

- تطور الدفع عبر التاريخ [6]
- ما جمعه الحب يفرقه... الدين [8]
- اللبنانيون والبطاقات المصرفية [11]
- البطاقات... مشكلة أم حل؟ [12]

ملحق  
البطاقات  
المصرفية

الانثني 1 شباط 2016

المعد 2802 السنة العاشرة

Lundi 1 février 2016 n° 2802 10ème année

رئيس تحرير: نادر صباغ إعداد: محمد وهبة، رضا صوايا، إيفون صعيبي للإعلانات: rrrrrrrrr@rr-rrrrrrr.rrr



## «النقد لي» بطاقات المصارف



\* عند شراء أي تذكرة سفر باستخدام بطاقتك

استمتع بعالم  
من الإمتيازات باستخدام  
إحدى بطاقات  
الإعتماد اللبناني

برج الإعتماد اللبناني، كورنيش النهر، العدلية  
69 فرع في خدمتك | +961 1 607100 | 1518  
www.creditlibanais.com | info@creditlibanais.com.lb



بطاقات  
إئتمان



# بنك عوده آلة تصمم لك البطاقة المصرفية... وانت تهديها

تعد آلة بيع بطاقات الهدايا (Gift Card Vending Machine) التي طرحها بنك عوده أخيراً، من أحدث الابتكارات التكنولوجية والمنتجات والخدمات المصرفية في لبنان

الجوائز  
العالمية  
من سمات  
مسيرة البنك  
التطويرية

مقرّ بنك عوده في وسط بيروت. وسيتم تركيبها قريباً في عدد من المراكز التجارية والجامعات لإعطاء الجمهور فرصة تصميم بطاقات أكثر ابتكاراً والتعريف على البطاقات المسبقة الدفع على نحو أفضل. يشار إلى أن آلة بيع بطاقات الهدايا من بنك عوده نالت جائزة «أفضل استخدام للتكنولوجيا المبتكرة»، خلال «ملتقى ماستركارد السنوي للابتكار» الذي عُقد في كوالالمبور في أيلول الماضي.

بنك عوده، ردة بدير، أن «آلة بيع بطاقات الهدايا تجمع بين ميزتين أساسيتين: الأولى أنها تقدّم خدمة Cards to Go التي تتيح للعملاء شراء بطاقات مسبقة الدفع معروضة على شكل رزمات خاصة. والثانية هي ميزة Card Artist التي تخوّل العميل تصميم البطاقة، بما في ذلك اختيار خلفيتها والصورة المطبوعة عليها، أو كتابة رسالة خاصة عليها، وإصدارها فوراً». وتتوافر آلة بيع بطاقات الهدايا حالياً في فرع «نوفو بالاديوم»، في

صاحبها، وتعبئتها بالمبلغ الذي يرغب... وكل ذلك في دقائق قليلة فقط! وتجدر الإشارة إلى أن هذه الآلة آمنة تماماً. إذ أنها لا تُعبأ إلا بواسطة بطاقات مصرفية مزوّدة برقاقة (chip) وبرقم سري (pin) لتوفير كامل شروط الأمان.

بدير  
عن هذا الابتكار الجديد في عالم الخدمات المصرفية الحديثة، توضح مديرة حلول الدفع الإلكترونيّة وخدمات البطاقات في

تصميم فإهداء  
تقدّم هذه الآلة، الفريدة من نوعها في المنطقة، حلاً سريعاً ومناسباً للعملاء والمستهلكين. إذ تمكّنهم، في شكل فوري، من تصميم وإصدار بطاقات مسبقة الدفع يمكن إهداؤها في مناسبات اجتماعيّة مختلفة كأعياد الميلاد، والفالنتين، والأعراس، والمواليد الجدد، وعيد الأم، وغيرها... وفي إمكان العميل اختيار لون البطاقة والصورة المطبوعة عليها، وكتابة رسالة الإهداء الخاصة إلى

## آلة لبيع بطاقات مسبقة الدفع

صمّموا بطاقتكم واحصلوا عليها فوراً

**Cards To Go** هي آلة لبيع بطاقات مسبقة الدفع، الأولى من نوعها في المنطقة. يمكنكم الآن الحصول فوراً على بطاقة وتقديمها كهدية مثالية لجميع المناسبات، وذلك بطريقة سهلة، سريعة وآمنة مع إمكانيّة تصميم البطاقة بدقائق معدودة على هذه الآلة.

Cards To Go متوفّرة في فرع NOVO Palladium - وسط بيروت، وقريباً في المراكز التجارية.

1570  
بنك عوده



MasterCard

## IBL

حبيب  
لحود

كشوفه، كما يستطيع ضبط نفقاته الشهرية وملاحقتها.

■ كيف تصبح هذه البطاقات عبئاً على العملاء؟ السبب الرئيس الذي يؤدي إلى تعثر الشخص في ما يتعلق باستخدام بطاقات الائتمان يكمن في عدم التزام حامل البطاقة بتسديد دفعاته في الوقت المناسب وتطراً معظم هذه الحالات عندما يخسر حامل البطاقة عمله أو يطرأ تغيير في مدخول العائلة. من خلال سياسة المصرف، تمكن العملاء من الالتزام بدفعاتهم الشهرية، وجعل بطاقات الدفع حلاً يناسب جميع شرائح المجتمع، لكن على الشخص أن يتحلى بقدر من المسؤولية ويسدد دفعاته وفقاً لإمكانات كل مقترض من دون أن تنقل كاهله، مع إمكانية تسديد مشترياتهم كافة من دون أي فائدة ومع الاستفادة من فترة السماح.

■ هل تطورت ثقافة الافراد في لبنان بمجال استخدام بطاقات الائتمان؟ تستخدم بطاقات الائتمان من اجل زيادة القدرة الشرائية والاستهلاكية للأفراد ولا سيما ذوي الطبقة المتوسطة، وخاصة انه يمكن استخدام السيولة التي توفرها بطاقات الائتمان بشكل فوري ومتجدد. بات العملاء يتمتعون بالوعي أكثر حول مبدأ هذه البطاقات والتسهيلات التي تؤمنها بالإضافة إلى الشروط المطلوبة. هذا وأتجه العديد من حاملي البطاقات إلى تسديد سداداتهم عبر دفعات شهرية متساوية تماماً كالقروض الشخصي.

■ هل تعد نسبة الفوائد على بطاقات الائتمان مرتفعة ام مقبولة؟

تعد الفوائد المطبقة على بطاقات الائتمان أعلى من غيرها نظراً إلى كونها توفر سيولة قصيرة المدى إضافة إلى كون القرض دائم. علماً ان الفوائد التي تتقاضاها المصارف تتشابه إلى حد كبير مع باقي المصارف العالمية ولا تزال تعد مقبولة مقارنة بالعديد من البلدان المجاورة. كذلك بالنسبة إلى التسعير الموجود في لبنان وهو غير مبالغ فيه مقارنة بالدول المتطورة، وهذا يعود إلى المنافسة الشديدة بين المصارف اللبنانية على سوق البطاقات.

■ ما مدى أهمية بطاقات الائتمان بالنسبة إلى ذوي الدخل المتوسط؟

يقدم مصرفنا بطاقات تناسب جميع فئات المجتمع وتلبي مختلف حاجاتهم. تكمن أهمية هذه البطاقات في التسهيلات التي تؤمنها لحاملها من مزايا قيمة وعروض حصرية بالإضافة إلى منافع التأمين عند السفر، وبرامج الولاء، وإمكانية التقسيط وغيرها.

■ هل من تدابير احترازية لتحاشي تعثر الافراد وعدم قدرتهم على ايفاء ما يترتب على استخدام هذه البطاقات؟

ان مصرف IBL حريص على مصلحة عملائه، لذلك لا يقوم باعطاء البطاقات عشوائياً بل بعد التأكد من ان طالب البطاقة يستطيع ان يسدد الدفعات الشهرية دون ان تقتطع نسبة كبيرة من مدخوله، وذلك عملاً بالتعميم التي أصدرها مصرف لبنان أخيراً، والتي من شأنها ان تخفف المخاطر المتعلقة بتعثر الافراد ولا سيما انه لم يعد بإمكان العميل تخصيص أكثر من 33% من راتبه لتسديد الديون بما فيها بطاقات

تعد هذه البطاقات اليوم من أهم المنتجات المصرفية للأفراد، لذلك يسعى انتركونتينتال بنك إلى تطوير بطاقاته لتلبي مختلف احتياجات عملائه. كما ويقدم IBL باقة متنوعة من البطاقات الائتمانية التي تتميز بمناخ مختلفة تناسب مختلف فئات المجتمع. هذا ويستفيد حامل بطاقة IBL الائتمانية من خدمات مميزة ومناخ عديدة تترافق مع حصوله على البطاقة واستعمالها لمشترياته المختلفة.

■ ما نسبة العملاء الذين يستخدمون بطاقات الائتمان؟

يبلغ عدد حاملي بطاقات الائتمان حوالي 30% من مجمل عدد عملاء IBL، وهذه النتيجة تعد جيدة.

■ هل من خدمات مميزة تقدمونها إلى حاملي بطاقات الائتمان؟

تتمتع visa infinite بمميزات استثنائية، فهي تتيح لمستخدميها إمكانية الاستفادة من خدمات كل مطارات العالم مجاناً، إضافة إلى خدمة التوصيل إلى المطار للمسافرين مجاناً، كما وتقدم خدمة الإنترنت في المنزل مجاناً علاوة على ذلك، قمنا بتوقيع اتفاقية شراكة مع «قربان ترافل» لنتمكن من تحسين خدمة الاميال التي سنعلن عنها قريباً. وقمنا كذلك بتطوير ميزات البطاقات لدينا التي سنقوم باطلاقها في شهر آذار المقبل، ونتوقع أن تكون هذه الخطوة نوعية في مجال بطاقات الائتمان وبطاقات الدفع الفوري.

عند قراءة كلمة «انتركونتينتال» تلمع في الأذهان مباشرة فكرة... «الخمسة نجوم». لذا ليس مستغرباً ان يسمي بنك IBL الـ اثبات جدارة اسمه عبر خدمات مصرفية متنوعة ومميزة يشعر من خلالها العميل انه شريك لا مجرد زبون... أو رقم

منذ تأسيسه في عام 1967، يبني «انتركونتينتال بنك» علاقات طويلة الامد لا علاقات عابرة مع زبائنه في لبنان وخارجه. من هنا كانت مصلحة عملائه في رأس سلم أولوياته. هذه الفلسفة انعكست على مفهوم البنك لمروحة البطاقات المصرفية التي يقدمها والتي توفر خدمات فريدة على مختلف الصعد.

عن هذا الموضوع، كان اللقاء التالي مع مدير خدمات التجزئة للأفراد في IBL حبيب لحود:

■ متى بدأ IBL Bank بتقديم بطاقات الائتمان إلى عملائه؟

بدأت بطاقات الائتمان تنتشر في لبنان منذ تسعينيات القرن الماضي، وكان IBL من بين أول من أتاحتها لعملائه.

## بطاقات الائتمان



عالم من المزايا...

i

IBL BANK

نبي أحلامك قبل أرقامك



يقدم IBL Bank مجموعة واسعة من بطاقات الائتمان الغنية بالمزايا لتساعدك على تحقيق مشاريعك.

وتشمل مجموعة البطاقات الواسعة تلك: بطاقة Visa Infinite وهي علامة فارقة عنوانها الرقي، بطاقات ماستركارد Platinum Titanium و Regular، بطاقة Icard ماستر كارد بالليرة اللبنانية، و بطاقة Dentist Visa Platinum، وهي البطاقة الأولى من نوعها في لبنان صُممت خصيصاً لأطباء الأسنان... مميزات بطاقات الائتمان التي لا تحصى تشمل المكافآت الأفضل حيث يمكنك استبدال نقاطك المتراكمة بأي تذكرة طيران من أي شركة تختارها، بالإضافة إلى هدايا قيمة كثيرة.

