق التأمين العربية خلال السنوات الماضية منافسة سعرية حادة، خصوصا في تأمين المركبات والتأمين الصحي وبعض فروع التأمين التجاري.

والمنافسة السعرية بحد ذاتها ليست مشكلة. فهي عنصر أساسي في اقتصاد السوق، وتدفع الشركات إلى تحسين كفاءتها وتطوير خدماتها. لكن المشكلة تبدأ عندما تنفصل الأسعار عن التكلفة الحقيقية للأخطار، وعندما يصبح الهدف زيادة الأقساط المكتتبة، بغض النظر عن الربحية الفنية المتوقعة.

وفي هذه الحالة، لا تعود الشركة تبيع الحماية التأمينية بسعر اقتصادي سليم، بل تبدأ عمليا بتمويل خسائر مستقبلية مقابل الحصول على أقساط اليوم. والأخطر أن الشركة قد تبدو ناجحة في المدى القصير، بينما تتراكم في ميزانيتها التزامات لن تظهر آثارها الكاملة إلا بعد سنوات.

أولا: تآكل رأس المال. عندما لا تكفي الأقساط لتغطية المطالبات والمصاريف، تتحول الخسائر الفنية المتكررة إلى استنزاف لأموال المساهمين، وقد تصل الشركة إلى مرحلة تحتاج فيها إلى ضخ رأسمال جديد لمجرد الاستمرار.

ثانيا: تدهور الملاءة المالية. فالنمو غير المنضبط يزيد الالتزامات ومتطلبات رأس المال، بينما تؤدي الخسائر إلى تقليص الموارد المالية المتاحة لمواجهتها.

ثالثا: تشويه المنافسة. الشركات التي تعتمد تسعيرا فنيا منضبطا تجد نفسها أمام منافسين يقدمون أسعارا لا تعكس التكلفة الحقيقية للخطر، فتواجه خيارا صعبا بين خسارة حصتها السوقية أو الانخراط في المنافسة غير المستدامة.

رابعا: الإضرار بالعملاء. قد يستفيد العميل مؤقتا من انخفاض الأسعار، لكنه قد يدفع الثمن لاحقا من خلال تراجع جودة الخدمة، وتأخير تسوية المطالبات، أو تعثر الشركة التي وثق بها.

خامسا: إضعاف الثقة بالصناعة. فتعثر شركة تأمين لا يقتصر أثره على مساهميها، بل قد يمتد إلى حملة الوثائق والوسطاء والدائنين، ويؤثر في ثقة المجتمع بالقطاع ككل.

من المسؤول عن هذه الظاهرة؟

وأضاف: من السهل تحميل الإدارات التنفيذية المسؤولية، لكن الواقع أكثر تعقيدا. فالإدارة التنفيذية مسؤولة عن سياسات الاكتتاب والتسعير وإدارة الأخطار، وعن تحقيق التوازن بين النمو والربحية. ومجالس الإدارة مسؤولة عن تحديد شهية المخاطر، واعتماد الاستراتيجية، ومراقبة الأداء المالي والفني، والتأكد من أن النمو لا يتحقق على حساب سلامة المركز المالي. أما الجهات الرقابية، فتقع عليها مسؤولية التأكد من كفاية المخصصات الفنية، وسلامة الملاءة المالية، وجودة الحوكمة، والتدخل المبكر عندما تظهر مؤشرات التعثر.

وهنا يبرز سؤال جوهري: هل نقيس نجاح شركات التأمين بحجم الأقساط التي تكتبها، أم بالقيمة الاقتصادية التي تحققها لمساهميها وقدرتها على الوفاء بالتزاماتها تجاه عملائها؟

لماذا تستمر الشركات في حرب الأسعار؟

هناك عدة أسباب، أبرزها الضغوط لتحقيق أهداف المبيعات السنوية، وربط مكافآت بعض الإدارات بالنمو بدلا من الربحية، والمبالغة في تقدير قدرة الشركة على تحسين النتائج مستقبلا.

كما أن بعض المساهمين قد ينظرون إلى الحصة السوقية باعتبارها دليلا على القوة، حتى عندما لا تقترن بعائد اقتصادي مناسب. وفي حالات أخرى، تدخل الشركات في دوامة يصعب الخروج منها: فهي تحتاج إلى أقساط جديدة لتوفير السيولة، لكنها تحصل عليها بأسعار غير كافية، فتزيد بذلك حجم التزاماتها وخسائرها المستقبلية.

