

Special Edition

المصارف

AL MASAREF ONLINE

مجلة فصلية يصدرها اتحاد مصارف الكويت - العدد 169 أكتوبر 2022

مشاركة فعالة للوفد الكويتي
في الإجتماعات السنوية
لصندوق النقد الدولي
ومجموعة البنك الدولي





د. حمد الحساوي
أمين عام اتحاد مصارف الكويت
ورئيس تحرير مجلة المصارف



د. عبدالعزيز التركي
مدير تحرير مجلة المصارف
وعضو في الهيئة الاستشارية للتحرير



د. صادق أبل
اقتصادي كويتي
وعضو في الهيئة
الاستشارية للتحرير



أ. عامر التميمي
مستشار وباحث
اقتصادي كويتي
وعضو في الهيئة
الاستشارية للتحرير



طارق الصالح
نائب مدير عام وحدة
البحوث الاقتصادية لدى
بنك الخليج وعضو في
الهيئة الاستشارية للتحرير



أحمد مشاري الفارس
عضو مجلس إدارة بيت
التمويل الكويتي وعضو في
الهيئة الاستشارية للتحرير

EDITORIAL BOARD

العنوان:

شرق - شارع السور - برج التجارية - الدور 24
هاتف: 22208090 فاكس: 22208099
ص.ب 21141 الصفاة 13072 دولة الكويت

التوزيع والإعلانات:

masarefadv@kba.com.kw
هاتف: 22208090 فاكس: 22208099

المراسلات باسم رئيس التحرير

masaref@kba.com.kw
هاتف: 22208090
فاكس: 22208099

SCAN ME



المقالات والبحوث المنشورة
في المجلة تعبر عن آراء أصحابها.



تصدر عن

رئيس التحرير

د. حمد الحساوي

مدير التحرير

د. عبدالعزيز التركي

مساعد مدير التحرير

عبد الوهاب طارق

سكرتير التحرير

جنان عبدالسلام

الهيئة الاستشارية

أ. عامر التميمي

د. صادق أبل

أحمد مشاري الفارس

طارق الصالح

التصميم والإخراج الفني

محمد الحاج

مشاركة إتحاد مصارف الكويت
في منتدى الأعمال المصري
الكويتي

12

AL MASAREF MAGAZINE

معضلة سعر الصرف!
بقلم: أ. عامر ذياب التميمي

14

سلوكيات صغار
المستثمرين في بورصة
الكويت
بقلم: د. صادق أبل

18

الاستدامة جوهر العمل
المالي الإسلامي.. عندما
يكون «بيتك» نموذجاً
بقلم: أحمد مشاري الفارس

20

أرباح البنوك في التسعة
أشهر الأولى من العام 2022

22

ملف خاص: سوق للسندات
والصكوك في الكويت
بقلم: الدكتور/ عبدالعزیز التركي

62

سوق العقار المحلي
خلال النصف الأول من 2022

72



القطاع المصرفي الكويتي
قاطرة النمو نحو المستقبل
بقلم الدكتور / حمد الحساوي

06

مشاركة فعالة للوفد الكويتي
في الاجتماعات السنوية
لصندوق النقد الدولي
ومجموعة البنك الدولي

08

لنكن
على
دراية

الحملة التوعوية المصرفية



dirayakw

dirayakw.com

125 **A STEADY hand**
BASEL A. AL-HAROON GOVERNOR,
CENTRAL BANK OF KUWAIT (CBK)

78 **البنوك الرقمية في الكويت -
أي نموذج؟**

121 **economic ENABLER**
SHEIKH MESHAAL JABER AL-AHMAD
AL-SABAH - DIRECTOR GENERAL,
KUWAIT DIRECT INVESTMENT
PROMOTION AUTHORITY (KDIPA)

84 **كيف نقيس النجاح في العصر
الرقمي؟ خمسة مؤشرات
للمدراء التنفيذيين**

113 **In NUSACC Expert
Roundtable Series**
"Kuwait's Evolving
"Financial Landscape

94 **تقرير «وكالة ستاندرد أند بورز»
بشأن التصنيف الائتماني
السيادي لدولة الكويت**

111 **Exchange Rate Regime Choice as a Policy Decision: The Experience of the
Central Bank of Kuwait**
DR. IMAD MOOSA - DEPARTMENT OF ECONOMICS, KUWAIT UNIVERSITY

على الرغم من أن بيئة عمل البنوك الكويتية لا تزال تواجه بعض التحديات، بالنظر إلى التطورات الاقتصادية الإقليمية والعالمية، إلا أن ما تتمتع به البنوك الكويتية من استقرار تعززته العديد من مؤشرات السلامة المالية التي تؤكد متانة أوضاع القطاع المصرفي وما يتمتع به من ملاءة عالية ومعدلات سيولة جيدة.



بقلم: د. حمد الحساوي | رئيس تحرير مجلة المصارف

القطاع المصرفي الكويتي قاطرة النمو نحو المستقبل

81.8 مليار دينار، كما بلغت أرصدة التسهيلات الائتمانية 44.7 مليار دينار وبلغت أرصدة الودائع الإجمالية 47.1 مليار دينار، وبلغ حجم إجمالي الاستثمارات ما قيمته 8.1 مليار دينار بإجمالي 5.9 مليار دينار استثمارات أجنبية.

وتجدر الإشارة إلى أن البنوك الكويتية بين الأعلى تصنيفاً في المنطقة والعالم، وهناك بنوك كويتية ممتدة في عدة قارات ولها فروع وبنوك تابعة في عدد كبير من دول العالم، فهناك فروع للبنوك الكويتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا في دول العراق، والبحرين ولبنان ومصر والإمارات العربية المتحدة، والسعودية، فضلاً عن فروع في

فوقاً لبيانات بنك الكويت المركزي بلغ معدل كفاية رأس المال 18.4%، وبلغت نسبة السيولة 25%، ونسبة القروض غير المنتظمة إلى إجمالي القروض 1.5%، ونسبة تغطية القروض غير المنتظمة 302.5%، كما بلغ صافي هامش ربحية البنوك أعلى مستوى تاريخي له بنسبة 39.2%، هذا بفضل السياسات الاستباقية الحصيفة التي انتهجها بنك الكويت المركزي منذ الأزمة المالية العالمية، وفي إطار متوازن من تعليماته التحوطية التنظيمية والرقابية.

كما بلغ إجمالي الأصول المجمعة للقطاع المصرفي على المستوى المحلي بنهاية النصف الأول من العام



مواجهة التحديات الداخلية والخارجية التي فرضتها أوضاع الاقتصاد العالمي، وثورة التقنيات المالية الحديثة، والتغيرات المتسارعة في توقعات العملاء واحتياجاتهم متبينة في ذلك أساليب ورؤى جديدة تتسجم مع المستقبل وما يصاحب ذلك التحول من ابتكار في المنتجات والخدمات وتطوير الكفاءة التشغيلية للبنوك.

كما أتاح بنك الكويت المركزي في شهر فبراير 2022 للبنوك الكويتية تأسيس بنوك رقمية. فضلاً عن قيام بنك الكويت المركزي بتنظيم أعمال الدفع الإلكتروني، وإصدار إطار استراتيجي للأمن السيبراني، وإصدار إطار عام للبيئة الرقابية التجريبية لاختبار الخدمات والمنتجات المبتكرة، بما يعمل على تشجيع الابتكار وتمكين التقنيات الحديثة وتعزيز الاستقرار النقدي والمالي في دولة الكويت، ويعزز ذلك النظرة التفاؤلية تجاه نجاح سير العملية الانتخابية وتشكيل الحكومة الجديدة.

 Dr. Hamad Al-Hasawi

أوروبا وفي المملكة المتحدة وفرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية، وأسيا وكذلك في سنغافورة والصين.

وهذا من الميزات التفاضلية التي تنافس به بنوكنا في المنطقة والعالم. كما يمكن الإشارة إلى أن بعض البنوك يعد بين الأكبر خليجياً من حيث حجم الأصول وحقوق المساهمين.

منذ نشأة القطاع المصرفي الكويتي قبل 80 عام وهو في تطور وتنوع مستمر، فهناك عدد خمسة بنوك تقليدية تستحوذ على تصنيفات ائتمانية مرتفعة وتتمتع بملاءة مالية قوية وسجل حافل من الأداء الجيد ونماذج أعمال متنوعة.

كما تمتلك الكويت قطاعاً مصرفياً إسلامياً كبيراً يعتبر رائداً في العمل المصرفي الإسلامي، يتكون من خمسة بنوك. وتتميز البنوك الكويتية بكونها الأكثر إبداعاً وابتكاراً في تقديم الخدمات المصرفية المتطورة في ضوء توجهات بنك الكويت المركزي نحو الرقمنة.

