رئيس مجلس الإدارة والمدير العام لـ BLC Bank

السيد موريس صحناوي

**س: المصرف لم يعد قطاعاً يتناول الودائع والتسليفات بل تحوّل إلى مصرف شامل لكل ما يحتاج إليه العميل، فاتجه البنك اللبناني للتجارة BLC Bank نحو مسألتين: الأولى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والثانية دعم رائدات الأعمال، كيف تفسر ذلك؟**

ج: إن مفهوم المصرف مبني على مجالات عدّة ولا يتناول فقط الودائع والتسليف، بل أصبحت المصارف المعروفة عالمياً أو تلك التي تفرض نفسها نسبياً في دول معينة، تعمل منذ زمن بعيد في مجالات عديدة كي تكون شاملة اي "يونيفرسال". فالخدمات الشاملة تعني صيرفة الشركات Corporate Business، صيرفة التجزئة Retail Business، الصيرفة الخاصة Private Banking، والصيرفة الإستثمارية Investment Banking. ان القطاع الاول محدود لانه يتناول بضع شركات لا تتعدى الـ200 او الـ300 شركة تتنافس المصارف لاستقطابها، مع وجود عدد قليل من الموظفين ومحدودية التكاليف. اما القطاع الثاني فيتطلب عدد كبير من الموظفين لان المقترضين في هذا النوع كبير جداً.

وأضاف الصحناوي: صحيح أن الـ BLC Bankفي لبنان يدخل في المجالات الأربعة المذكورة، فالطلب على المجالين الأولين أهم بكثير من الأخيريْن نظراً إلى الوضع الإقتصادي اللبناني الذي يعاني من ضعف في النمو، ما يعني غياب الاستثمارات الجديدة المهمة، وبالتالي سيتراجع معدل الـ"الصيرفة الإستثمارية". في المقابل هناك منافسة هائلة على المستوى العالمي في "الصيرفة الخاصة" وهي قوية لدرجة أدّت إلى إقفال عدد كبير من المصارف في سويسرا. أما الخدمتان الأوليان فنحن نتعاطى بهما بشكل طبيعي.

وتابع: تاريخياً، عملت المصارف اللبنانية ولمدّة طويلة على تمويل احتياجات الدولة من خلال سندات الخزينة او سندات اليمرمبوندز، حيث هناك طلب واحد ضمن ملف واحد في ما خصّ سندات الخزينة، لذا كان من الأسهل للمصارف تحويل الودائع إلى سندات خزينة في مقابل أرباح مؤمّنة. لكن عندما ارتفعت حدّة المنافسة ما بين المصارف، اضطرت الأخيرة إلى دخول أسواق أخرى، فتوجّهت إلى قطاع "صيرفة الأعمال" التي يصل عددها في لبنان إلى 300 كأقصى حدّ، حيث لا ضرورة لوضع نظام مهم لاستيعاب زبائن أكثر ودرس ملفاتهم. وتوجّهت قلة من المصارف إلى قطاع "التجزئة" الذي يشمل عشرات آلاف الزبائن بعدد من الموظفين.

وقال الصحناوي: إن صيرفة التجزئة منقسمة إلى شقين: القروض الشخصية وقروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة SME. الشق الأول نتعاطى به بزخم، والثاني يمثل 80 في المئة من القوة الإقتصادية، ولكن قلة من المصارف تتعاطى به. أما الـ BLC Bank فيقوم بالتركّيز عليه أكثر من المصارف الأخرى، لأن الأرباح كبيرة وتتطلب تنظيماً ذاتياً لاستيعابه. اضافة الى ذلك فان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤمن فرص عمل وتحقق نجاحات مبهورة ليس فقط في لبنان بل في العالم كله وتؤمن التنمية المستدامة والتعلق بالارض والتجذر فيها كما لديها القدرة الانتاجية التي تصب في مصلحة الاقتصاد الوطني.

**س: الشركات المتوسطة تشكّل 80 في المئة من الإنتاج الإقتصادي، لكن في ظل هذه الظروف الإقتصادية الصعبة، الا تخشون من تعثر بعض المؤسسات والتاثير السلبي على مصرفكم؟**

**ج:** إن العمل المصرفي هو مهنة المخاطر، وليس سهلاً إطلاقاً. وفي كل دقيقة نشعر بهذه المخاطرة، لكن طالما أن النمو الإقتصادي في لبنان ليس سلبياً فالمخاطر ضعيفة، أما إذا كان معدل النمو مرتفعاً جداً فالمخاطر أقل. وعندما تتوزّع المخاطر تكون نسبتها أقل، كما هي الحال في قروض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث فائدة الإستدانة مرتفعة جداً (10 و11 و12%)، والمخاطرة اقل في حين أنه إذا وقع زبون واحد من المؤسسات الكبرى في قطاع صيرفة الشركات حيث الفائدة أدنى (6 و7%)، فيخلق مشكلة في كل البلد ولان الاستدانة تكون كبيرة.