للمزيد من المعلومات، الرجاء الاتصال على الرقم ٧٢٧٢٤٤ - ٠٤ | www.ibl.com.lb

## BLOM

في الماضي، لدى سهام عبارة «راحة البال»، كانت تلمع في أذهاننا جملة المؤلف والمعارف الموسيقي في فرقة البيتلز جورج هاريسون: «عندما ترى أبعد من نفسك فإنك تجد راحة البال...». اليوم «راحة البال» باتت تقودنا حكماً إلى بنك لبنان والمهجر، حيث تمثل البطاقات المصرفية التي يقدمها المصرف ركيزة أساسية من ركائز راحة البال والتطور التي يوفرها لعملائه على اختلاف فئاتهم وإمكاناتهم

يختص بطاقات الائتمان، يعتمد بنك لبنان والمهجر برنامج التقسيط الشهري لمساعدة الزبائن على تسديد دفعاتهم وفقاً لإمكانات كل مقترض من دون أن تثقل كاهلهم، مع إمكانية تسديد مشترياتهم كافة من دون أي فائدة ومع الاستفادة من فترة سماح تصل إلى 45 يوماً. أما السبب الرئيسي الذي يؤدي إلى تعثر الشخص في ما يتعلق باستخدام بطاقات الائتمان، فيكمن في عدم التزام حامل البطاقة بتسديد دفعاته في الوقت المناسب. وتطراً معظم هذه الحالات عندما يخسر حامل البطاقة عمله أو يطرأ تغيير في مدخول العائلة. وتعدّ الفوائد المطبقة على بطاقات الائتمان أعلى من غيرها (مقارنةً بالفوائد المطبقة على القروض) وذلك نظراً إلى كونها توفر سيولة قصيرة المدى. تتشابه الرسوم والفوائد التي تتقاضاها المصارف إلى حدّ كبير مع باقي المصارف العالمية وما زالت تعدّ مقبولة مقارنةً بالعديد من البلدان المجاورة. مع العلم بأنّ المصرف يعتمد الفائدة المثوية السنوية لا فوائد جز.

## تقديم إلكتروني

كان لديه قرض أو بطاقة ائتمان من مصرف آخر، ويتحقق إذا كان تاريخه الائتماني جيداً بهدف تسديد أقساطه بانتظام ومن دون أي عبء عليه أو على عائلته. من ثمّ، يحرص المصرف على شرح خصائص ومزايا البطاقة بأكثر من طريقة. وأخيراً، يؤمن بنك لبنان والمهجر للعميل طرقاً حديثة وأمنة ومتابعة كشوفه، وذلك من خلال خدمة الصيرفة عبر الإنترنت eBLOM بحيث يستطيع ضبط نفقاته الشهرية وملاحقتها بطريقة حديثة وسهلة وأمنة. ويحرص المصرف دوماً على خدمة عملائه وتلبية حاجاتهم من خلال فروع الـ 72 المنتشرة في لبنان، التي تعمل من الثامنة صباحاً حتى الخامسة بعد الظهر. من دون أن ننسى إمكانية حامل البطاقة على تسديد دفعاته من خلال أي صراف آلي تابع للمصرف. كما يقدم بنك لبنان والمهجر حلولاً عديدة تمكن العميل من التواصل مع المصرف، وكان أحدثها خدمة المحادثة الإلكترونية المباشرة Live Chat Sup- port المتوفرة على مدار الساعة.

يتولى بنك لبنان والمهجر تسويق جميع المعلومات المتعلقة بالبطاقات من خلال الكتيبات (Brochures) والملصقات الاعلانية الموجودة في جميع الفروع. ويسمح الموقع الإلكتروني الرسمي www.blomretail.com، المتوافر باللغتين العربية والإنكليزية، للعملاء باكتشاف مزايا البطاقات بطريقة سهلة وسريعة. كذلك، يقدم بنك لبنان والمهجر، تبعاً لتعاميم مصرف لبنان، نموذجاً لأهم خصائص وشروط الخدمات والمنتجات المصرفية والمالية (Key Facts Statement) الذي يتضمن شرحاً تفصيلياً عن نسب الفوائد وعن كافة الرسوم والعمولات المتعلقة بالبطاقة بشكل شفاف وواضح. تكمن مصلحة العملاء قبل كل شيء في التأكد من أن المنتج المباع للعميل ملائم له، فيعمل المصرف على تأمين الحلول المناسبة للعميل بحسب حاجاته ومن دون أن تكون عبئاً عليه وذلك ضمن سياسة تسليفية شفافة. يتأكد المصرف من المعلومات حول قدرة العميل على تحمّل أي أعباء إضافية (إذا

كان بنك لبنان والمهجر من المصارف اللبنانية الأولى التي أطلقت بطاقات مصرفية عام 1995، وهو يضع اليوم في متناول عملائه باقة غنيّة ومتنوعة من البطاقات الائتمانية التي تتنوع بين الكلاسيكية والذهبية. فالتيتانيوم والبلاستيكية وصولاً إلى الانفينيت (Infinite)، التي تتميز بمناخ عدة، تناسب مختلف فئات المجتمع اللبناني من ناحية الأعمار والمداخيل والطبقات الاجتماعية. بالإضافة إلى ذلك، يتعاون بنك لبنان والمهجر مع عدد من الشركاء كالجيش اللبناني، وشركتي الاتصالات Alfa و touch، وجمعية تجار بيروت و«خوري هوم» في هذا القطاع، كما تشمل بطاقات بنك لبنان والمهجر بطاقات متنوعة مثل تلك الخاصة بالشركات والمؤسسات (Business and Corporate Cards).

## لكل ما يهواه

مثلاً، إذا كان العميل من هواة السفر، يمكنه اقتناء البطاقات البلاستيكية التي تقدّم لحاملها منافع سفر مميزة، إضافة إلى أميال ذهبية يمكن استبدالها بتذاكر سفر ونقاط ذهبية تستبدل بهدايا قيمة. أما إذا كان يريد المساهمة في نزع الألغام والقنابل العنقودية من الأراضي اللبنانية فيمكنه اقتناء بطاقة «بلوم عطاء»، وإذا كان يرغب في الحدّ من فاتورة هاتفه والحصول على دقائق مجانية للتحدث عبر خطه الخليوي، يمكنه اقتناء بطاقة touch أو Alfa. ولا بدّ أيضاً من الحديث عن بطاقة تجار بيروت للتسوق التي توفر لحاملها تجربة تسوق فريدة ومميزة لدى أكثر من 1,000 تاجر في لبنان في مختلف القطاعات. لقد أصبحت البطاقات المصرفية متوفرة في كل منزل في لبنان، وغالباً ما يحمل أحد أفراد العائلة بطاقة مباشرة، أو مؤجلة الدفع، أو ائتمانية. ولا تزال البطاقات المباشرة تحظى بأعلى نسبة استخدام في لبنان، ولكن نسبة العملاء الذين يستخدمون بطاقة الائتمان تعدّ نسبة كبيرة أيضاً وفي تزايد متواصل، ولا سيما في السنوات العشر الأخيرة.

## إقبال متزايد

من هنا، يشير الإقبال المتزايد على بطاقات الائتمان في السنوات الأخيرة إلى أنّ الناس باتوا يتمتّعون بالوعي أكثر حول مبدأ هذه البطاقات والتسهيلات التي تؤمنها بالإضافة إلى الشروط المطلوبة، وخصوصاً أنّ السيولة التي توفرها بطاقات الائتمان يمكن استعمالها بشكل فوري ومتجدّد. وقد اتّجه العديد من حاملي البطاقات إلى تسديد سنداتهم عبر دفعات شهرية متساوية تماماً كالقرض الشخصي، ما دفع ببنك لبنان والمهجر إلى إطلاق بطاقة تجار بيروت للتسوق التي تساعد العميل على تسديد ثمن حاجاته لا إبقاء ديونه. عن مدى أهمية بطاقات الائتمان بالنسبة لذوي الدخل المتوسط، يقدم بنك لبنان والمهجر بطاقات تناسب جميع فئات المجتمع وتلبي مختلف حاجاتهم، ومن بينهم ذوو الدخل المتوسط. وتكمن أهمية هذه البطاقات في التسهيلات التي تؤمنها لحاملها من مزايا قيمة وعروض حصرية، بالإضافة إلى منافع التأمين عند السفر، وبرامج الولاء، وإمكانية التقسيط وغيرها.

## حلا لآعبء

تعدّ البطاقات المصرفية حلاً لا عبئاً نظراً إلى التسهيلات التي تؤمنها هذه البطاقات لحاملها. فهي تتمتع بمزايا نوعية وعروض خاصة يحصل عليها العميل حصرياً عند استعمالها. في ما

blomretail.com  
+961 1 753000  
BLOM Retail

## ضيعت بطاقتك بالسفر ولازم توقّفها؟

هينة، اليوم مع خدمة Live Chat من eBLOM صار فيك تستفسر عن أي موضوع، وتتواصل مباشرة مع مندوب BLOM بأي وقت، ووين ما كنت بالعالم.

بنك لبنان  
والمهجر  
راحة البال

BLOM  
تكنولوجيا بتسهّل حياتك

# هكذا تطور الدفع عبر التاريخ...



نزار  
خوري

البلاطينية التي تعتبر أرفع بطاقة في برنامج «سيدر مايلز» وهي توفر لحاملها ميزات فريدة تشمل الأولوية في الخدمة والحصول على أميال إضافية.

■ هل من أفكار تطويرية جديدة للشركة في مجال البطاقات والمكينة؟  
عملية التطوير في طيران الشرق الأوسط هي عملية مستمرة وتهدف إلى توفير أفضل مستوى من الخدمات للمسافرين. لقد بدأت الشركة عملية مكينة بعض خدماتها من خلال إتاحة المجال للمسافرين بإنجاز إجراءات التسجيل الكترونياً عبر موقع الشركة الإلكتروني أو من خلال التطبيق الخاص على الأجهزة الذكية.

بالنمو والتطور بحيث تخطى عدد المنتسبين إلى البرنامج الـ 300 ألف عضو. يتيح البرنامج فرصة كسب الأميال على رحلات طيران الشرق الأوسط وحلفائه ومن ثم استبدالها بتذاكر سفر مجانية. كما يتمتع الأعضاء المميزون حاملو البطاقات البلاطينية والذهبية والفضية بمزايا خاصة بكل فئة تشمل الحصول على وزن إضافي، الدخول إلى صالونات الدرجة الأولى، وغيرها.  
■ هل أنتم في صدد إطلاق بطاقات جديدة؟  
أطلقت الشركة العام الماضي البطاقة

البطاقات، على المسافر الانتساب أولاً إلى برنامج «سيدر مايلز» وجمع الأميال من خلال السفر على طيران الشرق الأوسط وتحالف «سكاي تيم» للتمكن من ترفيع درجة البطاقة بحسب جدول محدد من عدد الأميال والرحلات لكل فئة. كما يعود لإدارة صالات الدرجة الأولى تقديم خدماتها لحاملي بعض البطاقات المصرفية وغيرها من البرامج من خلال اتفاقيات خاصة.

■ Cedar Miles حققت نجاحاً كبيراً منذ إطلاقها وحتى اليوم. ماذا تقدم هذه البطاقة؟  
وكم يبلغ عدد حامليها؟  
بعد مرور أكثر من خمسة عشر عاماً على إطلاقه، يستمر برنامج «سيدر مايلز»

الجوي. وتعكس هذه العلاقة الثقة الكبيرة التي تتمتع بها الشركة لدى هذه المصارف منذ اليوم الأول لانطلاق الخطة الإصلاحية في الشركة.