هذا ويشهد القطاع المصرفي الكويتي حقبة جديدة في مجال التكنولوجيا المالية تواكب التطورات المتسارعة التي تشهدها الصناعة المصرفية عالمياً، من خلال الاستفادة من الإمكانيات الكبيرة التي تقدمها التقنيات الرقمية.

ففي عام 2019 أصدر بنك الكويت المركزي تعليماته للبنوك لإعداد «استراتيجية صياغة المستقبل» بما يحقق تطوير البنوك على المدى المتوسط (3-5) سنوات، وتستهدف استراتيجية صياغة المستقبل



مشاركة اتحاد مصارف الكويت في منتدى الأعمال المصري الكويتي

شارك إتحاد مصارف الكويت ضمن وفد اقتصادي كويتي رفيع المستوى في لقاء رئيس جمهورية مصر العربية خلال مؤتمر الأعمال المصري، وقد عبر الرئيس المصري خلال إستقباله الوفد عن تطلعاته لتطوير العلاقات الاقتصادية والتجارية مع دولة الكويت. هذا وقد إنطلقت فعاليات منتدى الأعمال المصري الكويتي في يوم الاثنين 3 أكتوبر 2022 بمشاركة رجال أعمال وممثلين عن القطاعات الاقتصادية المختلفة بدولة الكويت وذلك لمناقشة فرص الاستثمار والتجارة في مصر.

استثمارية شفافة وعادلة، حتى يتمكن من التوسع في حجم استثماراته داخل مصر، التي بدورها نجحت في إصدار حزمة من التشريعات القانونية الهامة مثل قانون الاستثمار وقانون الإفلاس وتعزيز التكامل بين القطاعين العام والخاص وتطوير التشريعات وتحديثها واستقرار التشريعات الاقتصادية التي تحافظ على المناخ الاستثماري.

وأكد أن برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري الذي بدأ منذ عام 2016، ساهم في تحفيز الاستثمارات في مصر، وأن الوفد الذي زار مصر هو وفد استثنائي لدعم وتشجيع خطوات الإصلاح الاقتصادي في مصر وكذلك دعم الاستثمار.

وقد أعرب السيد / محمد جاسم الصقر، رئيس غرفة التجارة والصناعة، ورئيس الوفد الكويتي، عن شكره وتقديره لفخامة الرئيس المصري ولرئيس الوزراء ولاتحاد الغرف التجارية المصرية؛ على حفاوة الاستقبال، مؤكداً أنهم يتابعون باهتمام تطورات برنامج الإصلاح الاقتصادي المصري منذ سنوات، وحضور هذا الوفد، الذي يمثل تقريبا أغلب القطاعات في الاقتصاد الكويتي يعكس مدى الاهتمام بالسوق المصرية.

وأشار رئيس غرفة التجارة بالكويت، خلال فعاليات منتدى الأعمال المصري الكويتي أن هناك رغبة واضحة من المستثمرين للاستثمار داخل السوق المصري، حيث يسعى المستثمر بصفة عامة إلى البحث عن بيئة

YOUR GATEWAY TO DIGITAL BANKING



Beyond Banking! with B2B portal from AUB



مشاركة فعالة للوفد الكويتي في الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي ومجموعة البنك الدولي

أعلن اتحاد مصارف الكويت أنه نظم حفل استقبال في العاصمة واشنطن بالولايات المتحدة الأمريكية اليوم الجمعة الماضي الموافق 14 أكتوبر على هامش اجتماعات صندوق النقد والبنك الدوليين التي تعقد في الفترة ما بين 10 وحتى 16 أكتوبر، لإبراز قوة الاقتصاد الكويتي ونظامه المالي والمصرفي على الأصعدة المحلية والإقليمية والعالمية.

وأضاف أن حفل الاستقبال يهدف إلى تعريف الحاضرين بمتانة هذا القطاع في اعتماد وتطبيق المعايير التنظيمية والرقابية الدولية التي عالجت العديد من الأزمات حتى باتت مصارف الكويت محصنة منيعة قادرة على امتصاص الأزمات في ضوء رقابة بنك الكويت المركزي وسياسته النقدية الحصيفة.

وبهذا الصدد قال أمين عام الاتحاد الدكتور حمد الحساوي في تصريح صحفي أن الاتحاد يحرص على استمرار تواجده في مثل هذه المحافل الهامة والتي تشكل مناسبة ثمينة لإظهار قوة النظام المالي والمصرفي الكويتي محلياً أولاً وعلى الصعيدين العربي والعالمي ثانياً.



الأعمال المصرفية من تمويل واستثمار ومجالات أخرى، وتسليط الضوء على التقدم الذي أحرزته الكويت على أكثر من صعيد لاسيما فيما يتعلق بإجراءات الإصلاح المالي والاقتصادي وتحديث التشريعات نحو اقتصاد أكثر تنافسية ومناخ أعمال أفضل فضلاً عن ما يشهده القطاع المصرفي من تطور هائل في مجال التكنولوجيا المالية وتقديم أحدث الخدمات المصرفية والحلول المالية المتوافقة مع تلك التي تقدمها البنوك الرائدة حول العالم.

كما أشار الحساوي أن الاتحاد شارك في تنظيم ندوة حول المشهد المالي المتطور في الكويت بالتعاون مع غرفة التجارة الأمريكية العربية الوطنية.

وذكر أن الاتحاد اشار إلى التصنيفات المرموقة ومؤشرات السلامة المالية التي يتمتع بها القطاع المصرفي ووحداته، ودور المصارف في تمويل الاقتصاد والتنمية فضلاً عن تعريف الحضور الدولي بالقطاع المصرفي الكويتي.

وقال أن لمصارف الكويت أصولاً خارجية تشكل جزءاً من النظام المالي العالمي موضحاً ان الحفل حظى بلقاءات للمصرفيين الكويتيين مع نظرائهم من دول العالم لمناقشة المستجدات المالية والمصرفية.

وبين الحساوي أن حفل الاستقبال استقطب فرص لتبادل الخبرات ومناقشة سبل التعاون في مجال



وأوضح الحساوي أنه في فصل الخريف من كل عام يعقد مجلسا محافظي مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي اجتماعاتهما السنوية فيما ينظم البنك والصندوق منتديات لتسهيل تفاعل الحكومات والمعنيين من خبراءهما مع القطاع المصرفي ومنظمات المجتمع المدني ومسؤولي القطاع الخاص والأوساط الأكاديمية وممثلي المنظمات الدولية.



ولفت الى انه جرى التركيز في هذه الفعاليات على مناخ الاقتصاد العالمي وآفاق نموه ومناقشة قضايا التنمية والتمويل والسياسات النقدية والمصرفية. وذكر أن الحفل برعاية محافظ بنك الكويت المركزي وبحضور محافظي الدول العربية ورؤساء مجالس إدارات البنوك الكويتية والقيادات المصرفية التنفيذية وعدد من الشخصيات الاقتصادية والمالية والمصرفية حول العالم.



معضلة سعر الصرف!

تتعرض كل العملات إلى ارتفاعات أو انخفاضات سعر صرفها أمام عملات أخرى بين فترة وأخرى، وتسبب الأوضاع الاقتصادية أو السياسات النقدية المتبعة في بلدان تلك العملات إلى التذبذب في سعر صرف العملات. قبل عدة سنوات وبعد أن انتعشت الأوضاع الاقتصادية بشكل مثير في الصين وارتفعت قيمة الصادرات وحقت فوائض في ميزان التجارة الخارجية وميزان المدفوعات، وبعد أن ارتفع معدل النمو الاقتصادي ليبلغ ما يقارب 9% سنوياً طالبت الدول الشريكة في التجارة مع الصين بأن تعيد السلطات النقدية هناك النظر بسعر صرف الوان الصيني ورفعها ليعكس السعر الحقيقي للعملة حيث إن إبقاء سعر الصرف منخفضاً من أجل زيادة قيمة الصادرات الصينية يعني نزيفاً للميزان التجاري وميزان المدفوعات لدول عديدة مثل: الولايات المتحدة، بلدان الاتحاد الأوروبي وهم من الشركاء الرئيسيين في التجارة مع الصين. وبطبيعة الحال ظلت الصين تتقايس عن إجراء التعديل المناسب على سعر صرف عملتها مقابل ذلك هناك بلدان عانى صندوق النقد الدولي في محاولاته لإقناعها بتخفيض سعر صرف عملتها حيث أنها كانت مقومة أمام عملات رئيسية مثل الدولار والين واليورو بمستويات أعلى من قيمتها الحقيقية، إذا أخذ بعين الاعتبار الأوضاع الاقتصادية أو العجز في ميزان المدفوعات أو استحقاقات الديون الخارجية.