وهكذا يتحول النمو من وسيلة لبناء القيمة إلى آلية لتأجيل مواجهة المشكلة.

كيف نخرج من هذه الدائرة؟

الحل لا يكمن في إلغاء المنافسة أو فرض أسعار موحدة على السوق، بل في إعادة بناء المنافسة على أسس اقتصادية وفنية سليمة. ويبدأ ذلك بتعزيز استقلالية الوظيفة الاكتوارية، وربط قرارات التسعير بتكلفة الأخطار، واعتماد مؤشرات أداء تعطي الأولوية للربحية الفنية والعائد على رأس المال، بدلا من التركيز المفرط على حجم الأقساط.

كذلك ينبغي لمجالس الإدارة أن تراجع سياسات المكافآت والحوافز، وأن تطلب من الإدارة التنفيذية تفسير مصادر النمو ومدى استدامته. وعلى المستوى الرقابي، تبرز أهمية الرقابة المبنية على المخاطر، واختبارات الضغط، والتدخل المبكر، وتعزيز الإفصاح والشفافية.

أما الشركات التي تعاني اختلالات هيكلية، فقد تحتاج إلى إعادة هيكلة شاملة، أو شراكات استراتيجية، أو اندماجات تتيح تحقيق وفورات الحجم وتحسين الكفاءة التشغيلية.

الخلاصة: ليس كل نمو يستحق الاحتفال

صناعة التأمين ليست صناعة لبيع المنتجات فحسب، بل هي صناعة لإدارة الوعود المالية المستقبلية. فالشركة تقبض القسط اليوم، لكنها تلتزم بتعويض خسائر قد تقع غدا أو بعد سنوات، ومن هنا تأتي أهمية الانضباط الفني والمالي الذي يميز هذه الصناعة عن كثير من الأنشطة التجارية الأخرى.

لقد حان الوقت لإعادة النظر في مفهوم النجاح داخل قطاع التأمين العربي، فالشركة الناجحة ليست بالضرورة تلك التي تحقق أعلى نمو في الأقساط أو تستحوذ على أكبر حصة سوقية، بل تلك التي تستطيع تحقيق نمو مربح ومستدام، والمحافظة على رأسمالها، والوفاء بالتزاماتها، وخلق قيمة حقيقية لمساهميها وعملائها. وفي نهاية المطاف، قد يكون القرار الأكثر حكمة لشركة التأمين هو أن ترفض بعض الأعمال، بدلا من أن تحتفل بنمو يقودها تدريجيا إلى الإفلاس.

يتيح للعملاء الوصول إلى باقات «شبابي» وأحدث الأجهزة الذكية مع حلول دفع مرنة

«Ooredoo الكويت» و«وياي» يطلقان تعاوناً إستراتيجياً للارتقاء بالتجربة الرقمية للشباب في الكويت

في خطوة تجمع بين قطاعي الاتصالات والخدمات المصرفية لتقديم تجربة رقمية أكثر تكاملا، أعلنت Ooredoo الكويت عن تعاون جديد مع بنك وياي، أول بنك رقمي في الكويت، لإطلاق متجر إلكتروني خاص بالشركة عبر التطبيق المصرفي.

وتتيح هذه المبادرة للعملاء الوصول بسهولة إلى مجموعة متنوعة من منتجات وخدمات الاتصالات ضمن منصة واحدة، بما يوفر لهم تجربة أكثر سلاسة ومرونة تتماشى مع متطلبات حياتهم اليومية.

ويمثل هذا التعاون خطوة نوعية نحو تطوير منظومة متكاملة من الخدمات الرقمية، من خلال الجمع بين حلول الاتصال والتكنولوجيا الذكية والخدمات المصرفية في بيئة موحدة. ويأتي ذلك استجابة للتغيرات المتسارعة في أنماط الاستخدام، لاسيما لدى جيل الشباب الذي بات يعتمد بصورة متزايدة على التطبيقات الرقمية لتلبية احتياجاته اليومية، ويبحث عن حلول تجمع بين سهولة الوصول ومرونة الاستخدام.