**س: كم تبلغ نسبة مساهمة Bank BLC في إقراض قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟**

ج: النسبة كبيرة بحسب مؤشر "كفالات" التي تدعم تلك المؤسسات لأن الهدف هو دعم الإقتصاد، وان زيادة قدرة تلك المؤسسات الإقتصادية ونموّها يدفع بالعجلة الإقتصادية إلى الأمام. من هنا توافق "كفالات" على الملفات الأكثر قيمة والأقل مخاطرة. إذاً تدعم الفائدة، أما المخاطر فتتحمّلها المصارف. ونحن كـBLC Bank نمثل نحو 16 في المئة من مشاريع "كفالات"، وهي نسبة كبيرة جداً. وهذا مؤشر على نجاح وتطورعملنا في هذا المجال من خلال رفد ايراداتنا ومساهمتنا في التنمية الاقتصادية في لبنان وخصوصا دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

**س: ما الهدف من دعم BLC Bank رائدات الأعمال؟**

ج: أهم ما في هذا الدعم هو عامل المستقبل فالدخول في مشروع ذات ربح سريع يختلف عن الدخول في رسملة مشروع للمستقبل وعندها نكون اللاعب الأكبر. هناك إرادة علنية بدءاً من الامم المتحدة والمؤسسات المالية الدولية الكبرى كـIFC والبنك الدولي وغيرهم، تُجمع على ضرورة دعم المرأة في مجال الأعمال لأنها إذا دخلت في هذا المجال على غرار الرجل فتزيد نسبة النمو 22 في المئة وذلك بحسب دراستين لكل من الأمم المتحدة والبنك الدولي. من هنا، انطلاقاً من مبدأ تشجيع المرأة ليستفيد الجميع، دخل BLC Bank في هذا المضمار ويعمل على مشروع رائدات الأعمال مما ادى إلى زيادة نسبة النساء الرائدات التي تتعامل معه منذ ثلاث سنوات إلى اليوم 69 في المئة بعدما كان بدأ مع امرأتين أو ثلاث.

**س: هل يمكن توضيح ما صرّحتم به مؤخراً، أن المرأة ليست بحاجة إلى تمويل بل تدخل في هذا المضمار للحصول على جوائز؟**

ج: لم أقل ذلك إطلاقاً. فالمرأة التي تملك شركة صغيرة أو متوسطة قد تحتاج ربما إلى تمويل تماماً كالشركات التي يملكها الرجال، وشروط الأقراض هي ذاتها فكما هو معروف، التمويل في الإقتصاد ضروري، والمصارف تقوم بهذا الدور الذي يشمل مشاريع المرأة أيضاً.

ينظم الـBLC Bank جائزة سنوية هي الـ" The Brillant Lebaneese Award " استناداً إلى طلبات الشركات للحصول على ما قيمته 30 ألف دولار، إذ تختار لجنة حكم مختصة، رابحاً من تلك الشركات. وفي الإحتفال الأخير بهذه الجائزة (2014)، كانت الطلبات مذهلة ونوعيتها لافتة حيث ان هذه الجائزة تبحث عنها الشركات الصغيرة والمتوسطة من جهة، ورائدات الأعمال من جهة أخرى. . من الجدير بالذكر ان معظم المشاركين في هذه الجائزة يشاركون لدوافع معنوية فقط لذا تعتبر جائزة الـ BLAمهمة كثيراً معنوياً قبل ان تكون مادية.

**س: هل من أفق جديدة سيتناولها مصرفكم خصوصاً في ظل التطور التكنولوجي الحديث؟**

ج: في الواقع نحن في صدد إبتكار مذهل يؤمّن للزبائن التسديد بواسطة الهاتف الخليوي في أي مكان في لبنان وفي أي وقت. وهذه الخدمة تسمى HEY وهي وسيلة دفع ذكية عبر إدخال تطبيق Application على الهاتف الخليوي، لا شبيه لها في شموليتها وتكاملها.

ومن المعروف ان لكل "التطبيقات الذكية" المختلفة هدف واحد منها، الأول يسمح بالتسديد عن الزبون نفسه، والآخر بالتسديد عن شخص آخر، أما ما يميّز تطبيق HEY فهو إمكانية تأمين الخدمتين معاً، إلى جانب خدمة ابتكرها المصرف تسمى Remote Payment. كذلك تسمح خدمة HEY بتسديد فواتير الكهرباء على سبيل المثال، من خلال إرسال قيمة الفاتورة من الجهاز الخليوي إلى رقم هاتف الجابي، فتتم العملية تلقائياً. هذه الوسيلة تغني عن استعمال الكاش والبطاقة والتحويل والشيك. انظروه فسوف نقوم تسويقه بطريقة محترفة!