بقلم: أ. عامر ذياب التميمي
مستشار وباحث اقتصادي



الرئيسية، فقد ظلت الأمور مستعصية على مدى عدة عقود حتى عام 2016 عندما أيقنت الإدارة السياسية أهمية التوافق مع متطلبات الإصلاح الاقتصادي والمالي وقررت تعويم صرف الجنيه وتم تسعير الدولار بستة عشر جنيهاً لكن الأوضاع الاقتصادية في مصر وارتفاع مستويات الديون السيادية المحلية والخارجية لم يسعف استقرار سعر الصرف للجنيه، يضاف إلى ذلك تداعيات حرب روسيا على أوكرانيا وارتفاع أسعار النفط والغذاء لتزيد من أعباء التجارة الخارجية وتزيد من العجز في الميزان التجاري وميزان المدفوعات، وبالرغم من أن مصر جنت كثيراً في تعويم الجنيه في عام 2016 وقد بلغت الاحتياطات بالعملة الصعبة ما يقارب 41 بليون دولار في نهاية فبراير (شباط) من هذا العام وأدت الحرب والأوضاع الاقتصادية في مصر إلى تراجع قيمة الاحتياطات إلى 33 بليون دولار في يوليو (تموز) من هذا العام.

تمر بلدان عديدة بأوضاع اقتصادية صعبة، وسبق لبلدان أخرى على مدى التاريخ المعاصر أن

واجهت تركيا في السنوات الأخيرة مشكلات هامة في تسعير صرف الليرة نتيجة لعوامل عدة. تعتمد تركيا على قطاع السياحة لدرجة مهمة حيث بلغ عدد زوار تركيا من الخارج قبل بداية جائحة كورونا في مطلع 2020 ما يقارب 38 مليون زائر سنوياً وبما يمثل 30 بليون دولار من دخل السياحة وبطبيعة الحال تراجعت أعداد الزوار خلال فترة الحظر الصحي في عامي 2020، 2021.

لكن هناك مؤشرات بأن أعداد الزوار خلال هذا العام ربما تصل إلى 47 مليون زائر في حين تصل مداخيل السياحة 37 بليون دولار، مهما يكن من أمر فإن الأوضاع الاقتصادية في تركيا ليست كما يتمناها صانعو القرار هناك حيث يصل معدل التضخم السنوي ما يقارب 80%، وقد تراجع سعر صرف الليرة التركية خلال السنوات الماضية بطريقة دراماتيكية وانخفض بنسبة 44% في عام 2021 ثم بنسبة 27% خلال الشهور المنصرمة من العام الحالي، كما أدت سياسات الرئيس رجب طيب أردوغان وتدخلاته في صياغة السياسة النقدية بالرغم من اعتراضات البنك المركزي والمختصين الاقتصاديين إلى تزعزع الثقة بالاقتصاد التركي وتراجع المستثمرين الأجانب عن توظيف الأموال في تلك البلاد، فقد كان الرئيس يفرض خفض سعر الخصم والفوائد المصرفية في الوقت الذي يفترض الرفع نظراً لمعدلات التضخم العالية.

مصر كانت من الدول التي تقاوم توجيهات صندوق النقد الدولي المطالبة بمراجعة سعر صرف الجنيه وتخفيضه أو تعويمه أمام العملات





واسع في الحياة الاقتصادية.

لا يمكن للبنوك المركزية أن تضمن استقرار سعر صرف العملات الوطنية دون التنسيق

مع الإدارة السياسية والتفاهم على سياسات مالية رشيدة، وعندما تقوم الحكومات باتباع سياسات إنفاق توسعية قد تؤدي إلى تحقيق عجز في الموازنة مما يتطلب الاستدانة من خلال إصدار سندات محلية أو أجنبية أو اللجوء إلى النظام المالي العالمي للاستدانة فإن ذلك لابد أن يؤثر على الأرصد الحكومية المقومة بالعملات الحرة ويؤدي إلى تراجع سعر الصرف، لكن يظل التعويم لسعر الصرف الخيار الرشيد الذي يعكس القيمة الحقيقية للاقتصاد الوطني ويعزز ثقة المستثمرين والنظام المصرفي الدولي بالاقتصاد الوطني للبلاد المعنية، فليس من الحكمة التبشير بأن سعر صرف العملة سوف يتحسن على مدى زمني معين دون التأكد من القدرة على ضبط السياسات المالية وإصلاح الهيكل الاقتصادي، ولن يستقر سعر صرف أي عملة وطنية - بما في ذلك العملات الرئيسية مثل الدولار واليورو- بشكل دائم لكن هناك فرق بين التذبذب بحدود 1-2% والتدهور أو التراجع بين 30 إلى 40% سنوياً. وتظل المسألة من أهم التحديات.

مرت بمثل هذه الأوضاع وربما اصعب منها مما نتج عنها ارتفاع معدلات التضخم وتدهور في أسعار صرف عملاتها الوطنية، فقد شهدت بلدان أمريكا اللاتينية وعدد من بلدان أوروبا الشرقية وأفريقيا تضخماً فلكياً وتراجعات حادة في أسعار الصرف، مما جعل الأوراق النقدية دون قيم تذكر، فنزويلا -على سبيل المثال- تشهد أزمة هيكلية وتضخماً حاداً بالرغم من ثروتها النفطية مما يؤكد فشل الإدارة السياسية وعدم تمكنها من التفاهم مع الشركاء التجاريين وتدني الصادرات النفطية التي تمثل أهم مصدر للإيرادات السيادية.

إنها هناك أهمية لضبط إيقاع السياسات الاقتصادية وصياغة سياسات نقدية ومالية متوازنة بما يعزز القدرات ومواجهة الاستحقاقات المحلية والدولية، وأهم ما يمكن أن تقوم به الحكومات هو السيطرة على الإنفاق العام وكبح نزعتها للاستدانة لتمويل عجز الموازنة، وقد يعني ذلك تحديات مهمة على الصعيدين السياسي والاجتماعي خصوصاً في البلدان المكتظة بالسكان مثل مصر ونيجريا وكذلك تركيا والبرازيل والأرجنتين مما يتطلب العمل على تبني فلسفة تنموية تؤدي إلى ترشيد الأوضاع الديمغرافية والارتقاء بالكفاءة في الأداء الحكومي وتمكين القطاع الخاص من المساهمة بشكل

سلوكيات صغار المستثمرين في بورصة الكويت

يرى الاقتصاد السلوكي Behaviour Economics أن قرارات المستثمرين في أسواق الأسهم قد لا تكون بالضرورة عقلانية حيث تلعب العوامل النفسية دوراً كبيراً فيها، مشيرين إلى الأزمات المالية العالمية السابقة التي تشير بوضوح أن الأشخاص يُقدمون على تصرفات غير عقلانية ينجم عنها على سبيل المثال فقاعات وتذبذبات في البورصات العالمية المختلفة، وتصدر الإشارة إلى أن سلوكيات الأشخاص سواء كانوا مستثمرين أو منتجين أو مستهلكين قد نبه عليها الاقتصادي المعروف آدم سميث في القرن الثامن عشر عندما نوه بأن سلوكيات الإنسان غير كاملة وقد تؤثر على أداء الاقتصاد، وقد تم إهمال هذه الإشارة إلى أن حدث الكساد العظيم في عام 1929، وقد أشارت الأدبيات الحديثة إلى أن سلوكيات المستثمرين قد لا تكون رشيدة (Rational) بالضرورة في كل الأوقات، وعلى ضوء هذه المقدمة النظرية قمت شخصياً مع الباحث الاقتصادي مشعل الرومي مؤخراً بإعداد استبيان لقياس سلوكيات صغار المستثمرين في بورصة الكويت حيث احتوى الاستبيان على عدد من الأسئلة صيغت بطريقة فنية مبنية على ما جاء في أدبيات الاقتصاد السلوكي بهدف قياس سلوكيات صغار المستثمرين في بورصة الكويت من حيث ردود أفعالهم تجاه جائحة كورونا ومدى استقلالية قراراتهم الاستثمارية، شغفهم بالمضاربة، إلمامهم بأساسيات تقييم الشركات ومتابعة أداءها، ومعرفة مدى تأثرهم بجائحة كورونا التي اجتاحت العالم في عام 2020.



بقلم: د. صادق أبل | اقتصادي كويتي



حين اشترى 27% المزيد من الأسهم في حين تخلص ما يعادل 16% من بعض الأسهم التي يملكونها.

ولمعرفة الأسس التي يعتمد عليها صغار المستثمرين في اتخاذ قرارات شرائهم للأسهم تبين لنا أنها تقوم على استقصاء المعلومات عن الشركات من خلال الميزانيات والأصدقاء والصحف والانترنت، وقد أشار 83% منهم بأنهم لا يشترون الأسهم التي ليس لديهم أي معلومات عنها وهذا يعكس وعي المستثمرين، في حين كانت الإجابات المحايدة نحو 17% فقط.