■ هل تحظى صالات الدرجة الأولى ورجال الأعمال ببطاقات خاصة؟ وكيف يمكن الحصول على هذه البطاقات؟  
أنشئت صالات الدرجة الأولى أساساً لاستقبال المسافرين في الدرجة الأولى أو درجة رجال الأعمال، وأضيفت لاحقاً الفئات العليا من المسافرين المتكررين أعضاء برامج الولاء مثل «سيدر مايلز».  
يقدم برنامج «سيدر مايلز» هذه الميزة للأعضاء حاملي البطاقات البلاطينية والذهبية والفضية. وللحصول على هذه

# MEA

## البطاقات لامتيازات أكثر

«الحلم»... كلمة رافقت مسيرة شركة «طيران الشرق الأوسط» خلال محطات كثيرة منذ تأسيسها عام 1945. أحلام عدة تحققت، لكن الميديل إيست لا تتوقف عن الأحلام. صحيح أن كل طائرة قادرة على نقلك من بلد إلى آخر، لكن قليلة هي الطائرات التي يمكنها أن توصلك إلى عالم الأمل والتفاؤل. غير أن هذا الأمر لم يكن يوماً مستحيلاً بالنسبة إلى الشركة اللبنانية، الصبغة التي لا تشيخ، تماماً كأرز لبنان الذي يخلق على أجنحتها متنقلاً بين ما هو أبعد من الأرض والسماء. تحقق الحلم، ولا تزال الميديل إيست تخطّ قصة تالِق مستمرة بثبات منذ عام 2002 في عدد من المجالات، أبرزها البطاقات الائتمانية. فمُنذ حوالي عشر سنوات، بدأت الشركة بالتعاون مع عدد من المصارف اللبنانية لتقديم بطاقات ائتمانية اتخذت أبعاداً اقتصادية ووطنية، وساهمت في تنشيط الحركة التجارية في السوق اللبنانية عبر تشجيع استعمال طرق دفع تجمع بين الليونة المالية لحاملها، وأمان وسرعة الدفع للتجار الذين يقبلونها. كما ساهمت في تنشيط حركة السفر على متن خطوط طيران «الميديل إيست».

عن البطاقات التي تقدمها MEA، كان اللقاء التالي مع رئيس الدائرة التجارية في شركة طيران الشرق الأوسط نزار خوري.

■ ما هي البطاقات التي تقدمها الشركة لعملائها؟

تتعاون شركة طيران الشرق الأوسط مع عدد من المصارف في تقديم بطاقات ائتمانية. يعكس هذا التعاون التكامل بين المنتجات المصرفية وشركات الطيران في توفير ميزات فريدة للمستهلك في الوقت الذي تلقى فيه برامج الولاء رواجاً عالمياً.

في هذا المجال، تشترك شركة طيران الشرق الأوسط، من خلال برنامج «سيدر مايلز» (Cedar Miles)، مع بنك عودة في إصدار بطاقة مصرفية مشتركة تتيح لحاملها جمع الأميال من خلال السفر على رحلات الشركة وحلفائها، كما من خلال استخدام البطاقة، حيث يمكن لحامل البطاقة البلاطينية على سبيل المثال الحصول على ميل مقابل كل دولار ينفقه بواسطة هذه البطاقة.

وتقدم بطاقات «عودة - سيدر مايلز» حلولاً مصرفية للأفراد كما للشركات من خلال باقة من البطاقات يتمتع كل منها بامتيازات خاصة.

كما تتعاون الشركة مع مجموعة البحر المتوسط (BankMed) في إصدار بطاقة مصرفية تخول حاملها جمع النقاط في برنامج «الميدمايلز» (MedMiles) عند استخدام البطاقة واستبدالها بتذاكر سفر مجانية. ويوفر هذا البرنامج مزايا مبتكرة ومكافآت تتيح التمتع بتجارب سفر مميزة مع طيران الشرق الأوسط.

إلى ذلك، وبعد أن تسلمت مجموعة طيران الشرق الأوسط أولى طائراتها، «ليغاسي 500»، من شركة «إمبراير» (Embraer)، ضمنتها إلى «سيدر اركيوتيف» (Cedar Executive)، الشركة المختصة لخدمة الرحلات الخاصة لكبار الشخصيات ورجال الأعمال. وتدرس الشركة جدياً تطبيق برنامج «سيدر مايلز» على رحلاتها الخاصة أيضاً لتمكّن أكبر عدد من الأشخاص من الاستفادة من هذا البرنامج.

■ كيف تصفون العلاقة بين طيران الشرق الأوسط والمصارف؟

تربط طيران الشرق الأوسط علاقة استراتيجية بعدد من المصارف اللبنانية التي كان لها دور أساسي في تمويل تحديث أسطول الطائرات وبناء أكاديمية الشرق الأوسط للطيران ومركز الشحن



## LUXURY ON BOARD

Fly with Cedar Executive and enjoy a Luxurious experience on board our new Private Jet to the Middle East, Europe and Africa.

 Cedar Executive

General Aviation Terminal, Rafic Hariri International Airport - Beirut - Lebanon  
9000 1111 - Tel: +961 1 622 142/3 - Fax: +961 1 622145  
Email: charter@cedarexecutive.com - Website: www.cedarexecutive.com



New Legacy 500 Interior

# SPENDING IS EARNING



## FNB REWARDS PROGRAM

Using your FNB credit card has never been more rewarding!

Spend with your credit card, earn points and redeem them for cash or valuable prizes and travel packages at [fnb-rewards.com](http://fnb-rewards.com) or through the FNB mobile app.



fnb.com.lb

1244

First National Bank  
FirstNationalBank

## ما جمعه الحب يفرقه... الدين



شؤون القلب وشجون... في الولايات المتحدة، على سبيل المثال، تعتبر ديون بطاقتة الائتمان من أكثر المواضيع الشائكة التي يتجنب الناس الخوض بها متفوقة بذلك على المواضيع الدينية والسياسية والاجتماعية.

العاطلون من العمل قد يجدون أنفسهم محرومين من الحب. في دراسة لموقع «It's Just Lunch» المتخصصة في خدمات المواعدة، قالت 75% من النساء الـ 925 اللواتي استطلعت آراؤهن إنهن يجدن صعوبة في مواعدة رجل عاطل من العمل. وعبرت 4% من النساء فقط عن استعدادهن لمواعدة رجل عاطل من العمل. بالعودة الى الديون وتأثيرها على العلاقات، بينت دراسة لموقع [creditcards.com](http://creditcards.com) أن معظم الأميركيين يعتبرون أن الديون تؤثر سلباً، وبشكل كبير، على العلاقة. وأن إخفاء الشريك لديون ائتمانية أو تسترّه على عدم قدرته على دفع ديونه بانتظام هما من العوامل الرئيسية لإنهاء العلاقة.

57% من النساء في الولايات المتحدة يعتبرن أن الرجل المديون يسبب النفور، مقابل 48% من الرجال ينغفون من المرأة المديونة. وبحسب الدراسة، فإن النساء «قليلات الرحمة» في ما يختص بالديون، إذ إن 70% من النساء عبّرن عن استعدادهن لإنهاء العلاقة في حال اكتشفهن عدم قدرة الشريك على دفع فواتيره، وعبر 55% عن الشعور عينه في حال كان الشريك مديوناً بشكل كبير، مقابل 37% من الرجال الذين قد يفسخون العلاقة مع امرأة غارقة في الديون.

اللافت أن 57% من النساء و47% من الرجال أكدوا أن مفتاح الحب يكمن في معرفتهم المسبقة بالرصيد المصرفي والائتماني للطرف الآخر.

في عالمنا اليوم، ومع ازدياد المصاريف والنفقات والنزعة الاستهلاكية السائدة في المجتمع وارتفاع متطلبات العيش وصعوبة تملك منزل خاص والجهد لتأمين مصاريف التعليم، أكانت جامعية أم مدرسية، وصولاً الى القدرة على الاستشفاء والطبابة، قد يكون من المستحيل إيجاد شخص غير مديون.

لبعض الناس المال أولوية، وللبعض الآخر يحتل مرتبة ثانوية. لكن الأكيد والمجمع عليه أنه قادر على خلق الكثير من المتاعب. قد يلتقي الحب والدين ويتفاهمان. لكن، على المدى البعيد وإذا لم يتوفر الوعي المالي، فالمصير قد يكون... الافتراق.

«المال لا يشتري السعادة»، من النظريات التي ستظل تشغل الناس وتشعل النقاشات، تماماً كظرفية «من جاء أولاً: الدجاج أم البيضة». وللممثل الأميركي الشهير أرنولد شوارزنيغر، على سبيل المثال، رأي في هذه المسألة مع اعترافه بأن «المال لا يجعلك أكثر سعادة. فأنا أملك حالياً 50 مليون دولار، وسعادتي تعادل سعادتي عندما كنت أملك 48 مليوناً!»

عيد العشاق على بعد أيام. قد تبدو هذه المناسبة المثل الأوضح على أن الحب أقوى من كل شيء، وأن ما جمعه «الحب» قد لا يفرقه إنسان. ولكن تخيل أن يمر العيد من دون «هدية»؟ يمكن التلاعب على الكلام والقول: «أهديك نفسي»... ولكن، أين يُصرف هذا الشعور؟! المال ليس محور العلاقة ولا أساسها وبنائها الصلب - مع أنه في الكثير من الأحيان العكس هو الصحيح - ولكنه قادر على هدم أكثر العلاقات متانة. قد لا يفرق إنسان ما جمعه «الحب»، لكن الديون قادرة تماماً على ذلك. فما هي قدرة الحب على الصمود أمام سطوة المال ومغرياته؟

كشفت دراسة أجريت عام 2009 في جامعة يوتا الأميركية، أن الخلافات المالية بين الزوجين تتربع على لائحة الخلافات التي قد تؤدي الى الطلاق. وتبين أن احتمال طلاق الأزواج الذين يختلفون حول المال، مرة في الأسبوع، أعلى بـ 30 في المئة ممن يختلفون حول المال بوتيرة أقل.

وأظهر بحث شارك فيه 704 أزواج يسكنون في الإمارات العربية المتحدة أن الشؤون المالية بالنسبة إلى 34% منهم هي أكثر أسباب الجدل في علاقاتهم؛ وأكثر بكثير من القضايا الأخرى مثل العمل، والحياة الاجتماعية، والأولاد.

ويقصد الكثير من الأزواج أو المتحابين استشاريين نفسيين لمساعدتهم على تخطي المصاعب أو المشاكل التي قد تعيق علاقتهم. وهذا السلوك شائع، وخصوصاً في أوروبا والولايات المتحدة. الطريف في الأمر أن هؤلاء الاستشاريين يجدون أنفسهم وقد تحولوا الى خبراء ماليين يساعدون الأزواج على خفض النفقات وضبط الميزانية بدل التركيز على

## معلوماتكم للبيع في «السوق السوداء»



قيمة بعضها مقارنة ببعض الآخر.

ويظهر التقرير أن بيانات الدفع الخاصة بالمواطنين الأوروبيين أكثر ربحية للقراصنة من بيانات الدفع الخاصة بالمواطنين الأميركيين. أما العرض «الأرخص» فيشمل توليد رقم بطاقة عشوائي (يضم رقم حساب أساسي صحيح (PAN) وتاريخ صلاحية ورقم الـ (CVV2) صالح للاستخدام عن طريق برنامج خاص يمكن شراؤه أو إيجاده على الإنترنت مجاناً. وفي هذه

كشف تقرير صادر عن مختبرات «مكافي»، التابعة لشركة إنتل سكيوريتي» لأمن المعلومات، عن أمثلة متعددة لأنواع عرض البيانات المالية والشخصية المسروقة من قبل قراصنة الإنترنت والأسعار المعروضة لكل منها. وتشمل هذه البيانات بطاقتة الائتمان، وخدمات الدفع، والبيانات الشخصية الحساسة، مثل معلومات تسجيل الدخول للخدمات المصرفية، وخدمات المحتوى، والحسابات الإلكترونية الأخرى.

خروقات البيانات التي تنطوي على سرقة البيانات المالية، لا سيما بيانات بطاقتة الدفع، أكانت بطاقتة ائتمان أم بطاقتة دفع فوري، تُعدّ قطعاً ناشطاً في السوق السوداء ويذرّ أرباحاً طائلة على القراصنة الإلكترونيين. وتختلف تسعيرة المعلومات وبيانات الدفع المعروضة للبيع في السوق السوداء بحسب عوامل عدة تؤثر في

ترتكز خطة «سيدروس بنك» للسنوات المقبلة على مفصلين أساسيين: الاستثمار في تطوير البنية التحتية والتوسع. هي خطة طموحة تستند إلى قاعدة واسعة من المساهمين المتنوعين من ذوي الخبرات المؤسسية العريقة، الذين لديهم الرغبة والقدرة والرؤية

## «سيدروس بنك» خطة طموحة للتوسع

مليون دولار، إلا أننا تمكنا منذ آذار 2015 حتى نهاية السنة المذكورة من زيادتها إلى 130 مليون دولار. كذلك كانت ميزانية سيدروس 88 مليون دولار وسجلت ارتفاعاً بنسبة 128% فارتفعت إلى 200 مليون دولار، علماً بأن الهدف هو رفعها إلى 350 مليون دولار في نهاية 2016».