**س: ركّز مصرف لبنان على اقتصاد المعرفة، فهل شاركتم في هذا المشروع؟**

ج: بالطبع، نساهم فيه ونحن من كبار اللاعبين في هذا المجال، إذ لا يوجد مصرف في لبنان لديه ما يفوق إنتاجنا في هذا المضمار حتى وأن المشاريع لا تزال معدودة بالنسبة إلى تلك التي تقبل المصارف بتمويلها والمساهمة فيها.

**س: أليس تمويل "اقتصاد المعرفة" شبيهاً بتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة؟**

ج: نعم، البيئة ذاتها إنما في إطار التكنولوجيا.

**س: هل السلة التحفيزية التي أطلقها مصرف لبنان بقيمة مليار و400 مليون دولار لدعم القطاعات المختلفة، ومؤخراً "اقتصاد المعرفة"، تساعد على النمو الإقتصادي في رأيكم؟**

ج: طبعاً تساهم، لكن السؤال هل هي كافية لذلك؟ المبلغ كبير، لكنني لم أدرس شخصياً انعكاسه على الساحة الإقتصادية ومدى أهميته نسبة إلى الحاجة القائمة.

**س: أوضح حاكم مصرف لبنان أن مبلغ المليار دولار الذي ضخه في السوق، يؤمّن نمواً بنسبة 2 في المئة.**

ج: عندها تصبح كافية طبعاً.

**س: كلما جرى الحديث عن بيع مصرف أو عملية دمج، يشار بالإصبع إلى موريس صحناوي على أنه يتوجّه الى شراء مصرف، ما رأيكم في ذلك؟**

ج: "سيط الغنى ولا سيط الفقر"، لقد سبق واشتريت مصارف كثيرة، وقليلون مَن اشتروا مصارف بالعدد الذي بلغته أنا والذي وصل إلى 7.

**س: هل هي هواية أم هناك سبب آخر؟**

ج: قد تكون لديّ القدرة على المفاوضة للوصول إلى نتيجة.

**س: عندما كنتم في SGBL أصبح المصرف ضمن العشرة مصارف الأوائل، وكذلك الأمر عندما انتقلتم عام 2008 إلى الـ BLC Bank، ما هي المرتكزات التي تعتمدونها للوصول الى هذه المرتبة؟**

ج: سبق وكررت كيفية تطوير العمل المصرفي، إذ يمكن أن ننجح في إدارة مصرف، لكن النجاح في تطويره يتطلب أولاً أن تكون مهنياً Professional، وثانياً أن تكون لديك القدرة على الإبتكار Innovation، ثم الطموح إلى المنافسة، وأخيراً معرفة أين الهدف وتحديده والتصويب عليه.

**س: من سباق السيارات إلى هواية الصيد، فالتجارة والصناعة، وصولاً إلى القطاع المصرفي، أين وجد موريس صحناوي نفسه في كل هذه المحطات؟**

ج: إن أهم قطاع في لبنان حتى اليوم والذي لديه القدرة على التطوّر، هو القطاع المصرفي، لذلك استقرّيت فيه حيث وجدت نفسي أكثر من المجالات الأخرى.

**س: عام 2003 – 2004 عندما كنتم وزيراً للطاقة والمياه، أعددتم خطة حول تأمين الكهرباء 24 ساعة على 24، وصلنا الى العام 2015 ولا نزال نعاني من التقنين، ما هو رأيكم في ذلك؟**

- بصراحة، لو تم تطبيقها لتأمّن التيار الكهربائي **24 ساعة على 24** بعد ثلاث سنوات، أي في العام 2007، وكنا وفرنا نحو 500 مليون دولار في الفاتورة الكهربائية.

**س: يحكى في موضوع الشراكة بين القطاعين العام والخاص، عن خصخصة قطاع الكهرباء، هل تتوقون إلى التعاطي مجدداً بهذا المجال؟**

ج: يجب ألا نخلط الأمور ببعضها، فأنا مصرفي وبالتالي لست مسؤولاً عن تأمين التيار الكهربائي، بل لديّ الهمّ المصرفي. أما إذا قصدني أحدهم من القطاع العام أو الخاص في موضوع تمويل هذه المجالات، فالطبع لديّ الخبرة في ذلك أكثر من الآخرين.

**\* \* \***