

Reserved for the select few.

OAB Elite is a best-in-class banking experience designed to complement your lifestyle by focusing on three pillars: Elite Services, Elite Benefits and Elite Wealth Management. Enjoy direct access to your dedicated Relationship Manager, bespoke Financial Planning Solutions and a host of other privileges and discounts.

For more information call +968 2475 4444

ELITE
إيليت



ELITE
إيليت

EBank



تطبق الشروط والأحكام

رقم التسجيل التجاري ٩٣٢ - ٢٩ - ٢٠٠٠

عالم جديد احنا أوله

EBank

البنك المصري للتجارة الإلكترونية

16710
ebank.com.eg

بنك القاهرة
معك في كل خطوة



تمويل وخدمات مصرفية
للشركات الصغيرة والمتوسطة

مهما كانت احتياجات شركتك أو حجم أعمالك.. بنك القاهرة سيساعدك

رقم التسجيل الضريبي 200-007-599

لنطبق الشروط والاحكام

16990

www.bdc.com.eg

بنك القاهرة
Banque du Caire





34



32



25



43



37



36



49



46



44



58



55



52

المال و المصارف

نجم الدين خلف الله
(المدير العام)
رغم الحرب مصرف المزارع
التجاري يستمر بتسيير
أعماله وتمويل ودعم
المزارعين



الناشر: Gaincope Media S.A.R.L

رئيسة التحرير : رولا كلاس
المدير المسؤول: د. طارق كراج
الإستشارات الفنية: مارييا ضومط

سعر النسخة: ٧ دولار أميركي
قيمة الإشتراك: ٢٥٠ دولار سنوياً،
على أن تصل المجلة فصلياً الي
عنوان المشترك في لبنان
والبلاد العربية

العنوان: المتن، المنصورية،
عيلوت، بناية مسعد،
الطابق ٢، مكتب ٢٠
الهاتف: ٩٦١٩١٨ - ٣ - ٩٦١

SCB Elite

خدمة مميزة لتلبية
احتياجات كبار العملاء



19093
scbank.com.eg
تطبق الشروط والأحكام



Elite
Suez Canal Bank

توقيع مذكرة تفاهم بين اتحاد المصارف العربية ومعهد الكويت للدراسات القضائية والقانونية

وقّع اتحاد المصارف العربية ومعهد الكويت للدراسات القضائية والقانونية مذكرة تفاهم لتبادل الخبرات في حضور المندوب الدائم لدولة الكويت لدى جامعة الدول العربية السفير طلال خالد المطيري والأمين العام المساعد رئيس قطاع الشؤون الاقتصادية السفير الدكتور علي بن ابراهيم المالكي ومدير ادارة المنظمات والاتحادات العربية الوزير المفوض رائد الجبوري. وقد وقع المذكرة عن اتحاد المصارف العربية الامين العام الدكتور وسام فتوح وعن الجانب الكويتي مدير معهد الكويت للدراسات القضائية والقانونية المستشار هاني محمد الحمدان.



منتدى التكنولوجيا والحوكمة في قطاع شركات الصرافة

عقد منتدى التكنولوجيا والحوكمة في قطاع شركات الصرافة تحت رعاية وحضور محافظ البنك المركزي الاردني د. عادل شركس وأمين عام اتحاد المصارف العربية د. وسام فتوح وكبار الشخصيات المالية والمصرفية وشركات الصرافة... وكان الراجعي الاستراتيجي للمنتدى هي شركة العلالونة للصرافة والراجعي الذهبي زمزم للصرافة. وعلى هامش المنتدى تم توقيع اتفاقية تعاون في مجال التدريب والتأهيل والبرامج المهنية بين المعهد العربي لإدارة المخاطر المالية والمصرفية التابع لاتحاد المصارف العربية ممثلاً بالدكتور فتوح وبين جمعية البنوك في الاردن ممثلة بالدكتور ماهر المحروق المدير العام للجمعية.



الدولي الإسلامي ينجح في إصدار صكوك "أوريكس" مستدامة بقيمة ٥٠٠ مليون دولار

أعلن البنك الدولي الإسلامي نجاحه في إصدار صكوك "أوريكس" المستدامة بقيمة ٥٠٠ مليون دولار أمريكي لمدة ٥ سنوات، وذلك في إطار برنامج الصكوك الخاص بالبنك والذي تبلغ قيمته الإجمالية ٢ مليار دولار أمريكي. وشهدت الصكوك المستدامة من الدولي الإسلامي إقبالا كبيرا من المستثمرين من مختلف دول العالم حيث تجاوزت طلبات الاكتتاب ٤ مليار دولار أمريكي، وتم تسعير الإصدار بمعدل ربح ثابت بلغ 5.247% سنوياً، وهو أعلى بواقع ١٢٠ نقطة أساس فوق عوائد سندات الخزانة الأمريكية لخمس سنوات.



بنك عُمان العربي يحصد "جائزة التنفيذ الآلي المباشر" من "أوف نيويورك ميلون"

حصل بنك عُمان العربي على جائزة التميز المرموقة في التنفيذ الآلي المباشر (STP) من بنك أوف نيويورك ميلون (BNY Mellon)، والتي استمر بتحقيقها سنوياً منذ عام ٢٠١٨، لتؤكد صدارة البنك وريادته في قيادة القطاع المالي. ويؤكد هذا التكريم التزام البنك بتحقيق أعلى معايير الجودة العالمية في إدارة عملياته، إذ يبرز تميز البنك في ضمان دقة المدفوعات الإلكترونية ومعالجة المعاملات وعمليات التشغيل الآلي الآمنة.



انجاز
يدفعنا
للأمام

"THE FASTEST
GROWING
ISLAMIC BANK
IN EGYPT 2023"

BY INTERNATIONAL
BUSINESS MAGAZINE



212.45 مليون ريال عماني أرباح بنك مسقط بنهاية ٢٠٢٣

أعلن بنك مسقط، عن النتائج المالية الأولية غير المدققة للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٣، حيث حقق البنك ربحاً صافياً قدره (212.45) مليون ريال عماني مقارنة بالربح الصافي البالغ (200.75) مليون ريال عماني للفترة ذاتها من العام ٢٠٢٢، بزيادة نسبتها (5.8%).

بلغ صافي إيرادات الفوائد من الأعمال المصرفية التقليدية وإيرادات التمويل الإسلامي (374.82) مليون ريال عماني للسنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠٢٣ مقارنة بمبلغ (344.86) مليون ريال عماني للفترة ذاتها من العام ٢٠٢٢، أي بزيادة نسبتها (8.7%).



المصرف الأهلي العراقي يحصد جائزة التميز والإنجاز المصرفي في خدمة العملاء في العراق للعام ٢٠٢٣

فاز المصرف الأهلي العراقي بجائزة التميز والإنجاز المصرفي في خدمة العملاء في العراق للعام ٢٠٢٣، وذلك ضمن فعاليات حفل توزيع جوائز التميز والإنجاز المصرفي على مستوى العالم العربي الذي يقيمه سنوياً الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، والذي أقيم هذا العام في إسطنبول بتركيا. وقد تسلم الجائزة الأستاذ أيمن أبو دهيم المدير المفوض للبنك، وتأتي هذه الجائزة كحصاد للدور الكبير الذي يلعبه المصرف الأهلي العراقي في إرساء صورة راقية ومتقدمة عن القطاع المصرفي العراقي، وخلق علاقات تعتمد على الثقة والشفافية وخدمة العملاء.



البنك الأهلي اليمني يفوز بجائزة أفضل بنك في اليمن من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب للعام الثالث على التوالي

للعام الثالث على التوالي كرم الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب البنك الأهلي اليمني، من خلال منحه جائزة التميز كأفضل بنك في اليمن للعام ٢٠٢٣، وتسلم الدكتور احمد علي عمر بن سنكر مدير عام البنك الأهلي اليمني عضو مجلس إدارة البنك - وعضو مجلس ادارة اتحاد المصارف العربية، جائزة التميز كأفضل بنك في اليمن. ومن جانبه عبر الدكتور بن سنكر عن سعادته بتميز البنك وأخذ الجائزة للعام الثالث على التوالي، وعلو شأنه في المحافل العربية والدولية، بما يؤكد مكانة البنك بين البنوك العربية وعلى المستوى الدولي.



تطبيق "خدمات كي" يتربع على عرش الابتكار بفوزه بجائزة "أسرع تطبيق دفع إلكتروني نمواً"

إحتفلت الشركة العالمية للطاقة الذكية بلحظة مهمة في مسيرتها! حيث تربح تطبيق "خدمات كي" على عرش الابتكار بفوزه بجائزة "أسرع تطبيق دفع إلكتروني نمواً" من مجلة International Finance، وجاء هذا التكريم تتويجاً لمسيرة العطاء والجهد المتواصل والشغف الذي تضعه الشركة في كل خطوة نحو تحسين تجربة الدفع الإلكتروني. وتضع "كي كارد" الابتكار هدفاً لها لجعل كل عملية دفع سلسلة، آمنة، وموثوقة، وكي تلبي احتياجات عملائها بكل دقة واهتمام.



نفتخر بخدمتكم
We are proud of your service

مصرف التضامن
Tadhamun Bank



خدمات
نقاط البيع
POS



شبكة منتشرة
للصراف الآلي
ATM

خدمات
التجارة الإلكترونية
E-Commerce



تمتع بأقوى الخدمات
الرقمية المصرفية



المرابحة
الإسلامية

Islamic Murabaha



حسابات الشركات
وحسابات الافراد

Bank accounts



بطاقة أجيال
بطاقة كل العائلة
Ajyal card



فروعنا

- فرع قرقارش
- فرع بنيان
- فرع سرت
- فرع هون
- فرع قرقارش
- فرع حي الأندلس
- فرع قرجي
- فرع بالخير



إمسح الكود
Scan the code



مقر الإدارة العامة: المنشية - بن عاشور، طرابلس

بنك البركة يحصل على جائزة "البنك الإسلامي الأسرع نمواً" للعام ٢٠٢٣
 حصل بنك البركة - مصر على جائزة "البنك الإسلامي الأسرع نمواً" للعام ٢٠٢٣ من مجلة إنترناشيونال فاينانس خلال حفل توزيع الجوائز في مدينة دبي. وقد حضر الأستاذ عبدالعزيز سمير (رئيس قطاع التجزئة المصرفية والفروع والشمول المالي) والأستاذ رضا الله عبد العزيز (ئيس الإدارة العامة للتحويل الرقمي). وتسلم الجائزة نيابة عن البنك الأستاذ عبد العزيز سمير. وتمثل هذه الجائزة شهادة على جهود البنك المتواصلة لتعزيز جودة الخدمات والحلول المالية التي يقدمها إلى عملائه.



بنك مسقط يحصد جائزة العلامة التجارية الأكثر ثقة في فئة الخدمات المصرفية
 توجّ بنك مسقط، بجائزة العلامة التجارية الأكثر ثقة في فئة الخدمات المصرفية للمرة السابعة على التوالي. ويأتي تتويج البنك بهذه الجائزة إشادة بدوره الريادي في القطاع المصرفي بسلطنة عمان وتقديم أفضل الخدمات والتسهيلات المصرفية التي تحظى بثقة الزبائن من الأفراد والشركات. قام بتسليم الجائزة معالي قيس بن محمد اليوسف، وزير التجارة والصناعة وترويج الاستثمار، للإهام بنت مرتضى آل حميد، مدير عام الأعمال المصرفية للشركات ببنك مسقط.



الإعتماد اللبناني يدعم المحافظ الرقمية (E-Wallets) في لبنان
 أعلن بنك الإعتماد اللبناني عن إضافة خدمة جديدة تتمثل بقبول المدفوعات من خلال المحافظ الرقمية بمجرد مسح QR Code على أجهزة نقاط البيع الخاصة به عبر خدمة Pay Xpress. وتبشّر هذه الميزة بعصر جديد من التنوع في وسائل الدفع للمواطنين، حيث توفر لهم تجارب دفع مبتكرة وعصرية بالإضافة إلى المدفوعات التقليدية عبر بطاقات فيزا وماستركارد. وأشارت رندا بدير - نائب المدير العام ورئيسة قسم حلول الدفع الإلكتروني: "أن بنك الإعتماد يدرك أهمية البقاء في الطليعة من خالل مواكبة عملية التطور والابتكار وأن تبني المحافظ الرقمية في نظام الدفع لا يتوافق فقط مع رغبات ومتطلبات المستهلك الحالية، ولكنه يعزز أيضاً موقعنا كأحد البنوك الرائدة ذات التفكير المستقبلي"



بروتوكول تعاون بين بنك CIB وصندوق الإسكان الاجتماعي
 أعلن البنك التجاري الدولي مصر توقيع بروتوكول تعاون مع صندوق الإسكان الاجتماعي ودعم التمويل العقاري لتعزيز التعاون وتوفير التمويل العقاري للمواطنين محدودي ومتوسطي الدخل. وقام بالتوقيع مي عبد الحميد (الرئيس التنفيذي للصندوق) ورشوان حمادي (الرئيس التنفيذي للتجزئة المصرفية والشمول المالي لبنك CIB). وقالت عبد الحميد أن البروتوكول الجديد يهدف لإتاحة التمويل العقاري للحصول على وحدات سكنية ضمن الإعلانات التي يطرحها الصندوق بقيمة ثلاثة مليارات جنيه مصري، وبذلك يصبح إجمالي المبلغ المخصص من البنك التجاري الدولي سبعة مليارات جنيه مصري.



مِصر شَمال إفريقيا



2023

NORTH
AFRICAN
BANK

☎ 1505

🌐 www.nab.ly

اتخاذ قرارات أكثر صواباً وفعالية من خلال استخدام الذكاء الاصطناعي في البرامج المصرفية



رولا كلاس: رئيسة التحرير

1. تحسين تجربة العميل

تضع أي مؤسسة مالية ناجحة أولوية لتجربة العميل، والآن بات من الممكن أن تقدم هذه الشركات خدمات شخصية تلبي احتياجات وأذواق كل مستهلك بفضل التقنيات التي تعمل بالذكاء الاصطناعي، حيث من الممكن من خلال خوارزميات الذكاء الاصطناعي توقع أحداث الحياة التي يمكن أن تؤدي إلى مطالب مالية محددة من خلال تحليل بيانات المستهلك وتحديد احتمالات الاستثمار والتمويل. بالإضافة إلى ذلك، تُحدث روبوتات المحادثة وغيرها من المساعدين الافتراضيين المدعومين بالذكاء الاصطناعي ثورة في العلاقات مع العملاء من خلال تقديم المساعدة على مدار الساعة ومعالجة أي صعوبات.

2. المخاطرة الناجحة

عنصر مهم جداً في العمل المصرفي هو إدارة المخاطر، ومن أجل تقييم المخاطر المحتملة وتوقع تقلبات السوق، قد تقوم أنظمة إدارة المخاطر التي تعمل بالذكاء الاصطناعي بتحليل البيانات التاريخية وأنماط السوق والمعلومات في الوقت الفعلي، كما قد تساعد خوارزميات الذكاء الاصطناعي البنوك على اكتشاف عمليات الاحتيال وتقييم مخاطر الائتمان والالتزام بالتنظيمية من خلال تتبع الحالات الشاذة، حيث يمكن للبرامج القائمة على الذكاء الاصطناعي مراقبة المعاملات باستمرار، واكتشاف أي نشاطات غير عادية والتحذير الفوري من أي سلوك احتيالي.

3. تعزيز الفعالية التنظيمية

يتم دمج الذكاء الاصطناعي في البرامج المصرفية لتبسيط العديد من الإجراءات وزيادة الفعالية التشغيلية، حيث تقضي أتمتة

اللغات الطبيعية (Natural Lan- guage Processing - NLP) وأتمتة العمليات الآلية (Robotic Process Automation - RPA)، للبنوك بتحليل كميات هائلة من البيانات بسرعة ودقة، وبالتالي اتخاذ القرارات الصائبة. ويمكن أن تستفيد مجموعة واسعة من الأقسام بما في ذلك قسم التسويق وخدمة العملاء والحوكمة وإدارة المخاطر والائتمان، من حلول البرامج المدعومة بالذكاء الاصطناعي للبنوك، وقد يتم تحويل الأعمال المصرفية بالكامل باستخدام تقنية الذكاء الاصطناعي.

تساعد خوارزميات

الذكاء الاصطناعي

البنوك على اكتشاف

عمليات الإحتيال وتقييم

مخاطر الائتمان والالتزام

بالمتطلبات التنظيمية

من خلال تتبع الحالات

الشاذة. وتضمن هذه

الاستراتيجية الاستباقية

سلامة البنك وعملائه،

بحيث تتخلص من كافة

المخاطر المحتملة قبل

وقوعها

وفقاً لخبراء مجموعة Innowise، شهد القطاع المصرفي على غرار الصناعات الأخرى، التأثير الثوري للذكاء الاصطناعي (AI)، حيث يعتمد تطوير البرامج المصرفية اليوم بشكل متزايد على الحلول المدعومة بالذكاء الاصطناعي لتحسين خدمة العملاء وتبسيط العمليات المصرفية وجعلها أكثر كفاءة وفعالية، مما سيزيد من الإنتاجية ويوفر في تكاليف التشغيل ويرفع مستوى الأمن ويحسن تجربة العملاء.

ظهور الذكاء الاصطناعي في البنوك

شهد القطاع المصرفي في السنوات الأخيرة زيادة كبيرة في انتشار الذكاء الاصطناعي، حيث تسمح تقنيات الذكاء الاصطناعي (AI)، مثل التعلم الآلي (Machine Learning) ومعالجة



“ تطلعات القيمة تدعمها ”



“ تجربة موثوقة وعريضة في
التحويلات المالية الدولية ”



حوالات مصرفية

“ تجربة دفع آمنة ومبسرة
بلمسة واحدة ”



بوابة قبول
الدفع الإلكتروني

“ اكتشف قوة بطاقتنا وتمتع
بتطلعاتنا نحو المستقبل. ”



بطاقات دولية

خاتمة

من خلال تقديم حلول أفضل وتعزيز تجربة العميل وتحسين العمليات وضمن الامتثال والأمن، يُحدث الذكاء الاصطناعي ثورة حقيقية في الصناعة المصرفية، ويمكن للبنوك مواكبة المنافسة المتصاعدة، وتقديم خدمات فردية، واتخاذ خيارات تعتمد على البيانات من خلال استخدام حلول برمجية مدعومة بالذكاء الاصطناعي. ومن الأهمية بمكان أن تستفيد البنوك من عود الذكاء الاصطناعي أثناء تطوره، مع معالجة مشكلاته والتمسك بالمعايير الأخلاقية أيضًا. وقد تفتح البنوك الإمكانات الكاملة للذكاء الاصطناعي في البرامج المصرفية من خلال إيجاد التوازن المناسب، والدخول في عصر جديد من الابتكار والثورة في الصناعة المالية.

التي تعمل بالذكاء الاصطناعي التعرف على عمليات الاحتيال والهجمات الإلكترونية وإيقافها، ولحماية المعلومات المالية الحساسة، تبحث هذه الأنظمة باستمرار عن الاتجاهات المشبوهة وتتخذ إجراءات فورية بها.

٦. الصعوبات والمخاوف الأخلاقية

على الرغم من أن للذكاء الاصطناعي العديد من المزايا للقطاع المصرفي، إلا أنه يحتوي أيضًا على عيوب وقضايا أخلاقية يجب معالجتها قبل أن يتم تبنيها على نطاق واسع، والتحديات الرئيسية التي يجب معالجتها هي تميز الخوارزميات، وحماية البيانات والخصوصية، ومن أجل دعم الاستخدام الأخلاقي للذكاء الاصطناعي، يجب على البنوك ضمان أن تكون أنظمتها التي تدعم الذكاء الاصطناعي شفافة وعادلة وخاضعة للمساءلة.

العمليات الروتينية المستندة إلى قواعد معيّنة على العمل اليدوي والأخطاء البشرية بالإضافة إلى توفير الوقت ونفقات التشغيل.

من ناحية أخرى، قد تعمل خوارزميات الذكاء الاصطناعي على تسريع إجراءات معالجة القروض وفتح الحسابات والتحقق من المستندات، مما يعزز الإنتاجية والفعالية. ومع تقدم خدمات الذكاء الاصطناعي ستكون البنوك قادرة على استخدام خوارزميات أكثر تعقيدًا، مما سيزيد من الفعالية التشغيلية بشكل أكبر.

٤. التوجيه والتخطيط المالي الفردي

يعد منح المستهلكين التخطيط والاستشارات المالية الفردية أحد أكبر مزايا البرامج المصرفية القائمة على الذكاء الاصطناعي، حيث يمكن توفير استراتيجيات الاستثمار وخطط الادخار الشخصية من خلال أنظمة مدعومة بالذكاء الاصطناعي من خلال تحليل البيانات المالية وعادات الإنفاق وأحداث الحياة لكل مستخدم.

قد يتلقى العملاء نصائح من خبراء ماليين افتراضيين حول كيفية تحقيق أهدافهم المالية وكيفية تحقيق أقصى استفادة من استثماراتهم، وبالتالي يمكن للعملاء اتخاذ قرارات مستنيرة وإقامة علاقات أعمق مع البنك بفضل هذا النهج المخصص.

٥. الأمن والالتزام بالقوانين

يعد الامتثال للعديد من القوانين أمرًا بالغ الأهمية لأن الصناعة المصرفية منظمة للغاية، فمن خلال تحليل كميات هائلة من البيانات واكتشاف المخاطر المحتملة، قد تساعد البرامج التي تعمل بالذكاء الاصطناعي البنوك على ضمان الامتثال. علاوة على ذلك، يمكن لأنظمة الأمان





على مدار العقدين والنصف الماضيين، اتجهنا نحو عالم جديد من الحلول المصرفية والاستثمارية المتخصصة والمبتكرة والمتكاملة للأفراد والشركات في كافة أنحاء الشرق الأوسط.

فمن خلال تواجدها في الأردن والعراق والإمارات والسعودية، تقدم مجموعة كابيتال بنك مجموعة خدماتها المختلفة لتلحق بكم إلى نجاحات أكبر وأسرع.

الذهب يخطف الأضواء بتقلباته الاستعرافية في ٢٠٢٣



جو الهوا / كاتب ومحلل إقتصادي

مع قفزاته الاستعرافية شغل الذهب الأسواق في ٢٠٢٣، مستفيدًا من الحروب والعوامل الجيوسياسية، وأيضًا من بعض المتاعب الاقتصادية، ومعدل صرف الدولار، وخصوصًا مع التطورات المتسارعة في سياسة الاحتياطي الفيدرالي بشأن قرارات الفائدة.

وعلى الرغم من العلاقة العكسية مع الدولار، يحصل أحيانًا الصعود للدولار وأسعار الذهب في الوقت نفسه وشاهدنا ذلك في بعض فترات الأزمة العالمية في عام ٢٠٠٩، الجدير بالذكر أيضًا أن شهري أكتوبر ونوفمبر، التي تعتبرهما الأسواق أسوأ فترات السنة على الأسهم، لم نشهد هذا العام انهيارات كبيرة وهلجًا كما كانت بعض البنوك العالمية تتوقع، فأتى أكتوبر ومعه نوفمبر بشكل مختلف تقريبًا، وشاهدنا أداءً قويًا للمؤشرات العالمية وبشكل خاص للمؤشرات الأمريكية، التي اقتربت من مستوياتها القياسية، متجاهلة حالة عدم اليقين التي تجتاح الاقتصاد العالمي، والتحديات الكبيرة التي تجتاز الاقتصاد الصيني، ثاني أكبر اقتصاد في العالم، إن كان من ناحية التعامل مع ديون الشركات العقارية الكبيرة، أو من ناحية التعامل مع حالة التراجع الاقتصادي التي تمر فيها البلاد.

بالإضافة إلى ذلك كان هناك الركود الذي ضرب الاقتصاد الألماني أكبر اقتصاد في أوروبا، ورابع أكبر اقتصاد في العالم بعد الأمريكي والصيني والياباني، والذي يثير قلق المحللين بعد صدور عدة بيانات اقتصادية له غير جيدة.

في المقابل كانت هناك عودة كبيرة للاقتصاد الهندي، بعد التراجع الذي ضربه وقت فترة الجائحة، ويستمر هذا الاقتصاد في التوسع والانفاق، والتي حافظ فيها على لقب خامس أكبر اقتصاد في العالم، بعد أن أزاحت الهند بريطانيا عن هذا المركز.

وفي عودة إلى أسعار الذهب التي سرقت الأضواء في ٢٠٢٣، نلقي الضوء على تحركات المعدن الأصفر في كل ربع على النحو التالي:

الحدث الأهم في الربع الرابع صاحب القفزة الاستعرافية التي سجلها سعر الذهب، عندما قفز بأكثر من ١٠٠ دولار في أول جلستين من شهر ديسمبر وسجل وقتها رقمًا قياسيًا جديدًا، ولكن أيضًا كان هناك هدف مهم سجله عندما استطاع تحقيق إغلاق شهري فوق مستويات ٢٠٠٠ دولار لأول مرة في تاريخه، وكان ذلك في شهر نوفمبر، بعد أن كان يفشل في كل مرة في التماسك عند هذه المستويات في نهاية كل شهر، وعلى الرغم من أنه استطاع اختراق هذه المستويات، مرّات عديدة في عدة جلسات، ولكن في المقابل كان يجد صعوبة في المحافظة عليها.

وكانت بداية الربع قوية، وانتفضت الأسعار من قاع الأسبوع الأول، والذي سجل مستويات عند ٨٠٨ دولار، ودخلت الأسعار في موجة صاعدة قوية في شهر أكتوبر، محت فيها جميع الخسائر السابقة وسجلت أعلى مستويات لها في ٥ أشهر، واستمر بعدها الأداء الجيد في شهر نوفمبر، مع الحدث المهم الذي أشرنا إليه، وهو أول إغلاق شهري فوق مستويات ٢٠٠٠ دولار.

في النهاية تتسارع الأحداث والتطورات، مقابل ذلك تكون هناك ردة فعل الأسواق مع الأخذ بالاعتبار دائمًا إذا تم احتساب ذلك أم لا.

في المقابل كانت هناك عودة كبيرة للاقتصاد الهندي، بعد التراجع الذي ضربه وقت فترة الجائحة، ويستمر هذا الاقتصاد في التوسع والانفاق، والتي حافظ فيها على لقب خامس أكبر اقتصاد في العالم، بعد أن أزاحت الهند بريطانيا عن هذا المركز.

وفي عودة إلى أسعار الذهب التي سرقت الأضواء في ٢٠٢٣، نلقي الضوء على تحركات المعدن الأصفر في كل ربع على النحو التالي:

الافتتاحية كانت قوية، وسجل شهر يناير قفزة من بداية شهر يناير والتي كانت عند ٨٢٢ دولارًا إلى ٩٣٠ دولارًا وحتى وصلت الأسعار إلى ٩٥٠ دولارًا، وأتى ذلك بعد ارتداد قوي على مدى شهرين متتاليين من مستويات ٦١٥ دولارًا، لكنه عاد وفقد في شهر فبراير كل المكاسب التي حققها في الشهر الأول، ثم نصل إلى شهر مارس الذي شهد عودة كبيرة للذهب تخطى فيها مستويات الـ ٢٠٠٠ دولار، ولكنه أقل الشهر والربع الأول من العام عند مستويات ٩٦٩ دولارًا، محققًا مكاسب كبيرة في هذا الربع ومقترنًا من أعلى إغلاق قياسي.

وخلال الربع الثاني خفت التقلبات الحادة والارتفاعات القوية التي شهدتها الربع الأول، ورغم أن المعدن الأصفر حطم رقمه القياسي السابق في شهر أبريل وسجل مستويات ٢٠٨٠ دولارًا، وتداول مرات عديدة فوق مستويات ٢٠٠٠ دولار خلال شهري أبريل ومايو، ولكنه ما لبث أن عاد وفقد حوالي نصف مكاسب الربع الأول وأقفل عند مستويات ٩١٧ دولارًا. وشهد هذا الربع أيضًا كسر أسعار الذهب لمنطقة ٩٠٠ دولار، بعد أن سجل

E-BANKING

All Your Banking Needs
IN ONE PLACE



ريادة والتزام
Leadership and engagement

www.sabafrican.com



GET IT ON
Google Play

Download on the
App Store

سبأ باي Saba Mobile
Saba Pay

لبنان: مشروع قانون هيكله المصارف بين التحفظ وضرورة الإصلاح الجذري

للقانون سعادة الشامي إلى أن الهدف الرئيسي هو بناء هيكل جديد للمصارف يعزز الشفافية ويعيد هيكله القطاع بشكل يجعله قادر على تقديم خدماته بكفاءة وفعالية. ومع ذلك، يُثار تساؤل كبير حول فعالية هذه الخطوة خاصة بعد مرور أربع سنوات على الأزمة المالية والاقتصادية بلبنان، وعدم إقدام الحكومة حتى الآن على إجراء تدقيق شامل للموجودات والخسائر في المصارف، ودون إقرار صندوق استرداد الودائع، الذي يهدف إلى رد الودائع العالقة للمودعين عبر إيجاد مصادر تمويل لها.