هذا ويمكن تلخيص نتائج هذا الاستبيان بالقول أن صغار المستثمرين لديهم ثقة عالية في البورصة ويتخذون قراراتهم وفقا للمعلومات التي يحصلون عليها من تحليل الميزانيات والاطلاع على أوضاع الشركات 47% من العينة اختارت هذه الأجابة، وهي نسبة جيدة تشير إلى وعي هؤلاء المستثمرين، في حين 33% منهم يتبع رأي الأصدقاء وحركة السوق أو ما يسمى بنظرية القطيع وهي نسبة عالية نسبيا تؤكد ان سلوك القطيع (Herd Behavior) موجود في سلوكيات البعض منهم علما بأن هذه الظاهرة موجودة في الأسواق الناشئة وهي ظاهرة تعيق تقدم الأسواق وتنتج عنها أحيانا تذبذبات سعرية تضر بالأسواق والمتداولين، في حين أشار 11% منهم بأنه يتبع التحليل الفني الذي يعتمد على الرسومات البيانية وهذه الظاهرة موجودة في كافة الأسواق الناشئة، وفي هذا السياق يمكن الإشارة إلى حاجة السوق إلى عمل المزيد من الأبحاث والاستبيانات لمعرفة سلوكيات المتداولين والعمل على تقديم التوصيات المناسبة في رفع مستوى أداء السوق مستقبلاً.

in Sadeq Abul

وبغية التعرف أيضا على كيفية اتخاذ قراراتهم بشأن شراء الأسهم أو بيعها، وقد تم توزيع الاستبيان عشوائيا على نحو 300 مستثمر في بورصة الكويت تتكون محافظهم من ثلاث فئات الأولى أقل من عشرة آلاف دينار وكانت نسبة المشاركين نحو 34%، والفئة الثانية من عشرة آلاف إلى 50 ألف دينار وكانت نسبة المشاركين نحو 30% والفئة الثالثة أعلى من 50 ألف دينار إلى 100 ألف دينار وكانت نسبة المشاركين نحو 36%، وتبين من إجابات المشاركين في الاستبيان أن 63% منهم يشترون الأسهم كاستثمار طويل الاجل و37% منهم مضاربون في السوق، وهذه النسبة تعزز مفهوم الرشادة في اتخاذ القرار والخوف من المضاربات التي إن زادت عن حد معين فهي تضر ولا تنفع، علما بأن المضاربة المعقولة مفيدة لتحريك نشاط السوق وخاصة تلك التي تركز على معلومات صحيحة وأن لا تتحول إلى ممارسات ضارة للسوق وهي بلاشك نسبة جيدة.

وأما في ما يتعلق بسلوكيات صغار المستثمرين خلال فترة جائحة الكورونا فقد كان 55% منهم لم يتداول في السوق في حين بلغت نسبة من استمر بالتداول (بيع وشراء) نحو 27% في حين قام نحو 6% بتسييل محافظهم وهذه النسبة تعكس ردود أفعال البعض منهم كنتيجة الخوف من مستقبل السوق وهي نسبة صغيرة تشير إلى أن صغار المستثمرين بشكل عام (الأكثرية) لم يجزعوا (overreacted) من هبوط أسعار الأسهم نتيجة الكورونا، في حين استمر نحو 12% من صغار المستثمرين بانتهاز فرص انخفاض الأسعار والتركيز على شراء الأسهم فقط، وفي سؤال آخر عن ردود أفعال صغار المستثمرين مع بداية الجائحة تبين أن 57% من لم يتصرف في محافظته بشكل كبير في

الاستدامة جوهر العمل المالي الإسلامي.. عندما يكون «بيتك» نموذجاً

بقلم: أحمد مشاري الفارس
عضو مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي
عضو الهيئة الاستشارية لمجلة المصارف



المستدام اليوم إلى أكثر من 30 تريليون دولار. وكمثال على حجم الطلب على سوق التمويل المستدام، نذكر خبراء أن معالجة تغير المناخ وحده قد تتطلب أكثر من تريليون دولار سنوياً على مدار الأعوام العشرين المقبلة، بينما يشير خبراء آخرون إلى أن الرقم قد يصل إلى 3.5 تريليون دولار سنوياً للانتقال إلى الاقتصاد الأخضر.

ولاشك أن هناك فوائد مالية وغير مالية لإعطاء الأولوية للاستدامة، ونظراً إلى دورها المركزي في التمويل تتمتع البنوك التي تعمل وفق الشريعة الإسلامية في الكويت بمكانة فريدة للاستفادة من النمو الهائل في سوق التمويل المستدام، الذي من المتوقع أن يتجاوز حجمه في العالم 50 تريليون دولار في الأعوام الخمسة المقبلة.

ولعل ما يزيد من استفادة البنوك الإسلامية من هذه السوق أنها تتمتع بسمعة قوية والتزام

في الأعوام الأخيرة زادت الضغوط على معالجة القضايا البيئية والاجتماعية والحوكمة التي استتدعت اهتماماً مكثفاً من دول ومؤسسات ومجتمعات للانتقال إلى ما يسمى بـ «الاستدامة».

ولنجاح هذه المعالجة تأتي الحاجة إلى التمويل الذي توفره البنوك الكبيرة، تحديداً البنوك الإسلامية باعتبارها الأقرب والأكثر قدرة على اتخاذ إجراءات ذات مغزى في تعزيز مفهوم التمويل المستدام، ومعالجة القضايا المذكورة أعلاه.

تشير الأرقام إلى نمو سوق الخدمات المصرفية المستدامة بسرعة، إذ تصل قيمة سوق التمويل

كما ربط «بيتك» تعاملاته المالية مع الاستدامة من خلال إطلاق بطاقات ذكية مصنوعة بنسبة 85.5% من مواد بلاستيكية معاد تدويرها بمواصفات عالمية حسب معايير الاستدامة البيئية. من النماذج المهمة الأخرى عن الاستدامة التي يفخر بها «بيتك»، معرض السيارات «KFH Auto»، وهو أول مبنى صديق للبيئة ويتوافق مع معايير الاستدامة، ومزوّد بنظام متطور للاستفادة من الطاقة الشمسية ولتخفيض الطاقة الكهربائية المستخدمة، عدا عن الأنظمة الأخرى التي تراعي كافة جوانب الاستدامة البيئية.

ولا يقتصر دور «بيتك» على الشواهد السابقة فحسب، بل تبني مبادرات تنموية صديقة للبيئة تندرج ضمن حملة KFH is Green التي أطلقها في 2021. ولهذا، وقع شراكات استراتيجية مع جهات حكومية وخاصة عدة.

يقوم مشروع تطوير استراتيجية الاستدامة في «بيتك» على خطوات متكاملة يتم من خلالها رصد وتحليل وقياس الآثار الاقتصادية والاجتماعية والبيئية سواء على المستوى التشغيلي او على مستوى استمرارية وتطوير الأعمال.

باختصار، الاستدامة موجودة لتبقى، ومن المرتقب أن يشهد التمويل الإسلامي المستدام ازدهاراً يجعل البنوك الإسلامية في وضع مؤهل للاستفادة ربحياً والقيام بدورها المسؤول اجتماعياً في آن معاً.

ومصداقية في توفير الخدمات المصرفية المستدامة، فضلاً عن كونها رائدة والأكثر موثوقية وقدرة على قيادة التمويل المستدام في الكويت.

فالشاهد هو أن العلاقة العملية المتزايدة مع التمويل الإسلامي، حولت الاستدامة من طموح مفاهيمي إلى استراتيجية ترسيخ في العديد من المؤسسات المالية الإسلامية، وبات التقارب في الأفكار تقارباً متزايداً في مناهج العمل والمعايير التشغيلية.

في سياق فهم دور البنوك الإسلامية في الاستدامة، قدّم بيت التمويل الكويتي «بيتك» - أحد المؤسسات المالية الإسلامية الرائدة على مستوى العالم- نماذج وشواهد عديدة تعبر عن جوهر العمل المصرفي الإسلامي المتوائم مع الاستدامة.

بدايةً، ينظر «بيتك» إلى الاستثمار المسؤول اجتماعياً باعتباره فئة أصول رئيسية مهمة في مستقبل الصناعة المالية الإسلامية. وتأكيداً على ذلك، لعب «بيتك» دوراً مهماً في الاستدامة عبر «الصكوك الخضراء» حيث نجح في ترتيب عملية إصدار صكوك الاستدامة لصالح «بيتك تركيا» بقيمة 350 مليون دولار، وهو الإصدار الأول من نوعه لصكوك مستدامة تم إصداره من قبل مؤسسة مالية إسلامية، والأول عالمياً لصكوك مستدامة للشريحة الثانية لرأس المال.

وتمتد إسهامات «بيتك» في الاستدامة إلى التمويل، حيث شارك «بيتك» في تمويل مشروع الوقود البيئي التابع لشركة البترول الوطنية.

أعلن بنك الكويت الوطني نتائجه المالية عن التسعة أشهر الأولى من العام 2022 والمنتهية في 30 سبتمبر 2022، حيث سجل البنك أرباحاً صافية بقيمة 374.2 مليون دينار كويتي (1.2 مليار دولار أميركي) خلال تلك الفترة، بنمو بلغت نسبته 46.9% بالمقارنة مع 254.8 مليون دينار كويتي (819.9 مليون دولار أميركي) لذات الفترة من العام 2021.