### ارقام مبشرة

في هذا الوقت، كانت إدارة «سيدروس بنك» تعمل على خط مواز يتعلق بميزانية المصرف. فبحسب العسلي «استلمنا المصرف من الإدارة السابقة وكان لديه ودائع بقيمة 75

بعدها أعدنا النظر فيها، فيما كان العمل جارياً على توسيع مفهوم البطاقات المصرفية وزيادة عددها وخدماتها للزبائن وربطها ببرنامج مكافآت حديث ومتطور... تسليفات التجزئة بكاملها تجددت وتطوّرت» يقول العسلي.

بها أي مصرف تجاري. «بتنا اليوم نقدّم ثلاثة أنواع من القروض السكنية المدعومة بواسطة مؤسسة الإسكان، أو المدعومة من مصرف لبنان أو تلك التي تقدّمها المصارف. كذلك عملنا على تطوير القروض الشخصية

قبل نحو عام، أعلن «سيدروس انفست بنك» استحواذه على «ستاندر تشارترد»، وأطلق عليه اسم «سيدروس بنك». كانت هذه الصفقة، هي بطاقة دخول مساهمي «سيدروس انفست» إلى مجال الصيرفة التجارية بعد ثلاث سنوات من ممارسة الصيرفة الخاصة، إلا أن هذا الأمر لم يكن مستجداً على مساهمي «سيدروس انفست» وطاقمه الإداري، بل كان نتاج الخبرة المتراكمة لديهم سواء بأعمالهم الخاصة وتنوعهم جغرافياً وقطاعياً، أو من خلال أربع سنوات على انطلاقة المصرف الاستثماري الذي يدير اليوم أموالاً لحساب الزبائن تبلغ قيمتها 900 مليون دولار.

### مهمة من نوع آخر

بهذه الخلفية جاءت عملية الاستحواذ التي أفرزت «سيدروس بنك»، أي المصرف الذي يمارس الصيرفة التجارية، إلا أنه كانت على عاتق فريق العمل الإداري، مهمة من نوع آخر، «فالأصول التي جرى الاستحواذ عليها كانت تتطلب إعادة هيكلة وتحديث على صعيد النظام المعلوماتي، وإجراءات ومسالك العمل الداخلية، والعمل على تحسين وتنويع الخدمات التسليفية» وفق رئيس مجلس الإدارة - المدير العام لـ «سيدروس بنك» فادي العسلي. في هذا الإطار، ركّزت إدارة «سيدروس بنك» على تجهيز البنية التحتية بما يغطي الحاجات الداخلية ويلبي حاجات الزبائن. «خلال الأسابيع الأولى التي تلت إنجاز عملية الاستحواذ، أنهينا تركيب نظام معلوماتية متطوراً، ثم أطلقنا ورشة عمل تتعلق بالإجراءات المتبعة في المصرف ومسالك العمل التي كان يجب تطويرها لتتلاءم أكثر مع بيئة العمل المصرفي التجاري، بعدما كانت محدّدة، فعدنا إلى توسيع فريق العمل وتطعيمه بكوادر بشرية، وخصوصاً في مجالات إدارة المخاطر والامتثال وتطوير الأعمال. هذه الكوادر لديها خبرات واسعة في السوق المصرفية والمحلية وستكون لديها مساهمة كبيرة في تطوير الأعمال».

### ورشة تطويرية

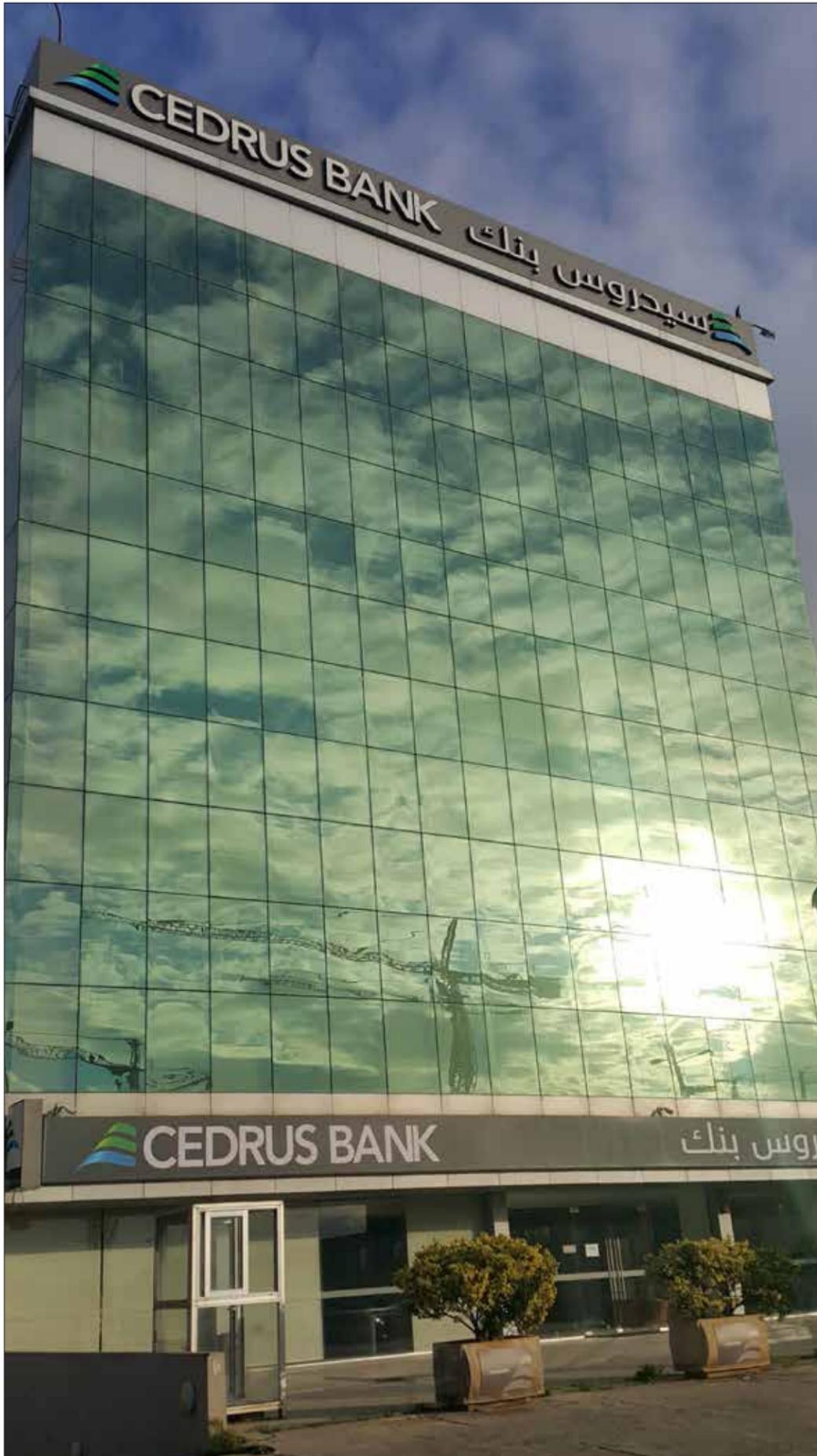
ورشة العمل التطويرية شملت أيضاً سلّة متنوعة من الخدمات التسليفية التي لم يكن يغطيها المصرف بإدارته السابقة. فقد جرى تطوير السياسات التسليفية لتغطي التجارة والسكن وفتح الاعتمادات والبطاقات المصرفية، وسواها من العمليات التي يقوم

نحن جاهزون للاستحواذ على مصرف أكبر من حجمنا

في الواقع، إن مضاعفة الميزانية خلال اشهر، هو منحى مستمر ومتواصل في الأشهر المقبلة ضمن خطة طموحة يسعى «سيدروس بنك» إلى تنفيذها. فاليوم يجري التركيز على «تطوير قنوات بديلة عصرية للوصول إلى الزبائن. فعلى رغم كون الفروع الجغرافية نقطة ارتكاز لأي مصرف في لبنان، إلا أنه لا يمنع من مجاراة التطور التكنولوجي. حالياً، نحن نجهّز لفتح ثلاثة فروع مصرفية، لكن نرى في الصيرفة الإلكترونية أهمية إضافية يجب الاستثمار فيها لتقديم خدمات مناسبة للزبائن. خطتنا تشمل فتح الخيارات أمام الزبائن الراغبين في الاستفادة من الخدمات على الإنترنت، واستعمال آلات الصرافة الذكية... لم تعد التكنولوجيا في عالم الصيرفة خياراً، بل باتت أمراً أساسياً يسبق الجميع علينا أن نتأقلم مع هذه التطورات لتقديم خدمات مميزة لعملائنا».

### قدرات كامنة

وإلى جانب هذا التحديث، تكمن عناصر أخرى أكثر أهمية لمصرف «سيدروس بنك». فالقدرات في هذا المصرف أكبر من حجمه الفعلي ورغبته في التوسع تغطّيها قاعدة المساهمين وبنيتها التحتية صارت جاهزة لاستيعاب التطورات التكنولوجية والخبرات البشرية، ما يجعل العناصر مكتملة لخطوة إضافية. «لدينا جهاز إداري مهم، وإمكاناته أكبر من حجم الميزانية الحالية، فضلاً عن قاعدة مساهمين متنوّعة وناجحة ولديها القدرة والرغبة... نحن جاهزون للاستحواذ على مصرف أكبر من حجمنا».

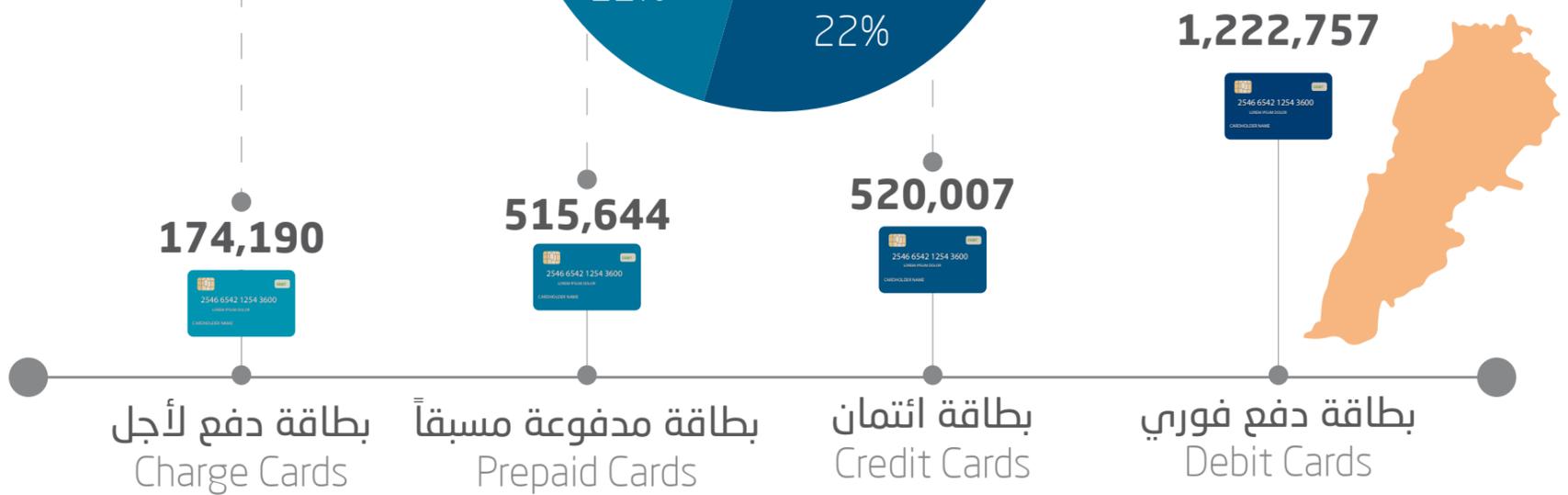
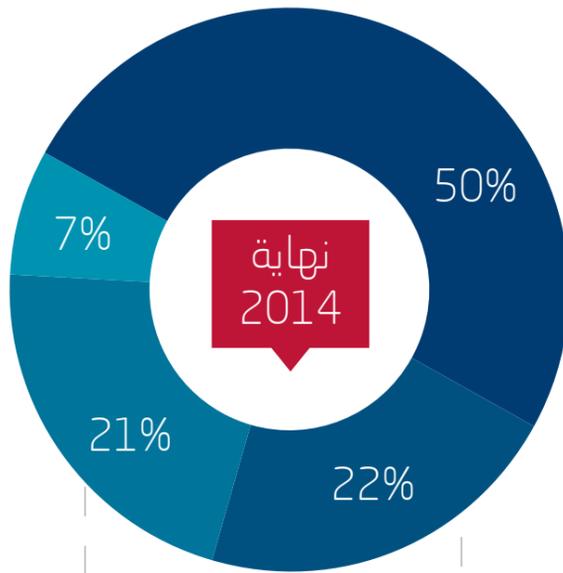