مؤيدو المشروع

يؤيد العديد من الخبراء والاقتصاديين مشروع قانون إعادة هيكلة المصارف، ويرون أنه الحل الوحيد للخروج من الأزمة المصرفية التي يعاني منها لبنان.

وشهد الاقتصاد اللبناني في السنوات الأخيرة أزمة حادة نتيجة لعدة عوامل، بدأت من تفاقم أزمة الديون وتراجع الليرة اللبنانية. وفي أعقاب انفجار مرفأ بيروت في عام ٢٠٢٠، تكشفت أزمة أخرى بالبنوك اللبنانية، حيث فُرضت قيود على سحب الأموال وتقلصت قيمة الودائع المصرفية.

وقد تفاقمت هذه الأزمة بفعل سوء الإدارة والفساد في النظام المصرفي اللبناني. وفي ظل تدهور الوضع الاقتصادي، اشتعلت حركات احتجاج واضطرابات اجتماعية وسط حالة من القلق والاحتقان بين المواطنين.

ويعتقد مؤيدو مشروع القانون أن إعادة هيكلة القطاع المصرفي ضرورية لإعادة الثقة إلى القطاع المصرفي، ولتحفيز الاستثمارات المحلية والخارجية، كما أنها ضرورية لإعادة تنشيط الاقتصاد اللبناني. ويرون أن المشروع يحمي حقوق



بقلم محمد طربيه / أستاذ محاضر ورئيس قسم العلوم المالية والاقتصادية في جامعة رفيق الحريري بلبنان

ما يتعلق بعملية إصلاحه، أو هيكلته، أو تحديد مصير الودائع المحتجزة بقيمة ٩٠ مليار دولار ومصير الفجوة المالية المُقدرة بنحو ٧٢ مليار دولار. وقد أثار الإعلان عن مشروع قانون هيكلة المصارف جدلاً واسعاً في أوساط المجتمع المالي والاقتصادي، حيث يُعتبر هذا القانون خطوة حيوية لاستعادة الثقة في القطاع المصرفي المتضرر.

فمن جانب سارعت المصارف إلى رفض مشروع القانون، في حين أيده خبراء آخرون، أما الحكومة فقد أعادت المشروع إلى الدراسة من جديد.

ويهدف مشروع قانون هيكلة المصارف إلى إعادة هيكلة القطاع المصرفي من خلال إعادة رسملة المصارف المتعثرة، وتصفية المصارف غير القادرة على الاستمرار، وحماية حقوق المودعين.

وفي سياق تقديم هذا المشروع، أشار نائب رئيس الحكومة والداعم الأكبر

في ظل الأوضاع الاقتصادية الصعبة التي يمر بها لبنان، تعود مسألة المصارف وودائع المواطنين إلى الواجهة مجدداً، وذلك بعد أن أعلنت الحكومة اللبنانية في نوفمبر ٢٠٢٣ عن مشروع قانون هيكلة المصارف كخطوة جديدة نحو إصلاح القطاع المصرفي في البلاد.

يتجلى الواقع الاقتصادي في لبنان عبر الأزمة المالية والنقدية التي تعاني منها البلاد لمدة تقارب الأربع سنوات، حيث تأثر القطاع المصرفي بشكل كبير وفقد دوره الحيوي في دعم الاقتصاد الوطني.

الانهيار الذي شهده القطاع المصرفي ينعكس في عدم قدرة البنوك على إعادة الودائع المقومة بالدولار للمودعين، نتيجة لنقص العملات الصعبة وتراجع احتياطي العملات الأجنبية إلى مستويات متدنية.

وخلال العام الماضي (٢٠٢٣) لم يشهد القطاع المصرفي أي تطورات تُذكر في

ADEN ISLAMIC BANK
FOR MICROFINANCE



بنك عدن الإسلامي
للتحويل الأصغر

بنك عدن الإسلامي للتمويل الأصغر

خدمات بنكية متكاملة

حوالات مالية
Money Transfers

تطبيق بنكي
"بنك عدن"
Online Banking
"Bank of Aden"



تمويل المشاريع
Projects Funding

حسابات بنكية
Bank Accounts



أرسل حوالتك و أستلمها عبر
بنك عدن الإسلامي
للتحويل الأصغر

بكل سهولة و أمان ..

- حوالات مالية محلية
- حوالات مالية دولية



01 طلب تمويل وسداد
الأسباب

02 إرسال و استلام الحوالات

03 كشف الحساب

04 سحب نقدي

05 سداد فواتير الخدمات

06 سداد رسوم المدارس و
الجامعات

معاملاتك البنكية
سهلة وسريعة

مع تطبيق بنك عدن..

أثار الإعلان عن مشروع قانون هيكله المصارف جدلاً واسعاً في أوساط المجتمع المالي والاقتصادي، حيث يُعتبر هذا القانون خطوة حيوية لاستعادة الثقة في القطاع المصرفي المتضرر، فمن جانب سارعت المصارف إلى رفض مشروع القانون، في حين أيده خبراء آخرون، أما الحكومة فقد أعادت المشروع إلى الدراسة من جديد

وتقول المصارف إنها دائنة لمصرف لبنان، وإن المصرف لم يطلب من الدولة اللبنانية سداد المبالغ التي استدانتها منه والتي بدورها تؤول إلى المصارف لإعادتها للمودعين، وأنه يجب على الحكومة تغطية الخسائر التي تظهر في عجز ميزانية مصرف لبنان بعد تصحيحها بناء على تقرير شركة التدقيق "ألفاريز أند مارسال" العالمية التي عينتها الحكومة.

وتتمثل أيضاً أحد أسباب الجدل بشأن مشروع قانون إعادة هيكله المصارف في عدم توفر قاعدة إحصائية موثوقة تكون مرجعا لعمليات الهيكله والإجراءات المقترحة للمصارف. والمشكلة الأكبر تكمن في عدم استعانة الحكومة بشركة/أو شركات تدقيق عالمية لتقييم المواقف المالية للمصارف. ويثير هذا الأمر مخاوف بشأن دقة الأرقام التي سوف تستند إليها عملية الهيكله، ليسود تساؤل عما إن كان القانون سيصبح قاعدة صلبة للإصلاح أم مجرد إعلان آخر بلا تأثير عملي؟

وتجدر هنا الإشارة إلى ضرورة أن تتمتع عملية هيكله المصارف بالشفافية والنزاهة، وأن تكون مدعومة بأرقام وإحصائيات دقيقة. ويجب أن يتم تحديد المسؤوليات بشكل واضح، مع إلزام المصارف بتحمل جزء من المسؤولية وعدم تحميل كامل العبء على عاتق المودعين.

ويظل الجدل مستمر بشأن مشروع قانون هيكله المصارف، ويتطلب الأمر تدقيقاً في جوانبه المالية. ولنا أن نتساءل أخيراً: كيف يمكن القيام بهيكله المصارف قبل تطبيق الإصلاحات الأساسية، وانتظام مالية الدولة التي تشكل العنصر الأساسي في الانهيار المالي والمصرفي في لبنان؟

المودعين، من خلال ضمان استردادهم لأموالهم حتى مبلغ 100 ألف دولار. كما أنه يفرض مسؤولية على أصحاب المصارف المتعثرة، من خلال إمكانية الحجز على أموالهم في حال عدم قدرتهم على رد أموال المودعين.

الموقف المعارض

على الجانب الآخر، يعارض العديد من المصرفيين مشروع قانون إعادة هيكله المصارف، لأنهم يرون أنه يحمل المصارف وحدها مسؤولية أزمة انهيار القطاع المصرفي، ويحرمها من الاستفادة من أموال المودعين في إعادة هيكله نفسها.

ويؤكد المعارضون أن الأزمة المصرفية في لبنان ناجمة عن عوامل متعددة، منها سوء الإدارة والفساد السياسي، فضلاً عن السياسات النقدية المتبعة من قبل مصرف لبنان المركزي.

ويتخوف المعارضون للمشروع من أن يؤدي إلى تصفية العديد من المصارف، مما سيؤدي إلى خسارة العديد من الوظائف، وزيادة معدلات البطالة.

وبموجب المشروع المقترح، من المتوقع أن يعين كل مصرف، بموافقة هيئة الرقابة على المصارف أو من قبل الهيئة نفسها، مدقق حسابات لتدقيق موجودات البنك والتزاماته. وبناءً على هذا التدقيق، يمكن تصنيف كل بنك على أنه إما مؤهل لإعادة الهيكله أو الإصلاح أو بحاجة إلى التصفية.

ويسود خلاف بين الحكومة اللبنانية والمصارف التجارية في ظل الأزمات التي يشهدها البلد، وأخذ الخلاف أبعاد جديدة بعد تقديم وكلاء قانونيين لـ 11 مصرف تجاري مذكرة تتعلق بتحديد الخسائر وتوجيه المسؤولين في الأزمة المالية وفي ما يتعلق بالودائع.



omanre.com

Shielding insurers from the unexpected

We believe in the power of protection when faced with the unforeseen and provide comprehensive coverage that shields you from unanticipated losses. With 15 years of industry expertise and presence across geographies including Asia, Middle East, Africa, CEE & CIS countries, you can rely upon us to navigate through uncertainties together, ensuring that your business is secure.



أضعف أداء للاقتصاد العالمي في فترة ٥ سنوات على مدى ٣٠ عاماً

من المتوقع كذلك أن يتباطأ النمو العالمي للعام الثالث على التوالي من 2.6% في العام الماضي إلى 2.4% في عام ٢٠٢٤، أي أقل بنحو ثلاثة أرباع نقطة مئوية عن المتوسط السائد في العقد الثاني من القرن الحادي والعشرين. ومن المتوقع أن تنمو الاقتصادات النامية بنسبة 3.9% فقط، وهو معدل أقل من المتوسط الذي تحقق في العقد السابق بأكثر قليلاً من نقطة مئوية واحدة. وبعد أداء مخيب للأمال في العام الماضي، من المتوقع أن تحقق البلدان منخفضة الدخل معدلات بنسبة 5.5%، وهي معدلات أقل من المتوقع في السابق. وبنهاية عام ٢٠٢٤، سيظل الناس في بلد واحد من كل ٤ بلدان نامية ونحو 40% من البلدان منخفضة الدخل أكثر فقراً مما كانوا عليه قبل تفشي جائحة كورونا في عام ٢٠١٩. أما في الاقتصادات المتقدمة، فمن المتوقع أن يتباطأ معدل النمو إلى 1.2% هذا العام انخفاضاً من 1.5% في ٢٠٢٣.

وتعليقاً على ذلك، قال إندرميت جيل، رئيس الخبراء الاقتصاديين بمجموعة البنك الدولي والنائب الأول للرئيس: "ما لم يحدث تصحيح رئيسي للمسار، ستكون السنوات العشر من ٢٠٢٠ إلى ٢٠٣٠ عقداً من الفرص الضائعة. وسيظل النمو ضعيفاً على المدى القريب، وسيؤدي ذلك إلى حدوث ارتباك في العديد من البلدان النامية، لا سيما الأشد فقراً منها، وستؤدي معدلات الديون العالية إلى غل قدرات هذه البلدان، بل سيكون من الصعب للغاية توفير الغذاء لواحد من كل ثلاثة أشخاص تقريباً. وسيعرق ذلك إرزاز تقدم في سبيل الوفاء بالعديد من الأولويات العالمية. لكن لا تزال هناك فرص لتغيير الوضع. ويعرض هذا التقرير طريقاً واضحاً للمضي قدماً، فهو يحدد التحول الذي يمكن تحقيقه إذا تحركت الحكومات الآن



البنك الدولي

يتجاوز نمو التجارة العالمية في عام ٢٠٢٤ نصف المتوسط في السنوات العشر التي سبقت جائحة كورونا. وفي الوقت نفسه، من المرجح أن تظل تكاليف الاقتراض بالنسبة للاقتصادات النامية - وخاصة تلك التي تعاني من ضعف التصنيف الائتماني - مرتفعة مع بقاء أسعار الفائدة العالمية عند أعلى مستوياتها على مدى ٤٠ سنة بعد استبعاد أثر التضخم.

وفقاً لأحدث تقرير للبنك الدولي عن الآفاق الاقتصادية العالمية، ومع اقتراب منتصف هذا العقد الذي كان من المقرر أن يشهد آثاراً تحويلية على صعيد التنمية، من المتوقع أن يسجل الاقتصاد العالمي معدلات تدعو للأسف في نمو إجمالي الناتج المحلي بنهاية عام ٢٠٢٤، هي الأدنى والأبطأ في فترة ٥ سنوات على مدى ٣٠ عاماً.

فمن ناحية، نجد أن الاقتصاد العالمي في وضع أفضل مما كان عليه قبل عام، فقد تراجعت مخاطر حدوث ركود عالمي، ويرجع ذلك بقدر كبير إلى قوة الاقتصاد الأمريكي، لكن التوترات الجيوسياسية المتصاعدة يمكن أن تخلق أخطاراً جديدة تواجه الاقتصاد العالمي على المدى القريب. وفي الوقت نفسه، أصبحت الآفاق متوسطة الأجل قاتمة بالنسبة للعديد من الاقتصادات النامية وسط تباطؤ معدلات النمو في معظم الاقتصادات الكبرى، فضلاً عن تباطؤ التجارة العالمية، وأكثر الأوضاع المالية تشديداً منذ عقود من الزمان. ومن المتوقع ألا

من المتوقع أن يتباطأ النمو العالمي للعام الثالث على التوالي من ٢.٦% في العام الماضي إلى ٢.٤% في عام ٢٠٢٤، أي أقل بنحو ثلاثة أرباع نقطة مئوية عن المتوسط السائد في العقد الثاني من القرن ٢١

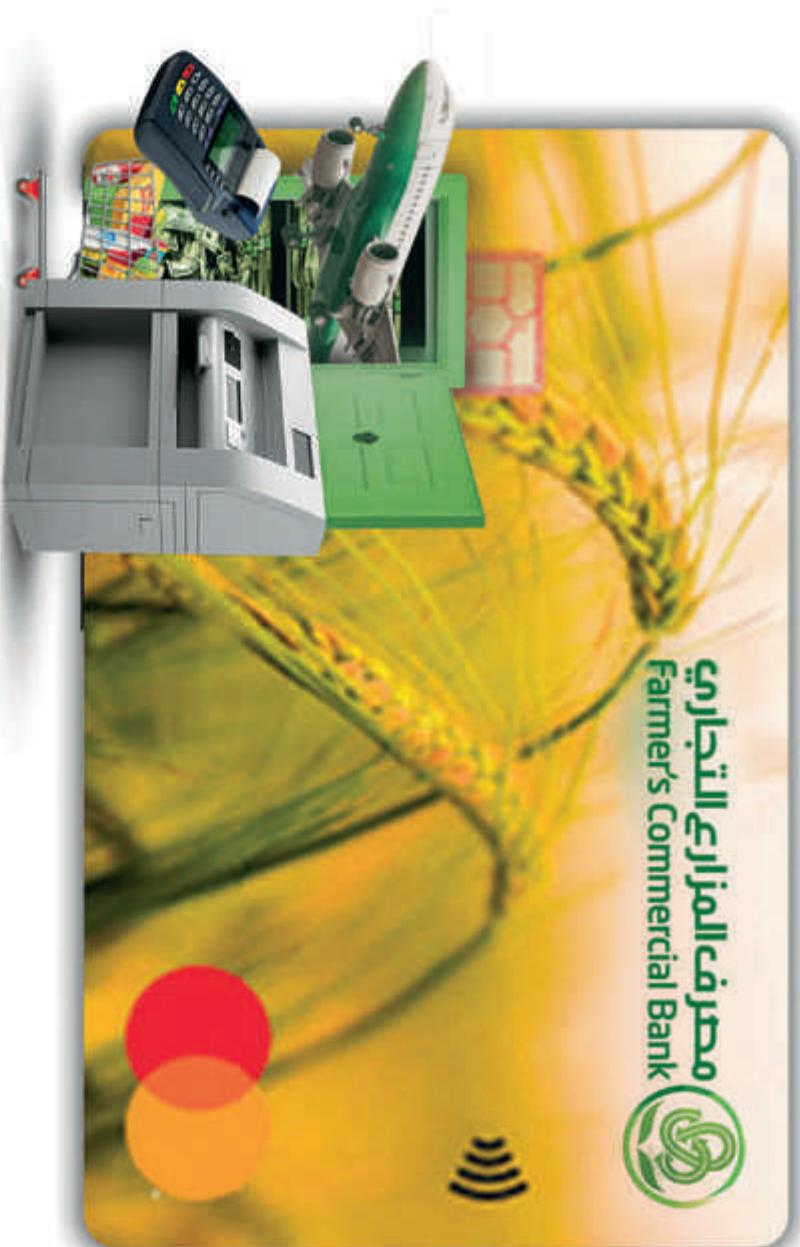


mastercard



مع بطاقة ماستر كارد من مصرف المزارع التجاري
نفتح لك أبواباً لإجراء معاملاتك الدولية

الآن



FCBMASTER@FCBSUDAN.COM



0923333339 - 0960414263 - 0120420788

العامه أكثر تقلبا في هذه الأقتصادات بنسبة 40% مقارنة بالأقتصادات النامية الأخرى.

ويؤدي عدم الاستقرار المرتبط بزيادة معدل المسايمة لتجاهات الدورات الأقتصادية وتقلبات سياسات المالية العامة إلى معوقات مزمنة في أفاق النمو في الأقتصادات النامية المصدرة للسلع الأولية. ومن الممكن الحد من هذه المعوقات بتطبيق إطار مالية عامة يساعد على ضبط الإنفاق الحكومي، واعتماد أنظمة مرنة لسعر الصرف، وتجنب القيود على حركة رأس المال الدولي. وفي المتوسط، يمكن لهذه التدابير على صعيد السياسات أن تساعد البلدان النامية المصدرة للسلع الأولية على زيادة نمو نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي بما يصل إلى نقطة مئوية واحدة كل ٤ أو ٥ سنوات. ويمكن أن تستفيد البلدان من إنشاء صناديق الثروات السيادية وغيرها من احتياطات الأيام العصيبة التي يمكن تعميمها بوتيرة سريعة في حالات الطوارئ.

للتصدي لتغير المناخ وتحقيق الأهداف الإنمائية العالمية الرئيسية الأخرى بحلول عام ٢٠٣٠، على البلدان النامية تحقيق زيادة هائلة في الاستثمارات بنحو ٢.٤ تريليون دولار سنويا

تحولا في الأقتصادات النامية وتساعد على تسريع وتيرة التحول في استخدام الطاقة، فضلا عن تحقيق مجموعة متنوعة وواسعة من الأهداف الإنمائية. ولتحقيق هذه الطفرات، على الأقتصادات النامية تنفيذ حزم شاملة من السياسات لتحسين أطر سياسات المالية العامة والسياسات النقدية، وزيادة معدلات التجارة والتدفقات المالية العابرة للحدود، وتحسين مناخ الاستثمار، وتدعيم جودة المؤسسات، وهذا عمل شاق، لكن العديد من الأقتصادات النامية تمكنت من القيام به من قبل. وسيساعد القيام بذلك مرة أخرى على التخفيف من التباطؤ المتوقع في النمو المحتمل في المدة المتبقية من هذا العقد من الزمان“.

ويحدد أحدث إصدار من تقرير الأفاق الأقتصادية العالمية أيضا ما يمكن أن يفعله ثلثا البلدان النامية - وخاصة البلدان المصدرة للسلع الأولية - لتجنب دورات الانتعاش والكساد. ويخلص التقرير إلى أن الحكومات في هذه البلدان غالبا ما تعتمد سياسات مالية عامة تزيد من حدة نوبات الانتعاش والكساد. فعندما تؤدي الزيادة في أسعار السلع الأولية إلى زيادة معدلات النمو بمقدار نقطة مئوية واحدة، على سبيل المثال، تقوم الحكومات بزيادة الإنفاق بطرق تعزز معدلات النمو بمقدار ٢.٠ نقطة مئوية إضافية. وبوجه عام، في أوقات اليسر، تتجه سياسة المالية العامة إلى زيادة النشاط الأقتصادي بأكثر من اللازم. وفي أوقات الشدة، تعمل على زيادة حالة الركود. وهذه "المسايمة لتجاهات الدورات الأقتصادية" أشدة قوة بنسبة 30% في الأقتصادات النامية المصدرة للسلع الأولية مقارنة بالأقتصادات النامية الأخرى. وجرت العادة أن تكون سياسات المالية

لتسريع وتيرة الاستثمارات وتعزيز أطر سياسات المالية العامة“.

وللتصدي لتغير المناخ وتحقيق الأهداف الإنمائية العالمية الرئيسية الأخرى بحلول عام ٢٠٣٠، على البلدان النامية تحقيق زيادة هائلة في الاستثمارات بنحو ٢.٤ تريليون دولار سنويا. وبدون حزمة شاملة من السياسات، لن تكون الأفاق واعدة لتحقيق هذه الزيادة. ومن المتوقع أن يبلغ متوسط نصيب الفرد من نمو الاستثمارات في الأقتصادات النامية بين عامي ٢٠٢٣ و٢٠٢٤ نحو 3.7% فقط، وهو ما يزيد قليلا عن نصف المعدل السائد في العقدين السابقين.

ويقدم هذا التقرير أول تحليل عالمي لما يتطلبه تحقيق طفرة استثمارية مستدامة، بناءً على تجارب ٣٥ اقصادا متقدما و٦٩ اقصادا ناميا على مدى السبعين عاما الماضية. ويخلص التقرير إلى أن الأقتصادات النامية غالبا ما تجني مكاسب اقتصادية غير متوقعة عندما تعمل على تسريع وتيرة نمو نصيب الفرد من الاستثمارات إلى 4% على الأقل وتحافظ على هذا المعدل لمدة ٦ سنوات أو أكثر، وهنا تتسارع وتيرة التقارب مع مستويات الدخل في الأقتصادات المتقدمة، ويتراجع معدل الفقر بسرعة أكبر، ويتضاعف نمو الإنتاجية بواقع ٤ أمثال. وتظهر منافع أخرى أيضا خلال هذه الفترات، على سبيل المثال، تتراجع معدلات التضخم، ويحسن المركزان المالي والخارجي، وتتوفر خدمات الإنترنت للناس بوتيرة سريعة.

وفي هذا السياق، قال أبهان كوسي نائب رئيس الخبراء الأقتصاديين ومدير مجموعة أفاق التنمية بالبنك الدولي "يمكن أن تحقق طفرات الاستثمار



Invested in You.

☎ 19792



www.gig.com.eg



EGYPT

الشركة العمانية لإعادة التأمين تحقق نمواً بنسبة ٣٣% في الأرباح خلال التسعة أشهر لعام ٢٠٢٣

عماني (٦٩.٢ مليون دولار أمريكي) للفترة المماثلة من العام الماضي.

تم إعداد النتائج المالية للشركة لفترة التسعة أشهر وفقاً للمعيار الدولي لإعداد التقارير المالية رقم ١٧ ومتطلبات إعداد التقارير الأخرى المعمول بها.

وبهذه المناسبة علق رومل طباجة، الرئيس التنفيذي لشركة عمان ري قائلاً: "في مواجهة بيئة تتسم بالكوارث الطبيعية المتكررة وتساعد حالة عدم اليقين الجيوسياسية، أظهرت الشركة مرونة مستمرة، وبرزت كشريك قوي ماليًا لعملائها الكرام. وهذا الإنجاز يخرس الثقة في قدرتنا على تقديم أداء معزز ليس فقط خلال الفترة المتبقية من هذا العام ولكن أيضًا في المستقبل."

وأضاف: "مع وضع رأسمالي سليم وأداء تشغيلي جدير بالثناء في جميع مجالات الأعمال، فإننا نبقي ثابتين في سعينا لأهدافنا السنوية."

بفضل أداء الاكتتاب المرن وسط التحديات التي تفرضها الكوارث الطبيعية المتكررة، شهد صافي نتائج إعادة التأمين للشركة للأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣ نموًا ملحوظًا بنسبة ١٣%



رومل طباجة: برزت "عمان ري" كشريك قوي ماليًا لعملائها الكرام

عماني (٤.٨ مليون دولار أمريكي) عن نفس الفترة من العام المنصرم. وبلغت النسبة الإجمالية المجمعة لهذه الفترة 91%، وهي أعلى قليلاً من النسبة المسجلة خلال نفس الفترة من العام السابق حيث كانت 90%.

ومن خلال إدارة الشركة الحكيمة للإستثمار، وإستفادة الشركة من بيئة أسعار الفائدة المواتية، والزيادة الملحوظة في الأصول المستثمرة، ارتفعت إيرادات صافي استثمارات الشركة والإيرادات الأخرى بنسبة ٢٩% في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣، لتصل بمجموعها إلى ٢٠.٠ مليون ريال عماني (٥.١ مليون دولار أمريكي)، مقارنة بمبلغ ١.٥ مليون ريال عماني (٤ مليون دولار أمريكي) تم تحقيقها خلال نفس الفترة من العام المنصرم. كما بلغ صافي حقوق الملكية ٢٨.٢ مليون ريال عماني (٧٣.٤ مليون دولار أمريكي) كما في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣، وهو ما يمثل نموًا جديرًا بالثناء بنسبة 6% مقارنة بـ ٢٦.٦ مليون ريال

أفصحت شركة عمان ري، وهي شركة إعادة التأمين الأولى و الوحيدة في سلطنة عمان، عن إيرادات إعادة تأمين بلغت ٣١.٨ مليون ريال عماني (٨٢.٧ مليون دولار أمريكي) وذلك خلال الفترة المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣، مما يعكس زيادة كبيرة بنسبة ٣٣% مقارنة بـ ٢٣.٩ مليون ريال عماني (٦٢.١ مليون دولار أمريكي) لنفس الفترة من العام المنصرم. وسجلت الشركة نموًا ملحوظًا بنسبة 35% في صافي الربح بعد الضريبة، ليصل إلى ١.٨ مليون ريال عماني (٤.٨ مليون دولار أمريكي) مقارنة بـ ١.٣ مليون ريال عماني (٣.٦ مليون دولار أمريكي) خلال الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٢.

بفضل أداء الاكتتاب المرن وسط التحديات التي تفرضها الكوارث الطبيعية المتكررة، شهد صافي نتائج إعادة التأمين للشركة للأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣ نموًا ملحوظًا بنسبة ١٣%، ليصل إلى ٢.١ مليون ريال عماني (٥.٤ مليون دولار أمريكي)، مقارنة بـ ١.٨ مليون ريال

نجم الدين خلف الله (المدير العام): رغم الحرب مصرف المزارع التجاري يستمرّ بتسيير أعماله وتمويل ودعم المزارعين



كانت خدمات "السويفت" من ضمن الخدمات التي فقدتها معظم البنوك منذ بداية الحرب، وعليه قامت اللجنة المشرفة على ادارة "السويفت" في اتحاد المصارف السوداني ببذل جهد كبير استطاعت من خلاله إعادة ربط معظم البنوك بشبكة "سويفت" عن طريق مشغل آخر خارجي، إلا أننا في مصرف المزارع تعاقدنا مع شركة خارجية لإعادة العمل بخدمة "السويفت" وشتت الأمور بسلاسة دون أي مشاكل او معوقات والتي واجهت بعض البنوك الأخرى.

من الآثار المباشرة للحرب كما اشترت سابقاً تهديم مباني رؤساء وفروع بعض البنوك جزئياً وكلياً وحدثت عمليات نهب للاثاثات وسطوعلى النقدية المحفوظة بالخرن بالعاصمة الخرطوم واصبحت مبانيها تحتاج الى اعادة تأهيل بعد توقف الحرب، وفي هذا اتفق مدراء عموم البنوك ان يتم اطفائها على فترة زمنية لاحقة بعد الاتفاق مع بنك السودان المركزي.

وهذا الوضع اتاح فرصة جيدة لعملاء المصرف لمواصلة نشاطهم التجاري دون توقف.

خلال شهر مايو استطاعت معظم البنوك تكملة مراجعة موقفها التقني ومزاولة نشاطها ضمن مجموعة البنوك، إلا أن شركة الخدمات المصرفية الالكترونية EBS توقفت عن العمل وعليه توقفت المقاصة الالكترونية وخدمات الصراف الالى ونقاط البيع، ولكن فان بعض المصارف استطاعت من خلال الموبايل المصرفي الخاص بها توفير بديل مناسب اعتمد عليه جمهور العملاء خصوصاً في قطاع التجزئة المصرفية لسداد التزاماتهم بسهولة. وعلى الرغم من توقف المقاصة الالكترونية إلا أن البنك المركزي استطاع توفير خدمات نظام التسويات الأنية بين المصارف والتي سهلت سداد عمليات انتقال الاموال بين البنوك ووفرت للعملاء خدمات التحويل بين البنوك وسداد التزاماتهم بصورة جيدة.