بنمو نسبته 46.9% على أساس سنوي

بنك الكويت الوطني يحقق أرباحاً صافية بقيمة 374.2 مليون دينار كويتي في التسعة أشهر الأولى من العام 2022

ونمت الموجودات الإجمالية كما في نهاية سبتمبر من العام 2022 بواقع 6.8% على أساس سنوي، لتبلغ 34.7 مليار دينار كويتي (111.7 مليار دولار أميركي). كما بلغت القروض والتسليفات الإجمالية 20.6 مليار دينار كويتي (66.3 مليار دولار أميركي) مرتفعة بنسبة 8.7% على أساس سنوي وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 11.0% لتصل إلى 19.3 مليار دينار كويتي (62.0 مليار دولار أميركي).

البحر: سجلنا في التسعة أشهر الأولى أرباحاً قوية وحققنا أداءً تشغيلياً جيداً في كافة قطاعات أعمالنا الرئيسية

كما سجل البنك صافي ربح في الربع الثالث من العام والمنتهي في 30 سبتمبر 2022 بواقع 136.4 مليون دينار كويتي (438.9 مليون دولار أميركي) بنمو على أساس سنوي نسبته 45.0%.

أرباح بنكية

المساهمة في تطوير التطبيقين الحكوميين «سهل» و«سهل Business» ونقل خبراته الطويلة في مجالات التحول الرقمي والتكنولوجيا والابتكار من أجل المساهمة في رفع جودة وكفاءة الخدمات المقدمة

عززنا في 2022 الاستثمار في موظفينا وقدراتنا الرقمية لتأمين النمو المستقبلي للبنك

وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 3.5 مليار دينار كويتي (11.2 مليار دولار أمريكي) بارتفاع بلغت نسبته 1.5% على أساس سنوي.

وفي إطار تعقيبه على النتائج المالية لبنك الكويت الوطني عن فترة التسعة أشهر الأولى من العام 2022 قال رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني السيد / حمد البحر: «حقق بنك الكويت الوطني نتائج مالية قوية في التسعة أشهر الأولى من العام 2022، وواصل تحقيق أداء تشغيلي قوي عبر كافة قطاعات الأعمال الرئيسية مستفيدين من تحسن بيئة الاقتصاد الكلي».

وأكد البحر أن البيئة التشغيلية واصلت خلال الأشهر الماضية اكتساب مزيداً من الزخم وذلك في ظل استمرار انتعاش وتيرة النشاط التجاري وتحسن وتيرة الإنفاق الاستهلاكي وزيادة إنتاج النفط والذي تزامن مع ارتفاع الأسعار مما عزز أوضاع المالية العامة ومنح تفاعل وتحسن وتيرة الانفاق الرأسمالي خلال الفترة المقبلة.

وقال البحر: «بالإضافة إلى الأداء المالي القوي الذي تحقق خلال التسعة أشهر الأولى من العام، فإن البنك واصل كذلك العمل على الوفاء بالتزاماته تجاه المساهمة في تعزيز التنمية المستدامة، حيث أعلن البنك عن دعمه لخطى التحول الرقمي للحكومة الكويتية عبر



إلى إطلاق مبادرات تساهم في دفع التحول نحو اقتصاد مستدام ومنخفض الكربون، إلى جانب مواصلة إطلاق المبادرات المجتمعية في شتى المجالات الصحية والتعليمية.

وأضاف أنه وبهدف خلق بيئة داعمة لتنمية مواهب القيادات النسائية وإعدادهن لتولي مناصب قيادية، أطلق البنك مؤخراً مبادرة «NBK RISE» العالمية لتعزيز قيادة المرأة على المستوى المؤسسي إقليمياً وعالمياً.



من جانبه قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة بنك الكويت الوطني السيد / عصام جاسم الصقر: «حققتنا في الربع الثالث من 2022 أعلى أرباح فصلية في تاريخنا، كما واصلنا إظهار قوة وجودة مزيج أعمالنا المتنوع إضافة إلى التأكيد على المرونة التي تتمتع بها أرباحنا».

وأوضح أن ارتفاع أرباح البنك خلال التسعة أشهر الأولى دعمه نمو الإيرادات التشغيلية التي وصلت إلى 753.5 مليون دينار (2.4 مليار دولار أمريكي) وبزيادة 10.6% على أساس سنوي، بالإضافة إلى تحسن مستويات تكلفة المخاطر وذلك بفضل النهج المتحفظ الذي اتخذه البنك على مدى السنوات الماضية. وأكد الصقر على أن البنك شهد نمواً جيداً في الودائع ومحفظة القروض، مما دعم تحسن مستويات الهوامش، كما استمر البنك في تسجيل نمواً قوياً في قطاعات الأعمال الرئيسية التي شملت الخدمات المصرفية الإسلامية وإدارة الأصول والثروات.

الصقر: أدأونا خلال الربع الثالث من 2022 يبرهن على قوة وجودة نموذج أعمالنا المتنوع

للمواطنين ودعم رواد الأعمال والمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

كما دشّن البنك مشروع توسعة ضخمة لإنشاء مستشفى جديد للأطفال بقيمة 13 مليون دينار كويتي وذلك في إطار خطوات البنك نحو تحويل مستشفى البنك إلى أحد أفضل المراكز الإقليمية في علاج الأمراض المستعصية للأطفال.

وأوضح البحر أن استراتيجية البنك للنمو المستدام تتجه للتركيز بشكل كبير على الحوكمة البيئية واتباع أحدث وأفضل المعايير العالمية بالإضافة

أرباح بنكية

وأضاف الصقر قائلاً: «نواصل العمل من موقع قوة نستند فيه إلى استراتيجية حصيفة وصلابة مالية ركيزتها ميزانيتنا العمومية القوية وكفاءات نمتلكها لتقديم المنتجات المبتكرة والمشورة الثاقبة التي يعتمد عليها عملاءنا. كما يستمر نموذج أعمالنا المتنوع في خلق قيمة مضافة طويلة الأجل لعملائنا ومجتمعنا ومساهمينا».

وأشار الصقر قائلاً: «نواصل العمل من موقع قوة نستند فيه إلى استراتيجية حصيفة وصلابة مالية ركيزتها ميزانيتنا العمومية القوية وكفاءات نمتلكها لتقديم المنتجات المبتكرة والمشورة الثاقبة التي يعتمد عليها عملاءنا. كما يستمر نموذج أعمالنا المتنوع في خلق قيمة مضافة طويلة الأجل لعملائنا ومجتمعنا ومساهمينا».

وأكد على أن جهود البنك الدؤوبة في التركيز على تصميم منتجات مبتكرة لعملائه وتوسيع عروضه الرقمية باستمرار تم توجيها مؤخراً بالعديد من الجوائز المرموقة ضمن فئة «أفضل البنوك الرقمية في تقديم الخدمات المصرفية الشخصية عن العام 2022» من مجلة «غلوبل فاينانس العالمية»، وذلك تقديراً لجهود البنك الرقمية وما يقدمه من خدمات ومنتجات رقمية متميزة وحلول دفع متطورة على مدار العام كما توج البنك خلال العام بالعديد من الجوائز في مجالات الاستدامة من مجلة يوروموني.

وأوضح أن سجل الوطني الحافل في إدارة المخاطر ورأس المال والسيولة، إلى جانب الإدارة المالية الديناميكية، يمكنه من التعامل بفاعلية في أي بيئة اقتصادية خاصة تلك التي تشهد استمرار المخاوف المتعلقة بأفاق نمو الاقتصاد العالمي إلى جانب التداعيات الجيوسياسية العالمية وتزايد معدلات التضخم.

أبرز مؤشرات الأداء والنتائج المالية:

صافي الإيرادات التشغيلية يصل إلى 753.5 مليون دينار كويتي (2.4 مليار دولار أمريكي) في التسعة أشهر الأولى من العام 2022 بارتفاع نسبته 10.6% عن نفس الفترة من العام 2021.

إجمالي الموجودات نمت بنسبة 6.8% على أساس سنوي بنهاية سبتمبر 2022 لتبلغ 34.7 مليار دينار كويتي (111.7 مليار دولار أمريكي).

القروض والتسليفات الإجمالية تسجل نمواً بنسبة 8.7% على أساس سنوي لتصل إلى 20.6 مليار دينار كويتي (66.3 مليار دولار أمريكي).

ودائع العملاء تصل إلى 19.3 مليار دينار كويتي (62.0 مليار دولار أمريكي) بنمو نسبته 11.0% على أساس سنوي.

معايير جودة الأصول تحافظ على مستويات جيدة حيث بلغت نسبة القروض المتعثرة من إجمالي المحفظة الائتمانية 1.24%، فيما بلغت نسبة تغطية القروض المتعثرة 308%.