استثمر المصرف في البنية التحتية وقاعدة المساهمين

## أرقام ودلالات



عدد المعاملات عالمياً باستخدام بطاقات الائتمان وبطاقات الدفع الفوري وغيرها من وسائل الدفع غير النقدي



16.31 مليار دولار  
من اصل المبيعات التي بلغت  
28.844 تريليون دولار  
هو حجم خسائر الاحتيال على  
بطاقات الائتمان وبطاقات  
الدفع الفوري والبطاقات  
المدفوعة مسبقاً



تشهد الولايات المتحدة  
اكثر معدلات الاحتيال على  
بطاقات الائتمان  
بنسبة 47%  
من مجمل عمليات الاحتيال  
على مستوى العالم



450 معاملة للشخص الواحد  
في فنلندا. اكثر شعوب العالم  
استخداماً لوسائل الدفع غير النقدي



390 معاملة للشخص الواحد  
في الولايات المتحدة

# اللبنانيون والبطاقات المصرفية مفيدة ومساعدة لكنها قد تؤدي إلى الهاوية

خلال الـ35 سنة الماضية، بدأت البطاقات المصرفية تحل بدل المبالغ النقدية تدريجياً حتى باتت بنظر كثيرين من المراحل الأخيرة لعملية تطور الأدوات المالية. لكن ما قد لا يعرفه كثيرون هو أن مفهوم الائتمان ليس وليد الامس القريب بل يعود إلى أكثر من 3000 عاماً، فقد كان المصريون القدماء والبابليون والاشوريون المستخدمين الأوائل للائتمان



أما كريستال عبد المسيح (طالبة ماجستير) فتلوم المصارف المحلية «لأنها تتعامل بطريقة غير واضحة مع الموضوع وهذا الأمر أسهم في تعثر عدد كبير من الأشخاص نتيجة عدم درايتهم بكيفية الاستخدام الصحيح لتلك البطاقات. المصارف هي المسؤولة الرئيسية عن المشاكل المتعلقة بهذه البطاقات لا سيما بسبب عدم ذكر الفوائد المترتبة جراء التأخير بتسديد الدين».



ناهدة الشمالي (محاسبة في شركة) تقول أن «البطاقات الائتمانية وسيلة مصرفية قد تكون إيجابية وقد تكون سلبية في الكثير من الأحيان، فمن يستخرجها للاستفادة منها في تسديد قيمة المشتريات أو استخدامها خلال السفر إلى خارج الدولة بشكل عقلاني ومنطقي، فإنها تكون وسيلة إيجابية وأمنة بالنسبة له، أما من يستخدمها بشكل مكثف وغير منظم فسيعاني من الكثير من المشاكل لاحقاً».

بما يخص البطاقات الائتمانية، لا تزال الآراء والاجتهادات حول هذه المسألة متضاربة، لا سيما في ظل غياب ثقافة مالية لدى الأفراد. ومع ذلك، لا يمكن إغفال التحول الكبير الذي عرفه عالم الأعمال المصرفية، وإن كان ذلك نتيجة منطقية لثورة التكنولوجيات الجديدة في عولمة الأسواق المالية.

يقول أحد الخبراء المصرفيين «إن حوالي 45% من حاملي بطاقات الائتمان يقومون باستخدامها بأسلوب خاطئ، أي من دون تقييم واقعي وذاتي لقدرتهم على تسديد هذا الدين. ويعود ذلك إلى عدم وجود تخطيط مسبق لدى الأفراد في ما يتعلق بحجم الإنفاق كون الأموال المنفقة ستكون أموالاً مستحقة، وسيترتب عليهم تسديدها عاجلاً أم آجلاً وهذا يؤدي إلى تراكم الديون».

يصف كثيرون البطاقات الائتمانية بأنها أسرع الطرق للسقوط في دوامة الديون التي يغرق فيها يوماً بالآلاف ويعجزون عن الخروج منها.

تسمح بطاقات الائتمان لحاملها أن يستدين مبالغ مالية ضمن سقف متفق عليه مع المصرف سواء لسحب الأموال أو لتسديد فواتير على نقاط البيع. لكن يعتبر كثيرون أن أهداف هذه البطاقات هي أن تصبح أداة يعتمد عليها في كل الأوقات وفي أي مكان، وبالتالي ليست مجرد أداة مصرفية لتحقيق أرباح من العمولات، بل أيضاً أداة بسيطة لتشجيع الاستدانة بفوائد باهظة تتجاوز 20% سنوياً.

هناك نوعان من الأرباح تحققهما هذه البطاقات؛ أرباح مباشرة من خلال عمولات السحب والرسوم، وأرباح غير مباشرة من خلال الفوائد على المبالغ المسحوبة عبر البطاقات الائتمانية. آخر إحصاءات صادرة عن مصرف لبنان أشارت إلى زيادة بنسبة 3,21% في عدد بطاقات الدفع الائتمانية في لبنان من 2,432,598 بطاقة في نهاية 2014 إلى 2,510,607 بطاقات في العام 2015.

## تضارب في الآراء

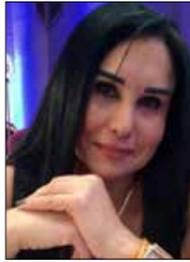
رغم الثورة التي عرفتها التعاملات المصرفية



هادي دميانوس (هندسة كومبيوتر) مقتنع «أن بطاقة الائتمان تساعد حاملها على تقنين مشترياته الشهرية، وعمل خطة إنفاق تتناسب مع الدخل، إذا تمت إدارتها بشكل سليم. لكن تسهيل البطاقة كاملة، وسوء استخدامها يضاعف قيمة الدين في وقت قصير. لذلك فإن استخدامها من قبل أشخاص غير مثقفين اقتصادياً يؤدي إلى تعثرهم».



**إغراء التسهيلات**  
بالنسبة لريتا الكيك (طبيبة أسنان) «فإن الانتشار الواسع لاستخدام البطاقات الائتمانية وسهولة الحصول عليها أدى إلى مشاكل لا حصر لها للعديد من المستخدمين الذي أغرتهم التسهيلات، خاصة في ظل سيادة ثقافة الاستهلاك، إلى درجة أنها أصبحت وسيلة للمباهاة بين عدد من فئات المجتمع، لذلك فهي تفضل عدم استخدام بطاقة الائتمان إلا في الحالات الطارئة».



## هاوية اقتصادية

رين رياشي (مديرة قسم المحاسبة في شركة) فتعتبر «أن الأخطاء التي يرتكبها حملة البطاقات الائتمانية، وأهمها استخدام البطاقات في إنفاق مبالغ تفوق القدرات المالية لصاحبها، وعدم تسديدهم الدفعات المستحقة في الوقت المحدد، وكذلك إفراطهم في السحب النقدي من البطاقات دون معرفة عواقب ذلك، فضلاً عن اعتقادهم بأن سداد الحد الأدنى يعفيهم من تسداد الفوائد... كل تلك الأمور تؤدي بهم في نهاية المطاف إلى هاوية اقتصادية. أما الأشخاص الذين لا يسيئون استخدام هذه البطاقات فمن غير الممكن أن يواجهوا هكذا مشاكل».



بنظر ربيكا فرحات (مترجمة) «هناك فوائد عديدة لبطاقات الائتمان أبرزها أنها تجنب المستهلك حمل كميات كبيرة من النقود الورقية، كما أن بطاقة الائتمان مفيدة لموظفي القطاع الخاص الذين أحياناً تتأخر عملية تسلمهم لرواتبهم ولا يجد الموظف أمامه إلا البطاقة لشراء مستلزماته الضرورية على أمل أن يقوم بتسديدها فور تسلمه للراتب».

وتضيف «بطاقات الائتمان مفيدة في تنشيط الحركة الاقتصادية وتحسين مستوى معيشة ذوي الدخل المتوسط، فهي تمكنهم من شراء مستلزماتهم دون أن يكونوا أسرى لمدخلهم الشهري».



## غياب الإرشاد

من جهته يقول شادي أنطونيوس (موظف في شركة) «أن غالباً ما يحاول موظفو المصارف اقناع العملاء باستخدام بطاقات الائتمان. لكن في لبنان هناك تقصير واضح على صعيد نصع التعامل بكيفية استخدامها وإدارتها بشكل جيد لئلا يتكبد أعباء تؤدي به إلى التعثر. هذا وتكتفي المصارف بالتركيز فقط على المزايا دون عرض المخاطر المترتبة على الإسراف في استخدامها، أو تأخير دفع الأقساط».



من جهته، يعتبر مارك أيوب (مهندس) «أن المشكلة لا تكمن في البطاقات التي تعد وسيلة مصرفية إيجابية بل تكمن في سوء استخدامها وعدم الوعي الكافي لدى غالبية المستخدمين، خاصة عندما لا يلتزم هؤلاء بالمهلة الممنوحة لهم، كما ويكتفون بتسديد نسبة بسيطة من المبالغ التي قاموا بإنفاقها ما يجعلهم أسرى الديون لوقت طويل».



بيار متى (صاحب نادي رياضي) يؤكد أنه «إذا كان استخدام البطاقة في شراء المستلزمات الضرورية ودفع الفواتير بحيث لا تتجاوز قيمة المشتريات القدرة على سداد كامل المبلغ، إضافة إلى الحرص على أن يكون موعد التسديد قبل تاريخ الاستحقاق فإن بطاقة الائتمان تكون قد أدت الهدف الذي وجدت لأجله».

45% من حاملي بطاقات الائتمان يقومون باستخدامها بأسلوب خاطئ



# البطاقات المصرفية.. مشكلة أم حل؟



عندما كتب المحامي الأميركي ادوارد بيلامي، سنة 1888، روايته الخيالية «النظر الى الخلف» التي يتحدث فيها عن المدينة الفاضلة والمجتمع المثالي حيث لم يكن الانسان في حاجة لحمل النقد لشراء ما يريد، اتهمه النقاد بالتأثر بالبيوتوبيا وبميوهه الاشتراكية البعيدة عن الواقع. عام 1950، بعد ما يقارب 62 عاما على نشر «النظر الى الخلف»، صدرت اول بطاقة ائتمان حقيقية.

آنذاك، لم يخطر على بال فرانك ماكنمارا ان اقتراحه بتحويل بطاقات الائتمان التي اصدرتها البنوك (لتسهيل على زبائنهم الاستدانة منها) الى بطاقات ائتمان يشتري بها العملاء اي سلعة من اي متجر، قد تصبح بعد مرور 66 عاما مرحلة متقدمة من مراحل التطور في الأدوات المالية. فبعد عصر المقايضة، وعصر التقييم وفق بعض السلع، ثم التقييم وفق المعادن الثابتة، والتقييم بالذهب والفضة، وبعد التداول بالأوراق النقدية، جرى التوصل الى بطاقات الائتمان، أحدث أداة مالية وأكثرها استمرارية حتى الآن.