بداية هل تتوقعون أية انهيارات او افلاسات في القطاع المصرفي السوداني في ظل الحرب الدائرة في البلاد، مع العلم أنه تم قصف وسلب العديد من المصارف، وماذا عن مصرف المزارع التجاري؟

كانت المصارف السودانية تعتمد على العاصمة الخرطوم في تواجدها وحفظ قاعدة البيانات والأجهزة التقنية الرئيسية الخاصة بها، فضلاً عن وجود عدد مقدر من الفروع المنتشرة بمدن العاصمة الثلاثة (الخرطوم - امدرمان - بحري)، وذلك وفقاً لتواجد العملاء وتركيز الأعمال التجارية والصناعية بالمدن المذكورة. وفي ١٥ ابريل ٢٠٢٣ اندلعت الحرب وتوقفت الحركة التجارية كما توقف تماماً عمل المصارف وعمل المرافق الرسمية للدولة بالعاصمة الخرطوم، حيث لحقت اضرار الحرب بمعظم رؤساء وفروع المصارف التي تدمرت مبانيها جزئياً أو كلياً كما تم ونهب ممتلكاتها من الاثاثات والنقدية وأصبحت عملية تسيير انشطتها من العاصمة مستحيلة، إلا ان معظم البنوك كانت تحتفظ بموقع احتياطي تقني خارج العاصمة وقد استطاع بعضها مواصلة العمل دون انقطاع من الموقع الاحتياطي بعد عطلة عيد الفطر في ٣٠ أبريل. وكان مصرف المزارع التجاري أول مصرف إنتقل الى العمل من الموقع الاحتياطي بمدينة ودمدني مباشرة بعد العطلة، واستطاع تشغيل ٢٠ فرعاً له بالمدن خارج العاصمة وتقديم خدماته لجميع العملاء والالتزام تجاههم وتوفير احتياجاتهم من السيولة وتمويل التجارة الخارجية، حيث ان النظام التقني لمصرف المزارع يمكن جميع عملاء المصرف من ادارة حساباتهم والحصول على جميع الخدمات والعمليات الاستثمارية والائتمانية من أي فرع للمصرف دون التقيد بالفرع الذي يحتفظ فيه العميل بحسابه.



بداية زراعة مشروع القمح في الموسم الشتوي 2023



إنتاج محصول الذرة في الموسم الزراعي المطري 2023

علماً بأن هناك مطالبات قدّمت من البنوك لشركات التأمين للتعويض مازالت قيد الدرس، واتوقع ان تشمل هذه الخسائر تعويضات يمكن ان تتوفر لاحقاً لذا فأنتي استبعد ان يحدث أي انهيار او افلاس للبنوك، كما ان سياسة البنك المركزي ابدت وفي ظل انعكاسات الحرب على مجمل النشاط الاقتصادي مرونة مناسبة للتعامل مع البنوك وفي اطار تقوية المؤسسات المالية المصرفية وشجعت سياسات بنك السودان المركزي المساهمات الاجنبية في رؤوس اموال البنوك والمصارف وعمليات الدمج والاستحواذ مع ضرورة التزام البنوك بالمعايير والنظم العالمية.

كان لكم في ٢٠٢٣ مشاركات مهمّة في مشاريع زراعية ضخمة خصوصاً في ولايتي الجزيرة والقضارف وسواها، التي أي مدى يلعب مصرف المزارع التجاري دوره في دعم الزراعة وإبعاد شبح المجاعة عن البلاد خصوصاً في هذه الظروف العصيبة؟

يلتزم مصرف المزارع التجاري اديباً بتمويل الزراعة بشقيها الزراعي والحيواني، علماً أن قاعدة مساهمي المصرف تشتمل عدداً كبيراً من المزارعين، ورغم ان أجمالي مساهمة هؤلاء لا تمثل الا الاقلية بين نسب المساهمات الاخرى، الا ان المصرف درج على الاهتمام بتمويل صغار وكبار المزارعين والشركات الزراعية وكان له دور رائد في هذا المجال. كما أن مصرف المزارع يمتلك شركة زراعية (قرين توبس) متخصصة في تنفيذ ومتابعة الأعمال الزراعية، وقد أكتسبت هذه الشركة خبره تجاوزت الـ ٢٠ عاماً استطاعت من خلالها توفير استيراد الآلات الزراعية ومدخلات الانتاج .

من ناحية أخرى منح مصرف المزارع أولوية قصوى في خطة التمويل للعام ٢٠٢٣ لتوفير التمويل للزراعة حيث كانت الحرب أكبر مهدد لنقص الغذاء في السودان، لذا حرص المصرف على

المحسنة والاسمدة والخيش عند الحصاد، ولمساعدت هؤلاء المزارعين في حل المشكلة الرئيسية التي تواجههم دائماً وهي تسويق المحصول حيث الاسعار في الاسواق لا تغطي التكلفة، قام المصرف ولأول مرة بمنح المزارع الفرصة في سداد التمويل عيناً عند الحصاد بتسليم القيمة محصولاً.

اما في الولاية الشمالية فقد كانت المشكلة الحقيقية التي تواجه المزارعين هي ارتفاع تكلفة الكهرباء والجازولين للري، لذا فقد شرع المصرف فوراً بتوفير وحدات طاقة شمسية تخفّض الكلفة بصورة كبيرة وتمكّن المزارعين من الحصول على فرص تسويق أفضل لمحاصيلهم. وفي القطاع المروي وقر المصرف تمويلًا للأسمدة الخيش لمشروع حلفا الجديدة وهو من المشروعات الكبيرة وذلك لزراعة القمح، حيث استطاعت ادارة المشروع وفيرالتقاوى بعد ان اكمل المزارع مرحلة اعداد الارض وإدارة المشروع هذه تجربة جيدة في متابعة العملية الزراعية في جميع مراحلها، ويعتبر المشروع من انجح المشروعات الزراعية. هذا وتتطلع ادارة مشروع حلفا الجديدة مواكبة التطورات التقنية وذلك بتحديث الآليات الزراعية. والتوسّع في اعمال التقنية الزراعية. وقد وعدهم مصرف المزارع بالدعم وتوفير التمويل المطلوب في العام المقبل.

توفير التمويل في الوقت المناسب في الموسم الصيفي الذي يبدأ في شهري ابريل / مايو من كل عام، ومنح المصرف التمويل للقطاعات الزراعية من افراد وشركات عبر فروع المصرف بصيغة السلم والصيغ الأخرى وذلك في مناطق الزراعة المطرية (القضارف - سنار - كوستي - الدمازين) وبالفعل تمت زراعة محاصيل الذرة - السمسم - الفول السوداني بصفة رئيسية بالإضافة لمحاصيل اخرى يزرعها المزارع لتوفير الغذاء كما منحنا تمويلات للصمغ العربي. وبالفعل فقد حققت الزراعة المطرية نجاحاً كبيراً والان تتوفر كميات مقدرة من المحاصيل المذكورة، ويمكن القول بأن السودان استطاع تأمين الناحية الغذائية وهناك فائض يتم الترتيب لتصديره.

من الشركات الكبيرة التي قام مصرف المزارع بتمويلها شركة سكر كنانة وذلك بمنحها تمويلًا مقدراً بصيغ السلم والمرابحة ساعد كثيراً في زراعة وحصاد قصب السكر والذي يمثل المواد الخام الاساسية لصناعة السكر، والان بدأ المصنع انتاج السكر وكانت تقديرات الانتاج اكبر من الموسم السابق ويحقق فائض للصادر. في منتصف شهر نوفمبر ٢٠٢٣ وفرّ مصرف المزارع تمويلًا لزراعة القمح في الموسم الشتوي لعدد كبير من صغار المزارعين، وكانت حيازة الأراضي لكل مزارع في حدود الـ ٥ افدنة، وشمل التمويل ١٩ الف مزارع في ولايتي الجزيرة ونهر النيل لتوفير التقاوى



مشاركة مصرف المزارع التجاري في ملتقى دعم تعافي القطاع الزراعي في السودان إسطنبول -تركيا

● توفير خدمات التحويل عبر الماستركارد لقطاع المخبزين وربطها بتطبيق الموبايل المصرفي، مع انشاء مكتب خاص يقدم خدمات الموبايل المصرفي دون انقطاع .

● التوسع في تمويل صغار المزارعين والتركيز على نقل التقنية الزراعية وزيادة الفرص في تمويل الآلات الزراعية والاهتمام بتوفير جميع وسائل الانتاج.

● المساعدة في تأهيل وإنشاء المصانع الصغيرة والمتوسطة بهدف إحداث نقل نوعية في مجال التصنيع الزراعي والعمل على توفير سلع صادر مصنعة، وفي هذا المجال شارك المصرف في ملتقى الاستثمار الذي عقد بود مدني في يوليو ٢٠٢٣ والذي بحث توفير فرص ومجالات جيدة تشجع العمل الاستثماري وتعمل على استقراره .

● منح فرص اكبر للتطوير وتحديث الصناعات الكبيرة القائمة وتمويل رأس المال بما يحقق انتاج سلع مصنعة . هذا وقد شارك المصرف في ملتقى دعم تعافي القطاع الزراعي في السودان والذي عقد في اسطنبول ٤ ديسمبر ٢٠٢٣، وضم الكثير من رجال الاعمال السودانيين والشركات التركية تحت اشراف المنظمة العربية للتنمية الزراعية وبحضور وزير المالية السوداني وقد كان من اهدافه الوصول الي شراكة زكية في مجالات الزراعة والتصنيع الزراعي.

● زيادة الاهتمام بشركة قرين توبس الزراعية التابعة لمصرف المزارع التجاري ومنحها الدعم اللازم لتطوير أعمالها خاصة في مجال الزراعة لتطوير التقنية وتوفير الآليات لصغار المزارعين بالإضافة الي الاسمدة ومدخلات الانتاج الزراعي.

● وأخيراً سوف يقوم مصرف المزارع بإضافة فرعين جديدين بمدينتي عطبرة وبورتسودان مع تجهيز رئاسة للمصرف وذلك للتوسع في تقديم الخدمات المصرفية للعملاء الذين انتقلوا من مناطق الحرب الي المدن المذكوره.

الى أي مدى ساهمت الخدمات الرقمية لديكم في استمرار نشاطكم المصرفي رغم الحرب، وما هي أهم هذه الخدمات والتسهيلات؟

أحدثت الحرب تأثيراً مباشراً على البنية التحتية للاتصالات، فضلاً عن توقف أجهزة حفظ البيانات وتقديم الخدمات التقنية، إلا أن مصرف المزارع التجاري استطاع من خلال تطبيق الموبايل المصرفي الخاص به (ناس البيت) الاستمرار بالعمل، بعد ان كثفنا الجهود في تنفيذ خطة لاستقطاب وفتح حسابات إيداع جديدة وربطها بالموبايل المصرفي، وقد حققت هذه التجربة نجاحاً كبيراً حيث تضاعف عدد المشتركين خلال فترة قصيرة، بعدها رصدنا حوافز مالية بإضافة أرصدة لحسابات التوفير الجديدة، ونخطط لزيادة الحصة السوقية للمصرف في قطاع التجزئة المصرفية عبر هذا التطبيق الذي نعمل الان على تحديثه وتعغير اسمه ليكون أكثر جاذبية.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
لدينا العديد من المشاريع والأهداف أهمها:

● إيلاء اهتمام اكبر بالتقنية المصرفية والخدمات الرقمية ومواصلة تحديث أجهزة حفظ البيانات وربطها بشبكة الداتا كلاود Data Cloud لضمان استمرار الخدمة، وعليه تصبح الشبكات المتوفرة الأخرى الآن احتياطية.

ماهي ابرز المؤشرات الاقتصادية للبلاد منها على سبيل المثال الناتج المحلي الاجمالي والعجز التجاري وعجز الموازنة وخفض قيمة العملة؟

● معدل النمو الحقيقي للناتج المحلي الاجمالي %1.90 في العام ٢٠٢٢
● سجل الميزان التجاري عجزاً قدرة 2.090.20 مليون دولار في السلع ومبلغ 45.60 مليون دولار في الخدمات .
● بلغ العجز الكلي في الموازنة عام ٢٠٢٢ مبلغ 478,888 مليون جنية وتم تمويله من مصادر التمويل الداخلية والخارجية وذلك وفقاً للتقديرات الأولية
● المتوسط الترجيحي لسعر صرف الدولار مقابل الجنية السوداني في البنوك التجارية والصرافات يعادل 577.389 جنية سوداني بنهاية سبتمبر ٢٠٢٢.

ماهي ابرز النتائج والمؤشرات التي حققها مصرف المزارع التجاري حتى الربع الثالث من ٢٠٢٣ ؟

إدناه النتائج والمؤشرات التي حققها المصرف بنهاية الربع الثالث من العام ٢٠٢٣ مقارنة بالفترة نفسها من عام ٢٠٢٢:

● زيادة 9% في اجمالي الموجودات
● زيادة 11% في اجمالي الودائع
● زيادة 3% في اجمالي محفظة التمويل
● تراجع 6% في اجمالي الارباح
● زيادة 3% في حقوق الملكية

فاروق العبيدي (المدير العام): مصرف السراي للتجارة والاستثمار (أتيب) .. مستمرّ في خطته في التحول الرقمي



فاروق العبيدي: نخطط لإطلاق فروع ذكية بالكامل تعمل بطريقة آلية

اعطنا لمحة عن تاريخ مصرف السراي للتجارة والاستثمار؟

تأسس "مصرف طرابلس الأهلي" عام ١٩٩٧، بعدها عام ٢٠٠٧ تحوّل المصرف إلى شركة مساهمة ليبية بإدارة جديدة، وتغيّر الاسم إلى "مصرف السراي للتجارة والاستثمار - أتيب". في عام ٢٠١٢ انضم مساهمون جدد للمصرف وكوّنوا مجلس إدارة جديد ووُضعت استراتيجية طموحة تتناسب مع قدرات المصرف والمجالات التي يحظى فيها بمزايا تنافسية، وفي عام ٢٠١٣ أجريت تحسينات على المنظومة المصرفية وطُوّر الشعار والهوية التجارية وإجراءات العمل ومستوى الخدمات، كذلك استقطب المصرف العديد من الكفاءات سواء من داخل ليبيا أو خارجها للنهوض به وتحقيق رؤيته. ولاحقاً في ٢٠١٦ جرى تحديث

الهوية البصرية لأتيب والاستعانة بمنظومة مصرفية جديدة، وشخصياً التحقّت بالمصرف عام ٢٠١٣ كمدير مالي (CFO)، وبعدها كمدير لقطاع الأعمال (CBO)، وفي سنة ٢٠١٧ توليت منصب المدير العام، واليوم مع أحدث المنظومات المصرفية والمالية ومع أفضل فرق العمل، لدينا مصرف يتمتع بسمعة ممتازة ويستقطب الزبائن لجودة خدماته.

عندما نتحدث عن استراتيجية أتيب، ماذا تحقق منها؟

منذ انطلاقة أتيب الفعلية عام ٢٠١٣ كان لدينا رؤية واستراتيجية واضحة بأن نكون:

- مصرف الشركات الأول في ليبيا من ناحية الخدمات وجودة المنتجات.
 - المصرف الرائد في الابتكار التقني المالي والصيرفة الرقمية في ليبيا والمنطقة.
 - الوجهة الوظيفية المصرفية الأولى في ليبيا (Employer of Choice) عبر توفير بيئة عمل مميزة تدفع الموظفين والمواهب والخبرات للرغبة بالعمل لدينا.
- وهذه الرؤية والاستراتيجية تحققت بشكل كبير والحمد لله.

ما هي أبرز النتائج التي حققتها أتيب في الفترة الأخيرة؟

بطبيعة الحال، وبسبب الإرث التاريخي، كان المصرف يحقق خسائر في بداياته وخاصة أن المصرف لم يتأسس من الصفر، لكن بعد ضخ استثمارات جديدة وتطوير المنظومة المصرفية ومستوى الخدمات، انقلبت المعادلة وبدأنا منذ عام ٢٠١٦ في تحقيق الأرباح التي باتت تنمو سنوياً بين ٢٠% و٢٥%، كما ارتفع عدد زبائننا من حوالي ١٠ آلاف إلى ٤٠ ألف زبون، وأيضاً ارتفعت ودائعنا

من ١٥٠ مليون إلى حدود مليار دينار ليبي.

ما تقييمك للمستوى التقني والرقمي في أتيب؟

نهدف في أتيب أن نكون المصرف الرائد تقنياً في ليبيا، ولهذا الهدف استثمرنا بسخاء في تطوير المنظومة المصرفية. عام ٢٠٢١ شهد عملية التحول إلى منظومة تيمينوس (T24) الحديثة، وأجرينا تحسينات كبيرة على مركز اتصالات أتيب وطوّرنّا بطاقتنا الدولية والمحلية السفر، فضلاً عن طرح حلول مالية مثل المحفظة الإلكترونية ATIB Pay Direct. في ٢٠٢٢ أطلقنا ATIB Online وهو تطبيق الصيرفة الرقمية الخاص بنا الذي يمكّن الزبائن من التحكم في جميع أعمالهم المصرفية بدون الحاجة للحضور للمصرف، ويُعد أتيب أونلاين من أفضل الحلول الحالية في السوق الليبي نظراً لاعتماديته وموثوقيته العاليين في إجراء الحوالات الخارجية والداخلية وطلب البطاقات المصرفية وشحنها بالعملة المحلية أو الأجنبية وكذلك طلب الصكوك وغيرها من الخدمات التي قد لا توجد مجتمعة في تطبيق مصرفي واحد في ليبيا. واليوم نخطط لإطلاق فروع ذكية بالكامل تعمل بطريقة آلية، ويكون فيها على سبيل المثال أجهزة الصراف الآلي متعددة الوظائف وغيرها من الأجهزة الحديثة، إضافة إلى مشاريع أخرى ستبصر النور قريباً إتاحة الحصول على خدمات أتيب أونلاين بدون إجراء الزيارة التقليدية للفروع (Digital Onboarding).

من ناحية الأمن المالي السيبراني، خصصنا ميزانية ضخمة لإدارة أمن المعلومات لمواجهة المخاطر

بتقديم التدريب اللازم لهم لإنجاح مشاريعهم. ونحن في "أتيب" نشجع على وجه الخصوص التمويلات الاستثمارية في الصناعة، وهناك العديد من المصانع التي نفخر أننا مؤلناها وهي اليوم تعمل بمعايير عالمية وحققت نجاحات كبيرة.

ما هي خطتكم في التوسع والانتشار؟

كوننا نركز على تقديم خدماتنا للشركات بشكل أكبر، اقتصر تواجدها على المدن الرئيسية فقط وعدم التوسع بالفروع بشكل كبير، أما الأفراد فنستقطبهم عبر القنوات الرقمية مثل الصيرفة الرقمية عبر النقال والحاسوب ورسائل الـ SMS. من ناحية أخرى طرحنا فكرة التوسع في عدد من البلدان المجاورة مثل تونس ومصر وسواها، لكننا أجلنا الفكرة إلى وقت لاحق، ونركز اليوم على تعزيز موقعنا وتقويته في ليبيا.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

لدينا مشروع توسيع المقر الرئيسي لأتيب ليتماشى مع النمو الكبير الذي نحققه، وبناء قاعات متعددة الاستخدام لاستعمالها في عدة مناسبات وأبرزها نشاطات أكاديمية أتيب التي تهتم بتدريب الموظفين والخريجين الجدد وتطوير مهاراتهم. كذلك لدينا عدّة أنشطة داخلية من نشاطات ثقافية وصحية ورياضية ومسابقات اجتماعية وغيرها، تهدف إلى بناء ثقافة الانتماء للمؤسسة. وأيضاً نحن مستمرين بشكل دائم في رحلتنا في تبني التحول الرقمي الذي بات أمراً لا غنى عنه في العصر الحالي.

وتراقب عمل هذه التقنيات، ونحن في ليبيا سائرون بخطى ثابتة في هذا الاتجاه الصحيح.

ما هي خطتكم في دعم المشاريع الصغرى والمتوسطة؟

من أبرز أدوارنا كمصرف المساهمة في دعم وتطوير الاقتصاد الليبي عن طريق تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وحتى الكبيرة. وهنا لا بدّ أن نذكر أن أتيب تفرّد بين المصارف الليبية بإطلاق مبادرة لدعم التمويل المتناهي الصغر تحت اسم "نماء تمويل"، والتي تهدف إلى مساعدة الخريجين الجدد وأصحاب المشاريع المبتكرة في تحقيق أحلامهم عوضاً عن مواجهة الصعوبات في الحصول على خدمات مالية من خلال المصارف التقليدية. نماء تمويل تمنح تمويلات تصل إلى ٥٠ ألف دينار ليبي عبر المرابحة الإسلامية لأصحاب المشاريع متناهية الصغر في مختلف المجالات من المشاريع التجارية إلى الصناعية والزراعية وورش الصيانة والبناء بالإضافة إلى المشاريع التعليمية والمنزلية وغيرها. كما نوفر متابعة استشارية لأصحاب هذه المشاريع

السيبرانية التي قد نتعرض لها، كما نخضع كافة منتجاتنا وخدماتنا الإلكترونية للعديد من الاختبارات دورياً لسدّ أي ثغرات محتملة.

هل تطبّق المصارف الليبية أهم المعايير العالمية والمحلية؟

يقود مصرف ليبيا المركزي اليوم عملية ضبط وتطوير القطاع المصرفي الليبي وحثه على الالتزام بكافة المعايير المحلية والعالمية، ولهذه الغاية ألزم المركزي الليبي جميع المصارف بتكوين وحدة خاصة بإرساء المعايير الجديدة في ما يخص بازل ٢ وبازل ٣ وIFRS9، والتي يجب على المصارف تطبيقها في فترة زمنية محددة. كذلك أصدر المركزي قراراً بفصل إدارات المخاطر عن إدارات الائتمان إضافة إلى رفع رؤوس أموال المصارف لمواجهة أية مخاطر محتملة.

من ناحية أخرى فإن التطور الهائل الذي يشهده عالم التقنية المالية Fintech والعملات الرقمية Crypto Currency وBlockchain وغيرها، حثّت على المصارف المركزية مواكبة العصر عبر إصدار قوانين تنظّم



ATIB

علي الزائدي (المدير العام): مصرف شمال أفريقيا يحرص على رضى عملائه من خلال تقديم خدمات عصرية سريعة وبمعايير عالمية



علي الزائدي: توحيد مصرف ليبيا المركزي هو المدخل لعملية الإصلاح الإقتصادي

ما هي خطتكم في تمويل ودعم المشاريع المتوسطة والصغيرة؟

يخصص مصرف شمال أفريقيا أكثر من ٦.٠% من محفظة التمويلات لديه للمشاريع المتوسطة والصغيرة، وهو اليوم عضو في صندوق ضمان الائتمان الذي أنشأته الدولة الليبية بهدف المساهمة في تقليل المخاطر الائتمانية التي قد تواجهها المؤسسات المالية المانحة إضافة إلى المساهمة في تنمية القطاع الخاص وخلق فرص عمل جديدة للشباب الليبي.

ويحرص مصرف شمال أفريقيا إضافة إلى الدعم المادي على تقديم الدعم التقني والعملي لأصحاب المشاريع لضمان نجاحهم، ويساعدنا في هذه الرؤية كوننا مصرف إسلامي يعمل بنظام المشاركة حيث نصح بطبيعة الحال شركاء في المشاريع وليس

التحول الرقمي وتطوير البنية التحتية الخاصة بالتكنولوجيا وميكنة العمل المصرفي وتقليل التدخل البشري إلى أقصى حد. وبالفعل قمنا بربط جميع فروعنا بعضها من خلال المنظومات المصرفية الحديثة حتى يتمكن العميل من الحصول على الخدمة من أي من فروعنا، وقد ساعدنا في هذا الإتجاه حل مسألة الإتصالات، إضافة لذلك قمنا بتطوير وتوسيع شبكة خدمات الدفع الإلكتروني كما أطلقنا العديد من الخدمات الرقمية الأخرى مثل الموبايل المصرفي والمحافظ الرقمية والبطاقات الائتمانية المحلية والعالمية وخدمات نقاط البيع وسواها. ولا نبالغ إن قلنا بأن التطور الذي نقدمه اليوم يضاهاه آخر ما توصل إليه العالم والقطاع المصرفي في خدمات التكنولوجيا المالية التي ساهمت في تخفيف التكلفة علينا وتسريع العمل.

كيف تقيمون واقع القطاع المصرفي الليبي، وهل تطبق المصارف اليوم المعايير المحلية والعالمية؟

بعد سنوات من الحرب والإنقسامات التي أدت إلى العديد من الثغرات في النظام المالي الليبي، أنت اليوم خطوة إعادة توحيد مصرف ليبيا المركزي لتكون المدخل لعملية الإصلاح الإقتصادي والمصرفي والمالي في البلاد. ولا ننسى أن ليبيا لديها إمكانيات ضخمة وتعتبر سوقاً ناشئاً وواعداً، وهذا الواقع لا بد أن يستفيد منه القطاع المصرفي الذي يشهد اليوم نمواً متزايداً، بشهادة صندوق النقد الدولي الذي أعطاه نسبة عالية من التصنيف، فالمصارف اليوم بالتعاون مع المصرف المركزي تحاول إعادة تقييم واقعها وتحسينه وتطوير الكوادر البشرية لديها عن طريق التدريب المتقدم إضافة إلى تبني أحدث ما توصل إليه عالم التكنولوجيا المالية. من ناحية أخرى باشرنا في مصرف شمال أفريقيا منذ بداية العام ٢٠٢٣ العمل على تطبيق معايير IFRS9 ومعايير الـ AAOIFI وقانون الصيرفة الإسلامية في ليبيا، وهناك لجان تعمل يومياً على تنفيذ هذه المعايير التي نتوقع أن ينطلق العمل بها مع نهاية الربع الأول من ٢٠٢٤.

كيف تقيمون المستوى التكنولوجي لديكم؟

يتبنى مصرف شمال أفريقيا كافة الإجراءات التي يطلقها مصرف ليبيا المركزي للنهوض بالقطاع المصرفي الليبي وبناء ثقة جديدة مع العملاء والحرص على رضى الزبون من خلال تقديم خدمات مصرفية عصرية سريعة وبمعايير عالمية. لهذا الهدف قمنا بإطلاق ورشة كبيرة لتبني

أطلقنا ورشة كبيرة لتبني التحول الرقمي وتطوير البنية التحتية الخاصة بالتكنولوجيا ويمكنة العمل المصرفي وتقليل التدخل البشري الى أقصى حد، حيث قمنا بتطوير وتوسيع شبكة خدمات الدفع الإلكتروني كما أطلقنا العديد من الخدمات الرقمية الأخرى مثل الموبايل المصرفي والمحافظ الرقمية والبطاقات الإئتمانية المحلية والعالمية وخدمات نقاط البيع وسواها.



مقرضين لها فقط ولا يهمننا في نهاية المطاف الى تحصيل الأقساط الشهرية وتحقيق العوائد، بل على العكس لا بد أن تذهب الأموال التي نقرضها الى مشاريع حقيقية تساهم في دعم الإقتصاد وتحقيق التوازن الإجتماعي وخلق فرص العمل، كما نستعين أحيانا بحاضنات الأعمال خصوصاً في المشاريع المتناهية الصغر التي يستفيد منها عموماً الأرامل وسواهم.

ما هو عدد الموظفين لديكم، وما هي المعايير التي تتبعونها لتطوير مهاراتهم؟

يستهدف مصرف شمال أفريقيا تدريب أكثر من ٨٠% من كوادره البشرية وتطوير مهاراتهم، وقد أنجزنا حتى اليوم أكثر من ٨٠% من هذه الخطة. ويضمّ المصرف اليوم حوالي الـ ٢٤٠٠ موظف موزعون على أكثر من ٦٠ فرعاً. علماً أن استراتيجيتنا المستقبلية هي التوسع في العمل من خلال التكنولوجيا والتقليل من التدخل البشري والعمل اليدوي، ولذلك نركز كثيراً على تطوير مهارات العاملين في مجال التكنولوجيا.

ما هي خطتكم في التوسع والانتشار؟

يملك مصرف شمال أفريقيا شبكة فروع ضخمة تصل الى أكثر من ٦٠ فرعاً موزعة على أغلب المدن الليبية. وقد افتتحنا أخيراً فرعاً جديداً بمدينة بني وليد بهدف تعزيز قدرات المصرف في مجال تقديم الخدمات المصرفية للمواطنين وتخفيف الضغط على باقي المصارف العاملة في المدينة. من ناحية أخرى وكما ذكرنا سابقاً فإن سياستنا الجديدة التخفيف من التوسع الأفقي من خلال الفروع والتركيز أكثر على التوسع الرأسي عن طريق إيصال الخدمات عن بعد.

أسام الأبريش (المدير العام): من أبرز أهدافنا في مصرف التضامن دعم وتمكين الشباب الليبي والمشاريع الريادية

مصرف التضامن Tadhamun Bank



أسام الأبريش: حرصنا على دعم المرأة الليبية للوصول الى مراكز قيادية واليوم لدينا ٣ قيادات في البنك.

انطلق مصرف التضامن من خلال ٣ فروع لكنها اليوم وصلت الى ٨ فروع إضافة الى الفرع الرئيسي، ونجهز لإطلاق فرعين جديدين في مصراته وزليتن، لنكون بذلك متواجدين في طرابلس وبنغازي وسرت ومصراته وزليتن. من ناحية أخرى نسعى للتوسع في الوصول الى عملائنا من خلال القنوات الإلكترونية والخدمات الرقمية التي لم تكن موجودة لدينا سابقاً.