احتفاظ المجموعة بمستويات رسمة مريحة مع بلوغ معدل كفاية رأس المال 16.3%، متجاوزاً الحد الأدنى للمستويات المطلوبة.

أعلن البنك التجاري الكويتي عن تسجيل أرباح صافية مقدارها 41.5 مليون دينار كويتي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بمبلغ 40.8 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من العام الماضي.



البنك التجاري الكويتي يعلن عن تحقيق أرباح صافية بمبلغ 41.5 مليون دينار كويتي لفترة التسعة أشهر الأولى من عام 2022

وقد جاءت أهم المؤشرات المالية للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022 على النحو التالي:

ارتفعت الأرباح الصافية بنسبة 1.7% لتصل إلى 41.5 مليون دينار كويتي لفترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بأرباح صافية بمبلغ 40.8 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من عام 2021.

ارتفعت الأرباح التشغيلية قبل المخصصات بنسبة 2.6% لتصل إلى 67.8 مليون دينار كويتي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بمبلغ 66.1 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من عام 2021.

ارتفعت إيرادات الرسوم والعمولات بنسبة 7.3% لتصل إلى 30.9 مليون دينار كويتي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بمبلغ 28.8 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من عام 2021.

ارتفع صافي الربح من عمليات القطع الأجنبي بنسبة 34.0% ليصل إلى 6.3 مليون دينار كويتي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بمبلغ 4.7 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من عام 2021.

ارتفع إجمالي القروض والسلفيات بنسبة 8.0% ليصل إلى 2,429.6 مليون دينار كويتي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بمبلغ 2,249.4 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من عام 2021.

ارتفع إجمالي الأصول بنسبة 1.4% ليصل إلى 4,253.2 مليون دينار كويتي للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022 مقارنة بمبلغ 4,195.8 مليون دينار كويتي لنفس الفترة من عام 2021.

وقام البنك كذلك بتجنيب مخصصات إضافية بمبلغ 35.1 مليون دينار كويتي خلال الفترة كإجراء احترازي، حيث أوضح الشيخ / أحمد الصباح أن البنك سوف يواصل نهجه المتحفظ في بناء

وقد جاءت النسب الرقابية قوية وجيدة متجاوزة بشكل مريح المتطلبات الرقابية المحددة من قبل بنك الكويت المركزي، حيث بلغ معدل كفاية رأس المال 18.8% مقارنة بالنسبة الرقابية المقررة 12.0%، وتمثل المصداق الرأسمالية المتاحة لدى البنك التجاري عامل ومصدر القوة الأساسية للبنك ويتم استخدامها بشكل مسؤول لتحقيق النمو في محفظة القروض بما يتماشى مع استراتيجية وخطة النمو للبنك. وقد بلغت نسبة تغطية السيولة 231.2% ونسبة صافي التمويل المستقر 106.1% ونسبة الرفع المالي 12.1%.

وهذه النسب تفوق بشكل مريح الحد الأدنى للنسب المقررة من الجهات الرقابية المتمثلة ببنك الكويت المركزي.

وتعقيباً على النتائج المالية للبنك، أعرب رئيس مجلس الإدارة الشيخ / أحمد دعيج الصباح عن سعادته بالنتائج المحققة خلال فترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2022 والتي جاءت انعكاساً لبيئة الأعمال المواتية السائدة في الوقت الراهن، لافتاً في هذا الصدد إلى أن ارتفاع أسعار الفائدة حول العالم قد أدى إلى زيادة صافي إيرادات الفوائد بنسبة 7.1% على خلفية نمو قروض وسلف العملاء بنسبة 8.0%.

هذا، وخلال الفترة الفصلية المنتهية في 30 سبتمبر 2022، بذل البنك جهوداً كبيرة في سبيل استرداد المديونيات المتعثرة حيث تم استرداد مبلغ 17.9 مليون دينار كويتي من القروض المستنزلة من دفاتر البنك سابقاً.



بخطوة وحده شيكك صار بحسابك



خدمة إيداع الشيك الجديدة عبر تطبيق "التجاري موبايل"

نسعى جاهدين نحو اقتناص الفرص المتاحة حتى تثمر عن صفقات وأعمال ملموسة لمصلحة مصرفنا، وهو ما يترجمه تطور الأداء والنتائج الإيجابية من عام إلى آخر.

وفي هذا الصدد فإن التجاري يكرس ويضاعف

المخصصات التي تمثل مصدات قوية للحماية من أي خسائر محتملة وغير متوقعة.

وأكد الشيخ / أحمد الصباح أنه من خلال الاستفادة من منصات الخدمات المصرفية الرقمية الذكية والمتطورة المتوفرة لدى البنك، فإننا



مو لازم تنظر تاريخ استحقاق الفائدة!
تقدر تحولها بأي وقت ومن أي مكان!
مع تطبيق التجاري CBK Mobile



والجهات الرقابية الأخرى على ما يبذلونه من جهد للإشراف على الجهاز المصرفي وتوجيهه، كما خص بالشكر مساهمي البنك الكرام وفريق الإدارة التنفيذية وجميع موظفي البنك لتفانيهم وجهودهم الحثيثة في خدمة العملاء ليظل «التجاري دوماً هو الاختيار المفضل للعملاء».

الجهود حالياً لرقمنة العديد من العمليات والمنصات التي سوف يتم الإعلان عنها في الفترات القادمة بما يوفر المزيد من الخدمات المصرفية الرقمية لجمهور العملاء. وأختتم الشيخ/ أحمد الصباح حديثه بتوجيه كل الشكر والتقدير إلى بنك الكويت المركزي

أعلن بنك الخليج ش.م.ك.ع. عن نتائجته المالية للأشهر التسعة الأولى المنتهية في 30 سبتمبر 2022، محققاً صافي ربح بلغ 45.7 مليون د.ك. أي بزيادة بمقدار 18.2 مليون د.ك. أو 66% بالمقارنة مع صافي ربح بلغ 27.5 مليون د.ك. في الأشهر التسعة الأولى من عام 2021. وبالتالي، تحسن العائد على الأصول من 0.6% في الأشهر التسعة الأولى من عام 2021 إلى 0.9% في الأشهر التسعة الأولى من عام 2022، وشهد العائد على حقوق المساهمين نمواً من 5.7% إلى 9.0%.



أرباح بنك الخليج تقفز 66% إلى 45.7 مليون دينار في الـ 9 أشهر الأولى من عام 2022

بنسبة 43% أو 16.1 مليون د.ك. في إجمالي المخصصات وخسائر انخفاض القيمة.

وفيما يتعلق بجودة الأصول، فقد بلغت نسبة القروض غير المنتظمة 1.2% كما في 30 سبتمبر 2022، أي أقل من نسبة العام الماضي البالغة 1.3%. وبالإضافة إلى ذلك، لا يزال البنك يتمتع بنسبة تغطية كبيرة للقروض غير المنتظمة تبلغ 450% بما في ذلك إجمالي المخصصات والضمانات.

جاسم مصطفى بودي: واصل البنك تحقيق تقدماً كبيراً في إستراتيجية النمو وبرنامج التحول الرقمي لأنشطته الأساسية

وسجل البنك إيرادات تشغيلية بمقدار 132.3 مليون د.ك. للأشهر التسعة الأولى من عام 2022 ورجحاً تشغيلياً بمقدار 69.4 مليون د.ك. قبل المخصصات لنفس الفترة. وجاء النمو في صافي ربح مدفوعاً بشكل أساسي نتيجة للزيادة بنسبة 5% أو 6.8 ملايين د.ك. في الإيرادات التشغيلية والانخفاض

أما تركيزنا على السوق الكويتي بشكل خاص، فكان مدعوماً بالتوجه الإيجابي للاقتصاد الكويتي وارتفاع أسعار النفط، وكذلك تحسن الوضع المالي بشكل عام».