وإذا كان بيلامي صاحب خيال واسع، فإن ماكنمارا كان مستثمرا مغامرا باعتباره المساهم الاول في استحداث الفن المصرفي في الولايات المتحدة الذي طور بطاقة الائتمان شيئا فشيئا، وزاد من وظائفها. فبعد ظهور بطاقة الائتمان (التي تلزم صاحبها ان يسدد فاتورتها شهريا)، ظهرت بطاقة الائتمان والاستدانة (التي تمكن حاملها من ان يدفع جزءا من قيمة الدين، ويؤجل الباقي، على ان يدفع عليه نسب فوائد معينة).

## حسنة ومغريات

رغم كل الحسنات التي تزخر بها بطاقات الائتمان، إضافة الى التسهيلات التي تقدمها، إلا أنها باتت في أحيان كثيرة تسبب مشاكل للأفراد، حيث تؤدي الى تعثرهم بعد اشهر قليلة من اقتنائها بسبب الفلسفة السائدة في استخدامها في كثير من الأحيان باعتبارها أداة لشراء الكماليات. في هذا الإطار، تتضارب الاجتهادات حول كيفية تحول هذه الأداة من وسيلة تسهل حياتك الى كابوس يمثل خطرا على مستقبلك المالي.

أظهرت الدراسات العلمية أن الناس يكونون أكثر عرضة لإتمام عملية شراء إذا كان الدفع بواسطة بطاقة الائتمان مما لو كانوا يعتزمون الدفع نقدا. ففي حال عدم وجود بطاقة ائتمانية، من غير الممكن أن تنفق المزيد من المال، أما مع البطاقات فالامر سهل. وتكمن أبرز المخاطر التي تحيط بحاملي البطاقات، في عدم وجود نظام يمكن من خلاله الكشف عن عدد البطاقات التي يحصل عليها المتعامل من مصارف مختلفة، ما يوقع المتعامل نفسه في دوامة التعثر المالي.

بالنسبة للعديد من الخبراء الماليين، فإن بطاقات الائتمان والقيود سهلت النشاطات المالية للأفراد والمؤسسات، لأنها قللت من الاعتماد على الأوراق النقدية، ووفرت بيانات مالية مفصلة بالتاريخ والساعة والدقيقة، كما قلصت امكانية سرقة وفقدان ونسيان دفتر الشيكات او العملة النقدية، وسهلت العملية

الشرائية فأصبحت تستغرق ثواني قليلة فقط. الى ذلك، قللت تعقيدات التحويل الى عملات اجنبية في حالات السفر، ووفرت للبنوك تكاليف الاعتماد على عدد كبير من الموظفين، وساعدت على زيادة البيع والشراء عن طريق الانترنت. لكن، في المقابل، ورغم تركيز البنوك والشركات على الجوانب الامنية، خلقت مشاكل كثيرة اهمها مضاعفة الأذى في حالات السرقة، فضلا عن سرعة وسهولة الشراء والبيع وتشجيع الاستهلاك، وزادت الديون (ليس ديون الأفراد فقط، بل أيضا، ديون الدول، لأن زيادة الاستهلاك تزيد الواردات، وتزيد، في كثير من الحالات، عجز الميزان التجاري).

## آراء الخبراء

في رأي الخبير الاقتصادي نسيب غريل «لبطاقات الائتمان مزايا عدة إذا جرت إدارتها على نحو سليم، فهي تمثل نوعا من الأمان المادي ضد الظروف الطارئة، وتقلل من مخاطر حمل المبالغ النقدية، كما يمكن الاستفادة منها في حجز تذكرة السفر، والفنادق، والمطاعم، لكن، في الوقت عينه، إذا وقعت هذه البطاقات بين أيدي خاطئة فإنها يمكن أن تؤدي الى التعثر، ولا سيما أن أشخاصا كثيرا يغفلون ان هذه البطاقات دين وليست مدخولا اضافيا. ويغفلون بالتالي عن انه يترتب عليها فوائد، كما هي الحال مع الأنواع الأخرى من القروض. لذلك فإن الالتزام بفترة السماح لسداد الدفعات المستحقة، يعتبر الطريقة الانسب لعدم زيادة كلفة الفوائد».

أما الخبير المالي جهاد الحكيم فيرى أن «المشكلة ليست في بطاقات الائتمان بحد ذاتها بل بالسياسة التي تنتهجها المصارف التي تشجع الاستهلاك بدلا من الاستثمار. الاستهلاك وحده لا يبني اقتصادا ناجحا، بل اننا في حاجة الى التصدير والاستثمار والاستهلاك معا لنحظى باقتصاد معافى. ورغم ان الاستهلاك يرفع نسبة الناتج

المحلي، إلا أن ذلك يكون في غالبية الاحيان على حساب الأفراد الذين يدخلون في دوامة يصعب الخروج منها. فعدد كبير من المصارف لا يقوم بتفسير حقيقة الفوائد المرتفعة وكيفية احتسابها. فيدفع بالعملاء للاستدانة في وقت ربما ليس مناسباً لهم. في هذه الحال تصبح بطاقة الائتمان عبئا يغرق المستهلك في الفوائد التي تعد مرتفعة نسبيا في لبنان، بما ان الاقتصاد مدولر والفائدة في اميركا تقارب الصفر في المئة».

## سياسة المصارف اللبنانية

يسعى «بنك لبنان والمهجر» دوماً، على غرار غيره من المصارف، إلى تشجيع العملاء على استعمال البطاقات بدلا من العملة الورقية نظراً إلى السرعة والأمان في الدفع. وتكمن أهمية هذه البطاقات في التسهيلات التي تؤمنها لحاملها من مزايا قيمة وعروضات حصرية

تتضارب الاجتهادات حول كيفية تحول هذه الاداة من وسيلة تسهل حياتك الى كابوس

بالإضافة إلى منافع التأمين عند السفر، وبرامج الولاء، وإمكانية التقسيط وغيرها... ويشير الإقبال المتزايد على بطاقات الائتمان في السنوات الأخيرة إلى أن الناس باتوا يتمنعون بالوعي أكثر من ذي قبل حول مبدأ هذه البطاقات والتسهيلات التي تؤمنها، بالإضافة إلى الشروط المطلوبة. وقد ساعدت سياسة مصرف لبنان المتعلقة بقانون الشفافية وحماية العملاء في إعلانات المصارف على زيادة الوعي لدى الأفراد، وتوجيههم نحو استخدام سليم يتلاءم مع متطلباتهم وحاجاتهم.

لذلك فإن البطاقات المصرفية حل لا عبء، نظراً إلى التسهيلات التي توفرها لحاملها. في هذا الإطار يقدم بنك لبنان والمهجر ثلاثة أنواع من البطاقات المصرفية: المباشرة، والمؤجلة الدفع والائتمانية. في ما يختص ببطاقات الائتمان، يعتمد المصرف برنامج التقسيط الشهري لمساعدة الزبائن على تسديد دفعاتهم وفقاً لإمكانات كل مقترض من دون أن تثقل كاهله، مع إمكانية تسديد مشترياته كافة من دون أي فائدة ومع الاستفادة من فترة سماح تصل إلى 45 يوماً. فسياسة

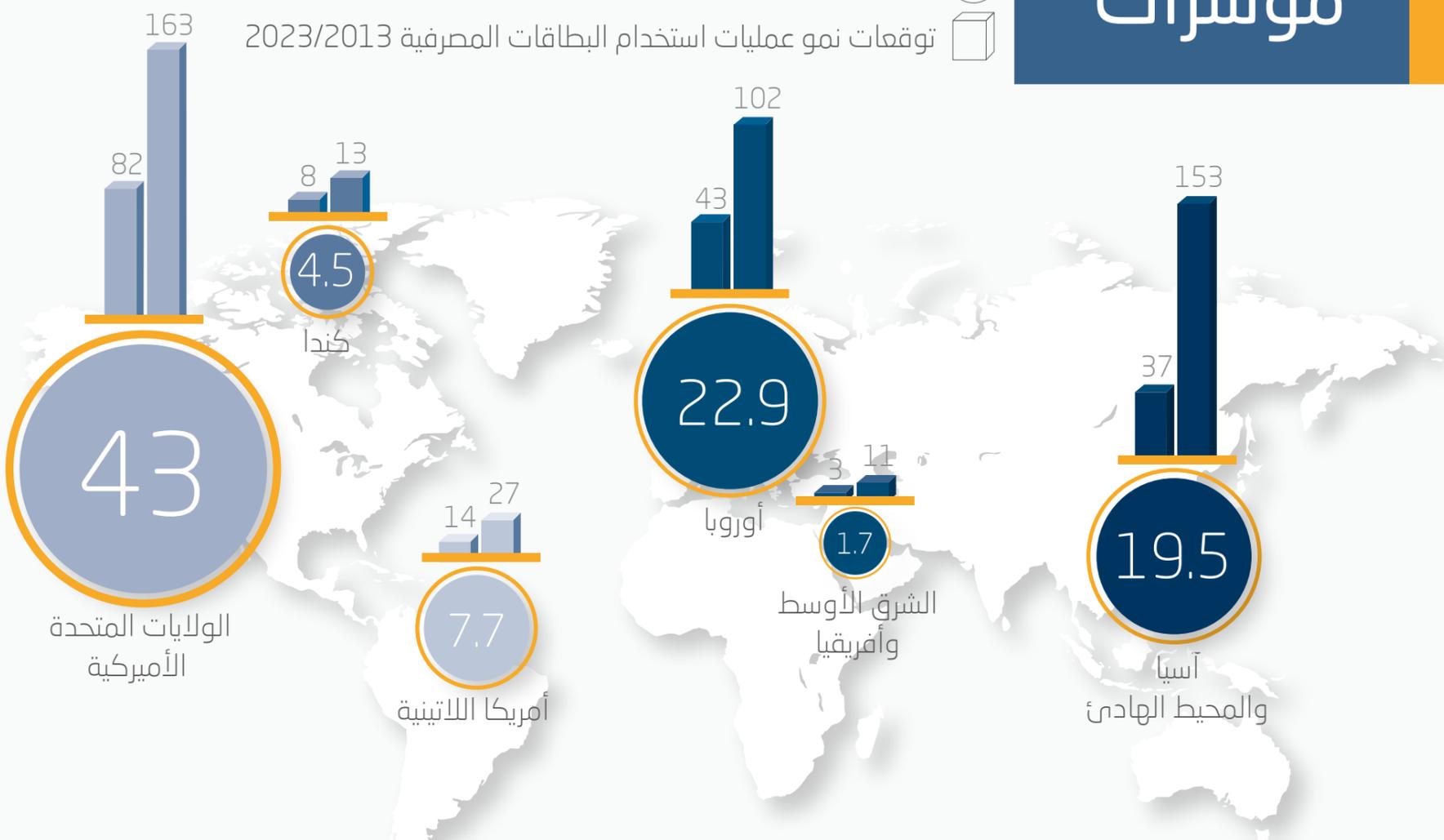
المصارف التسليفية، بالإضافة الى اجراءات مصرف لبنان، تحد من جعل هذه البطاقات عبئاً على الفرد. أما بالنسبة للفوائد، فتعد الفوائد المطبقة على بطاقات الائتمان أعلى من غيرها (كالفوائد المطبقة على القروض الشخصية) وذلك نظراً إلى كونها توفر سيولة قصيرة المدى. مع العلم أن الرسوم والفوائد التي تنقضاها المصارف تتشابه إلى حد كبير مع باقي المصارف العالمية، وما زالت تعد مقبولة مقارنة بالعديد من البلدان المجاورة، وكذلك بالنسبة إلى أن التسعير الموجود في لبنان غير مبالغ فيه مقارنة بالدول المتطورة. وهذا الامر يعود إلى المنافسة الشديدة بين المصارف اللبنانية على سوق البطاقات. ويعود السبب الرئيس وراء تعثر الأفراد في ما يتعلق باستخدام بطاقات الائتمان إلى عدم التزام حامل البطاقة بتسديد دفعاته في الوقت المناسب».