ما هي أبرز هذه الخدمات الرقمية؟

أطلقنا هذه السنة عدّة قنوات الكترونية جديدة مثل الموبايل المصرفي والإنترنت المصرفي والبطاقات الائتمانية التي يمكن

منذ بداية ٢٠٢٣ وحتى النصف الأول منها حقق مصرف التضامن أرباحاً بحوالي المليون دينار ليبي، وهذه النتائج رغم تواضعها إلا أنها تعتبر جيدة جيداً نسبة لانطلاق البنك الحديثة وحجمه، إضافة الى أننا ما زلنا في مرحلة الإستثمار على برنامج تطوير متكامل والذي يكلفنا مبالغ كبيرة، ونتوقع أن يرتفع العائد على الإستثمار عند الإنتهاء من هذه المشاريع قريباً. من ناحية أخرى نمت أصول البنك خلال سنتين أكثر من ٣ أضعاف من ٢٠٠ مليون الى ٧٥٠ مليون دينار ليبي، أما قاعدة العملاء فهي في نمو مضطرد ولدينا حتى اليوم أكثر من ٣٠ ألف زبون.

ما هي خطتكم في التوسع والانتشار؟

ما هي أبرز النتائج التي حققها مصرف التضامن حتى النصف الأول من ٢٠٢٣؟

بداية لا بدّ أن نعطي لمحة سريعة عن تاريخ مصرف التضامن الذي تأسس عام ٢٠٢٠ بعد أن قرر مالكو "البنك التجاري العربي" تغيير إسمه الى "مصرف التضامن" وأن يستثمروا في تطويره من حيث التقنيات الحديثة والخدمات المتقدّمة حتى ينافس أهم المصارف الليبية، حيث أن "البنك التجاري العربي" لم يكن يحقق الأرباح والنمو المطلوبين. واعتباراً من ٢٠٢١ كانت إنطلاقاً بنك التضامن الفعلية، وبدأنا بالتحوّل الكامل على مستوى الأنظمة والشكل المؤسسي والعلامة التجارية الجديدة.

كيف تقيمون خطوة إعادة توحيد مصرف ليبيا المركزي، وأهميتها بالنسبة للقطاع المصرفي؟
انعكس توحيد البنك المركزي الليبي ايجاباً على أعمال المصارف التي عانت في الفترة السابقة بسبب فصل أرصدها ما بين فرعي المركزي في غرب ليبيا وشرقها، أما الآن فبات بإمكاننا أن نتحكم بأرصدتنا براحة أكبر.

هل تتبع المصارف الليبية اليوم كافة المعايير المحلية والعالمية؟
القطاع المصرفي منظم جداً بل هو من أكثر القطاعات تنظيماً في ليبيا، حيث ترعاه أنظمة وقوانين قوية ومتشدة. واليوم أصبح الإمتثال خطوة ضرورية للتعامل مع العالم الخارجي وتنفيذ أي معاملة. ونحن الآن قريبين جداً من الإمتثال الكامل للقوانين العالمية مثل بازل وIFRS9 وسواها، وممثلين لجميع متطلبات غسل الأموال وتمويل الإرهاب والا لن نتمكن من إصدار البطاقات العالمية وفتح الإعتمادات المستندية والتعامل بنظام السويقت، كما أننا لن نستطيع التعامل مع أغلب الشركات والمنظمات العالمية مثل Oracle وMaster Card وVisa Card وMon-ey Gramm والUNDP وغيرها من الأجسام العالمية التي من المستحيل أن نتعامل معنا إن لم ترق أننا دولة ممثلة وفيها نوع من الأنظمة والقوانين. من ناحية أخرى فإن مجموعة العمل الدولي FATF راضية عن الأداء المالي الليبي، ولسنا من الدول المحظورة.

حتى النصف الأول من ٢٠٢٣ حقق مصرف التضامن أرباحاً بحوالي المليون دينار ليبي، وهذه النتائج تعتبر جيدة جداً نسبة لانطلاقة البنك الحديثة، إضافة الى أننا ما زلنا في مرحلة الإستثمار على برنامج تطوير متكامل، ونتوقع أن يرتفع العائد على الإستثمار عند الإنتهاء من هذه المشاريع. من ناحية أخرى نمت أصول البنك خلال سنتين أكثر من ٣ أضعاف، أما قاعدة العملاء فهي في نمو مضطرد ولدينا حتى اليوم أكثر من ٣٠ ألف عميل

استخدامها عبر مكينات الـ ATM والـ P.O.S أو للشراء والتسوق بها عبر الإنترنت، وقد ساعدنا بإطلاق هذه الخدمات تبنينا لبرنامج FLEX- CUBE من شركة Oracle العالمية، الذي مكّننا أيضاً من ربط كافة فروعنا ببعضها، ونحن اليوم حريصون على رقمنة كافة خدماتنا المصرفية.

ما هي رؤيتكم في اختيار الموارد البشرية؟
يغلب على موظفي مصرف التضامن الطابع الشبابي في كافة الإدارات والمستويات، كما حرصنا على دعم وتشجيع المرأة الليبية للوصول الى مراكز قيادية واليوم لدينا ٣ قيادات ومديرات إدارات في البنك.

ما هي خطتكم في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة؟
من أبرز أهداف مصرف التضامن دعم وتمكين الشباب الليبي والمشاريع الريادية، ولهذا الهدف أقمنا اتفاقيات مع منظمة Super Novae وهي مؤسسة غير ربحية NGO متخصصة في التمكين الاقتصادي للشباب في البلدان المتضررة من النزاعات، وهي تدعم رواد الأعمال وتهتمّ بتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة وهي مدعومة من الإتحاد الأوروبي. علماً أن البنك المركزي الليبي فرض على المصارف أن لا تقل محفظة تمويل المشاريع الناشئة لديها عن الـ ١٠% من مجموع محفظة التسليفات.

عادل كشاد (المدير العام): المصرف الإسلامي الليبي يتطلع لأن يكون البنك رقم واحد بين المصارف الخاصة في ليبيا



عادل كشاد: المصرف الإسلامي الليبي هو أول مصرف إسلامي في ليبيا

خدمات الكترونية كاملة وهي عبارة عن بنك متكامل ذاتي الخدمة حيث يدخل الزبون في أي وقت وينفذ كافة الخدمات التي يحتاجها مثل فتح حساب جديد واستخراج البطاقة الائتمانية المحلية والدولية وإيداع المبالغ والصكوك وإصدار دفاتر الصكوك والعديد سواها من الخدمات.

كيف تمكنت من تخطي أزمة السيولة في ليبيا؟

بعد أزمة السيولة التي شهدتها ليبيا وتراجع ثقة المواطنين بالقطاع المصرفي، قدم المصرف الإسلامي الليبي حلولاً بديلة لعملائه الذين استطاعوا حتى في أوج الأزمة أن يستفيدوا من كافة إيداعاتهم النقدية بسهولة وبسر، وهذا ما ساعدنا منذ انطلاقتنا على بناء ثقة كبيرة مع عملائنا. ومن ناحية أخرى نجح المصرف الإسلامي الليبي أيضاً في توريد حوالي ٥ مليار دينار لخزنية مصرف ليبيا المركزي، كما ساهم في تمويل المصارف المحلية بما يقارب ٤ مليار دينار ليبي لحل أزمة السيولة.

باقات الأفراد في ما يتعلّق بالمرابحات التي تشمل مواد البناء والسيارات والتطبيقات وبما يتماشى مع رغبات المجتمع الليبي. علماً أن عائد أرباحنا لا يتعدى الـ ٤ و ٣ وأحياناً الـ ١% و ٥%. على بعض المنتجات مثل المنافع العلاجية والتي تدخل في دائرة المسؤولية الإجتماعية للمصرف الذي يعتبر سباقاً في فعل الخير، فعلى سبيل المثال لدى المصرف مساهمة كبيرة تتعدى الـ ٥% في المركز الليبي للأورام، وهو أول مركز نوعي وبمواصفات عالية في ليبيا.

ما هي أبرز نتائجكم؟

حسب دراسة الجدوى لإحدى الشركات العالمية، كان من المتوقع أن يحقق المصرف الخسائر خلال الـ ٣ سنوات الأولى من التأسيس، على أن تبدأ نقطة التعادل في السنة الرابعة، إلا أننا استطعنا أن نحقق نقطة التعادل منذ السنة الأولى. من ناحية أخرى فاق حجم النمو على مستوى الخصوم الإيداعية الـ ٤٠%، كما نما عدد زبائننا من الأفراد والشركات بشكل كبير جداً. أما عدد الفروع فارتفع إلى ١٥ فرعاً منتشرة في كافة المحافظات الليبية ويديرها أكثر من ٨٠٠ موظفاً، كما يمتلك المصرف العديد من الأراضي في مواقع إستراتيجية، ونتطلع لأن نكون البنك رقم واحد بين المصارف الخاصة في ليبيا.

كيف تقيمون مستوى التكنولوجيا؟

يملك المصرف الإسلامي الليبي أكبر قاعدة من مكينات الـ P.O.S على مستوى القطاع المصرفي الخاص والثاني على مستوى القطاع العام، كما لدينا حزمة متنوعة من بطاقات الماستر كارد. ونسعى في ٢٠٢٤ أن نكون من أوائل المصارف في ليبيا في ما يتعلّق بالخدمات الإلكترونية، حيث نعمل على افتتاح ٤ إلى ٥ صالات

فكرة عن تاريخ تأسيس المصرف الإسلامي الليبي؟

المصرف الإسلامي الليبي هو أول مصرف إسلامي أنشئ في ليبيا سنة ٢٠١٥ من قبل ٤ من نخبة من رجال الأعمال الليبيين، وقد افتتح المصرف أبوابه بشكل فعلي في تموز ٢٠١٧. تجربتنا هي تجربة فريدة من نوعها، فالمصرف عدا عن أنه ليبي بالكامل، فهو أيضاً انطلق من فكرة خلق تجربة مصرفية جديدة وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة للمجتمع، صممت وفق مواصفات ومعايير دولية ومطابقة لأحكام الشريعة. من ناحية أخرى كان المصرف الإسلامي الليبي أول مصرف يستثمر بشراء مبنى لفرعه الرئيسي بمبلغ ضخم في فترة كان فيها عزوف من قبل الناس عن التعامل مع القطاع المصرفي الذي كان يعاني من مشاكل عدّة، كما أدخلنا الأثاث العصري والمساحات المفتوحة والضيافة الفاخرة للزبائن، وكانت هذه أول تجربة مصرفية تقدم التعامل الراقى في ليبيا.

ما هي أبرز الخدمات والمنتجات التي تميزون بها؟

كنا أول مصرف يقدم مستوى رفيع من الخدمات ذات القيمة المضافة إن من ناحية العمليات الخارجية أو الإعتمادات المستندية أو الحوالات أو تموليات الأفراد، كما كنا أول مصرف يقدم خدمات الوكالة بالاستثمار. على مستوى تموليات الأفراد أطلقنا خدمة إجارة المنافع (منفعة)، حيث يقوم المصرف الإسلامي الليبي بشراء خدمات ومنافع من مزودها ثم يبيعها لعملائه، وتشمل خدمات السفر والسياحة، خدمات الحج والعمرة، الخدمات التعليمية، تمويل التعليم بالخارج، الخدمات الطبية والصحية، والعديد سواها. من ناحية أخرى حاولنا أن ننوع في

وائل شنشن (نائب المدير العام): في المصرف المتحد للتجارة والإستثمار .. هدفنا أن نكون المصرف الأكثر ابتكاراً في السوق الليبي

السيولة وبسقف غير محدد.
**كيف تقيمون واقع القطاع
المصرفي الليبي اليوم؟**

يشهد القطاع المصرفي الليبي تطوراً سريعاً في الفترة الأخيرة، يدعمه في ذلك قوة المالية الليبية وعوائد النفط التي ما زالت مرتفعة جداً رغم كل الظروف التي مرت بها البلاد. إضافة الى ذلك يقوم البنك المركزي منذ حوالي الـ ٣ سنوات بورشة إصلاح كبيرة لمعالجة جميع التشوهات المالية والمصرفية التي حدثت بسبب الأزمات الداخلية والتحديات العالمية وأبرزها جائحة كورونا والحروب الدائرة في المنطقة والتي أثرت على العالم ككل، وذلك بهدف حماية إقتصاد الدولة والمحافظة على إحتياجاتها وخلق كيان مصرفي قوي قادر على المنافسة، وهذا ما نجح به بقوة، وإذا أخذنا الإصلاحات على المستوى المصرفي، فقد شملت تطوير كافة الأنظمة والإدارات مثل إدارات المخاطر وسواها، إضافة الى تبني أحدث ما توصل اليه عالم التكنولوجيا المالية مثل الدفع الفوري Instant Payment والـ Open Banking وسواها، ونحن في المصرف المتحد جاهزون لتبني كل هذه الأمور التي هي أصلاً من ضمن خطتنا في التحول الرقمي. ونتوقع أن يقود القطاع المصرفي الليبي المرحلة المقبلة في المنطقة حتى، علماً أن السوق الليبي سوق مرن جداً والـ ١٠ سنوات الجحاف التي مرت علينا وأزمة السيولة التي واجهتنا خلقت فكراً جديداً في تبني وسائل الدفع الإلكتروني حيث أغلب الناس اليوم بات لديهم بطاقات ائتمانية بعد أن كانوا يعتمدون بشكل كبير على الكاش. ويحسب للقطاع المصرفي أنه حافظ على أموال الدولة كاملة كما حافظ على استمرارية الحياة الإقتصادية..



وائل شنشن: نسعى الى رقمنة
المصرف بالكامل

والتسهيلات ومنها الـ Standing order التي يستطيع الزبون من خلالها أن يدير دفعات لاحقة له حتى ولو بعد سنة، وإضافة الى الموبايل المصرفي أطلقنا أيضاً الإنترنت المصرفي وخدمات الـ B2B – Business to Business التي ينفرد فيها المصرف المتحد في ليبيا، وسواها من الخدمات.

**كيف واجه المصرف المتحد أزمة
السيولة التي ضربت البلاد؟**

على عكس أغلب المصارف الليبية، استطاع المصرف المتحد أن يحتوي أزمة شح السيولة منذ بداياتها، وأن يقود جميع عملياته بحكمة وحرفية بفضل سياساته المتزنة إدارته المتمرسّة في العمل المصرفي والتي ضمت خبرات أجنبية وليبية. وطوال فترة الأزمة استطاع عملائنا الوصول والتحكم بكافة حساباتهم بطريقة سهلة وسلسة جداً وبدون أي ضوابط أو شروط، وهذا ما خلق لنا سمعة طيبة في السوق الليبي بأن هذا المصرف المتحد دائماً تتوفر لديه

**فكرة عن تاريخ تأسيس المصرف
المتحد للتجارة والإستثمار؟**

تأسس المصرف المتحد للتجارة والإستثمار سنة ٢٠٠٧ نتيجة اندماج ٣ مصارف ليبية، وبعد ٣ سنوات أبرم مساهمو المصرف اتفاقية شراكة مع مجموعة البنك الأهلي المتحد في البحرين التي استحوذ عليها أخيراً بيت التمويل الكويتي، وبحكم هذه الشراكة شهد المصرف تطوراً هائلاً على كافة الصعد بحيث أصبح ثالث أكبر مصرف في ليبيا من ناحية الحصة السوقية والمبيعات، إضافة الى تضاعف حجم الإعتمادات وعدد الزبائن من الشركات والأفراد بشكل يومي، واليوم لدينا أكثر من ٢٠٠ ألف عميل، علماً أننا افتتحنا منذ بداية العام وحتى الربع الثالث من ٢٠٢٣ أكثر من ٢٥ ألف حساب جديد، كما وصل إجمالي الإيرادات التشغيلية خلال الربع الثالث من ٢٠٢٣ الى حوالي الـ ٩٠ مليون دينار ليبي، ويقدم البنك خدماته من خلال ١٣ فرعاً منتشرة في مختلف المحافظات الليبية. من ناحية أخرى نحاول أن ننافس البنوك في الجوانب الرئيسية وهدفنا أن نكون المصرف الأكثر ابتكاراً في السوق الليبي من خلال تطبيق نظام الحوكمة وسياسات وإجراءات وضوابط معينة وأن يكون هناك شفافية كاملة في التعامل مع زبائننا، والحمد لله سمعة البنك أكثر من ممتازة والطلب عليه مرتفع جداً.

**كيف تقيمون مستوى التكنولوجيا
لديكم؟**

اعتمد المصرف المتحد للتجارة والإستثمار خطة كبيرة للتحول الرقمي بالتعاون مع البنك الأهلي المتحد البحريني بهدف الوصول الى رقمنة المصرف بالكامل. وحتى اليوم أطلق المصرف جميع المنتجات الإلكترونية الرئيسية مثل الموبايل المصرفي الذي يتفرد بالعديد من المزايا

مصطفى السائح (المدير التنفيذي): النوران .. مصرف ليبي بمعايير وطموحات عالمية

ما هي أبرز النتائج التي حققها البنك حتى الربع الثالث من ٢٠٢٣؟

يتمتع مصرف النوران بوضع مالي ممتاز وعائد مجزي على رأس المال، علماً أن نتائجنأ تنمو بشكل مستمر، على سبيل المثال حققنا في ٢٠٢٢ صافي أرباح بحوالي الـ ٤٠ مليون دينار، وحتى الربع الثالث من ٢٠٢٣ وصلت أرباحنا الى ٦٠ مليون دينار ليبي.

كيف تقيمون امتثالكم للمعايير المحلية والعالمية؟

تعاقدنا مع شركة Deloitte العالمية لإعادة بناء سياسات المصرف كاملة لتضاهي أعلى المعايير العالمية، وتعتبر اليوم إدارة المخاطر لدينا من بين أقوى الإدارات في المصارف الليبية بشهادة المصرف المركزي، كما تخطينا معايير "بازل ٣" من ناحية كفاية رأس المال التي وصلت لدينا الى ٢٩% بينما لا تتعدى متطلبات بازل الـ 12,5% فقط، أما نسبة كفاية السيولة فوصلت الى ٨٠%، وبالنسبة للإعتمادات المستندية لدينا شبكة واسعة من المراسلين في العالم، وحجم عملنا ممتاز جداً في هذا المجال.

هل تفكرون بالحصول على تصنيف للبنك من إحدى الشركات المعتمدة عالمياً؟

بالفعل، بدأنا التعاون مع إحدى الشركات الإستشارية الكبرى لمساعدتنا على الحصول على تصنيف جيد إنشالله، وهنا نذكر أن قرار المصرف المركزي الأخير بزيادة رؤوس أموال المصارف الليبية التي تراجع دورها في التنمية نتيجة لضعف إمكانياتها على التمويل بعد أن تأكلت رؤوس أموالها بسبب تراجع قيمة العملة، كان لهذا القرار دوراً مهماً في تقريبنا من الحصول على تصنيف جيد، لأنه يدعم مراكزنا المالية.

الشركات والمؤسسات العامة والخاصة والسفارات.

ما هي أهم الخدمات الإلكترونية والرقمية التي تقدمونها لعملائكم؟

استثمر مصرف النوران على غرار معظم المصارف الليبية، مبالغ كبيرة في تطوير البنى التحتية الإلكترونية، وهو اليوم يتبنى واحدة من أفضل المنظومات المصرفية في العالم Teminos T24 التي ساعدتنا على إطلاق العديد من المنتجات والخدمات الرقمية مثل الإنترنت المصرفي والموبايل المصرفي الذي يستطيع العميل من خلاله متابعة حساباته وتحويل أمواله وسواها من الخدمات والمزايا. كذلك أطلقنا عدداً كبيراً من مكينات الـ ATM المنتشرة في معظم المناطق، ومكينات نقاط البيع الذي تجاوز عددها في طرابلس فقط الـ ٣٠٠٠ مكينة، ويتراوح حجم عملها ما بين الـ ٣ والـ ٦ مليون دينار ليبي يومياً. وبالنسبة للبطاقات الائتمانية، لدينا البطاقات المحلية التي يستطيع العميل أن يستعملها للسحب النقدي من مكينات الـ ATM أو أن يشتري بها من خلال مكينات الـ P.O.S، أما البطاقات الدولية فلدينا ٣ أنواع من بطاقات Visa بمميزات مختلفة، ويمكن استخدامها للشراء عبر الإنترنت أو استعمالها في الخارج، من ناحية أخرى وقع البنك اتفاقيات استراتيجية مع شركة "فيزا" ونحن أيضاً وكلاء لشركة Money Gramm.

ما هي خطتكم في التوسع والإنتشار؟

لدينا حالياً ٧ فروع ونسعى للوصول الى ١٠ فروع نهاية ٢٠٢٤، وهدفنا زيادة فرع أو فرعين كل سنة لتغطية كافة المناطق الليبية، كما نضع نصب أعيننا إمكانية التوسع الخارجي.



مصطفى السائح: يتمتع مصرف النوران بوضع مالي ممتاز

هل لنا بفكرة عن تاريخ تأسيس مصرف النوران؟

تأسس مصرف النوران سنة ٢٠٠٨ بناءً على إتفاقية بين الحكومتين الليبية والقطرية، وعلى شكل شركة مساهمة ليبية مناصفة بين جهاز قطر للاستثمار الذي تنازل لاحقاً إلى قطر القابضة والمصرف الليبي الخارجي الذي يمتلك أكثر من ٢٩ مساهمة في مصارف ليبية وعالمية. وكان هدف المؤسسين منذ البداية إنشاء مصرف عصري حديث والوصول به إلى مطاف المؤسسات العالمية وبمعايير قياسية. كان من المفترض أن ينطلق العمل بمصرف النوران بداية العام ٢٠١١، لكن نتيجة الظروف تأخر الإطلاق حتى نهاية ٢٠١٥، وسنة ٢٠١٨ تحوّل البنك إلى مصرف إسلامي بالكامل. رغم حدوثه، استطاع مصرف النوران بفضل رؤيته وخدماته الإلكترونية المتطورة والمعايير العالمية التي يتبناها، أن يثبت نفسه بين المصارف الأولى في ليبيا وهو اليوم يستحوذ على ١٢% من حجم السوق وبات الخيار الأول لكبرى

طارق أبو سريويل (المدير العام): هدف مصرف الأندلس الإبتعاد في الأفق التنافسي ليصبح مرجعاً يُقتدى به في السوق المصرفي الليبي

والصغيرة الى قاعدة بيانات كبيرة وواضحة بحيث يضمن البنك استرداد أمواله، ونحن في مصرف الأندلس نركز على هذه المشاريع ولدينا استراتيجية للدخول في تمويل صناعات بسيطة وحرفية، علماً أن المصرف المركزي أعطانا حوافز كبيرة لدعم هذه المشاريع، وقد ساهم قرار زيادة رؤوس أموال المصارف الليبية في تعزيز هذا التوجه حيث أن وفرة السيولة تساعدنا في تمويل قاعدة أكبر من المشاريع.

ما هي خطتكم في التوسع والإنتشار؟

افتتحتنا هذه السنة فروعاً جديداً في برج طرابلس ومدينة زليتن وهي مدينة حيوية واقتصادها قوي، كما نخطط لافتتاح فرع آخر هذه السنة، ولدينا خطة إنتشار كبيرة نعمل عليها.

هل تطبّق المصارف الليبية أهم المعايير العالمية والمحلية؟

بذل المصرف المركزي أخيراً مجهوداً كبيراً لفرض حزمة من الإجراءات على المصارف بهدف تطبيق المعايير الدولية مثل بازل 3 و IFRS9 والـ KWC والمعايير الأميركية الخاصة بمكافحة غسل الأموال وتمويل الإرهاب، والمصارف اليوم تمشي بخطوات عملية صارمة، وتنكبّ جاهدة للإنتهاء من هذه الإجراءات ضمن الفترة الزمنية المحددة حيث من المفترض في سنة 2024 أن تكون جميع المصارف ممثلة لكافة المعايير الدولية. ونحن في مصرف الأندلس على غرار أغلب المصارف الليبية لدينا إدارة كاملة للإمتثال تخضع كل فترة الى تقييم المصرف المركزي الذي يصدر في نفس الوقت منشورات دورية تتضمن تحديثات لجميع المعلومات، ونحن نتبناها ونطبقها تلقائياً.



يحرص مصرف الأندلس على الإطلاق بقوة على المستوى التكنولوجي

ما هي أبرز الخدمات الرقمية التي تقدمونها لعملائكم؟

يسعى مصرف الأندلس لتقديم مستوى عالي جداً من الخدمات الالكترونية، وقد أطلقنا أخيراً الموبايل المصرفي الذي يضمّ عدّة تسهيلات تظاهي أرقى الخدمات في المصارف العالمية من تحويل الرصيد وشحن الموبايل ودفع الفواتير وسواها. كما استثمرنا أيضاً في تطوير أنظمة الحماية وأمن المعلومات ونعمل بنظام السحابات Clouds الذي يعتبر أحدث إصدار في التكنولوجيا. ونسعى أن نكون دائماً في أعلى المستويات وهدفنا رضى العملاء حيث نركز على أية تعليقات سلبية ونحاول أن نعالج أي خلل أو نقطة ضعف، كما نحرص أيضاً على خفض تكاليف العمولات على المواطنين لتخفيف العبء عليهم.

ما هي خطتكم في دعم المشاريع المتوسطة والصغيرة؟

يحتاج تمويل المشاريع المتوسطة

فكرة عن تاريخ تأسيس مصرف الأندلس وأهم واستراتيجياته؟

تأسس مصرف الأندلس سنة 2016 وافتتح أبوابه أمام الزبائن في تموز 2020 ويتوجه خاص لصناعة ثقافة مصرفية إسلامية وفق مبادئ الشريعة وتقديمها للزبون بطرق رقمية وحديثة مواكبة للتطور الكبير الذي تشهده المؤسسات المالية والمصرفية في العالم، وذلك من خلال الخدمات المتطورة والسريعة والبعيدة عن التعقيدات والبيروقراطية، وهدفنا أن نكون جزءاً أساسياً من سياسة تطوير الخدمات الإلكترونية في القطاع المصرفي الليبي، حيث يحرص مصرف الأندلس منذ اليوم الأول على الإطلاق بقوة على المستوى التكنولوجي والأنظمة التي يعمل بها وتقديم خدمات ومنتجات جديدة في السوق الليبي، وذلك للإبتعاد في الأفق التنافسي بفارق يجعل منه مرجعاً يُقتدى به في السوق المحلي. ويسعى مصرف الأندلس اليوم الى التوسع والإنتشار الجغرافي حسب الإستراتيجية المعتمدة من قبل المصرف المركزي، ويركز بشكل خاص على تمويل التجارة التي تعتبر متطورة لدينا مقارنة بالمصارف الأخرى.

ما هي أبرز النتائج التي حققها المصرف حتى اليوم؟

ليس لدينا أرباح في هذه الفترة كوننا ما زلنا في مرحلة الصرف على التأسيس، والعوائد التي نحققها نعيد استثمارها، الا أنه ليس لدينا خسائر محققة نتيجة أية تعثرات، وانشاءً لله نتوقع أن نصل الى نقطة التعادل سنة 2024 وبعدها نبدأ بتحقيق الأرباح، وكل ذلك يعتمد طبعاً على الوضع الأمني والإقتصادي للبلاد، ونحن اليوم نعول على الدعم الكبير الذي يحرص المصرف المركزي على تقديمه للمصارف الخاصة.

سليمان الحارثي (الرئيس التنفيذي): بنك عمان العربي يحتفل بمرور ٥٠ سنة على تأسيسه بالمزيد من النجاحات

فتميز بنجاح آخر، حيث حصل البنك على مجموعة من الجوائز كأفضل بنك تجزئة محلي وأفضل بنك يقدم حلول الدفع للشركات الصغيرة والمتوسطة في سلطنة عُمان، وذلك في حفل توزيع جوائز التجزئة المصرفية لمجلة الصيرفة والتمويل الآسيوية (ABF) لعام ٢٠٢٣.

أما على صعيد الأرقام فقد سجل البنك صافي ربح بعد الضريبة قدره ١٢.١ مليون ريال عماني لفترة التسعة أشهر المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣ مقارنة بـ ٦.٤ مليون ريال عماني لنفس الفترة من عام ٢٠٢٢. وبلغ الدخل التشغيلي ٦٨.١ مليون ريال عماني في عام ٢٠٢٣ مقارنة بـ ٦٩.٩ مليون ريال عماني لنفس الفترة في العام ٢٠٢٢. كما نما دخل الفوائد بنسبة ١٥% مدفوعاً بالنمو الإيجابي في محفظة القروض والسلفيات، قابله ارتفاع مصروفات الفائدة. وأيضاً انخفضت المصاريف التشغيلية بنسبة ١% لتصل إلى ٤٠ مليون ريال عماني في الأشهر التسعة الأولى من عام ٢٠٢٣. وبلغ صافي مخصصات خسائر الائتمان المتوقعة ١٣.٦ مليون ريال عماني في الربع الثالث من عام ٢٠٢٣ مقارنة بـ ٢١.٩ مليون ريال عماني لنفس الفترة من عام ٢٠٢٢. كما ارتفع صافي القروض والسلفيات بنسبة ١٠% ليصل إلى ٢,٣٥٥ مليون ريال عماني في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣، مقارنة بـ ٢,١٣٥ مليون ريال عماني في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢. كما ارتفعت ودائع العملاء بنسبة ٤% لتصل إلى ٢,٢٠٧ مليون ريال عماني في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣ مقارنة بـ ٢,١١٩ مليون ريال عماني في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٢.