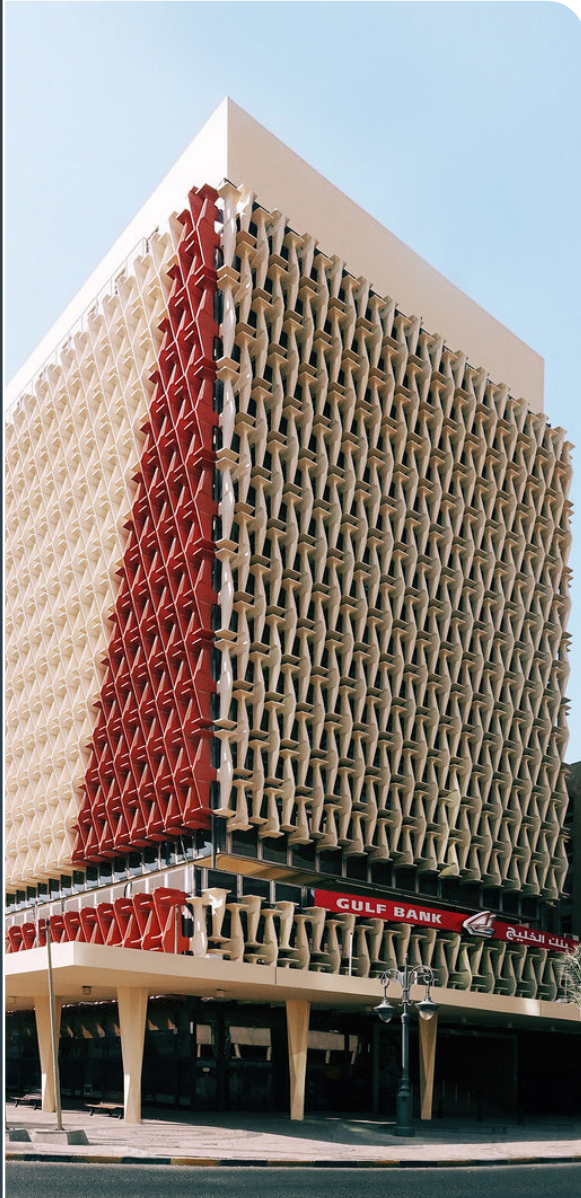
وبلغ إجمالي المخصصات الائتمانية 310.5 مليون د.ك. كما في 30 سبتمبر 2022، بينما بلغت متطلبات المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 (أي الخسائر الائتمانية المتوقعة) 201.9 مليون د.ك. ولذلك فإن البنك يتمتع بمستويات عالية جداً من المخصصات الإضافية بلغت 108.6 مليون د.ك. مما يفوق بشكل كبير المتطلبات المحاسبية بموجب المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9.

ومقارنة بتاريخ 30 سبتمبر عام 2021، ارتفع إجمالي الأصول بواقع 11% إلى 7.1 مليارات د.ك.، كما ارتفع القروض والسلف المقدمة إلى العملاء بنسبة 12% حيث بلغت 5.0 مليارات د.ك. وازدادت حقوق المساهمين بنسبة 8% لتصل إلى 704.3 مليون د.ك. كما بلغت ودائع العملاء 4.5 مليارات د.ك.، أي زيادة نسبتها 8% مقارنة بالعام الماضي.

وبلغت نسبة الشريحة الأولى لرأس المال الرقابي للبنك 13.0% أي أعلى بنسبة 2.5% من الحد الأدنى الرقابي المطلوب البالغ 10.5%. كما بلغ معدل كفاية رأس المال 15.1% أي أعلى بنسبة 2.6% من الحد الأدنى الرقابي المطلوب البالغ 12.5%.

الأداء القوي

وتعليقاً على هذه النتائج، صرح السيد / جاسم مصطفى بودي، رئيس مجلس إدارة بنك الخليج، قائلاً: «يسرني أن أعلن عن الأداء القوي لبنك الخليج خلال الأشهر التسعة الأولى من عام 2022 حيث بلغ صافي الربح 45.7 مليون د.ك. وواصل البنك تحقيق تقدماً كبيراً في إستراتيجية النمو وبرنامج التحول الرقمي لأنشطته الأساسية.



الخليج، قائلاً: «بالرغم من التحديات التي تشهدها البيئة الاقتصادية العالمية، لا يزال البنك يحقق نتائجاً جيدة ويحافظ على قوة مركزه المالي في مواجهة عدم الاستقرار، وذلك بفضل تمتعه بسيولة كبيرة وجودة محفظته الائتمانية. خلال الربع الثالث من عام 2022، تمكن البنك من المحافظة على زخم النمو لكافة أنشطته، مع التركيز الإستراتيجي على تعزيز التحول الرقمي تلبيةً لاحتياجات ومتطلبات العملاء. كما يظهر بشكل واضح نجاح عملية تنفيذ الإستراتيجية من خلال قوة مركزنا المالي والنمو الكبير لمحفظة قروض العملاء، حيث تخطى إجمالي أصول البنك 7 مليارات د.ك.، وبلغت القروض والسلف المقدمة إلى العملاء 5.0 مليارات د.ك.».



أنطوان زاهر: لا يزال البنك يحقق نتائج جيدة ويحافظ على قوة مركزه المالي بالرغم من التحديات التي تشهدها البيئة الاقتصادية العالمية

وأضاف السيد / زاهر: «لم يؤثر النمو في كل من قطاع الأفراد وقطاع الشركات على جودة الأصول في محفظة البنك حيث حافظت تلك الأصول على قيمتها ومتانتها. وينعكس ذلك في نسبة القروض غير المنتظمة التي بلغت 1.2% ونسبة تغطية القروض غير المنتظمة بمقدار 450% تشمل إجمالي المخصصات والضمانات لتلك الفترة».

التثقيف والتوعية

في إطار التزامه المستمر بالمحافظة على الاستدامة المجتمعية، يساهم بنك الخليج في تعزيز الثقافة المالية لدى موظفيه وعملائه والمجتمع بشكل عام، ويظهر ذلك جلياً في مواصلة دعمه لحملة «لنكن على دراية» للعام الثاني على التوالي.

واختتم السيد / بودي تصريحه قائلاً: «بالنيابة عن مجلس الإدارة، أود أن أشكر مساهمينا على ثقتهم المستمرة وموظفينا على التزامهم وتفانيهم. كما أتقدم بالشكر إلى بنك الكويت المركزي على دعمه المستمر. وأخيراً، أود أن أشكر عملائنا الكرام على ولائهم لنا، مكرراً التزامنا بتقديم أفضل تجربة مصرفية لهم».

العملاء محور التركيز

حول أداء البنك للفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022، علق السيد / أنطوان زاهر، الرئيس التنفيذي لبنك

المستثمرين بتصنيف الودائع طويلة الأجل للبنك عند المرتبة «3A» مع نظرة مستقبلية «مستقرة».

من ناحية أخرى، قامت وكالة فيتش للتصنيف الائتماني بتصنيف عجز المصدر عن السداد على المدى الطويل للبنك عند المرتبة «A» مع نظرة مستقبلية «مستقرة». كما قامت خلال الربع الأول من عام 2022 برفع تصنيف الجدوى المالية للبنك إلى «bbb-» من «bb+».

وفي هذا الإطار، عقد البنك العديد من حملات التوعية بأهمية الأمن السيبراني من خلال مختلف قنوات التواصل لزيادة الوعي بالجرائم الالكترونية. كما أطلق العديد من المبادرات في مجال الثقافة المالية لتوعية العملاء حول وسائل الادخار والاستثمارات. إضافة إلى ذلك، أطلق بنك الخليج حلقات بودكاست «Let's Talk Business» مخصصة لعرض قصص ملهمة حول ريادة الأعمال في إطار اقتصادي مبسط.

أما على صعيد التحول الرقمي، فقد أطلق بنك الخليج أول مسابقة هاكاثون في إطار مبادراته المستمرة لتعزيز التحول الرقمي ودعمه لخطة التنمية الوطنية «رؤية الكويت 2035». وتعد مسابقة الهاكاثون واحدة من المبادرات المتعددة التي تهدف إلى اكتشاف المواهب المبتكرة في المجتمع والتعرف على الأفكار الجديدة، وهي جزءاً من خطة التحول الرقمي الإستراتيجية لبنك الخليج لعام 2025.

التصنيفات الائتمانية للبنك

لا يزال بنك الخليج يحظى بالتقدير العالمي لجدارته الائتمانية وقوته المالية. وخلال عام 2022، قامت وكالة كابيتال إنتلجنس بتثبيت تصنيف العملات الأجنبية لبنك الخليج على المدى الطويل عند المرتبة «A+». كما قامت الوكالة في الوقت نفسه بتثبيت تصنيف سندات البنك المساندة للشريحة الثانية المتوافقة مع معايير بازل 3 بقيمة 50 مليون د.ك. عند المرتبة «BBB+» مع نظرة مستقبلية «مستقرة» لتصنيف البنك والسندات على حد سواء.

وبالإضافة إلى ذلك، قامت وكالة موديز لخدمات

مؤشرات إيجابية	
نمواً في الأرباح الصافية	66%
زيادة في الإيرادات التشغيلية	5%
تحسن في العائد على الأصول	0.9%
ارتفاعاً في حقوق المساهمين	9%
نسبة القروض غير المنتظمة	1.2%
نسبة التغطية بالمخصصات والضمانات	450%
تراجعاً في إجمالي المخصصات وخسائر انخفاض القيمة	43%

أعلن البنك الأهلي الكويتي عن استمرار أدائه القوي عن فترة الأشهر التسعة الأولى من عام 2022، وتعكس هذه النتائج الإيجابية استراتيجية البنك طويلة الأجل والتي تحرص على تقديم منتجات تلبي متطلبات وتطلعات عملائه، وكذلك على إقامة المزيد من الشراكات الاستراتيجية، ومواصلة الاستثمار في موارده البشرية.