وصلت أدوات الدفع الإلكتروني الى عصرها الذهبي وهي لا تزال تسجل ارتفاعاً في معدل النمو، لكن في ظل غياب الثقافة المالية لدى عدد كبير من الأشخاص، هل تنفجر ديون البطاقات الائتمانية من دون انذار مسبق؟

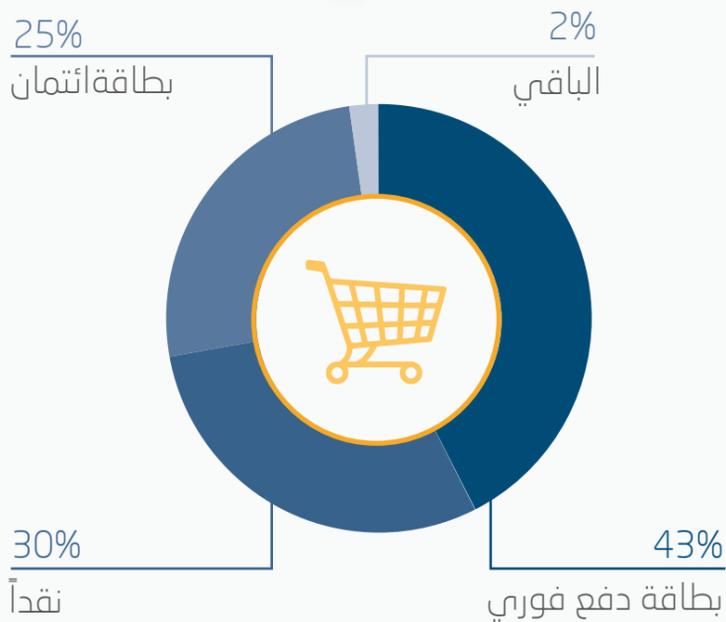


# مؤشرات

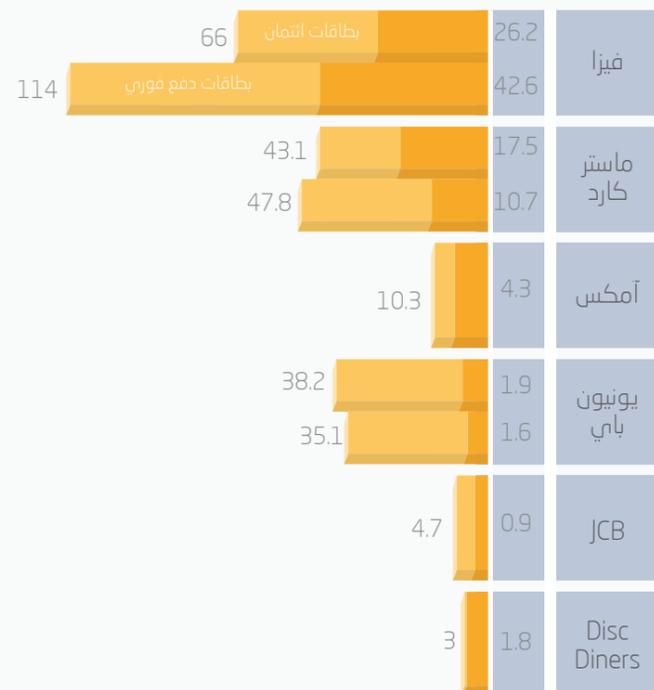
توزيع نسب عمليات الشراء عبر البطاقات المصرفية  
توقعات نمو عمليات استخدام البطاقات المصرفية 2023/2013



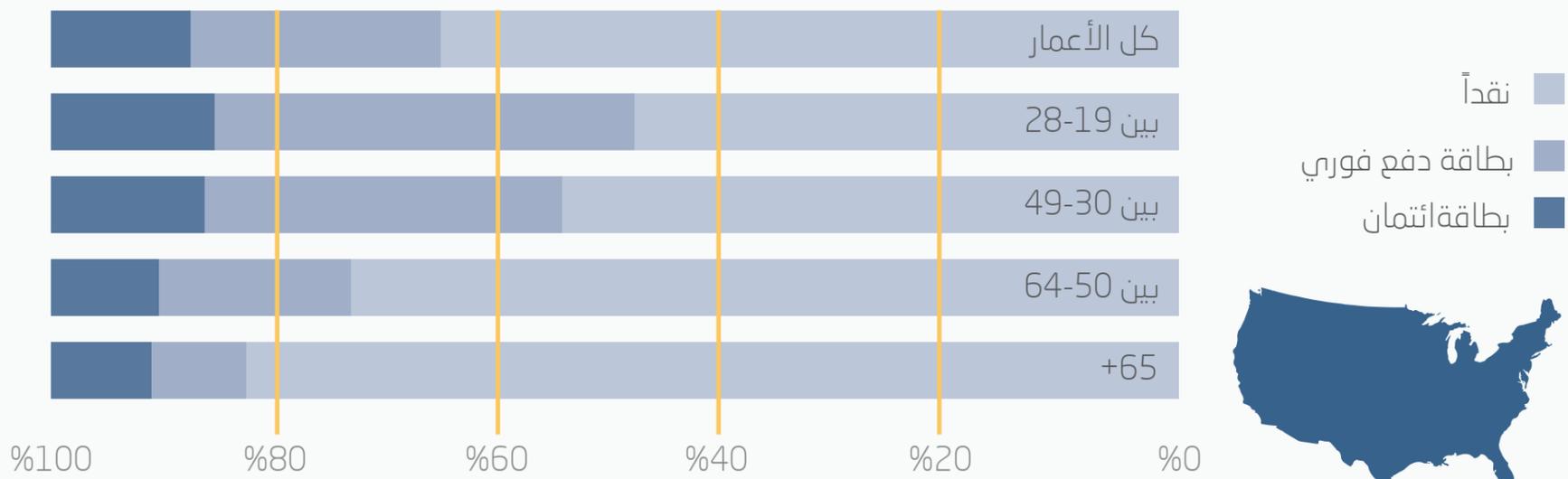
الوسيلة المفضلة للمستهلك لعمليات الشراء اليومية



2019/2009 (بليون دولار)



هكذا يدفع الأمريكيون مقابل أشياء تقل قيمتها عن 5 دولار أمريكي



## لماذا تخرج البطاقة قبل النقود من الصراف الآلي؟

كثيرون يعتقدون أن أسباباً أمنية هي وراء خروج بطاقة السحب المالي من الصراف الآلي قبل المال. لكن السبب الفعلي هو أن كثيرين من العملاء ينسون أخذ بطاقتهم المصرفية بعد سحب النقود. إذ أن الناس لا ينسون في العادة المال الذي دفعته الحاجة اليه للجوء الى الصراف. هذا الأمر دفع المصارف الى توحيد سياساتها عبر اعطاء البطاقة أولاً وانتظار ما لا ينسونه: المال.



## ما لا تعرفه عن بطاقات الائتمان



- كل بطاقات الائتمان لها الحجم نفسه، 85,6 ملم x 53,98 ملم .
- لو صفت كل بطاقات الائتمان الموجودة في العالم بجوار بعضها لغطت خط الاستواء ثلاث مرات ونصف.
- أول بطاقة ائتمان صنعت من الورق وكان رصيدها 300 دولار.
- السبب في وضع تاريخ انتهاء صلاحية للبطاقة الائتمانية، أن الشريط المغناطيسي يتلف مع الزمن، إذ يقدر العمر الافتراضي للشريط المغناطيسي بين ثلاث وأربع سنوات.
- في كل ثانية هناك أكثر من 10 آلاف معاملة تتم باستخدام بطاقات الائتمان حول العالم.
- بطاقات الائتمان هي القسم الأكثر تحقيقاً للأرباح في القطاع المصرفي.
- أول خانة أرقام في بطاقة فيزا الائتمانية تبدأ بالرقم 4، أما أول خانة أرقام في بطاقة ماستر كارد فتبدأ بالرقم 5.

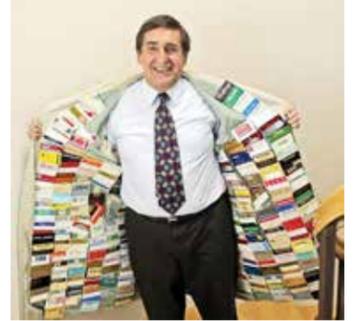
## أميركي يملك 1497 بطاقة ائتمان... فقط

كشفت رجل أميركي عن رحلته لدخول سجل «غينيس للأرقام القياسية» كحامل أكبر عدد من بطاقات الائتمان في العالم، والتي بلغ عددها 1497 بطاقة.

بدأت قصة وولتر كافاناغ، الذي يحمل الرقم القياسي العالمي لأكثر عدد من بطاقات الائتمان وأكبر محفظة في العالم، مع هذه البطاقات في ستينيات القرن الماضي عندما تراهن مع صديق له على من يستطيع أن يجمع أكبر عدد من البطاقات، على أن يحصل الفائز يحصل في نهاية العام على عشاء مجاني.

وعلى رغم أن كافاناغ يملك محفظة يصل طولها إلى 250 قدماً، وتزن حوالي 18 كلغم، إلا أنه لا يحمل فيها سوى 800 بطاقة، في حين يفضل الاحتفاظ ببقية البطاقات في صندوق الأمانات. وتصل قيمة هذه البطاقات في الوقت

الحالي إلى حوالي 1,7 مليون دولار.



## العميل المثالي... لا تحبه شركات الائتمان

في معجم اللغة الانكليزية، يعني مصطلح «deadbeat» الشخص المخل بالتزاماته المالية، والذي يفشل باستمرار في دفع ديونه. منطقياً، يبدو ان استخدام هذا التعبير يصلح لمن يتخلفون عن سداد مستحقات بطاقتهم الائتمانية في الوقت المحدد. لكن العكس هو الصحيح في «قاموس» شركات الائتمان.

فبالنسبة الى هذه الشركات، الـ «deadbeat» هو العميل الذي يدفع مستحقات بطاقة او بطاقات الائتمان بالكامل وفي الوقت المحدد كل شهر.

ويكمن سبب اطلاق هذا التعريف السلبي على عميل مثالي في ان شركات الائتمان لا يمكنها ان تفرض فائدة على هذا النوع من العملاء كما هي الحال بالنسبة الى من يتأخرون عن السداد، وبالتالي تخسر جزءاً من الارباح. ولذلك، فإن هذا النوع من العملاء - على رغم مثاليته - غير محبوب على قلوب شركات الائتمان.