تشهد خدمات التكنولوجيا المالية تطوراً غير مسبوق، إلى أي مدى



سليمان الحارثي: أطلقنا "رود العربي لتنمية القيادات" بالتعاون مع هارفارد بيزنس للنشر

مستقبل القطاع المالي والمصرفي مع ممثلي البرنامج الوطني للاستدامة المالية وتطوير القطاع المالي (استدامة)، وتمحورت المناقشات حول الفرص والتحديات التي تواجه القطاع المصرفي ونقاط ضعفه وكيفية تطويره. كما استضاف البنك في أيلول الماضي النسخة الثانية من منتدى الرؤساء التنفيذيين بالتعاون مع بنك العز الإسلامي، وقد حظيت الفعالية التي صُممت لإلهام القادة وصناع القرار على تبني سياسة التغيير وتسخير التقنيات الحديثة والناشئة في مجالات عملهم، بترحيب كبير حيث شهدت حضور أكثر من ٣٠٠ مشارك من القيادات التنفيذية العليا والخبراء المختصين البارزين محلياً وعالمياً. أما الربع الثالث من العام

ما هي أبرز النتائج التي حققها بنك عمان العربي حتى الربع الثالث من ٢٠٢٣؟

في البداية أحب أن أנוه بالإنجازات المميزة التي تم تحقيقها على مستوى البلاد ككل، حيث ساهمت المبادرات والإجراءات التطويرية المالية بقيادة الحكومة الرشيدة مدعومة بارتفاع أسعار النفط في تعزيز نمو الاقتصاد العماني الذي أدى بدوره إلى رفع التصنيف الائتماني السيادي للسلطنة من "BB" إلى "BB+" من قبل وكالتي التصنيف فيتش وستاندرد أند بورز.

من ناحية أخرى شارك بنك عمان العربي إلى جانب خبراء اقتصاديين من بنك العز الإسلامي والبنك الوطني العماني في جلسة حوارية لمناقشة

العربي نهجاً ثابتاً لدعم الشباب وتأهيلهم، وكانت البداية مع برنامج "رواد العربي" الذي يهدف كما ذكرنا إلى إعداد الشباب للمنافسة في سوق العمل المحلي والدولي، وتبعه إطلاق برنامج "رواد العربي لتنمية القيادات" بالتعاون مع وحدة التعليم المؤسسي في هارفارد بيزنس للنشر، والذي يعدّ البرنامج الأول من نوعه في عُمان، وهو مصمم لتعزيز قدرات جيل جديد من صناع التغيير في البنك وقد شارك فيه أفراد من بنك عمان العربي في البرنامج، بدءاً من القادة الطموحين الذين يسعون إلى نحو بلوغ آفاق أعلى في حياتهم المهنية.

وأيضاً حصل البنك أخيراً على شهادة جهة العمل المعتمدة من جمعية المحاسبين القانونيين المعتمدين (ACCA) والتي تعد أحد أشهر هيئات المحاسبين القانونيين تقدماً حول العالم في مجال تدريب الموظفين داخل المؤسسة وتطويرهم، وفي هذا السياق أيضاً، يسعى البنك على الدوام لاستقطاب الكفاءات الوطنية وإعطاء الأولوية دائماً للكوادر المحلية حيث تجاوزت نسبة التعمين في البنك الـ 90%، بينما لا تزال بعض الدوائر الفنية بها خبرات أجنبية وهي مطلوبة في الوقت الحالي ولكننا حريصون على تأهيل الكوادر العمانية لتتولى مهامها مستقبلاً.

كيف يغرس البنك فكرة الابتكار في عملياته؟

يعمل بنك عمان العربي على إيجاد حلول مالية مبتكرة والاستفادة المثلى من التكنولوجيا الحديثة في تطوير خدماته، ودعم الفرص التي تعزز الابتكار في المجتمع، حيث بادر البنك أخيراً بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم وشركة إنوتك، إلى تزويد

يعكس برنامج "رواد العربي" حرص بنك عُمان العربي على دعم الكوادر الوطنية الشابة والمساهمة في بناء مستقبل زاهر لعُمان وتسريع تحقيق رؤية عُمان ٢٠٤٠

على أنظمة البنك التشغيلية وسياساته وأسس صدارته، وإضافة خبرات عملية لهم في مختلف الدوائر والأقسام من خدمة العملاء والخدمات الرقمية والتكنولوجيا المالية والتسويق والتمويل وسواها، كل حسب تخصصه. وسيقوم الفريق القائم على التدريب بتقديم التوجيه للمشاركين واكتشاف نقاط قوتهم وضعفهم والعمل على تعزيزها وبنائها بما يضمن انتفاعهم من البرنامج بأكمله وجه. هذا ويضم البرنامج في بدايته ٥٠ متدرباً وهذا الرقم مُستلهم من احتفاء البنك هذا العام بالذكرى الـ ٥٠ لتأسيسه مع رؤية مستقبلية لاستمرار البرنامج لسنوات أخرى قادمة.

ما هي المبادرات والخطوات الأخرى التي يقوم بها بنك عمان العربي لدعم وتعزيز المواهب المحلية؟

يعتبر الاستثمار في تنمية رأس المال البشري المكسب الأمثل لأي بلد والخيار الأول لتحقيق أهدافه وتطلعاته. ومن هذا المنطلق أرسى بنك عُمان

يواكب بنك عمان العربي عصر الرقمنة؟

ينتهج بنك عمان العربي رؤية راسخة لتسريع التحول الرقمي وتقديم خدمات عصرية ومبتكرة تضمن لعملائه تجربة رقمية سهلة وممتعة. وفي هذا السياق، قام البنك بتدشين خدمة تحديث البيانات الشخصية رقمياً من خلال تطبيق البنك دون الحاجة إلى زيارة الفرع. كما يوفر التطبيق مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات الأخرى مثل فتح حسابات بنكية رقمياً والتقديم بطلب الحصول على قروض شخصية فورية أو زيادة مبلغ قروض قائمة في غضون دقائق فقط في أي وقت ومن أي مكان دون الحاجة لزيارة الفرع. وتقديراً لخدماته الإلكترونية المبتكرة واعترافاً بتميزها، فاز البنك أخيراً بجائزة أفضل منصة إلكترونية في السلطنة، وذلك في حفل توزيع جوائز أعمال الشرق الأوسط وإفريقيا المرموقة لعام ٢٠٢٢ بعد دراسة عميقة أجرتها اللجنة لأفضلية خدماته الإلكترونية وتميزها.

أطلقتكم برنامج "رواد العربي"، أخبرنا أكثر عن هذه المبادرة؟

يعكس برنامج "رواد العربي" مدى حرص بنك عُمان العربي على دعم وتنمية الكوادر الوطنية الشابة والمساهمة في بناء مستقبل زاهر لعُمان وتسريع تحقيق الأولويات المرسومة في رؤية عُمان ٢٠٤٠. وقد تم تصميم البرنامج ليكون بمثابة فرصة رائعة للشباب لاكتساب الخبرات العملية التي تؤهلهم للمنافسة في سوق العمل المحلي والدولي وتحقيق طموحاتهم المهنية. و"رواد العربي" هو برنامج تدريبي لمدة عام مخصص للخريجين من مختلف الجامعات والكليات يهدف إلى تعريف المتدربين

عدد من المدارس بطابعات ثلاثية الأبعاد، إيماناً منه بأهمية تعزيز التكنولوجيا والابتكار وتأهيل الجيل الجديد وتدريبه على المهارات الأساسية لمواكبة المستقبل.

من ناحية أخرى أتاح بنك عُمان العربي الفرصة لعملائه للتقدم رقمياً للاشتراك في الاكتتاب العام لشركة أوكيو لشبكات الغاز، والذي يعد الطرح الأكبر في تاريخ سوق رأس المال العُماني. وقد تميزت التجربة بالسرعة والسهولة، حيث استطاع العملاء من التسجيل في الاكتتاب وتقديم الطلبات وإتمام المعاملات بضغطة زر واحدة أينما كانوا دون الحاجة لزيارة أي فروع.

هذا وقد قمنا أيضاً بابتكار مبادرة تمكن موظفينا من فتح حسابات للعملاء الجدد عن بُعد باستخدام حقيبة تحتوي على جميع المتطلبات التي يحتاجونها لفتح حساب عن بعد.

كيف يدعم البنك الشركات الصغيرة والمتوسطة؟

يولي بنك عُمان العربي أهمية كبيرة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث يلتزم بتخصيص ما لا يقل عن 5% من إجمالي المحفظة الإقراضية لتمويلها، إيماناً منه بأن هذه الشركات تمثل العمود الفقري لنمو الاقتصاد الوطني وانتعاشه. وفي هذا الصدد، نظم البنك بالتعاون مع بعض الشركاء، ملتقى محافظة الداخلية الاستثماري الأول بهدف بحث الفرص الاستثمارية ودعم المشاريع التنموية الصاعدة في المحافظة من خلال تقديم أفضل الخدمات المصرفية والتسهيلات التمويلية لها والدعم اللازم للمستثمرين ورواد الأعمال. وسيكون هذا الملتقى نقطة البداية لسلسلة من الملتقيات التي يسعى البنك لتنظيمها في محافظات مختلفة.

ولدعم الشباب العُماني، تم إطلاق مبادرة "منصة الانطلاق" في آب بهدف إعداد الطلاب لحياتهم المهنية. وتضمن البرنامج سلسلة من ورش العمل المجانية المتخصصة لتطوير مهارات المشاركين العملية وتمكينهم من دخول سوق العمل بثقة وكفاءة عالية.

بالإضافة إلى ذلك، أطلق البنك في آب الماضي برنامج "طموحي"، الذي يوفر خدمة مالية شاملة مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عمان ويستند البرنامج إلى تقديم حلول وخدمات مالية شاملة من خلال باقات تقدم مزايا حصرية، بهدف إنشاء نظام بيئي متكامل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تشمل المزايا التي يقدمها البرنامج إعفاء من الرسوم على الخدمات المصرفية الرقمية ودفاتر الشيكات، وفرصة الحصول على أسعار تنافسية للقروض الخاصة بالسيارات وأجهزة نقاط البيع. بالإضافة إلى ذلك، يتيح البرنامج الحصول على بطاقة Advantage خاصة لأصحاب الأعمال مجاناً، ويقدم عروض وخصومات من شركاء استراتيجيين في مجالات الاتصالات السلكية واللاسلكية والقانونية والنقل والمحاسبة والأمان السيبراني. ومن خلال التعاون الوثيق مع الخبراء والمتخصصين، تستفيد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من مجموعة متنوعة من ورش العمل المجانية حول كيفية إدارة مؤسساتها بنجاح، والتي تشمل مواضيع أساسية مثل الثقافة المالية وتدريب رواد الأعمال والحوكمة والامتثال والاتصالات التجارية.

واستمراراً لجهودنا الحثيثة في دعم المشاريع المحلية والشركات الناشئة،

قمنا أخيراً بتوقيع اتفاقية استراتيجية مع منصة مصلح، وهي أول منصة عمانية شاملة وموثوقة لتقديم خدمات التصليح والصيانة. وبموجب الشراكة، ستقوم منصة مصلح بتقديم خدمات الصيانة لشبكة فروع بنك عُمان العربي والتي يبلغ عددها 69 فرعاً والممتدة في مختلف أنحاء السلطنة.

ما هي أبرز مشاريعكم الحالية والمستقبلية؟

يملك بنك عُمان العربي رؤية استراتيجية واضحة تتماشى مع جهود الدولة وتوجهاتها ودعم رؤية عُمان ٢٠٤٠ التي تهدف الى خلق آفاق واعدة وأكثر استدامة للمستقبل. ومن هذا المنطلق يدعم البنك مشروع مدينة السلطان هيثم الذي يعتبر أيقونة معمارية تتبنى رؤية شاملة ومتكاملة للأجيال القادمة، وذلك من خلال تقديم التسهيلات التمويلية والقروض التنافسية لأول 1٠٠ مالك عقار في المدينة، وبذلك يمكّن البنك عملائه من عيش حياة عصرية مريحة ومستدامة.

وعلى صعيد دعم الشركات الرائدة بالسلطنة، وقع البنك في أيلول الماضي شراكة استراتيجية مع الشركة العُمانية للتنمية السياحية (عمران) لتمويل مشروع منتجج Nikki Beach مسقط الذي يجري تطويره مع مشروع المدينة المستدامة في خليج يتي. ويُعد هذا المشروع إضافة مهمة إلى قائمة المشاريع الحيوية التي يقوم بنك عُمان العربي بتمويلها، والتي ستسهم في تعزيز نمو القطاعات التنموية والاقتصادية في البلاد.

فكري العجيل (الرئيس التنفيذي): بنك عدن للتمويل الأصغر أفضل بنك في الشمول المالي في اليمن للعام ٢٠٢٣

عدن للتمويل الأصغر لتشجيع ودعم الابتكار في الأعمال الصغيرة بتقديم تسهيلات تمويل للمشاريع التي تعزز التنمية المستدامة والاقتصاد المحلي.

يشهد القطاع المصرفي ثورة تكنولوجية ورقمية كبيرة، كيف تقيمون وضعكم في هذا المجال؟

رغم التحديات التي فرضتها الأوضاع السياسية والاقتصادية، إلا أن التزامنا الراسخ بمواكبة التطورات التكنولوجية والرقمية ما زال مستمراً لتوفير بيئة مصرفية آمنة ومتطورة لعملائنا، من خلال منصاتنا الرقمية والتطبيق البنكي الإلكتروني. ومن المتوقع أن يطلق البنك في الربع الأول من ٢٠٢٤ محفظته الإلكترونية بميزات تنافسية وخدمات إلكترونية فريدة سوف تكون الأحدث في السوق اليمني.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

يتطلع بنك عدن للاستثمار بشكل أكبر في تقنية المعلومات بهدف تحقيق المزيد من التميز في الخدمات والحلول الرقمية المبتكرة والحصول على حصة سوقية أكبر. كما يسعى البنك للتركيز على الخدمات المصرفية للأفراد والعمل على بناء علامة تجارية قوية مدعومة بشبكة فروع وقدرات تقنية محسنة في مجال المبيعات والخدمات ورفع معدل الوصول النشط إلى العملاء من خلال التطبيقات الرقمية. من ناحية أخرى سوف يتم التركيز على تعميق وجود البنك في قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة والاستفادة من دعم ونمو هذا القطاع. وذلك عبر الأتمتة وتسريع اتخاذ القرارات وتنظيم الجداول الزمنية للتسليم، وأيضاً يعمل البنك على توسيع نطاق تمويل المستهلكين، من خلال زيادة التركيز على موظفي القطاع الحكومي والخاص وخدمات التمويل العقاري.



فكري العجيل: يعمل البنك على توسيع نطاق تمويل المستهلكين

من ناحية أخرى يسعى بنك عدن لتوفير شروط تمويل مرنة وملائمة لاحتياجات العملاء، خاصة في الظروف الاقتصادية الراهنة، مما يدعم القدرة على السداد وفرص نجاح المشاريع.

تعثرت العديد من المنشآت الصغيرة في مناطق الصراع في اليمن وبات أصحابها عاجزين عن سداد التزاماتهم المالية للبنوك، كيف يواجه بنك عدن للتمويل الأصغر هذا التحدي؟

يتفهم بنك عدن هذه التحديات، ولذلك يتبنى نهجاً حيوياً لدعم هذه المنشآت ومساعدة أصحاب الأعمال الصغيرة الذين يعجزون عن سداد التزاماتهم المالية، ويشمل ذلك تقديم حلول تمويل متنوعة ومرونة في شروط السداد، مع توفير برامج تمويل خاصة تتلاءم مع الوضع الاقتصادي الحالي والاحتياجات الفردية لكل عميل. كما يساعد البنك أصحاب الأعمال في إدارة أوضاعهم المالية بفاعلية من خلال تقديم النصح والمشورة عند الاحتياج، ويسعى بنك

ما هي أبرز النتائج التي حققها بنك عدن للتمويل الأصغر حتى الربع الثالث من ٢٠٢٣؟

استطاع بنك عدن للتمويل الأصغر رغم حداثة أن يساهم بشكل أساسي في دفع عجلة النمو الاقتصادي وتمكين الأفراد والشركات من خلال تقديم حلول مصرفية مبتكرة. وقد نجح بنك عدن منذ تأسيسه في تلبية الاحتياجات التمويلية للأعمال التجارية المتوسطة والصغيرة وتعزيز روح المبادرة والإسهام في التنمية المستدامة، بالتعاون الاستراتيجي مع مؤسسات المجتمع المدني والدولي. من ناحية أخرى حصل بنك عدن للتمويل الأصغر على جائزة أفضل بنك في الشمول المالي في اليمن للعام ٢٠٢٣ من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، وهو الذي ساهم بشكل ملموس في تحقيق الشمول المالي من خلال وصوله إلى شرائح جديدة في المجتمع، مما أسهم في توسيع قاعدة عملائه. كما وفر البنك تمويلات مستدامة للأعمال الصغيرة وساهم في دعم المشاريع ذات التأثير الإيجابي في تعزيز الاستدامة الاقتصادية وتحسين الدخل.

ما هي استراتيجيتكم في تبني خطة الشمول المالي؟

يتطلع بنك عدن للتمويل الأصغر لتغطية أكبر قدر من احتياجات العملاء وإيصال خدماته لشريحة أوسع من السكان وتوسيع دائرة الشمول المالي من خلال توسيع شبكة فروعه ووكلاءه ونقاط الخدمة لتشمل المزيد من المناطق والمديريات.

كما يعمل البنك على التواصل المستمر مع العميل وحماية أمواله وتسهيل معاملاته، ويسعى جاهداً لتبني التحول الرقمي وتطوير خدماته الرقمية التي تعزز التفاعل مع العملاء بسهولة وفعالية.

عبد الرقيب سالم (المدير العام): هدفنا في بنك سبأ الأفريقي، المساهمة في نمو الاقتصاد الوطني وتحقيق مفهوم التنمية المستدامة

تأسس بنك سبأ الأفريقي عام ٢٠٠٦، وكان من أحد أبرز أهدافه الإسهام بفاعلية في نمو الاقتصاد الوطني وتحقيق مفهوم التنمية المستدامة من خلال تقديمه للخدمات المصرفية الشاملة والمتجددة، والخدمات التمويلية الإسلامية التي تتسم بحكم طبيعتها بالتركيز على الأنشطة الانتاجية التابعة لقطاعات حقيقية وملموسة، وانجاز ذلك من خلال كوادرات ذات خبرة ومعرفة محيطية بيئة العمل تمكنه من تحديد وفهم احتياجات السوق الجيبوتية والأفريقية، وكما كان البنك سابقاً ورائداً في التواجد المصرفي في شقه الإسلامي، فقد جعل من الريادة شعاراً له ليكون سابقاً في التميز في تقديم الخدمات الجديدة والتواجد الفاعل والمبكر في القطاعات الاقتصادية ذات الأولوية الملحة في البلد، وقد كان حصول بنك سبأ الأفريقي مؤخراً على جائزة أفضل مصرف في جيبوتي من حيث الخدمات الرقمية للعام ٢٠٢٣ من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب ترجمة معبرة لسياسة البنك وطريقة عمله.

مجلتنا التقت مدير عام المصرف عبد الرقيب سالم، لتسليط الضوء أكثر على مسيرة البنك وانجازاته والوقوف على أبرز تطلعاته القادمة، فكان لنا معه هذا الحوار:



عبد الرقيب سالم: كنا سابقين في الاستثمار المباشر في القطاع العقاري

كنا في بنك سبأ السابقين ومنذ وقت مبكر في الاستثمار المباشر في القطاع العقاري، ما حفز وشجع بقية البنوك على السير في نفس الطريق، بعدها قمنا بتوسيع التجربة بالبداية بإنشاء وبناء المرحلة الأولى من مدينة سيتي سبأ السكنية والتي تقع نسبياً بالقرب من مشروع المنطقة الحرة الجديدة في كيلو 20، والذي كان قد بدأ تنفيذه حينها، وقد حرصنا من خلال تنفيذ المدينة تقديم إضافة نوعية ولمسة معمارية جمالية وحضرية مميزة، بهدف تغطية الاحتياج السكني المتوقع حصوله من قبل الشركات الأجنبية المفترض تواجدها في المنطقة الحرة الجديدة. والمشروع التي جانب كونه استثمار مجزي ومناسب، يعد مساهمة لوجستية وخدمية مهمة وضرورية لتسهيل وتنشيط عمل المنطقة

التمويلات التي نقدمها للشركات والمؤسسات العاملة في القطاعات الحيوية والنشطة، أو التمويلات الموجهة لقطاع الأفراد في شقه الاستثماري والتنموي، أو الاستهلاكي الموجه والرشيد، وكذلك في تخصيص جزء للاستثمار المباشر من قبل البنك في قطاع الاسكان. ولا شك أن تلك الأنشطة تسهم بدور ملموس في تحريك الاقتصاد وفي خلق فرص عمل تسهم في الحد من معدلات البطالة وتحقيق التنمية المستدامة المستهدفة.

حققت استثمارات بنك سبأ الأفريقي في قطاع البناء علامة فارقة ومميزة في مسيرة البنك وإسهاماته التنموية، هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن هذه الاستثمارات؟

ما النتائج التي حققها بنك سبأ الأفريقي خلال الـ ٥ سنوات الماضية وحتى النصف الأول من ٢٠٢٣؟

خلال الفترة المذكورة من عمر البنك استطعنا تحقيق نتائج متميزة واستثنائية في نمو موجودات البنك وإيراداته، حيث نمت الموجودات بنسبة 110% والإيرادات بنسبة 100% والتمويلات بنسبة 120%.

تركزون في بنك سبأ على التنمية المستدامة، ما هي أبرز الإنجازات التي حققتوها في هذا الموضوع؟

يمثل هذا الأمر بالنسبة لنا أولوية في التخطيط وتركيز الأعمال، وكانت استراتيجية جيتنا في مجال توظيف الموارد المتاحة للاستثمار واضحة في هذا الشأن حيث قمنا بتخصيص أكثر من 70% من تلك الموارد لتوظيفها داخل الاقتصاد الجيبوتي سواء من خلال

الحررة وتشجيع الشركات الأجنبية على افتتاح فروع لها في هذه المنطقة الواعدة.

وقد انتهينا من تنفيذ عدد 111 فلة سكنية مع جميع المرافق الخدمية المصاحبة، وقد أسهم هذا المشروع الحيوي في تشغيل المئات من الأيدي العاملة، ونحن الآن بصدد تدشين المرحلة الثانية من المشروع الذي يتألف من 85 فيلا سكنية جديدة، وستكون مدينة "سيتي سبأ" معلماً عمرانياً وجمالياً مميزاً للعاصمة.

إلا أن التركيز الكبير من قبل البنك في هذا المجال متوجهاً في الأساس الى تنفيذ المشاريع السكنية المساهمة في حل مشكلة قطاع الإسكان في البلد والتي تعد من أهم التحديات القديمة والمتجددة التي تواجه الدولة.

- 1- Islamic retail banker of the year 2021 (Cambridge)
- 2- The strongest Islamic retail bank in Djibouti 2021 (Cambridge)
- 3- The strongest Islamic retail bank in Djibouti 2022
- 4- IRBA excellence award for Islamic home financing in Djibouti 2022 (Cambridge)
- 5- GIFA excellence award (trade finance) 2022

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
نسعى الى كسب حصة سوقية أكبر وزيادة حجم التمويلات للأفراد والشركات، إضافة الى توسيع مشاركتنا في الاستثمارات المباشرة وخاصة العقارية.

البنك عن جدارة جائزة أفضل مصرف في جيبوتي من حيث الخدمات الرقمية للعام 2023 من خلال ما لمسه من تطور وتميز البنك في مجال التحول الرقمي 2023، وجاء ذلك ضمن فعاليات الاحتفالية السنوية التي أقامها الاتحاد لتوزيع جوائز التميز والإنجاز المصرفي على مستوى العالم العربي للعام 2023 في تركيا.

كيف تقيمون التزام المصارف في جيبوتي بالمعايير المصرفية المحلية والعالمية؟

عانى القطاع المصرفي سابقاً في جيبوتي الى حد كبير فيما يتعلق بالالتزام بالمعايير الدولية، لكن أخيراً بدأنا نشهد تطوراً ملحوظاً في هذا الموضوع حيث يشددّ البنك المركزي على المصارف الالتزام بكافة المعايير الحاكمة للمعاملات والخدمات المصرفية. أما بالنسبة لبنك سبأ فقد كان سابقاً في موضوع الالتزام، حيث يمتلك إدارة مخاطر والتزام فاعلة ولديه حزمة من الأنظمة المخصصة والمعنية بهذا الجانب.

عدد الفروع، وخطتكم في التوسع والانتشار؟

لدينا حالياً 6 فروع ومكتب تمثيلي في أديس أبابا إضافة الى شركة تحويلات مالية في الصومال، وننوي التوسع في المزيد من الدول الإفريقية.

حصل بنك سبأ الإفريقي على العديد من جوائز التميز، ما هي أبرزها؟

حصل بنك سبأ الإفريقي على جائزة التميز في التمويلات التجارية، وذلك في حفل الدورة الثانية عشر لجوائز التمويل الإسلامي Global Islamic

الحررة وتشجيع الشركات الأجنبية على افتتاح فروع لها في هذه المنطقة الواعدة.

وقد انتهينا من تنفيذ عدد 111 فلة سكنية مع جميع المرافق الخدمية المصاحبة، وقد أسهم هذا المشروع الحيوي في تشغيل المئات من الأيدي العاملة، ونحن الآن بصدد تدشين المرحلة الثانية من المشروع الذي يتألف من 85 فيلا سكنية جديدة، وستكون مدينة "سيتي سبأ" معلماً عمرانياً وجمالياً مميزاً للعاصمة.

إلا أن التركيز الكبير من قبل البنك في هذا المجال متوجهاً في الأساس الى تنفيذ المشاريع السكنية المساهمة في حل مشكلة قطاع الإسكان في البلد والتي تعد من أهم التحديات القديمة والمتجددة التي تواجه الدولة.

كيف تقيمون جانب التطور التكنولوجي لديكم؟

حرصاً منه على تحسين مستوى الخدمات المصرفية والتمويلية وبما يواكب التطورات المتلاحقة والمتسارعة عالمياً، استثمر بنك سبأ الإفريقي مبالغ ضخمة في تطوير نظامه البنكي، وأصبحنا بذلك أول بنك جيبوتي يستخدم نظام T24 التابع لشركة Temenos الرائدة في مجال الأنظمة المصرفية، والذي سيمكن البنك من تقديم أحدث الخدمات المصرفية الإلكترونية وأكثرها تطوراً مثل الموبايل المصرفي والدفع الإلكتروني وسواها، كما كان البنك سابقاً في إدخال مكينات الـ ATM الى جيبوتي، ونضع اليوم نصب أعيننا مواكبة كافة التطورات في موضوع التحول الرقمي. وهنا نذكر أن الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب قد منح

طارق فايد (رئيس مجلس الإدارة): بنك القاهرة أفضل ممول في منطقة الشرق الاطلس و شمال افريقيا



طارق فايد: حققنا أرباحاً بـ ٢.٦ مليار جنيه حتى النصف الأول من ٢٠٢٣

ما هي أبرز النتائج والمؤشرات التي حققها بنك القاهرة؟

مقارنة بين نهاية النصف الأول من ٢٠٢٢ والنصف الأول من ٢٠٢٣ ارتفع صافي أرباح بنك القاهرة من ١.٨ مليار جنيه إلى ٢.٦ مليار جنيه وبنسبة نمو 41%، فيما ارتفعت الأرباح قبل الضرائب من ٣.١ مليار جنيه إلى ٤.٤ مليار جنيه وبمعدل نمو 45%، وتأتي تلك النتائج الإيجابية مدعومة بالنمو الذي حققه البنك في مختلف أنشطته المصرفية، ووفقاً للقوائم المالية، فقد ارتفع صافي الدخل من العائد من ٥.٩ مليار جنيه في النصف الأول من ٢٠٢٢ ليسجل ٨ مليار جنيه حتى النصف الأول من ٢٠٢٣ أي بمعدل نمو 35%، كما ارتفع صافي الدخل من الأرباح والعمولات من ١.١ مليار جنيه إلى ١.٨ مليار جنيه وبمعدل نمو 62%، لتصل الإيرادات التشغيلية إلى ١٠.٢ مليار

جنيه مقارنة بـ ٧.٤ مليار جنيه خلال نفس الفترة من عام ٢٠٢٢ بمعدل نمو 38%. كما أظهرت نتائج الأعمال استمرار تحسن مؤشرات الكفاءة التشغيلية لدى بنك القاهرة وهو ما يظهر تراجع نسبة التكلفة إلى الدخل من 43.5% خلال النصف الأول من عام ٢٠٢٢ إلى 39.2% خلال النصف الأول من العام الحالي ٢٠٢٣.

وتتضمن المؤشرات المالية الإيجابية لبنك القاهرة الحفاظ على نسبة معيار كفاية رأس المال عند 15.40%، في ظل تحقيق البنك نمواً في إجمالي الأصول ليصل إلى ٤٠.٦ مليار جنيه مقارنة بـ ٣٢.٢ مليار جنيه بنهاية عام ٢٠٢٢ بنسبة نمو 26%، مدعوماً بنمو متوازن لكافة قطاعات الأعمال.