ويتيح المتجر الجديد لعملاء بنك وياي استكشاف وشراء أحدث الهواتف والأجهزة الذكية، والاشتراك في باقات «شبابي» من Ooredoo، إلى جانب الاستفادة من مجموعة من خدمات الاتصالات المصممة لتواكب أنماط حياتهم واحتياجاتهم المتجددة، وذلك مباشرة عبر التطبيق المصرفي، دون الحاجة إلى الانتقال بين منصات متعددة.

وتأتي باقات «شبابي» لتلبي تطلعات جيل يضع السرعة والمرونة وسهولة الاستخدام في مقدمة أولوياته. ومن خلال هذا التعاون، أصبح بإمكان العملاء المؤهلين الوصول إلى هذه الباقات والاستفادة من إجراءات شراء مبسطة وخاصية الدفع الشهري التلقائي، بما يمنحهم مزيدا من الراحة والتحكم في إدارة اشتراكاتهم والتزاماتهم الشهرية. ولا تقتصر أهمية هذه المبادرة على تسهيل الوصول إلى المنتجات والخدمات، بل تمتد لتجسد توجها إستراتيجيا نحو بناء منظومات رقمية مترابطة تتجاوز الحدود التقليدية بين القطاعات. فمن خلال الجمع بين البنية المصرفية الرقمية لبنك وياي وقاعدة عملائه المتفاعلة مع الحلول التكنولوجية، وبين شبكة الاتصالات المتطورة التي توفرها Ooredoo ومحفظتها المتنوعة من الباقات والأجهزة الذكية، يقدم الطرفان نموذجا مبتكرا يعزز القيمة المقدمة للعملاء ويفتح آفاقا جديدة للتكامل بين الخدمات.

ويشمل المتجر مجموعة مختارة من أحدث الأجهزة، من بينها iPhone 18 وساعة Apple Watch، إلى جانب باقات الاشتراك الشهري، ما يوفر للعملاء خيارات متعددة للحصول على التقنيات التي تلائم احتياجاتهم، مع تسهيل إدارة الاشتراكات والمدفوعات المرتبطة بها عبر تجربة رقمية موحدة.

وبالنسبة إلى Ooredoo الكويت، يشكل هذا التعاون امتدادا لإستراتيجيتها الرامية إلى توسيع نطاق خدماتها عبر القنوات الرقمية وتعزيز حضورها ضمن المنصات التي أصبحت جزءا أساسيا من الحياة اليومية للعملاء. فبدلا من الاقتصار على قنوات البيع التقليدية، تواصل الشركة تطوير أساليب جديدة للوصول إلى شرائح أوسع من المستخدمين، من خلال تقديم حلول اتصالات متكاملة في بيئات رقمية مألوفة لهم، بما يسهم في تحسين رحلتهم وتعزيز ارتباطهم بعلامتها التجارية.

وعلى نطاق أوسع، يسلط هذا التعاون الضوء على الدور المتنامي للشراكات العابرة للقطاعات في تسريع وتيرة التحول الرقمي وتطوير نماذج أعمال تتمحور حول احتياجات العملاء. ومع تزايد التقارب بين الخدمات المالية والتكنولوجيا والاتصالات، تبرز أهمية هذه المبادرات في توسيع نطاق الاستفادة من الحلول المبتكرة، ورفع كفاءة تقديم الخدمات، والمساهمة في دعم نمو الاقتصاد الرقمي في دولة الكويت.

ومن خلال هذه الخطوة، تواصل Ooredoo الكويت ترسيخ توجهها نحو الابتكار وتطوير تجارب رقمية تتمحور حول العميل، بما يعكس رؤيتها لمستقبل تتكامل فيه التكنولوجيا مع الخدمات اليومية لتقديم قيمة حقيقية ومستدامة للمستخدمين.

ويتوافر متجر Ooredoo الرقمي حاليا عبر تطبيق بنك وياي، حيث يمكن للعملاء الاستفادة من المنتجات والخدمات المتاحة بكل سهولة.

شركة الشارقة للأسمنت والتنمية الصناعية ش.م.ع.