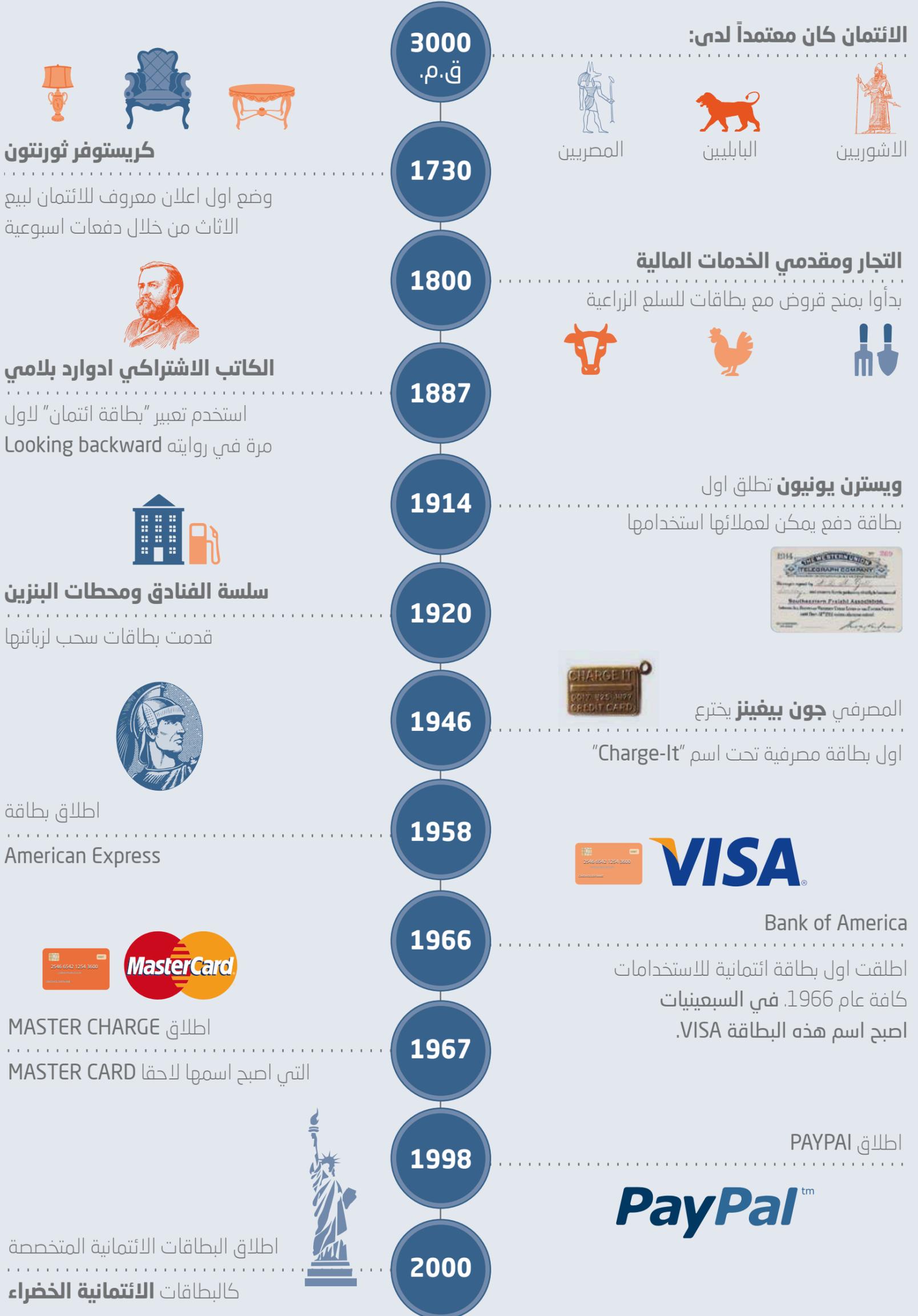
## الاوراق النقدية موطن للبكتيريا الضارة

كشفت دراسة لجامعة هارفارد الأميركية أن كل ورقة نقدية تحمل 26 ألف نوع من البكتيريا، وهو عدد يكفي لانتقال الأمراض.

وعلى رغم أن ثلثي الاوروبيين يعتقدون بأن التعامل مع الأوراق النقدية والعملات المعدنية غير صحية، فإن واحداً فقط من كل خمسة أوروبيين يغسل يديه بعد ملامسة النقود الورقية، وفقاً للدراسة التي شملت 9000 شخص في 12 دولة اوروبية. ولفتت الى أن أعداد البكتيريا الموجودة على كل قطعة معدنية من فئة جنيه استرليني تفوق أعداد البكتيريا الموجودة على كرسي حمام نظيف. وبيّنت الدراسة أن 55 في المئة من الرجال لا يغسلون ايديهم بعد ملامسة النقود الورقية في مقابل 45% من النساء.



## بطاقات الائتمان منذ القدم



## «رسالة بنك بيبلس»... تشجيع التعامل الإلكتروني

- بطاقة الدفع Visa Platinum مجانية، بالإضافة إلى بطاقة إضافية مجانية، لتسهيل عمليات المغترب المصرفية كالمشتريات في المحال والمطاعم وغيرها من نقاط البيع في لبنان أو في الخارج، سحب الأموال من أجهزة الصراف الآلي على مدار الساعة، إيداع الأموال في أجهزة الصراف الآلي الذكي التابع لبنك بيبلس بدون عمولة.

- توطئ مجاني وغير محدود على فواتير الخدمات (الكهرباء، فواتير الخط الثابت والخلوي)

- حماية المشتريات، تحصل فيها على تغطية كاملة لمشترياتك المسروقة، أو المفقودة، أو المتضررة التي يجري تسديد ثمنها بالكامل بواسطة بطاقات فيزا بلاتينيوم.

- تغطية تأمينية مجانية ممددة، تحصل فيها على حماية تأمينية قصيرة الأجل ضد السرقة وبعض الأضرار العرضية المحددة، إضافة إلى تمديد تلقائي لكفالة المُصنّع لفترة تصل إلى 24 شهراً من تاريخ الشراء.

- 1% فائدة على الدولار الأميركي و2% على الليرة اللبنانية إذا كان رصيدك يعادل أو يتخطى 1,000 دولار أميركي.

- لا عمولة على التحويلات الواردة على كل المبالغ التي تعادل أو لا تتعدى 10,000 دولار أميركي.

- سحب الأموال من أكثر من مليوني جهاز صراف آلي حول العالم، مع رسوم تنافسية:

ما من رسوم على سحب الأموال من أجهزة الصراف الآلي التابعة لبنك بيبلس  
رسوم متدنية على سحب الأموال من أي جهاز صراف آلي غير تابع لبنك بيبلس في لبنان والخارج.

NFC والدفع عبر الهاتف الخليوي ومساعدة على مدار الساعة. كما يوفر الحساب معلومات عن عروض خاصة استثنائية وحسومات على مدار السنة على التسوق، وفرصاً للتطوير الذاتي في مجالات مختلفة، منها الفن والموسيقى واللغات واللياقة البدنية، ودروساً في التصوير الفوتوغرافي.

يضاف إلى هذه الميزات توطئ مجاني لفاتورة الهاتف، والتحاق مجاني بتطبيق الخدمات المصرفية عبر الهاتف الخليوي مع إمكانية الولوج إليه على مدار الساعة وكافة أيام الأسبوع للقيام بما يلي التحقق من كشف الحساب، تحويل الأموال ما بين الحسابات في بنك بيبلس، وإعادة تعبئة بطاقة Quickpay الخاصة بصاحب الحساب والتحكم بالمدفوعات، واستعراض رصيد من النقاط / الأميال المجمعة من خلال «أكرم برنامج».

4 - اهتمامات مصرف بيبلس لا تقتصر على المقيمين في لبنان، بل تتعداها إلى المغتربين اللبنانيين. ما الجديد في هذا الصدد؟

للأسف، جرى التعاطي وعلى مختلف المستويات في لبنان مع المغتربين على أنهم مصدر للمال فقط، وجرى إهمالهم وتجاهل حقوقهم ومطالبهم. وإيماناً منا بدور المغترب التاريخي في نهضة لبنان ونموه وازدهاره، أطلقنا مع بداية عام 2016 حساب بلاتينيوم للمغتربين. ويتألف هذا الحساب من مجموعة منتجات ومنافع سخية، منها:

- حساب جار (إما بالليرة اللبنانية أو بالدولار الأميركي)



جورج فارس

الرسائل النصية التي نرسلها، أو عبر البريد الإلكتروني أو عبر التواصل المباشر في المصرف.

3 - للشباب مكانة مميزة في مصرف بيبلس، فما هي أبرز مميزات وخصائص بطاقة The Makers التي أتيت على ذكرها؟

يخول حساب The Makers الشباب الذين يراوح عمرهم بين 18 و24 سنة أن يكونوا شركاء بنك بيبلس من خلال فتح حساب جار والحصول فوراً على وسائل دفع مبتكرة وعروض وحسومات استثنائية، كل ذلك من دون أي مقابل. حساب The Makers مجاني (إما بالليرة اللبنانية أو بالدولار الأميركي)، يخول صاحبه الحصول على بطاقة الدفع The Makers من المحلات والمطاعم وغيرها من نقاط البيع في لبنان أو الخارج، كما يمكن إجراء سحبات نقدية عبر أجهزة الصراف الآلي ومشتريات وعمليات دفع عبر الإنترنت. ويتيح الحساب الاستفادة من التطبيقات الخاصة بالمصرف على الهاتف الخليوي والدفع عبر تقنية التواصل القريب المدى

عام 2000، حين كنا أول مصرف يتعامل بالليرة اللبنانية وهي من أهم بطاقتنا التي نشجع التعامل بها، وبالتالي لا يتحمل الزبون تكاليف سعر صرف إضافية.

2 - كيف يتعامل مصرف بيبلس مع التنوع في المجتمع اللبناني والاختلافات في رغبات الأفراد؟

قد يخيل للكثيرين أن اهتمامات المصرف تنحصر بالشؤون المالية فقط. وعلى الرغم من أن المرتكز الأساسي للعمل المصرفي مالي، إلا أننا في بنك بيبلس نولي النواحي الاجتماعية أهمية استثنائية بحيث إنها تعد المحرك لخططنا واستراتيجياتنا في ما يتعلق بالتعاطي مع الزبائن وخدمتهم. فالمصرف طرف فعال في المجتمع، وموظفوه يعكسون التنوع المجتمعي بمختلف أشكاله.

الفئات العمرية الأكبر سناً غير معتادة التكنولوجيا، وخاصة في مجال المعاملات المصرفية. ومع هذا، فإن هناك أعداداً متزايدة من كبار السن في العقدين السادس والسابع من عمرهم بدأوا يستخدمون الخدمات المصرفية عبر الهاتف. نحن لا نتجاهل أي فئة عمرية، بل نسعى لأن تشمل خدماتنا جميع الفئات العمرية، إلا أن تركيزنا الأساسي ينصب على الشباب ما بين 18 و24 سنة.

هذه الفئة لها بطاقات مصرفية خاصة؛ أبرزها بطاقة The Makers. فالشباب هم زبائن المستقبل والركيزة الأساسية للقطاع المصرفي في السنوات المقبلة. أما بقية الفئات، فنحن نواكبها يومياً لتثقيفها إلكترونياً وإرشادها إلى منافع هذا العالم أكان من خلال

بابي بنك بيبلس أن يدخل عام 2016 خالي اليدين. السنة الجديدة حملت معها بطاقات وحسابات مصرفية جديدة أطلقها المصرف ليؤكد مرة أخرى مواكبته العصرنة والتطور في عالم البطاقات المصرفية، وأنه مصرف الناس، كل الناس، من كل الفئات وكل الأعمار وأينما وجدوا، أكان في لبنان أم في بلدان الإغتراب.

للإضاءة على جديد البطاقات المصرفية، كان الحوار التالي مع مدير منتجات البطاقات والحسابات، والبرامج التأمينية في مجموعة بنك بيبلس، جورج فارس:

1 - كيف تقيّمون تجربة مصرف بيبلس مع البطاقات المصرفية منذ إطلاقها حتى اليوم؟

بنك بيبلس من أوائل المصارف اللبنانية التي أطلقت بطاقات مصرفية وذلك منذ منتصف تسعينيات القرن الماضي، ونحن من حينها في وتيرة تصاعديّة أكان من حيث البطاقات، أم من حيث أعداد الزبائن الذين بدأوا يتكيفون مع هذه البطاقات على حساب النقد الورقي.

من أهداف بنك بيبلس منذ أن أطلق البطاقات تشجيع التعامل الإلكتروني نظراً إلى فوائده. فهدفنا الأساسي زيادة الوعي على استخدام البطاقات المصرفية لأن منافسنا الأساسي هو النقد والشيكات. وللدلالة على مدى النمو الذي يشهده قطاع البطاقات المصرفية في بنك بيبلس، نلنا جائزة «أسرع نمو مصرف» من شركة فيزا العالمية في الشرق الأوسط.

ونحن سباقون في تطوير البطاقات المصرفية، وخاصة من خلال بطاقة الليرة اللبنانية التي أطلقناها أوائل

VISA

WITH GREAT  
CARDS  
COME GREAT  
DESTINATIONS



Use your Visa Byblos Bank Card for all your purchases and get 1 Card Mile for every \$1

Apply for a Byblos Bank Visa Credit Card and get extra Card Miles

### Akram Program

Akram Program from Byblos Bank is the most rewarding card loyalty program in Lebanon. Use your debit or credit card for all your purchases to accumulate the most generous Points/Miles and redeem them for travel tickets with full ticketing services, the trendiest electronic devices, cell phone minutes and much more.



BYBLOS BANK