وفيما يتعلق بودائع العملاء، فقد شهدت نمواً كبيراً خلال العام المالي ٢٠٢٣، بفضل النجاح في تطبيق خطط النمو الطموحة بما يعزز من كفاءة ومرونة السياسات والإجراءات التنفيذية والتي ساعدت البنك على تطوير عملياته وتخطي الأزمات والاستفادة من الفرص المتاحة.

يركز بنك القاهرة بشكل كبير على دعم تطوير منظومة الدفع الإلكتروني في مصر، ما هي أبرز نشاطاتكم في هذا المجال؟

نجح بنك القاهرة منذ العام ٢٠١٨ في إطلاق باقة من المنتجات الرقمية، ومن ثم تم تطوير خدمتي الموبايل البنكي والإنترنت البنكي خلال الربع الثالث من ٢٠٢٣ لتشهد طفرة في عدد العملاء المشتركين في الخدمات الرقمية وصولاً إلى حوالي ٦٧٧ ألف عميل بنسبة نمو 73%، بالإضافة إلى الخدمات الأخرى المتاحة مثل WhatsApp for business و Chabot.

كما كان بنك القاهرة من أوائل البنوك المشاركة في شبكة المدفوعات اللحظية من خلال تطبيق InstaPay بالتعاون مع البنك المركزي المصري.

وقد نجح البنك في تطوير محفظة الهاتف المحمول "قاهرة كاش" وإضافة خدمات عديدة مما كان له عظيم الأثر على الوصول بعدد عملاء خدمة المحفظة الإلكترونية "قاهرة كاش" إلى حوالي ٢٥٠ ألف عميل مفعّل بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٣، بالإضافة إلى إطلاق خدمة الاشتراك الذاتي بالمحفظة لعملاء بنك القاهرة عن طريق تطبيق الهاتف المحمول "قاهرة كاش" دعماً لجهود التحول الرقمي من خلال توفير الحلول الإلكترونية للعملاء بالإضافة إلى تفعيل ما يقارب من ٤٠٠ خدمة من خدمات المدفوعات المختلفة والأكثر احتياجاً، بجانب تقديم خدمتي السحب والإيداع النقدي في المحفظة من خلال أكثر من ٣٠٠ ألف منفذ في كافة أنحاء الجمهورية بالتعاون مع أكبر الشركات في مجال المدفوعات الإلكترونية مما أسهم في زيادة معدلات الاستخدام في مختلف المدفوعات وسداد أفساط قروض بنك القاهرة من خلال التطبيق وصولاً لإجمالي عدد معاملات حوالي ٢.٧ مليون معاملة حتى نهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٣ بإجمالي تعاملات ٣.٩ مليار جنيه مصري.

ويسعى بنك القاهرة دائماً لإطلاق حلول وخدمات مصرفية تكنولوجية مبتكرة لعملائه لتوفير الوقت والمجهود المبذول من خلال تقديم خدمة استلام الحوالات الخارجية على المحفظة بكل سهولة وأمان فوراً من خلال شبكة واسعة من قنوات السحب المختلفة.

كما كان بنك القاهرة سباقاً في إصدار أول محفظة تجار تسمح بالشراء عبر

المستخدمة عالمياً. كما نجح بنك القاهرة بنهاية ديسمبر ٢٠١٩ في الفوز بقيادة تحالف مصرفي بقيمة ١٥٢ مليون يورو لتمويل جزء من التكلفة الإستثمارية الخاصة بإنشاء مصنع لإنتاج أخشاب الـ MDF ويعد هذا المشروع أول مشروع لإنتاج أخشاب الـ MDF بإستخدام قش الأرز والذي يعد أحد مخلفات زراعة الأرز التي إعتاد المزارعين على القيام بحرقها في الماضي، الأمر الذي كان يعد من أحد أهم أسباب ملوثات البيئة من قبل. كما حرص البنك على إطلاق برامج متنوعة لتمويل شراء السيارات الكهربائية والقروض الشخصية لتمويل الواح الطاقة الشمسية بفائدة تنافسية وبأسرع وأسهل الإجراءات، دعماً لجهوده المتواصلة في مجال الإستدامة والتمويل المستدام وبما يتوافق مع توجهات الدولة المصرية للتحول إلى الإقتصاد الأخضر.

حصل بنك القاهرة على جائزة أفضل ممول في منطقة الشرق الأوسط و شمال افريقيا لعام ٢٠٢٣ من قبل المنتدى العالمي لتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن نشاطكم في مجال تمويل شركات الـ SME؟

يأتى حصول البنك على تلك الجائزة تنويجاً لجهوده في خدمة عملائنا في قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة والذي يستحوذ على أهمية بالغة ضمن خطط وسياسات البنك لما له من أثر إيجابي في دعم الإقتصاد الوطني من خلال خلق فرص عمل جديدة والحد من الواردات ودعم

إستراتيجية لتمويل الأنشطة المناخية من أجل المساعدة على حماية البنك من مخاطر المناخ، والاستثمار في الأنشطة الخضراء، ومساندة جهود الحد من الانبعاثات الكربونية في الإقتصاد المصري. كما يتعاون بنك القاهرة مع العديد من مؤسسات التمويل الدولية لتوفير الدعم الفني والمالي لعملاء البنك فيما يخص الاستثمار الأخضر ومشروعات التمويل المستدام ذات التأثير إيجابي على الجانبين البيئي والمجتمعي مما يساهم في تعزيز النمو الإقتصادي المستدام في مصر، حيث وقعت الوكالة الفرنسية للتنمية (AFD) اتفاقية تعاون مع بنك القاهرة وبنوك الأهلي ومصر بنحو ١٥٠ مليون يورو، بهدف تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر التي تقدم استثمارات والتي لها تأثيرات إيجابية على الجانبين البيئي والمجتمعي، جاء توقيع الإتفاقية على هامش قمة المناخ COP27.

كما حصل بنك القاهرة على قرض بقيمة ٣٠ مليون دولار من "الصندوق الأخضر للتنمية" والذي يهدف إلى تعزيز القاعدة الرأسمالية وتعزيز قدرة البنك على تمويل عملائه، حيث يعد بنك القاهرة شريكاً إستراتيجياً للصندوق بإعتباره أحد أكبر البنوك العاملة في السوق المصرية، بما يساهم في مساندة خطط البنك والصندوق الأخضر للتنمية للتخفيف من تحديات تغير المناخ وتعزيز النمو الإقتصادي المستدام في مصر، حيث يتم استخدام التمويل الجديد للتوسع في تمويل مشروعات ترشيد الطاقة عن طريق إحلال وتجديد الآلات والمعدات وإستبدالها بأحدث المعدات

رمز الاستجابة السريع QR code وقد بلغ عدد محافظ "قاهرة كاش" للتجار نحو ٢٢٨ ألف محافظة بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٣.

ويعمل البنك على تطوير وزيادة عدد ماكينات الصراف الآلي كأحد أهم وأكبر القنوات الإلكترونية المتاحة بالبنك حيث تبلغ شبكة ماكينات الصراف الآلي اليوم نحو ١٦٧٠ ماكينة تغطي جميع محافظات الجمهورية، مما ساهم في الوصول بإجمالي عدد المعاملات إلى حوالي ٤٧ مليون معاملة بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٣ وبقيمة ٩٧ مليار جنيه مصري. بالإضافة إلى أنه قد تم إصدار ٣٨٧ ألف بطاقة تيلدا Telda حتى نهاية الربع الثالث لعام ٢٠٢٣ بالتعاون مع شركة تيلدا Telda عن طريق إصدار بطاقة مدفوعة مقدماً يتم ربطها بتطبيق شركة تيلدا Telda الإلكتروني للهواتف الذكية لتمكين المستخدمين من تحويل الأموال والتحكم في مصروفاتهم اليومية.

كما يقدم البنك خدمة الاشتراك المجاني في استقبال كشوف حساب البطاقات الائتمانية من خلال البريد الإلكتروني E-statement التي توفر السرعة والسهولة لمتابعة حسابهم، وقد ارتفع عدد المشتركين ليصل إلى ٥٠ ألف عميل بنهاية الربع الثالث لعام ٢٠٢٣ بزيادة %١١٧ عن عام ٢٠٢٢.

ما هي أبرز المنتجات والحوافز التي يقدمها بنك القاهرة لدعم خطة الدولة نحو التحول للإقتصاد الأخضر والمساهمة في تعزيز دور الصيرفة الخضراء ودعم التنمية المستدامة؟

وقع بنك القاهرة أخيراً شراكة مع مؤسسة التمويل الدولية لوضع



الصناعة الوطنية والتصدير، ويحرص البنك على دعم وتمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة بمختلف المجالات الصناعية والتجارية والخدمية من خلال مراكز ووحدات أعمال متخصصة لخدمة عملاء الشركات الصغيرة والمتوسطة التي وصل عددها إلى ٥٣ مركز ووحدة أعمال تغطي كافة أنحاء الجمهورية، وقد بلغ حجم التمويل لهذا القطاع ٢٠.٤ مليار جنيه بنهاية الربع الثالث من عام ٢٠٢٣، فضلاً عن استمرار تقديم خدمات استشارية وغير مالية عن طريق أخصائيين متواجدين بعدد ٨ وحدات تطوير الأعمال المجهزة بفروع البنك تحت مظلة مبادرة رواد النيل برعاية البنك المركزي المصري تحقيقاً لأهداف الشمول المالي وضم المشروعات غير الرسمية دعماً للإقتصاد الوطني.

خفّضت وكالة "موديز" للتصنيف الائتماني تصنيف مصر إلى CAA1، هل هناك تخوف اليوم على القطاع المصرفي المصري في ظل ما يشهده الإقتصاد المصري من ضغوط؟

إن خفض التصنيف الائتماني لبعض البنوك المصرية من قبل وكالة "موديز" إلى CAA1 من B3 مع نظرة مستقبلية مستقرة لا يرتبط بالجدارة الائتمانية لهذه البنوك، ولكن يأتي تبعاً لخفض الوكالة للتصنيف الائتماني لديون مصر السيادية، حيث أنه بحكم سياسة الوكالة لا يجوز لأي بنك أو شركة مصرية الحصول على تصنيف أعلى من تصنيف الدولة.

وتعكس النظرة المستقبلية المستقرة لجميع تصنيفات الودائع طويلة الأجل للبنوك مع النظرة المستقبلية المستقرة لتصنيف الحكومة المصرية التوقعات بوجود استقرار في التمويل بالعملية المحلية ووضع السيولة لدى البنوك والقدرة الجيدة على توليد الأرباح التي تخفف

بمقار أنشطة العملاء في أقل من ساعة دون حاجة العميل لزيارة مقر الفرع، لسهولة الحصول على الخدمات بكفاءة عالية في وقت قصير. وكما تقوم الإستراتيجية على دمج معايير الإستدامة في منظومة المخاطر وكافة الإجراءات التشغيلية وسياسات التمويل في مختلف القطاعات.

كما يأتي الإستثمار في العنصر البشري على قائمة أولويات خطة العمل بالبنك بإعتباره الثروة الحقيقية التي يمتلكها البنك من خلال التدريب وبناء القدرات وذلك من خلال زيادة موازنة التدريب بشكل مستمر والتي تمثل حالياً ٦ أضعاف ما تم تخصيصه لموازنة التدريب من إجمالي الأجر عام ٢٠١٧، بالإضافة إلى إعادة صياغة أسس وأساليب التقييم والإثابة، مع الحرص على توفير بيئة عمل جيدة، ويحرص البنك على الإهتمام بتطوير البنية التحتية التكنولوجية بما يتواءم مع منظومة التحول الرقمي والشمول المالي بداية من تطوير النظام الآلي الأساسي للبنك Core Banking system، والإستعانة بخبرات مميزة لتقديم خدمات ومنتجات رقمية متميزة للعملاء.

وتستهدف رؤية وسياسات العمل بالبنك الإستمرار في خطة تطوير وإفتتاح الفروع بالهوية المستحدثة حيث تبلغ شبكة فروع البنك نحو ٢٤٩ فرع ووحدة مصرفية بكافة أنحاء الجمهورية، كما يعمل البنك على التوسع في ماكينات الصراف الآلي والبالغة نحو ١٦٧٠ ماكينة صراف آلي بكافة أنحاء الجمهورية.

جزئياً المخاطر الناجمة عن السيولة بالعملية الأجنبية وارتفاع مخاطر الأصول. ولقد أشارت وكالة التصنيف إلى أن الأداء المالي للبنوك أظهر حتى الآن خصائص دفاعية ويتمتع بملف تمويل متزايد قائم على الودائع ويظهر وجود مقاييس ربحية مرنة.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

ترتكز إستراتيجية بنك القاهرة الي تعزيز دوره الرائد في تمويل كافة القطاعات الاقتصادية سواء الشركات الكبرى، المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر، وعملاء التجزئة المصرفية.

بجانب دور البنك لدعم منظومة التحول الرقمي وتعزيز الشمول المالي وضم شرائح عملاء جديدة من خلال التطوير المستمر لباقة المنتجات والخدمات المصرفية المبتكرة التي يطررها البنك لعملائه وفي مقدمتها المنتجات والخدمات الرقمية والعمل على تحديثها باستمرار، مثل الموبايل والإنترنت البنكي ومحفظة الهاتف المحمول "قاهرة كاش" وخدمات السداد الإلكتروني عبر رمز الاستجابة السريع QR-Code وتوفير أحدث وسائل الاشتراك للعملاء في الخدمات البنكية من خلال خدمة الاشتراك الذاتي وتوفير خدمة كشف الحساب التفاعلي للعملاء لسهولة إدارة حساباتهم، بالإضافة الي إتاحة الاقراض والادخار الرقمي عبر محفظة البنك الإلكترونية

هذا وقد قام البنك بإطلاق أول خدمة بالقطاع المالي لإتاحة التمويلات للمشروعات متناهية الصغر رقمياً

حسين رفاعي (رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب): بنك قناة السويس يحقق حتى الربع الثالث من ٢٠٢٣ نمواً 85% في الأرباح و23.5% في إجمالي الأصول

لعام ٢٠٢٣ من "World Business Outlook"، إضافة إلى العديد من الجوائز الأخرى ما الذي يميّز أداءكم ويجعلكم تحصدون كل هذه الجوائز؟

حصل بنك قناة السويس في العام ٢٠٢٣ على العديد من الجوائز المرموقة منها جائزتان من مجلة "World Business Outlook"، الأولى هي جائزة أفضل بنك أداء في مصر لعام ٢٠٢٣ والثانية هي جائزة أفضل رئيس تنفيذي في مصر، وهي الجائزة الثانية لي من هذه الفئة، حيث حصلت السنة الماضية أيضاً جائزة أفضل رئيس تنفيذي من مجلة "International Finance". كما انضم البنك للمرة الأولى إلى قائمة "فورتنشن ٥٠٠ العربية" والتي تشمل أكبر ٥٠٠ شركة في المنطقة العربية من الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، وذلك بعد تحقيقه لنتائج أعمال مالية قوية خلال عام ٢٠٢٢. وإيضاً اختارت مجلة فوربس بنك قناة السويس ضمن أفضل ٥٠ شركة في مصر لعام ٢٠٢٣ للمرة الثالثة بعد أن تم إدراجها ضمن القائمة عامي ٢٠١٧ و ٢٠٢٢. ويأتي ذلك تتويجاً لأداء البنك القوي خلال الفترات الماضية. وجاء البنك أيضاً ضمن قائمة فاينانشال تايمز للشركات الأفريقية الأسرع نمواً لعام ٢٠٢٣، كما حصل بنك قناة السويس على جائزة البنك الأسرع نمواً في تمويل الشركات والمؤسسات الكبرى من مجلة الأعمال الدولية IBM و Brands & Business Magazine. من ناحية أخرى حصل البنك على جائزة "أفضل بنك من حيث الخدمات المصرفية المميزة" من الاتحاد الدولي للمصرفيين العرب، وقام اتحاد المصارف العربية بتكريم بنك قناة السويس عدة مرات. وأخيراً تمّ تكريم البنك ضمن أفضل ١٠٠ شركة عاملة



حسين رفاعي: انضم البنك إلى قائمة "فورتنشن ٥٠٠ شركة عربية"

محفظة القروض وتسهيلات العملاء إلى 11.4%، حيث بلغ صافي محفظة القروض ٣٣.٠ مليار جنيه مصري بنهاية سبتمبر ٢٠٢٣ مقارنة بـ ٢٩.٦ مليار جنيه مصري بنهاية عام ٢٠٢٢، في حين ارتفع إجمالي قروض الشركات من ٢٩.٤ مليار جنيه إلى ٣٢.٩ مليار وبمعدل نمو قدره 12%، كما ارتفعت محفظة التجزئة المصرفية من ٢.٨ مليار جنيه إلى ٣.٦ مليار جنيه وبمعدل نمو قدره 30%، بالإضافة إلى ارتفاع إجمالي محفظة الشركات الصغيرة والمتوسطة ومتناهية الصغر لتتخطى النسبة المستهدفة من البنك المركزي المصري وهي 25%. وقد جاء النمو في محفظة القروض نتيجة التنوع في التمويل لكافة القطاعات ليواصل البنك جهوده في دعم الاقتصاد الوطني.

حصل بنك قناة السويس علي جائزة "أفضل أداء في مجال البنوك"

يحقّق بنك قناة السويس أرقاماً قياسية في الفترة الأخيرة، ما هي أبرز النتائج والمؤشرات التي تم تحقيقها حتى الربع الثالث من ٢٠٢٣؟

مقارنة بين نهاية سبتمبر ٢٠٢٢ ونهاية سبتمبر ٢٠٢٣، ارتفع صافي أرباح بنك قناة السويس من ٧٣٥ مليون جنيه إلى ١.٣٦ مليار جنيه، محققاً بذلك نسبة نمو 8٥%، مدعوماً بزيادة صافي الدخل من العائد بنسبة ٧٤% من ١.٣ مليار جنيه إلى ٢.٣ مليار جنيه مصري، وكذلك ارتفع صافي الدخل من الاتعاب والعمولات بنسبة ١٥٧% من ٢٠٠ مليون جنيه إلى ٥١٥ مليون جنيه مصري. كما بلغت نسبة النمو بإجمالي المركز المالي للبنك 23.5% ليرتفع من ٧٤.٧ مليار جنيه إلى ٩٢.٢ مليار جنيه مصري، مدعوماً بزيادة الودائع بنسبة ١٤% من ٦٥.٨ مليار جنيه مصري إلى ٧٥.١ مليار جنيه مصري. وأيضاً وصلت نسبة الزيادة بصافي

بالسوق المصري من مجلة أموال الغد، كما حصد جائزة المسؤولية الاجتماعية من جريدة عالم اليوم.

ما هي الحوافز والتسهيلات التي يقدمها بنك قناة السويس لدعم مبادرة البنك المركزي للشمول المالي؟

ترتكز استراتيجية الشمول المالي على ٤ محاور أساسية يتم العمل عليها بشكل مستدام، وهي:

١ - التثقيف المالي وحماية حقوق العملاء.

٢ - التنوع في تقديم المنتجات والخدمات (المصرفية والغير مصرفية) طبقاً لاحتياجات العملاء.

٣ - تهيئة بيئة العمل للمشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر ورواد الأعمال.

٤ - الخدمات المالية الرقمية.

وفي سبيل ذلك قام بنك قناة السويس بتحقيق طفرة في المنتجات والخدمات المصرفية التي تم تقديمها لكافة فئات المجتمع وتحديدًا محدودي الدخل وذوي الهمم، حيث تم ابتكار حسابات "بداية" التي تحتوي على ٣ أنواع من الحسابات ولها محددات مالية ومميزات مجانية عديدة أهمها أنه يتم فتح الحساب ببطاقة الرقم القومي فقط للأفراد وبدون حد أدنى وبدون مصروفات كشف حساب ويتم إصدار بطاقة خصم مباشر مجاناً. هذا بالإضافة الي ضمّ عدد من فئات المجتمع والتي لم تكن تحظى بالاهتمام سابقاً مثل كبار السن / الاميين / ذوي الهمم الخ.... وباعتبار

انها تمثل نسبة كبيرة من افراد المجتمع المصري.

ما تم تقديمه في ملف ذوي الهمم / كبار السن من بنك قناة السويس

قام بنك قناة السويس بتحقيق طفرة غير مسبوقة في التيسير على ذوي الهمم وكبار السن لتمكينهم من الحصول على المنتجات والخدمات المالية من خلال تجهيز 10% من فروعه لتوفير ممرات وإشارات وتجهيزات، ومراعاة تطبيق الكود الهندسي المصري عند إنشاء الفروع الجديدة لتصميم الفراغات الخارجية والمباني بما يلائم احتياجات ذوي الهمم (توفير منحدرات، تصميم الطرقات والممرات، وجود علامات استرشادية، تجهيز دورات المياه ... إلخ). وأيضاً قام بنك قناة السويس بإعطاء الأولوية لعملائه من ذوي الهمم وكبار السن في قائمة الانتظار داخل الفروع، كما حرص على إعداد وتدريب أكثر من 1٠٠ من موظفي خدمة العملاء على لغة الإشارة وقرأة الشروط والأحكام الخاصة بالمنتجات والخدمات المصرفية للعملاء من ذوي الهمم لتسهيل تقديم الخدمات المصرفية لهم وتعريفهم بها، فضلاً عن توفير البنك لكتاب مطبوع بطريقة برايل يحتوي علي كافة الشروط والأحكام الخاصة بمنتجات التجزئة المصرفية، كما تم إعداد وتوفير فيديو ليكون ناطقاً ومترجماً بلغة الإشارة لعرض شروط وأحكام المنتجات المصرفية عبر الشاشات في

كل الفروع وعلى الموقع الإلكتروني ومنصات التواصل الاجتماعي الخاصة ببنك قناة السويس. وقد قام بنك قناة السويس بتجهيز وتعديل أكثر من 25% من ماكينات الصراف الآلي لتصبح مجهزة بإضاءة ملائمة وإرشادات واضحة للتيسير على ذوي الهمم وكبار السن في استخدامها. ولخدمة الاميين قام بنك قناة السويس بتحديث الإجراءات والنظم لقبول الأختام والبصمة كبديل للتوقيع على كافة الإجراءات الداخلية.

يعطي بنك قناة السويس أهمية كبيرة لفئة الشباب، ولهذا الهدف أطلقتم برنامج الشباب Beyond، ما هي أبرز الميزات التي يقدمها هذا البرنامج؟

صمم برنامج Beyond بمجموعة مختارة ومتميزة من المنتجات والخدمات للشباب الطموح الذي تتراوح أعمارهم بين ال ١٦ وال ٣٥ عاماً لتلبية رغباتهم الاستثمارية، الصحية، التعليمية والترفيهية، وأهم هذه المنتجات:

- حساب توفير بلس يتمتع الحساب بسعر عائد تنافسي شهري يتراوح ما بين 5.5% حتى 7.5% مع اعفاء من مصاريف فتح الحساب ويتم احتساب العائد يومي.
- شهادات الادخار (Weekend Saver) ذات العائد الثابت يحتسب العائد اسبوعياً .
- بطاقة الخصم المباشر تتمتع بتصميم فريد للشباب مع اعفاء من مصاريف الاصدار مع بعض المميزات



المؤسسات المصرفية التي تقدم كافة الخدمات الإلكترونية او المدفوعات الحكومية لعملائها وجذب شريحة جديدة من الشباب التي تعتمد على التعاملات الإلكترونية. ونأمل أيضاً التوسع في الخدمات الرقمية التي تساعد العميل علي إنجاز كافة معاملاته بسهولة كما توفر وقته وجهده، حيث يمكنه إجراء كافة المعاملات من أي مكان يتواجد به ودون الذهاب الى أي فرع. ونتبنى استراتيجية تطوير الخدمات والمنتجات الرقمية لتتماشى مع أحدث ما تم التوصل اليه في مجال التكنولوجيا المالية وتطوير قدرة وكفاءة البنية التحتية لتستوعب التحول الرقمي وتوظيف الذكاء الاصطناعي لتحسين الخدمات المقدمة للعملاء وتطوير منظومة العمل الداخلية مع تطبيق حماية متطورة لضمان توفير مستويات الامن المرتفعة للخدمات الرقمية والالتزام بالمعايير المحلية والدولية في مجال المدفوعات الرقمية والتحول الرقمي.

كما تتجه جهود البنك نحو إرساء قواعد التمويل المستدام عبر تمويل المشروعات الخضراء والطاقة النظيفة والمتجددة. كما كان بنك قناة السويس من أول المشتركين في مبادرة البنك المركزي الخاصة بدعم إحلال السيارات التي تستهدف تحويل السيارات للعمل بالوقود المزدوج لتقليل نسبة الانبعاثات الكربونية مما يساهم في الحفاظ على البيئة.

إلى CAA1، هل هناك خوف اليوم على القطاع المصرفي المصري في ظل ما يشهده الإقتصاد من ضغوط؟

لا خوف على القطاع المصرفي المصري جراء خفض التصنيف الائتماني للدولة وبعض البنوك، وهو الذي عبر في فترات سابقة إلى بر الأمان رغم العديد من الأحداث الصعبة. ولا نخفل أن برنامج الإصلاح الاقتصادي بين عامي ٢٠١٢ و ٢٠١٤ إضافة الى إعادة هيكلة الجهاز المصرفي الذي بات يعمل وفق المعايير العالمية والدولية، كانت بمثابة حجر الأساس في قوته تعزيز سلامته من خلال إعادة هيكلة كافة القطاعات والإدارات وإنشاء إدارات جديدة كإدارة المخاطر وإدارة الحوكمة والالتزام المسؤولة عن تطبيق كل المقررات والمعايير الدولية كمعايير بازل ١ و ٢ و ٣ وغيرها.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
نستهدف في السنوات المقبلة الانطلاق بالبنك نحو مرحلة جديدة، من خلال التركيز على التوسع في خدمات بنوك الاستثمار، والخدمات المالية غير المصرفية، ودعم قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة وقطاع التجزئة المصرفية لتعزيز مفهوم الشمول المالي مع الاستمرار في التركيز على دعم وتمويل الشركات الكبرى وتبني التركيز على التحول الرقمي في إطار توجهات الدولة والقطاع المصرفي. كما نسعى للتوسع في مزاولة نشاط الصيرفة الإلكترونية، لنكون من اقوى

عند المشتريات او السحب النقدي. ● بطاقة الائتمان تتمتع بخصم 25% على مصاريف الاصدار مع عدم وجود شرط لاثبات الدخل حتى ٥٠ ألف جنيه مصري.

● القروض الشخصية تتمتع بخصم 25% على المصاريف الادارية وعدم وجود شرط لاثبات الدخل حتى ١٥٠ الف جنيه.

أطلق بنك قناة السويس في الفترة الأخيرة منتجات الكترونية متقدمة جداً، هل لنا بلمحة عن أبرز هذه المنتجات؟

الحقيقة كنا محظوظين أننا استثمرنا أكثر من ٣٣ مليون دولار واستكملنا الجزء الأكبر من البنية التحتية للبنك قبل موجات التضخم وجائحة كورونا والأزمات العالمية، حيث غيرنا النظام المصرفي (Core banking System) الخاص بنا وأطلقنا الموبايل المصرفي والإنترنت المصرفي وحدثنا المحفظة الإلكترونية E wallet ، كما جددنا العديد من الفروع وأضفنا فيها الشاشات التفاعلية إضافة الى إطلاق أول روبوت لخدمة العملاء، كما كنا ثاني مصرف يطلق فرعاً ذكياً في مصر، وأول مصرف يعقد جمعية عمومية إلكترونية، وهذا ما أعطانا دفعة كبيرة في الفترة السابقة.

خفضت وكالة "موديز" للتصنيف الائتماني تصنيف ه من أكبر البنوك المصرية، وجاء ذلك تزامناً مع خفض تصنيف مصر الائتماني



مصطفى العروسي (نائب الرئيس التنفيذي): بنك البركة - مصر يدخل عصراً جديداً من التميز المصرفي



مصطفى العروسي: قام البنك بوضع خطة تطوير مدتها خمس سنوات

ما هي أبرز النتائج والمؤشرات التي حققها بنك البركة حتى الربع الثالث من ٢٠٢٣؟ وهل بدأت هذه النتائج تتطابق مع طموحات البنك في تعزيز مركزه ضمن أفضل البنوك في مصر من حيث الأرباح؟

حقق بنك البركة معدلات نمو ملحوظة خلال الفترة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣، بما يعكس نجاحه في جذب المزيد من العملاء ويعزز من خطته الاستراتيجية نحو التوسع في السوق المصرفي المصري ويخلق فرصاً استثمارية وتمويلية جديدة إسهاماً في تحسين مستوى المنتجات والخدمات المقدمة.