Sharjah Cement & Industrial Development Co. (PJSC)

إعلان للمساهمين الكرام في دولة الكويت

تسليم الأرباح النقدية عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025 والسنوات السابقة

تدعو شركة الشارقة للأسمنت والتنمية الصناعية السادة المساهمين الكرام المقيمين في دولة الكويت إلى التواصل مع إدارة علاقات المستثمرين لاستكمال إجراءات صرف الأرباح النقدية المستحقة عن السنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2025 ، إضافة إلى أي أرباح مستحقة عن السنوات السابقة.

ويرجى من السادة المساهمين تزويد إدارة علاقات المستثمرين بالبيانات اللازمة لتحديث سجل المساهمين بما في ذلك رقم الهاتف والبريد الإلكتروني ونسخة من البطاقة المدنية أو جواز السفر، وذلك عبر بيانات التواصل المبينة أدناه.

بعد التحقق من البيانات، ستقوم إدارة علاقات المستثمرين بالتواصل مع المساهم لتحديد آلية صرف الأرباح واستكمال الإجراءات المطلوبة. وللشركات، يرجى تزويدنا بالمستندات التي تثبت صفة المفوض بالتوقيع.

للاستفسار والتواصل:

إدارة علاقات المستثمرين

شركة الشارقة للأسمنت والتنمية الصناعية

هاتف : 5666 569 6 971+ - تحويلة 30

السيد/ محمد علي: 7151 462 50 971+

السيد/ وائل فرج الله: 1899 550 58 971+

البريد الإلكتروني: investorrelations@sharjahcementfactory.ae

الموجودات بلغت 347 مليون دينار وحقوق ملكية مساهمي الشركة الأم 136 مليون دينار

«الكويتية للاستثمار» تحقق 5,3 ملايين دينار أرباحاً صافية في 9 أشهر

أعلنت الشركة الكويتية للاستثمار عن نتائجها المالية للتسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2026، مسجلة صافي ربح عائد لمساهمي الشركة الأم بلغ 5,251 ملايين دينار، في ظل استمرار التغيرات التي تشهدها الأسواق المالية والاستثمارية إقليميا وعالميا، ومواصلة الشركة جهودها لتعزيز كفاءة الأداء والمحافظة على قوة مركزها المالي.

وبلغت الإيرادات التشغيلية للشركة حتى نهاية الربع الثالث 22,2 مليون دينار، مقارنة مع 33,5 مليون دينار خلال الفترة المقابلة من عام 2025، فيما سجل صافي الربح العائد لمساهمي الشركة الأم 5,3 ملايين دينار بنهاية الربع الثالث من العام، مقارنة مع 15,5 مليون دينار في الربع الثالث من 2025، كما بلغت ربحية السهم خلال التسعة أشهر الأولى 9,53 فلوس.

وفيما يتعلق بالمركز المالي، بلغ إجمالي موجودات الشركة كما في 30 سبتمبر 2026 نحو347 مليون دينار، فيما وصلت حقوق الملكية العائدة لمساهمي الشركة الأم إلى 136 مليون دينار، بما يدعم قدرة الشركة على مواصلة أنشطتها الاستثمارية وفق نهج يرتكز على الاستقرار المالي والإدارة الفعالة للموارد.

وفي هذا السياق، أوضحت الشركة أن الأسواق لاتزال تتأثر بمتغيرات اقتصادية وجيوسياسية متقلبة، الأمر الذي يستدعي مواصلة مراقبة التطورات وتقييم انعكاساتها على مختلف فئات الأصول والفرص الاستثمارية. وتواصل الشركة التعامل مع هذه المتغيرات من خلال سياسات استثمارية مدروسة توازن بين تحقيق العوائد وإدارة المخاطر.

وأكدت الشركة أن تنويع الاستثمارات والمحافظة على جودة الأصول وتعزيز كفاءة إدارة المخاطر تمثل ركائز أساسية في توجهاتها الاستثمارية، إلى جانب دراسة الفرص المتاحة بما يتوافق مع أهدافها الاستراتيجية ويدعم استدامة الأداء على المدى الطويل.

واختتمت الشركة بالتأكيد على استمرار التزامها بتطبيق أفضل ممارسات الحوكمة والشفافية، وتعزيز القيمة المضافة للمساهمين، ومواصلة تطوير أدائها المالي والتشغيلي بما ينسجم مع رؤيتها وأهدافها طويلة الأجل.