فقد حقق صافي الأرباح قبل الضريبة مبلغ 2,43 مليار جنيه بنسبة نمو 32%، بينما وصل صافي الأرباح بعد الضريبة إلى 1,61 مليار جنيه بنسبة نمو 28% مقارنة بنفس الفترة من

العام الماضي. جاءت هذه الزيادة مدعومة بالارتفاع في صافي الدخل من العائد المحقق خلال الفترة ليبلغ 3,2 مليار جنيه بنسبة نمو 30%. كما حقق البنك هامش صافي الأرباح بواقع 5.1% خلال الفترة المالية المنتهية في ٣٠ سبتمبر ٢٠٢٣، مقابل 4.4% خلال نفس الفترة من العام الماضي. وارتفع إجمالي محفظة التمويلات والتسهيلات المقدمة للعملاء بزيادة قدرها ٥.٦ مليار جنيه أي بنسبة نمو 15.8% مقارنة بنهاية عام ٢٠٢٢ لتسجل ٤١ مليار جنيه في نهاية سبتمبر ٢٠٢٣، بينما سجلت إجمالي محفظة الودائع مبلغ ٨٢ مليار جنيه في نهاية سبتمبر ٢٠٢٣ بزيادة قدرها 7,9 مليار جنيه وبنسبة نمو 10.6% مقارنة بنهاية عام ٢٠٢٢، الأمر الذي مكّن البنك من الوصول بنسبة التمويلات إلى الودائع في نهاية سبتمبر ٢٠٢٣ إلى 49.8% مقابل 47.5% في نهاية عام ٢٠٢٢.

من ناحية أخرى حققت محفظة التمويلات المقدمة للأفراد زيادة ملحوظة خلال عام ٢٠٢٣، حيث سجلت مبلغ ٧ مليار جنيه بزيادة قدرها 2,6 مليار جنيه بنسبة نمو 60%، وشهدت محفظة التمويلات الصغيرة والمتوسطة ارتفاعاً خلال الربع الثالث لتسجل 5,5 مليار جنيه في نهاية سبتمبر ٢٠٢٣ بنسبة نمو 20% مقارنة بنهاية عام ٢٠٢٢، وذلك بفضل اهتمام البنك بدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخطط الشمول المالي. علاوة على ذلك، سجلت محفظة التمويلات المقدمة للمؤسسات ارتفاعاً بقيمة 2,9 مليار جنيه بنسبة نمو 9.6%، لتصل إلى ٣٤ مليار جنيه في نهاية سبتمبر ٢٠٢٣، ووفقاً للمؤشرات المالية المستقلة، تمكن البنك من تحقيق معدل عائد

على متوسط الأصول بنسبة 2.3%، بينما بلغ معدل العائد على متوسط حقوق الملكية نسبة 26.1%. ووصل إجمالي الأصول إلى 98,4 مليار جنيه بزيادة قدرها 11,2 مليار جنيه بنسبة 13%، بينما بلغ إجمالي حقوق الملكية مبلغ 9,1 مليار جنيه بزيادة قدرها 1,5 مليار جنيه بنسبة 19.5% مقارنة بنهاية عام ٢٠٢٢.

أحدث بنك البركة نقلة نوعية في تطوير خدماته الرقمية، ما هي أبرز هذه الخدمات، وهل ساهمت في نمو عدد عملاء البنك وأرباحه؟

قام البنك بوضع خطة تطوير مدتها خمس سنوات؛ تستهدف تكثيف جهود التحول الرقمي للمنتجات والخدمات المقدمة ومنظومة العمليات التشغيلية بأكملها، وذلك من خلال عدة ركائز أهمها تطوير خدمات الإنترنت و الموبايل البنكي، وتطوير واستحداث القنوات و خدمات المدفوعات الرقمية المختلفة، والفروع الرقمية المتكاملة، إضافة إلى التوسع في شبكة ماكينات الصراف الآلي. حيث نجح البنك في زيادة عدد الماكينات للضعف، على أن تصل إلى ٢٠٠ ماكينة خلال العام المقبل لتغطي محافظات الجمهورية، كما أضاف خدمات الإيداع النقدي وإعادة تدوير النقدية والمعاملات اللا-تلامسية وتأمين شبكة الصراف الآلي بأحدث نظم التأمين العالمية. يأتي ذلك بالإضافة إلى تخصيص استثمارات في البنية التحتية المتطورة لتكنولوجيا المعلومات تتجاوز ٣٠٠ مليون جنيه مصري خلال عام ونصف. وكان بنك البركة من بين أوائل البنوك المدرجة على تطبيق انستاباي للتحويلات اللحظية و المدفوعات الالكترونية، كما أضاف خدمات التبرعات ودفع الفواتير عبر التطبيق وهو ما



حازم حجازي (الرئيس التنفيذي) يستلم جوائز البنك الإسلامي الأسرع نمواً

البلاد على الوقود الأحفوري وتحسين جودة الهواء. وفي إطار رحلة التحول التي بدأها البنك منذ العام ٢٠٢١، وضع استراتيجيته الجديدة التي تهدف إلى أحداث نقلة نوعية في وضع البنك داخل السوق وفي صميمها خريطة طريق لبناء نموذج للعمل المستدام تهدف إلى وضع رؤية واضحة للانتقال من تعظيم الربح إلى القيمة المتكاملة التي تُعظم القيمة المالية والاجتماعية والبيئية وتأثيرها المُستدام على كافة أوجه النشاط الاقتصادي. وجاءت خريطة الطريق هذه مرتكزة على:

- تعميق وجودنا في نظام وبيئة الاستدامة في مصر. وفي هذا السياق جاءت مشاركتنا النشطة في مؤتمر المناخ خلال عام ٢٠٢٢ الذي أقيم بمدينة شرم الشيخ. حيث تضمن وجودنا هناك المشاركة في صياغة نهج شامل للتمويل الإسلامي المستدام في الأسواق الناشئة من خلال الندوة التي تشرفنا باعدادها بحضور نخبة من خبراء المؤسسة الدولية للتنمية و خبراء الاستدامة.

إسم خدمة "تراء". ويأتي إطلاق هذه الخدمة تأكيداً على جهودنا المستمرة نحو تقديم تجربة مصرفية متكاملة حافلة بالامتيازات العديدة والقيمة مع حلول شاملة تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية و مصممة خصيصاً لكبار العملاء. كما يأتي إطلاق "تراء" في إطار تنفيذ خطة البنك الطموحة والتي تستهدف التوسع في تقديم المنتجات والخدمات المصرفية لكافة شرائح العملاء. ونحن في بنك البركة سنواصل جهودنا لتقديم منتجات وخدمات بنكية متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وتلبي احتياجات عملائنا، وتأتي هذه الجائزة لتعزيز مكانتنا كمؤسسة رائدة في مجال المصرفية الإسلامية في مصر.

ما هي أبرز المنتجات والحوافز التي يقدمها بنك البركة لدعم خطة الدولة نحو التحول للاقتصاد الأخضر والمساهمة في تعزيز دور الصيرفة الخضراء ودعم التنمية المستدامة؟

يمتلك البنك في محفظته الإئتمانية مجموعة متنوعة من التمويلات لمشاريع خضراء بما في ذلك تمويل مشروعات الطاقة المتجددة مثل الطاقة الشمسية، بما يساهم في تعزيز قطاع الطاقة وتقليل الانبعاثات الكربونية، إضافة إلى مشروعات إدارة النفايات والتي تهدف إلى تقليل تأثيرات التلوث البيئي واستخدام الموارد على نحو أكثر كفاءة. وأيضاً يمتلك البنك استثمارات بنحو ٢٠٠ مليون جنيه في صندوق كاتاليس بارتنرز لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تهدف إلى تحسين الاستدامة، كما أننا نوفر تمويلات لشركات مصرية متخصصة في تحويل السيارات للعمل على الغاز الطبيعي المسال، مما يساهم في تقليل اعتماد

يبرهن على مكانة البنك الرائدة في سوق الخدمات المالية الرقمية في مصر. وعلى صعيد القنوات الرقمية؛ تم تطوير الصفحة الرسمية للبنك، وذلك علاوة على تنفيذ مشروع تطوير مركز خدمة العملاء Call Centre مع أحد أكبر الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال، والانتهاه من تشغيل "إدارة زيارة العملاء" للفروع والتي تتيح حجز مواعيد زيارة الفرع أونلاين. وتأتي هذه الخطوات في إطار خطة البنك نحو التحول الرقمي، والتي تعتمد على عدة ركائز أهمها تطوير خدمات الإنترنت والموبايل البنكي، وتطوير واستحداث القنوات وخدمات المدفوعات الرقمية المختلفة، والفروع الرقمية المتكاملة، إضافة إلى التوسع في شبكة ماكينات الصراف الآلي، وهو ما يؤكد حرص البنك على دخول عصر جديد من التميز المصرفي والتركيز على متطلبات العملاء في مصر.

حصل بنك البركة على جائزة أفضل بنك إسلامي في مصر من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، ما هي أبرز المنتجات والخدمات المالية الإسلامية التي تميزكم؟

نفخر في بنك البركة بحصولنا على هذه الجائزة من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، إذ كان هذا نتاج جهد وعمل من كل فرد في هذه المؤسسة، إلى جانب استراتيجيتنا التي تهدف إلى التميز عبر تقديم أفضل المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية. وقد قمنا أخيراً بإطلاق خدمة مصرفية مميزة لكبار العملاء تقدم باقة متنوعة من منتجات التجزئة والخدمات المصممة خصيصاً لتلبية احتياجات وتطلعات هذه الشريحة و تواكب أسلوب الحياة العصري وأطلق عليها

● بناء القدرات واعداد الكوادر وذلك من خلال المشاركة في تأهيل الكوادر البشريه في مجالات اعداد تقارير و استراتيجيات الاستدامة (Capacity Building).

● وتوافقاً مع الإرشادات التنظيمية الصادرة عن البنك المركزي المصري، قام بنك البركة بإصدار التقرير الخاص بالبصمة الكربونية عن مبنى المركز الرئيسي للبنك عن عام ٢٠٢١، وقام بوضع خطة لتقليل الانبعاثات الكربونية الناتجة عن المركز الرئيسي للبنك.

ونحن نؤمن في بنك البركة أن دور البنوك في التحول للاقتصاد الأخضر هو أمر حيوي يتكامل مع توجهات الدولة من ناحية و يعمق من استدامة البنوك العاملة في السوق المصرية. لذا سيكون من الضروري توفير المزيد من التمويل لتنفيذ المشاريع ذات الاولوية في التحول نحو الاقتصاد منخفض الكربون وهو ما نضعه نصب اعيننا في استراتيجيتنا الحالية.

خفضت وكالة "موديز" للتصنيف الائتماني تصنيف ه من أكبر البنوك المصرية، وجاء ذلك تزامناً مع خفض تصنيف مصر الائتماني إلى CAA1، هل هناك تخوف اليوم على القطاع المصرفي المصري في ظل ما يشهده الإقتصاد المصري من ضغوط؟

على الرغم من التحديات التي تواجه القطاع المصرفي المصري في ظل الظروف الاقتصادية الصعبة التي يواجهها العالم أجمع، إلا أنني أثق بمستقبل هذا القطاع وبالإمكانات الكبيرة التي يحملها. فتخفيض تصنيف بعض البنوك المصرية وتصنيف مصر الائتماني يعكسان التحديات التي نواجهها، ولكن هذا لا يعني بالضرورة وجود تخوف على المدى البعيد. وفي الواقع يتمتع القطاع المصرفي

المصري بمرونة كافية وقدره على امتصاص الصدمات التي سبق ان واجهت الاقتصاد في فترات مختلفة. فقد تضاعف حجم القطاع المصرفي في مصر خلال الخمس سنوات الماضية بين ٢٠١٧ و ٢٠٢٢، حيث حقق معدل نمو بنسبة 137%، والتي لم تحققها أي من القطاعات المصرفية العربية الأخرى. فيما استمرت اصول القطاع في النمو لتصل الى نحو ١١.٢ تريليون جنية مصري بنهاية العام المالي ٢٠٢٢ وهو ما يعادل 130% من الناتج المحلي الأجمالي.

كما يتمتع القطاع بسيولة محلية قوية، ونسبة منخفضة من القروض إلى الودائع، ومعدل نمو عالي للودائع وخاصة ودائع الأفراد والتي تمثل نحو 60% من اجمالي الودائع وهو ما يجعل مصادر تمويل القطاع المصرفي مستقرة بشكل كبير .

ورغم التحديات الحالية والتي يواجهها الإقتصاد المصري منذ تصاعد وتيره الحرب في اوكرانيا الا ان القطاع المصرفي المصري استمر في تحقيق مؤشرات أداء مالية جيدة مع احتفاظه بمؤشرات سلامة مالية قوية حيث يتمتع القطاع بنسبة منخفضة للقروض غير المنتظمة (2.3% بنهاية ٢٠٢٢) بالمقارنة مع بعض الدول الناشئة. كما استمر مؤشر كفاية رأس المال للقطاع المصرفي في تخطي الحدّ الرقابي المقرر من البنك المركزي بالرغم من انخفاضه في ٢٠٢٢. وفي نفس السياق يجب الاشارة ايضا الى قدره البنوك على زيادة ارباحها رغم التحديات حيث ارتفع صافي الأرباح بمعدل نمو ٢٩% في نهاية العام المالي ٢٠٢٢.

هذه المزاي ساهمت ولا تزال في قوة القطاع المصرفي المصري ومرونته، حيث أظهر قدرته على تحمل التحديات الاقتصادية وتحقيق نتائج مثيرة للإعجاب.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟
تهدف استراتيجيتنا الى توسيع انتشارنا الجغرافي في كافة محافظات مصر عبر افتتاح المزيد من الفروع، علماً أن لدينا الآن ٣٦ فرعاً، وكان افتتاح آخر ٤ فروع بالزقازيق والاسماعيلية ودمياط، والمنيا والفروع مجهزة بأحدث التقنيات والإمكانات لضمان تقديم أفضل خدمة مصرفية لعملائنا. علاوة على ذلك، نسعى إلى مواصلة التوسع في خدماتنا وحلولنا الرقمية حيث يعمل البنك حالياً على إطلاق خدمة الموبايل البنكي قريباً بالإضافة إلى العمل على إستحداث خدمة Chat-Bot. ويأتي ذلك إدراكاً منا لأهمية التحول الرقمي في عصرنا الحالي، مع تطوير تطبيقات مصرفية متقدمة ومنصات إلكترونية تزيد من سهولة العمليات المصرفية والحصول على الخدمات التي تلبى احتياجات وتطلعات عملائنا كل على حدة.

يتمتع القطاع

**المصرفي المصري
بمرونة كافية وقدره
على امتصاص
الصدمات التي سبق
ان واجهت الاقتصاد
في فترات مختلفة.
فقد تضاعف حجم
القطاع في مصر خلال
ال ٥ سنوات الماضية
بين ٢٠١٧ و ٢٠٢٢.**

د. أحمد جلال (رئيس مجلس الإدارة): EBank يحصد جائزة أفضل بنك في مصر من ناحية المسؤولية الإجتماعية والمنتجات الرقمية

التعامل مع الشركات فقط. كان لهذه الإنطلاقة الجديدة أثر كبير في لفت إنتباه الجمهور البنا، خصوصاً أننا كنا حريصين بالتوازي على تقديم خدمات التجزئة بشكل عصري وعبر منتجات رقمية مبتكرة تمكّن عملائنا من تسيير أعمالهم ومعاملاتهم عن بعد وبشكل سريع وجودة عالية معتمدين في ذلك على شبكة قوية من البنى التحتية، وهذا ما زاد ثقة الجمهور بنا.

من ناحية أخرى عدّلنا بعض فروعنا لكي تعمل بشكل رقمي وتقليدي في آن واحد، حيث خصصنا على مدخل الفرع قسماً يقدم خدمات رقمية وهو عبارة عن فرع الكتروني يعمل ٢٤/٧ يستطيع العميل من خلاله أن ينفذ العديد من معاملاته الكترونياً، وإذا احتاج للمساعدة يمكنه التحدث مع أحد موظفي الـ Call Cen-ter، أو مع الموظف المتخصص بالإشراف على هذا الجزء والذي يشرح للزبائن على الخدمات المختلفة التي يمكن أن يستفيدوا منها ويشجعهم على استخدامها كما يعرفهم أيضاً على الخدمات الإلكترونية التي يمكن لتي يمكن أن يستخدمها من بيته من خلال الموبايل أو الكومبيوتر، وبذلك يتعود العميل على هذه الخدمات ويصبح يتمتع بمزاياها.

وهكذا فإن تميزنا وجهودنا الكبيرة التي بذلناها في السنوات الأخيرة في تقديم أرقى الخدمات الإلكترونية وأكثرها ابتكاراً وعصرية إضافة الى حرصنا الشديد على دعم مجتمعنا وتمكينه، كلها خطوات مكنتنا من الحصول على جائزة أفضل بنك في المسؤولية الإجتماعية والمنتجات الرقمية.



د. أحمد جلال: يحقق E Bank نتائج ممتازة في الـ ٧ سنوات الأخيرة

أما في التعليم فنساهم بعدة أنشطة أهمها نشاط الفصل الواحد الذي يقوم على بناء فصول دراسية في القرى التي لا يوجد فيها مدارس، ونشرف فيها على التعليم إضافة الى توفير وجبات الطعام والزي المدرسي للطلاب، وذلك بالإشتراك مع مؤسسة مصر الخير، وكل سنة نزيد عدد المدارس لأن هناك نقص كبير، كما نقوم أيضاً ببناء معاهد للتعليم الحرفي لأن هناك حاجة كبيرة للعمالة المدربة، وأيضاً يقدم البنك مناصباً جامعية للطلاب المتفوقين والذين ليس لديهم القدرة المالية على دفع تكاليف الدراسة.

أما في ما يتعلق بالمنتجات الرقمية، نذكر أننا سنة ٢٠١٨ إنطلقنا بحلة جديدة وغيرنا العلامة التجارية للبنك وعدلنا إسمه ليصبح Ebank، كما أطلقنا لأول مرة خدمات التجزئة للعموم حيث كنا نركز سابقاً على

حصل بنك تنمية الصادرات على جائزة أفضل بنك في المسؤولية الإجتماعية والمنتجات الرقمية من الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، هل لنا بالمزيد من التفاصيل عن أهم إنجازاتكم في هذين المجالين؟

بالفعل، حصلنا على هذه الجائزة المزدوجة ضمن فعاليات حفل توزيع جوائز التميز والإنجاز المصرفي العربي للعام ٢٠٢٣ في تركيا الذي ينظمه سنوياً الإتحاد الدولي للمصرفيين العرب، وأتت هذ الجائزة تقديراً لجهودنا الكبيرة في هذين المجالين.

في ما يتعلق بالمسؤولية الإجتماعية نذكر أننا منذ العام ٢٠١٧ ركزنا على إعطاء الأولوية لدعم قطاعي الصحة والتعليم. ففي الصحة نساهم بشكل مباشر مع دعم المؤسسات التي تهتم بأمراض السرطان والصحة النسائية وأمراض القلب عند الأطفال.

ما هي الحوافز والتسهيلات التي يقدمها Ebank لدعم مبادرة البنك المركزي في الشمول المالي؟

نتعاون مع البنك المركزي في هذا المجال من خلال عدّة مبادرات أهمها مبادرة رواد النيل التي تقوم على دعم الشركات الناشئة والشركات الصغيرة والمتوسطة في مجالات التصنيع والزراعة والتحول الرقمي، ولدينا حاضنات أعمال نعمل على أساسها. كما نتعاون مع المؤسسات المختلفة التي تهتم بالشمول المالي، وأيضاً نقوم بعدة مشاريع تسويقية في الجامعات لتعريف الطلاب على منتجاتنا المختلفة، وحتى أننا نقدم خدمات مصممة بمحبة لذوي الإحتياجات الخاصة حتى يتمكنوا هم أيضاً من الوصول الى خدماتنا بسهولة ويسر.

واليوم نحن سعداء جداً بأن جيل الشباب وخصوصاً خريجي الجامعات لديهم نمط عصري في التفكير، ويسعون لأن يكونوا من الرواد وأن ينشئوا مشاريعهم الخاصة، ونحن هنا للوقوف الى جانبهم ومساعدتهم من ناحية الخبرة والتمويل حتى يتمكنوا من الإنطلاق والتحليق، وقد شهدنا على العديد من قصص النجاح النموذجية.

ما هي أبرز المنتجات والحوافز التي يقدمها Ebank لدعم خطة الدولة نحو التحول للاقتصاد الأخضر والمساهمة في تعزيز دور الصيرفة الخضراء ودعم التنمية المستدامة؟

باتت كلمة "الإقتصاد الأخضر" من الكلمات الرنانة، والحديث في هذا الموضوع أصبح شائعاً على مستوى العالم، وأتوقع أن يكون الإقتصاد الأخضر من العوامل المؤثرة جداً على استمرارية الشركات في كافة

القطاعات، حيث يحكى على سبيل المثال بأن المصدرين لن يتمكنوا قريباً من التصدير الى بلدان معينة ما لم يكونوا مستوفين لكافة الشروط المتعلقة بالبيئة. ونحن اليوم في بنك تنمية الصادرات وضعنا استراتيجية كاملة لمواكبة التطورات العالمية في هذا الموضوع، وقبل منح أي تمويل لأي شركة نتأكد من أنها ممثلة للشروط البيئية وتراعي معايير الإقتصاد الأخضر.

ما هي أبرز النتائج التي حققها E Bank في ٢٠٢٣؟

يحقق البنك المصري لتنمية الصادرات نتائج ممتازة في الـ ٧ سنوات الأخيرة، حيث نمت أرباحنا من ٣٤٠ مليون جنيه الى أكثر من ٢ مليار ٨٠٠ مليون جنيه مصري نهاية ٢٠٢٣، أما القروض فنمت من ١٠ مليار و٦٠٠ مليون جنيه الى ٥٨ مليار جنيه، وأيضاً نمت الميزانية من حوالي ٢٩ مليار لتتخطى اليوم الـ ٨٠ مليار.

خفضت وكالة "موديز" للتصنيف الائتماني تصنيف ه من أكبر البنوك المصرية، وجاء ذلك تزامناً مع خفض تصنيف مصر الائتماني إلى CAA1، هل هناك تخوف اليوم على القطاع المصرفي المصري في ظل ما يشهده الإقتصاد المصري من ضغوط؟

يشكل خفض التصنيف الائتماني لأي دولة عموماً ضغطاً أكبر على المصارف العاملة فيها، خصوصاً تلك التي لديها تعاملات خارجية كبيرة. وفي مصر استطاع القطاع المصرفي بفضل برنامج إعادة الهيكلة الشامل الذي يشهده منذ العام ١٩٩٤، والذي حصل فيه العديد من الإندماجات وتقوية للمراكز المالية وتكوين كينات مالية ضخمة قادرة على الصمود والمواجهة، إضافة الى تمكن القطاع من تخطي ثورات الربيع العربي بكل

مرونة وحرفية حيث بقيت أبواب المصارف مفتوحة في كافة الأوقات وتخدم عملاءها بشكل عادي، كلها عوامل استطاع القطاع المصرفي بفضلها أن يكون حصانة ومناعة عاليتين ضد أكبر الصدمات. واليوم يمكننا القول وبكل ثقة بأن القطاع المصرفي المصري قطاع قوي ومتماسك ومرن ولديه قدرة كبيرة على تحمّل الصدمات، والدليل أن مواقف السيولة الموجودة في البنوك اليوم كلها جيدة وحتى أن القروض المتعثّر هي في الحدودة الآمنة جداً ولا تتعدى الـ 3%. ونحن اليوم مجهزون بالخطط البديلة في حال حصول أي أزمات، وذلك بالتعاون مع البنك المركزي الذي يخضعنا باستمرار لاختبارات تحمّل عالية.

ما هي مشاريعكم المستقبلية؟

يرتكز هدفنا الأساسي على تنمية الصادرات المصرية ودعم المصدرين، واستطعنا أن نخوض شوطاً كبيراً في هذا المجال، حيث ساهمنا بأكثر من 10% من حجم الصادرات المصرية رغم أن حجمنا في السوق لا يتعدى الـ 1.5%. من ناحية أخرى نسعى لتنمية الأعمال سواء في محفظة التجزئة التي تجاوز حجمها اليوم الـ ٨ مليار جنيه مصري، أو في محفظة تمويل المؤسسات المتوسطة والصغيرة، علماً أننا من المصارف القليلة التي تجاوزت نسبة تمويل الـ SME's فيها الـ 25% من قيمة القروض.



توقيع اتفاقية شراكة بين البنك المصري لتنمية الصادرات ومتلايف لتأمينات الحياة

يسهم في تقديم كافة الخدمات المصرفية والتأمينية للعملاء من مكان واحد، ويشجع "متلايف" على ابتكار منتجات تأمين ادخارية تحقق أهدافهم المالية.

وأكد "طاهر"، حرص شركة متلايف على التوسع في التأمين البنكي مع كبرى بنوك القطاع المصرفي، للوصول لأكبر قاعدة من العملاء من مختلف فئات المجتمع، ونشر ثقافة التأمين والادخار مما ينعكس بشكل إيجابي على زيادة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي، ويحقق تطلعات "متلايف" في تعزيز مكانتها ضمن كبرى شركات التأمين في مصر.

من جانبه أشار محمد أبو السعود، نائب رئيس مجلس إدارة EBank، إلى أن تلك الشراكة ستضيف للطرفين، من خلال تمكين البنك المصري لتنمية الصادرات من إضافة منتج جديد لقائمة منتجاته الحالية، وبالنسبة لـ "متلايف" سيتيح للشركة توسيع منافذ تسويق منتجاتها التأمينية.

وعن اختيار شركة متلايف لتقديم المنتجات التأمينية، قال "أبو السعود"، إن الاختيار جاء نظرًا لما لهم من باع طويل في تقديم المنتجات التأمينية وخبرة في الشراكة المصرفية.

من جهته قال وليد عبد المحسن، رئيس قطاع التأمين البنكي لشركة متلايف، إن الشركة نجحت في تحقيق طفرة في قطاع التأمين البنكي في مصر من خلال شراكات مع كبرى البنوك بالقطاع المصرفي، عززت من خلالها التواجد في عدد كبير من شبكة فروع هذه البنوك بمختلف المحافظات مما يسهم في ترويج منتجاتها التأمينية لقاعدة عريضة من العملاء، وابتكار خدمات تحقق تطلعاتهم المالية.



د. أحمد جلال وهيثم طاهر بعد توقيع الإتفاقية

تغطي جميع أنحاء الجمهورية، مما يسهم في توفير أفضل الحلول المصرفية والتأمينية لعملاء البنك، وفهم الاحتياجات المتغيرة للعملاء وابتكار منتجات تأمينية تناسبهم، وذلك بهدف تحقيق خطة الدولة للشمول المالي.

في هذا السياق قال د. أحمد جلال، إن دخول البنك مجال الخدمات التأمينية عبر شبكة فروعه يفتح أسواق جديدة له تمكنه من تقديم باقة متكاملة من منتجات الأفراد لعملائه وهو ما تسعى إليه حاليًا إدارة البنك.

وأضاف "جلال"، أن الشراكة مع إحدى شركات التأمين العالمية الرائدة مثل متلايف سيضيفي جانبًا من الخبرة على المنتجات التأمينية المقدمة من جانب البنك.

من جانبه أعرب هيثم طاهر، عن تقديره لثقة البنك المصري لتنمية الصادرات في منح شركة متلايف الامتياز الحصري لتسويق وتقديم منتجاتها التأمينية المتنوعة، مما

أعلن البنك المصري لتنمية الصادرات توقيع اتفاقية مع شركة متلايف لتأمينات الحياة، لتسويق وتقديم خدمات الشركة وبرامجها التأمينية عبر فروع البنك المنتشرة في جميع أنحاء الجمهورية، وذلك في إطار استراتيجية البنك لتقديم أفضل الخدمات لعملائه ومن بينها التأمين البنكي.

وقع اتفاقية الشراكة، د. أحمد جلال، رئيس مجلس إدارة EBank، وهيثم طاهر، نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لشركة متلايف لتأمينات الحياة،

وتمنح الشراكة، الامتياز الحصري لشركة متلايف لتأمينات الحياة لمدة ٥ أعوام، لتسويق وتقديم المنتجات التأمينية المتنوعة من تغطيات الحماية، ومنتجات استثمارية لتلبية احتياجات العملاء المختلفة بما يشمل خطط تعليم وزواج الأبناء، وخطط التقاعد، إلى جانب مجموعة واسعة من مزايا المعيشة لعملاء البنك المصري لتنمية الصادرات عبر ٤٤ فرعًا

علاء الزهيري (العضو المنتدب ورئيس الإتحاد المصري للتأمين): GIG - مصر تحصل على تصنيف +BBB وتحقق نمواً 200% في الأرباح

خلالها دفع تعويضات ضخمة وصلت الى أكثر من ١٥٠ مليون دولار، إضافة الى جائحة كورونا التي لم تتعافى خلالها شركات التأمين عن توفير التغطيات والتعويضات اللازمة للمؤمنين، وبالتالي شعر المواطن بأهمية التأمين في حياته كما لمس المصدقية الكبيرة لشركات التأمين في دفع التعويضات. من ناحية أخرى يقوم الإتحاد المصري للتأمين منذ أكثر من ٧ سنوات بحملات توعية مكثفة جعلت الناس تفكر بشكل مختلف وتدرك أهمية التأمين في حياتها، وهنا نذكر أن حجم أقساط التأمين ارتفع بين ٢٠١٧ و ٢٠٢٢ أكثر من 100%، من ٢٢ مليار جنيه الى ٥٩ مليار جنيه. واليوم رغم كل هذه النتائج الإيجابية ما زالت الفجوة كبيرة خصوصاً في التأمينات الزراعية والتأمينات على الحياة والأخطار الطبيعية ونحن نحاول تضيق هذه الفجوة قدر المستطاع.

تقولون في إحدى المقابلات أن تراجع القطاع السياحي في مصر أثر على قطاع التأمين، كيف؟
يعتبر التأمين مرآة للإقتصاد عموماً، فكلما ارتفع النمو الإقتصادي ارتفع معه النمو في قطاع التأمين، والعكس صحيح. وفي مصر عندما تراجع القطاع السياحي خلال جائحة كورونا، لاحظنا انخفاضاً كبيراً في النشاط التأميني، أما اليوم مع استعادة هذا القطاع زخمه وعصره الذهبي، نشط قطاع التأمين بشكل أكبر حيث أن الحركة التي تخلقها السياحة تتطلب تغطيات تأمينية عليها، إضافة الى أن القدرة الشرائية للعاملين في القطاع السياحي عندما تترتفع يمكنهم بالتالي أن يوفروا لشراء التأمين.



علاء الزهيري: نسعى كقطاع تأمين الى تبني مفهوم الشمول التأميني

الجوية، الى إنشاء مجمّع تأميني ضدّ الأخطار الطبيعية تحت إشراف مجموعة من المستشارين الدوليين المتخصصين، وسوف نباشر بالتنفيذ فور حصولنا على جميع الموافقات القانونية، علماً أن أغلب شركات التأمين لديها اليوم تغطيات ضدّ الأخطار الطبيعية ضمن اتفاقياتها مع شركات إعادة التأمين، ولكن بسقوف مختلفة. ومن ناحية أخرى نسعى الى نشر الوعي بين المؤسسات والأفراد على أهمية التغطيات ضدّ الأخطار الطبيعية، حتى تكون محميّة عند أي كارثة.

وهنا كيف تقيمون الوعي التأميني في مصر عموماً؟

ارتفع الوعي التأميني بشكل كبير جداً خصوصاً في الـ ١٥ سنة الأخيرة التي شهدت العديد من الأزمات وأبرزها ثورات الربيع العربي والتي تمّ

شهد العام ٢٠٢٣ العديد من الكوارث الطبيعية من زلازل وفيضانات، ما هي الخطوات التي يتخذها قطاع التأمين المصري للحدّ من تأثير هذه الكوارث؟

أدت الكوارث الطبيعية التي شهدتها العام ٢٠٢٣ في العديد من البلدان المجاورة مثل تركيا والمغرب وليبيا وسوريا، الى ارتفاع أحجام المطالبات والتعويضات التأمينية بشكل كبير. هذا الأمر حثّم علينا في سوق التأمين المصري ضرورة طرح حلول تأمينية شاملة للأخطار الطبيعية، خصوصاً أن مصر ليست بعيدة عن حزام الزلازل وقد تعرضت عام ١٩٩٤ الى زلزال ضخم ولا شيء يمنع حصوله مجدداً، كما أن مصر معرّضة أيضاً للفيضانات والأمطار الغزيرة. واليوم يسعى الإتحاد الدولي لشركات التأمين بالتعاون الجهات الحكومية مثل رئاسة الوزراء وهيئة إدارة الأزمات والكوارث وهيئة الأرصاد



وأيضاً يعتبر قطاع المقاولات من القطاعات التي تؤثر مباشرة على التأمين، وقد شهدت مصر في الـ ١٠ سنوات الأخيرة إستثمارات ضخمة في البنى التحتية وصلت الي أكثر من ٥٠٠ مليار دولار، وكل هذه الأعمال تمّ التأمين عليها، كما أن العاملين في هذه المشاريع والذي يصل عددهم الي أكثر من ٤ مليون مواطن بات بإمكانهم أن يوفروا لشراء التأمين لهم ولعائلاتهم. من ناحية أخرى أثر شح العملة الأجنبية وجائحة كورونا والحرب الروسية/ الأوكرانية على حركة الإستيراد من الخارج وبالتالي تأثر التأمين على الشحن البحري سلباً.

ما هي خطتكم لتوسيع قاعدة الشمول التأميني؟

تماشياً مع مبادرة الدولة للشمول المالي، نسعى كقطاع تأمين الي تبني مفهوم الشمول التأميني للوصول الي أكبر شريحة من المجتمع، ووجدنا أن أفضل طريقة لذلك هي من خلال طرح منتجات تأمينية متناهية الصغر وزهيدة السعر يمكن أن نصل من خلالها الي الطبقة الفقيرة والتي لم يكن لديها أي إمكانية للحصول للتأمين من قبل. وقد ساعدنا في هذا الموضوع فرض الزامية التأمين على التمويلات المتناهية الصغر من قبل المؤسسات المانحة. واليوم أصبح لدينا في GIG 9 منتجات تأمين متناهية الصغر وهي تنمو بشكل مستمر من ناحية عدد المنتجات وحجم الأقساط، علماً أن كل وثائق التأمين المتناهية الصغر نصدرها إلكترونياً كما نستوفي الأقساط ونحول مبالغ المطالبات إلكترونياً وذلك لتخفيض التكاليف

ما هي أبرز النتائج التي حققتها GIG في السنة المالية ٢٠٢٣-٢٠٢٢؟
حققنا في السنة المالية ٢٠٢٣-٢٠٢٢، أقساطاً بحوالي الـ ٢.٦ مليار جنيه مصري وبنمو %٣١، أما الأرباح فارتفعت بأكثر من %٢٠.

تم تخفيض تصنيف مصر الائتماني إلى CAA1، هل تتوقعون أن يؤثر ذلك على قطاع التأمين؟

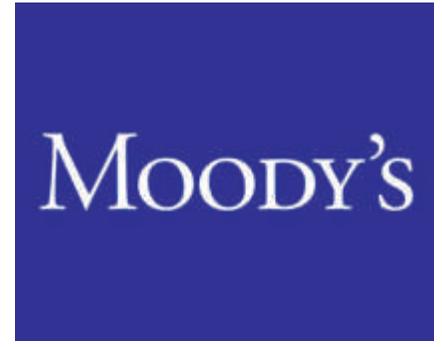
حصلنا من AM Best على تصنيف BBB+ مع نظرة مستقبلية مستقرّة، باعتبار أن نتائجنا ومركزنا المالي من أحسن النتائج في السوق المصري، ولذلك نحن من الشركات الرائدة التي تستحق هذا التصنيف العالي. ونحن لم نتأثر حتى الآن بتراجع تصنيف الدولة، لكن نتمنى أن لا يحصل تخفيض آخر لأن ذلك يمكن أن يؤثر علينا في المستقبل.

التشغيلية والإدارية وهذا ما يجعل هذا النوع من التأمين قابل للحياة.

ما هي خطتكم في التحول الرقمي؟

نولي أهمية كبيرة لعملية التحول الرقمي وبدأنا خطوات كبيرة في هذا المجال، فعلى سبيل المثال ندير اليوم محفظة التأمينات المتناهية الصغر والتي تضم أكثر من ٢.٥ مليون عميل إلكترونياً وبعدد ٤ موظفين فقط. وأيضاً قطاع التأمين على السيارات نديره رقمياً سواء من خلال معاينة السيارات للكشف عليها قبل إصدار الوثيقة أو المعاينة والكشف بعد وقوع أي حادث، علماً أن هذه الطريقة هي أكثر دقة وتوفر في الوقت والكلفة. واليوم قدمنا مشروعاً لفتح أول فرع تأمين رقمي بالكامل، حيث يمكن للزبون أن يأخذ عرضاً للأسعار وأن يصدر الوثيقة ويسدد الأقساط ويستلم التعويضات إلكترونياً ومن دون أي تدخل بشري.

بانوراما إقتصادية عربية وعالمية



”موديز“ تخفض آفاق تصنيف مصر الائتماني إلى ”سلبية“

رداً على خفض وكالة ”موديز“ للتصنيفات الائتمانية نظرتها المستقبلية لمصر من مستقرة إلى سلبية وتثبيت التصنيف الائتماني السيادي عند (Caa1) في مؤشر على زيادة الأوضاع صعوبة في الأفق، دافعت الحكومة المصرية عن أدائها الاقتصادي حيث أكدت وزارة المالية أن ”الحكومة تعمل على إدارة مخاطر الاقتصاد الكلي، بمرونة لاحتواء الصدمات الخارجية المتتالية، وتتعامل بتوازن وحرص شديد مع الآثار السلبية الناتجة عن التوترات الجيوسياسية المؤثرة على النشاط الاقتصادي“. وبدا وقع الخفض أشد وطأة على الوضع الاقتصادي، خاصة أنه جاء بعد أيام من قرار بنك ”جيه بي مورغان“ الأميركي استبعاد مصر من مؤشره للسندات الحكومية في الأسواق الناشئة ابتداءً من ٣١ يناير/كانون الثاني الجاري.

سلطنة عُمان تطلق صندوق استثمار بـ ٥.٢ مليارات دولار

أعلنت وزارة المالية في سلطنة عمان، عن تأسيس صندوق استثمار أطلق عليه اسم «صندوق عمان المستقبل» برأسمال يبلغ ملياري ريال عماني (نحو ٥.٢ مليارات دولار) لدعم المنظومة الاستثمارية في السلطنة، وذلك بالشراكة مع جهاز الاستثمار العماني. وسيعمل الصندوق على استكمال منظومة التغطية التمويلية والاستثمارية للحكومة، والإسهام في تعزيز التنوع الاقتصادي، نقلاً عن «وكالة أنباء العالم العربي». وأضافت وزارة المالية أن الصندوق سيتولى أيضاً إبرام شراكات استثمارية وجذب الاستثمار الأجنبي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمشاركة في تمويل المشروعات وتحفيز الاستثمار الجريء وتمويل مشروعات القطاع الخاص. وأوضحت الوزارة أن إدارة رأسمال الصندوق ستتم عبر توجيه ٩٠% من موارده للاستثمار المباشر في الاقتصاد المحلي و١٠% لدعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والاستثمار في رأس المال الجريء.

”سيتي بنك“ يخطط للاستغناء عن ٢٠ ألف موظف بعد نتائج السيئة

تُخطط مجموعة (سيتي غروب) إلى إلغاء نحو ٢٠ ألف وظيفة، أي نحو ١٠% من قوتها العاملة، وذلك بعد أن سجلت أسوأ نتائج مالية ربع سنوية منذ ١٤ عاماً. وقالت (سيتي غروب)؛ التي تمتلك مصرف (سيتي بنك) الأمريكي، «إن التخفيضات قد تكلف ما يصل إلى ١.٨ مليار دولار، لكنها ستوفر ما يصل إلى ٢.٥ مليار دولار سنوياً بحلول عام ٢٠٢٦ عندما يكون من المقرر الانتهاء منها»؛ بحسب ما نقلت صحيفة (فايننشال تايمز) البريطانية. وأعلن البنك عن خسارة قدرها ١.٨ مليار دولار في الأشهر الثلاثة الأخيرة من عام ٢٠٢٣، متأثراً برسوم ونفقات بقيمة ٤ مليارات دولار، بما في ذلك ٨٠٠ مليون دولار مرتبطة بإعادة الهيكلة وغيرها من الضربات الكبيرة الناجمة عن تعرضه لروسيا وانخفاض قيمة البيزو الأرجنتيني.

١٠٠ مليار دولار حجم خسائر الكوارث الطبيعية المؤمن عليها خلال ١١ شهر

تمثل الخسائر القياسية الناجمة عن العواصف الحملية والتي تقدر بنحو ٦٠ مليار دولار بنحو ٦٠٪ من الخسائر الناجمة عن الكوارث الطبيعية المؤمن عليها للعام الرابع على التوالي، وفقاً لتقرير صدر عن مجموعة سويس ري. وقال التقرير إن الولايات المتحدة، المعرضة بشكل خاص للعواصف الحملية الشديدة بسبب موقعها الجغرافي، شهدت ١٨ حدثاً منذ بداية العام حتى الآن، تسبب كل منها في خسائر مؤمنة بقيمة مليار دولار أو أكثر. وذكر التقرير أن الولايات المتحدة تجاوزت هذا العام لأول مرة ٥٠ مليار دولار من الخسائر المؤمنة بسبب نشاط العواصف الحملية الشديدة، وأن هذا الإجمالي «من المقرر أن يستمر في الارتفاع». وقد زادت الخسائر الناجمة عن العواصف الرعدية الشديدة بشكل مطرد بنسبة ٧٪ سنوياً خلال الثلاثين عاماً الماضية، وأشار التقرير أن خسائر هذا العام تمثل زيادة بنسبة ٩٠٪ تقريباً مقارنة بمتوسط السنوات الخمس السابقة البالغ ٣٢ مليار دولار من الخسائر وأكثر من ضعف متوسط السنوات العشر السابقة البالغ ٢٧ مليار دولار.

صندوق النقد الدولي: ٦٠٪ من الوظائف في الاقتصادات المتقدمة ستتأثر سلباً بالذكاء الاصطناعي

أشار تقرير نشره صندوق النقد الدولي حول تأثير الذكاء الاصطناعي على مسألتي التوظيف والاقتصاد العالمي، إلى أن 60٪ من الوظائف في الاقتصادات المتقدمة ستتأثر سلباً بالذكاء الاصطناعي، بينما ستكون عواقب هذه التكنولوجيا أكبر في الدول الأفقر. كما أشار التقرير إلى أن تأثير الذكاء الاصطناعي قد يترجم كذلك بـ"زيادة في الرواتب"، وقد تتسبب هذه التقنية بتعزيز عدم المساواة في الأجور، مع تأثيرها سلباً على الطبقات الوسطى تحديداً، بينما قد يشهد الموظفون الذين يتقاضون أصلاً رواتب مرتفعة "زيادة في مدخولهم" تعود إلى زيادة في الإنتاجية التي تتيحها لهم برمجيات الذكاء الاصطناعي. ويبدو صندوق النقد خشية من أن يساهم الذكاء الاصطناعي في تعزيز الفجوة بين البلدان المتقدمة والدول الأخرى التي لن تستفيد بنفس القدر من الابتكارات المستقبلية.

إنخفاض قياسي في عدد السكان في الصين للسنة الثانية على التوالي

إنخفض عدد سكان الصين للعام الثاني على التوالي في ٢٠٢٣ مع تراجع قياسي لمعدل المواليد تزامناً مع موجة وفيات كوفيد-١٩، حيث شهدت الصين طفرة كبيرة في معدلات الإصابة بكوفيد-١٩ على مستوى البلاد في أوائل العام الماضي بعد ٣ سنوات من الفحص الصارم وإجراءات الحجر الصحي التي نجحت في احتواء الإصابات إلى حد كبير قبل أن ترفع السلطات القيود في ديسمبر ٢٠٢٢. تُثير الإحصاءات الجديدة مزيداً من المخاوف بشأن تراجع نمو ثاني أكبر اقتصاد في العالم بسبب انخفاض حجم العمالة وتراجع أعداد المستهلكين، في مقابل ارتفاع تكاليف رعاية المسنين وزيادة أعباء ميزانيات التقاعد، حيث بلغ عدد سكان الصين البالغ أعمارهم ٦٠ عاماً فأكثر ٢٩٦.٩٧ مليون نسمة في عام ٢٠٢٣ (٢١.١٪ من إجمالي سكانها). وعلى المدى الطويل، يتوقع خبراء الأمم المتحدة أن يتقلص عدد سكان الصين بمقدار ١.٩ ملايين نسمة بحلول عام ٢٠٥٠، أي أكثر من ٣ أضعاف توقعاتهم السابقة في عام ٢٠١٩.

قطاع التكنولوجيا يتألم.. فقدان ١٠ آلاف وظيفة خلال ٢٠ يوماً

موجة جديدة من تسريح الموظفين في قطاع التكنولوجيا، حيث قام تطبيق "تيك توك" بتسريح الموظفين في محاولة لخفض التكاليف، وفقاً للموظفين في منصة مشاركة الفيديو، مما يجعلها أحدث شركة تكنولوجيا تقوم بجولة من تخفيضات الموظفين في الأسابيع الأخيرة. وتم تسريح حوالي ٦٠ موظفاً، معظمهم في قسم المبيعات، والإعلان بالشركة، وفقاً لمتحدث باسم الشركة، الذي أرجع التغيير إلى عملية إعادة تنظيم روتينية.



السعودية تستثمر في تمكين رواد الأعمال من خلال ١٢ بنكاً تنموياً

تعطي السعودية أولوية قصوى لتحفيز المنشآت الصغيرة، والمتوسطة، من خلال منظومة التمويل التنموي إلى رواد الأعمال، والشركات الصغيرة والناشئة. وكشف محمد بن مزيد التويجري، نائب رئيس مجلس إدارة صندوق التنمية الوطني في السعودية، عن أن منظومة التمويل التنموي تضم ١٢ صندوقاً وبنكاً تنموياً يشرف عليها الصندوق. ويستهدف صندوق التنمية الوطني، توفير رأس المال والحلول التمويلية، عندما لا تتوفر حلول التمويل التقليدية، خاصة في القطاعات الواعدة التي لم يكن مخصص لها تمويل حكومي من قبل، وفقاً لما قاله "التويجري".

رئيس الإمارات يصدر قانوناً بإنشاء مجلس الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا

أصدر الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، رئيس الدولة وحاكم إمارة أبوظبي، قانوناً جديداً يقضي بإنشاء "مجلس الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المتقدمة". والذي سيكون مسؤولاً عن تطوير وتنفيذ السياسات والإستراتيجيات المرتبطة بتقنيات واستثمارات وأبحاث الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا المتقدمة في إمارة أبوظبي. وفي إطار هذا القانون، صدرت قرارات هامة، حيث تم تعيين الشيخ طحنون بن زايد آل نهيان، نائب حاكم إمارة أبوظبي ومستشار الأمن الوطني، رئيساً للمجلس، بينما تم تعيين الشيخ خالد بن محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبوظبي، رئيساً للمجلس التنفيذي لإمارة أبوظبي ونائباً للرئيس.

تحالف من ٤٠ دولة يتعهد بعدم دفع فدية لمجرمي الإنترنت

صرح مسؤول كبير بالبيت الأبيض أن ٤٠ دولة في التحالف الذي تقوده الولايات المتحدة تخطط للتوقيع على تعهد بعدم دفع فدية لمجرمي الإنترنت أبداً والعمل على القضاء على آلية تمويل المتسللين. وتأتي المبادرة الدولية لمكافحة برامج الفدية مع تزايد عدد هجمات برامج الفدية في جميع أنحاء العالم. وقالت آن نويبرجر، نائبة مستشار الأمن القومي الأميركي في إدارة الرئيس الأميركي جو بايدن لشؤون التكنولوجيا الإلكترونية والناشئة، للصحافيين في مؤتمر صحفي عبر الإنترنت، إن الولايات المتحدة هي الأكثر تضرراً على الإطلاق، حيث سجلت ٤٦ في المئة من هذه الهجمات. وأضافت: "طالما أن الأموال تتدفق إلى مجرمي برامج الفدية، فهذه مشكلة ستستمر في النمو". وفي هجمات برامج الفدية، يقوم المتسللون بتشفير أنظمة المؤسسة والمطالبة بدفع فدية مقابل فتحها. وفي كثير من الأحيان يقومون أيضاً بسرقة البيانات الحساسة واستخدامها لابتزاز الضحايا وتسريبها عبر الإنترنت إذا لم يتم سداد المدفوعات. وبينما تقع مئات الشركات ضحية كل عام، وقعت هجمات أميركية بارزة في الشهرين الماضيين على مشغل الكازينوهات "إم جي إم ريزورتنس إنترناشيونال" وشركة "كلوروكس" لصناعة منتجات التنظيف. ولم تتعاف الشركتان بشكل كامل من الاضطرابات بعد.

إعتراف خطير لأحد أكبر المصارف... أخفى مليارات الدولارات!

اعترف «بنك بيكتيت»، أحد المصارف السويسرية الكبرى بالتآمر مع دافعي الضرائب الأميركيين وآخرين، لإخفاء أكثر من ٥,٦ مليار دولار من دائرة الإيرادات الداخلية، حسب ما أعلنت وزارة العدل. وسيدفع المصرف حوالي ١٢٢,٩ مليون دولار كتعويضات وغرامات كجزء من اتفاق مع المدعين العميين. وقالت وزارة العدل إنه بين عامي ٢٠٠٨ و٢٠١٤، كان لدى المصرف ١٦٣٧ حساباً نيابة عن عملاء أميركيين، الذين تهربوا بشكل جماعي من حوالي ٥,٦ مليون دولار من الضرائب الأميركية.

Quishing نمط جديد للتصيد عملاء المصارف عبر رمز الاستجابة السريعة

يستخدم القراصنة للتصيد وسيلة جديدة الـ Phishing عن طريق استغلال رمز الاستجابة السريعة QRCode. من هنا جاء اسم Quishing اختصار لكلمتي QRCode و Phishing تنتشر وسيلة التصيد هذه عن طريق البريد الإلكتروني المزيف وأيضا الرسائل النصية SMS التي تحتوي على رابط مفخخ، لنقل المستخدم لصفحة ويب مزيفة تنتحل هوية شركة معروفة أو مصرف أو مؤسسة مالية لسرقة بياناته الشخصية والمصرفية. أو تنتحل هوية شركة تكنولوجيا معروفة، كرسالة تبدو كأنها من قبل شركة مايكروسوفت تدعو المستخدم إلى اتخاذ إجراء سريع لتجديد اشتراك أو تغيير كلمة المرور مع التهديد بفقدان إمكانية الوصول إلى صندوق البريد أو مختلف الخدمات، لذا عليه تغيير كلمة المرور التي تحتاج إلى مسح رمز الاستجابة السريعة QRCode المرسلة في البريد الإلكتروني لاتباع التعليمات و تغيير كلمات المرور أو تجديد الاشتراك. فيقع المستخدم في فخ الخوف والتسرع والقراصنة أو ما يسمى أيضا بالهندسة الاجتماعية.

«قطر القابضة» تباع نصف حصتها في بنك باركليز

كشفت شبكة بلومبرغ الأميركية أن شركة قطر القابضة ذراع الاستثمار لجهاز قطر للاستثمار أنجزت صفقة تخارج لبيع نصف حصتها في بنك باركليز البريطاني حيث باعت نحو ٣٦,٧ مليون سهم ومن المرجح أن تؤدي عملية البيع إلى جمع مبلغ يصل إلى ١٧ مليون جنيه إسترليني (٦٤٤ مليون دولار). وجهاز قطر للاستثمار هو ثاني أكبر مساهم في بنك باركليز، وفقا لبيانات بلومبرغ، ومن المتوقع أن يؤدي بيع الأسهم إلى خفض حصته من ٥,٣٪ إلى ٢,٩٪. ويعد جهاز قطر للاستثمار وهو صندوق الثروة السيادية لدولة قطر من بين أكبر ١٠ صناديق سيادية في العالم، وتبلغ أصوله نحو ٤٧٥ مليار دولار وفق بيانات «معهد الصناديق السيادية» لنهاية النصف الأول من العام الجاري.

دول صاحبة أكبر احتياطي من الأصفر الرنان:

في ما يلي ترتيب أكبر الدول باحتياطيات المعدن النفيس، بناء على آخر تقرير للعام ٢٠٢٣ لمجلس الذهب العالمي:

الترتيب العالمي:	الترتيب العربي:
١. الولايات المتحدة - ٨١٣٣.٥ طن	١. السعودية - ٣٢٣.١ طن
٢. ألمانيا - ٣٣٥٢.٦ طن	٢. لبنان - ٢٨٦.٨ طن
٣. إيطاليا - ٢٤٥١.٨ طن	٣. الجزائر - ١٧٣.٦ طن
٤. فرنسا - ٢٤٣٦.٨ طن	٤. العراق - ١٣٢.٧ طن
٥. روسيا - ٢٣٣٢.٧ طن	٥. مصر - ١٢٦ طن

الصحة النفسية في مكان العمل

المهنية والاجتماعية من خلال وسائل عديدة فَعَالَة، كالتخفيف من الإجهاد من خلال منحه فرصة للعمل عن بعد، أو بمكافئته بيوم إجازة، يعزز من شعوره بالرضا الوظيفي نتيجة شعوره بالتقدير والمراعاة لجهوده المقدمة في العمل.

خامساً: دعم التطور المهني

من خلال تقديم البرامج التدريبية التي تساعد على رفع مستوى كفاءتهم في العمل، وتلبية متطلبات الشركة أو المؤسسة في مستوى الأداء، فهذا يساعد الموظف على أن يكون أكثر تميزاً في حياته المهنية.

ما العائد من توفير بيئة عمل

صحية للموظفين ولماذا كل هذا الاهتمام؟

يجب أن يعي مدراء الشركات أن توفير بيئة عمل صحية ومثالية من أهم العوامل التي ستساعد المؤسسة على النجاح وتشجع الموظفين على البقاء.

فمكان العمل يجب أن يضمن سلامة وصحة الموظفين النفسية والجسدية، فعندما يكون الموظف سعيداً ومرتاحاً في مكان عمله يصبح أكثر إنتاجية وأستعداداً لأداء مهامه بكفاءة وجودة عالية، وسيساعد هذا على أن يصبح موظفاً أفضل، ويعزز من نموه الوظيفي ويشجعه على تحقيق أهدافه، وبالتالي يضمن ذلك أعلى استفادة للشركات من قدرات الموظفين لديها، الذي يمكنها من رفع الجودة والإنتاجية وزيادة المبيعات.

الموظفين بقيمتهم ويزيد من ثقتهم في أنفسهم، ويدفعهم لتطوير مهاراتهم أو تعلم مهارات جديدة من الممكن أن تحقق للشركة أعلى استفادة.



ثالثاً: التواصل المفتوح

تواصلك الفعال سواءً مع الموظفين أو بين الإدارة وزملاء العمل أنفسهم، بإتاحة إمكانية طرح الأسئلة وتلقي الأجوبة بسهولة، والاطلاع على القرارات والمشاركة فيها، يساعد على بناء خبرات عالية، وإشعار الموظفين بالتقدير في العمل.

رابعاً: تحقيق التوازن بين العمل والحياة

بمساعداك للموظف على تحقيق التوازن المطلوب بين حياته

حسب دراسة لمنظمة الصحة العالمية يلقي قرابة ٢ مليون شخص حتفهم سنوياً على الصعيد العالمي تتعلق بتدرّج بيئات العمل والتميز وعدم المساواة، والأعباء المفرطة، وضعف المشاركة في القرارات المتعلقة بالعمل وانعدام الأمان الوظيفي - يشكل خطراً على الصحة النفسية. كما يُهدر نحو ١٢ مليار يوم عمل كل عام بسبب الاكتئاب والقلق الذي يصيب القوى العاملة، وهو ما يكلف الاقتصاد تريليون دولار أمريكي سنوياً من الإنتاجية المهدرة..

يُلاحظ مما سبق أن أهمية بيئة العمل الصحية والإيجابية أكبر من أن يتم تجاهلها، ومن الضروري أن يتم توفير الأجواء والخدمات التي تضمن راحة الموظفين النفسية والجسدية في مكان العمل، مع ضرورة الالتزام باحترام الإنسان واستثمار قدراته وطاقاته من خلال توظيفها في مجالات العمل الأنسب له..

يُمكن لكل قائد، ومدير، ورائد أعمال، أن يوفر بيئة عمل محفزة وملهمة لموظفي شركته من خلال مراعاة الخمس نقاط التالية:

أولاً: رفع المعنويات

عندما تشجع موظفيك وزملائك في العمل وتدعمهم معنوياً فهذا يعزز من ولائهم لمكان عملهم، ويحسن من علاقتك معهم، وبالتالي يساعد على تنمية العمل الجماعي الذي يعد أساساً من أسس نجاح أي شركة.

ثانياً: التحفيز

الدعم الإيجابي المقدم من المدير في العمل أو من الزملاء يشعر



بابل روتانا، وجهتك الأولى في بغداد

يُعتبر فندق بابل روتانا الخيار الأول لزائري بغداد الراغبين في الإقامة لفترات قصيرة أو طويلة، حيث يجدون جميع وسائل الراحة والرفاهية، ومرافق مناسبة لإنجاز الأعمال مثل مركز رجال وسيدات الأعمال المجهز بالكامل.

يحتوي الفندق على قاعات متنوعة المواصفات ومجهزة بجميع الأجهزة اللازمة، وتتسع لاستضافة ما يصل إلى 600 ضيف لعقد الاجتماعات وتنظيم المناسبات والمؤتمرات وحفلات الزفاف، بما في ذلك صالة كبيرة للمناسبات والاحتفالات.

يُقدم الفندق أرقى سلسلة مطاعم في المدينة، كما وتشكل المرافق الترفيهية الملاذ الأمثل للاستجمام بعد نهار شاق، إذ يُمكن للنزلاء الاستمتاع بجلسة مساج أو حتى السباحة في أحد مسابح الفندق بالحجم الأولمبي في نادي "بودي لاينز" الصحي.



امسح الكود للحجز
أو للاستفسار عن
مرافق الفندق

ملتزمون بك