الأرقام تعكس الأداء الإيجابي للبنك ومكانته الرائدة

البنك الأهلي الكويتي يسجل نمواً قوياً عن فترة التسعة أشهر الأولى من عام 2022

وبلغ إجمالي الأصول 6 مليارات دينار كويتي، وهو ما يمثل نمواً بنسبة 7% مقارنة بالسنة المالية السابقة. كما نمت ودائع العملاء بنسبة 7% لتصل إلى 4.2 مليار دينار كويتي، بينما ارتفعت محفظة قروض البنك بنسبة 14% لتصل إلى 3.8 مليار دينار كويتي. وبلغت نسبة القروض المتعثرة 1.76% وهي مغطاة بمخصصات تصل نسبتها إلى 315%. كما بلغ معدل كفاية رأس المال 15.98% فيما بلغت حقوق المساهمين 508 مليون دينار كويتي.

حقق البنك الأهلي الكويتي ربحاً صافياً بلغ 27.5 مليون دينار كويتي عن الفترة المنتهية في 30 سبتمبر 2022، وهو ما يمثل نمواً بنسبة 31% مقارنة بالفترة نفسها من عام 2021.

وبلغ صافي الربح التشغيلي 72.5 مليون دينار كويتي، محققاً زيادة بنسبة 17% مقارنة بالفترة ذاتها في عام 2021. وبلغت ربحية السهم الواحد 12 فلس مقارنة بـ 8 فلس في الفترة نفسها من العام الماضي.

أرباح بنكية

من جانبه صرح السيد / جورج ريشاني - الرئيس التنفيذي لمجموعة البنك الأهلي الكويتي قائلاً: «ان النتائج المحققة في الربع الثالث ماهي الا بداية نطمح من

وبهذا الصدد صرح السيد طلال بهبهاني - رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي الكويتي قائلاً: «تعكس النتائج المالية مكانة البنك وتؤكد على النهج الاستراتيجي الحكيم الذي نتخذه وكذلك على مهارة وخبرة فريقنا التنفيذي».

وأضاف السيد بهبهاني قائلاً: «تعكس النتائج المالية أيضاً نمو ميزانيتنا العمومية وقوة رأسمالنا، ويظل منح العملاء تجربة مصرفية مميزة هو أساس الإستراتيجية التي نتبناها كبنك، والتي نسلط من خلالها الضوء على ثلاثة ركائز: توسيع نطاق عملياتنا وخدماتنا في القطاعات والأسواق التي نعمل من خلالها وإضافة قيمة وعلامة فارقة، والحد من المخاطر وتعزيز القدرة على التعامل معها من خلال بناء قدرات الجيل القادم وتأهيلهم بكل الصور، كذلك الابتكار في سبيل تحقيق التميز في خدمة العملاء والوصول إلى أعلى مستويات الكفاءة التشغيلية».

وأوضح قائلاً: «إننا نمضي قدماً وبخطوات ثابتة نحو التحول الرقمي لجميع خدماتنا المصرفية، واقتناص فرص النمو المربحة محلياً وإقليمياً في جمهورية مصر العربية ودولة الامارات العربية المتحدة، وكذلك الاستثمار في مواردنا البشرية».

يتمتع البنك الأهلي الكويتي بتصنيفات قوية من قبل وكالات التصنيف العالمية الرائدة، حيث حصل على تصنيف A2 بنظرة مستقبلية مستقرة من قبل وكالة موديز العالمية، وتصنيف A بنظرة مستقبلية مستقرة من قبل وكالة فيتش. كما أدرجت مجلة جلوبال فاينانس الأمريكية البنك الأهلي الكويتي ضمن قائمة «أكثر 50 بنكاً تجارياً أماناً في الأسواق الناشئة».



الجديدة لعملاء الخدمات المصرفية الخاصة، إلى جانب تقديم عرض جديد لتحويل الراتب يضم العديد من المزايا الإضافية. كما قام بإجراء أول سحب على الجائزة الكبرى لحساب «الفوز» والإعلان عن الفائز بجائزة قدرها 5 آلاف دينار كويتي راتب شهري لمدة 10 سنوات. واحتفل البنك كذلك بمرور 20 عاماً على الشراكة الاستثنائية التي جمعت بين البنك الأهلي الكويتي وبرنامج المكافآت الحائز على العديد من الجوائز المرموقة «سكاي واردن»، الخاص بطيران الإمارات وفلاي دبي، وعلى إطلاق البطاقات الائتمانية ومسبقة الدفع ذات العلامات التجارية المشتركة للبنك الأهلي الكويتي- طيران الإمارات.

وفيما يتعلق بالموارد البشرية ودعم العمالة الوطنية، أضاف السيد ريشاني ان البنك الأهلي الكويتي يواصل تعزيز مكانته كأحد وجهات العمل المفضلة لدى المواطنين الكويتيين، من خلال المشاركة في العديد من المعارض الوظيفية التي تقيمها الجامعات المحلية. كما قام البنك بتنظيم يوم وظيفي في الهيئة العامة للقوى العاملة. وفيما يتعلق بالتدريب، نظم البنك الأهلي الكويتي مؤخراً تدريباً على لغة الإشارة لضمان قدرة موظفي الفروع ذات المواقع الاستراتيجية على التواصل مع العملاء من ذوي الاحتياجات الخاصة. كما أطلق البنك النسخة الـ 35 من أكاديمية الخدمات المصرفية للأفراد RBD للمنضمين حديثاً إلى البنك، هذا بالإضافة إلى «برنامج الإرشاد» الذي تم تطبيقه مؤخراً، وهي مبادرة تعكس رغبة البنك في المساهمة في التطوير المهني لموظفيه.



خلالها الى تعزيز موقع البنك الأهلي الكويتي في السوق المصرفي المحلي والإقليمي، وقد تحققت هذه النتائج من خلال تنفيذ دقيق لاستراتيجيات تهدف الى زيادة جودة الأصول وادارة رشيدة للمخاطر وزيادة الحصة السوقية للبنك، وهو ما انعكس بشكل واضح في النتائج الفصلية من حيث نمو هذه الأصول والايرادات التشغيلية، ولم نكتف بهذا القدر فقد عملنا على زيادة قاعدة عملاء مجموعة البنك الأهلي الكويتي سواء من الافراد او الشركات وذلك من خلال تقديم منتجات وأدوات مصرفية تلائم احتياجاتهم، مما أدى بشكل واضح إلى زيادة أموال المودعين لدى البنك ومحفظة القروض بنسبة 7 و 14 بالمئة على التوالي».

وقد أثبت البنك الأهلي الكويتي نجاحه في تعزيز خدماته المصرفية وتوسيع قاعدة عملائه من خلال تقديم حلول أكثر سهولة وبساطة. فقد أطلق مؤخراً بطاقة فيزا إنفينيت بريفيليج الإئتمانية



تعليمي بعنوان «دوري مي». كما قام البنك بتقديم الدعم للعديد من برامج كلية الطب من خلال الشراكة مع جمعية طلبة الطب الكويتية KUMSA. كما تعاون البنك أيضاً مع لويك لتوفير القرطاسية المدرسية للطلبة المحتاجين.

ويواصل البنك الأهلي الكويتي دعمه لحملة التوعية المصرفية «لنكن على دراية» التي أطلقها بنك الكويت المركزي واتحاد مصارف الكويت، وذلك للعام الثاني على التوالي، بهدف رفع مستوى الثقافة المالية وضمان تطبيق ممارسات مصرفية آمنة من قبل جميع شرائح المجتمع. ولتحقيق أهداف هذه الحملة، أقام البنك الأهلي الكويتي شراكات مع كيانات معروفة ورواد العديد من القطاعات.

وأضاف السيد ريشاني قائلاً: «اختتمت أكاديمية البنك الأهلي الكويتي مؤخراً المرحلة الأولى من برنامج القيادة التنفيذية المتخصصة والذي تم تصميمه للمساعدة في توجيه البنك نحو المستقبل. وقد شملت المرحلة الأولى من البرنامج إقامة العديد من ورش العمل الفردية والتدريبات الرقمية لـ 50 من قادة البنك. وقد استفاد من البرنامج حتى الآن 70 موظفاً من القيادات الكويتية الواعدة ضمناً لتحقيق التعاقب الوظيفي».

وعلى صعيد الإستدامة والمسؤولية الاجتماعية، يواصل البنك الأهلي الكويتي تقديم الدعم للمبادرات التعليمية في الكويت. حيث تعاون البنك مع مركز الشيخ جابر الأحمد الثقافي لتقديم برنامج موسيقي

أعلن البنك الأهلي المتحد ش.م.ك.ع. عن نتائج أعماله خلال التسعة أشهر الأولى من العام الحالي، حيث بلغت أرباح البنك 30.4 مليون دينار كويتي بما يزيد عن أرباح نفس الفترة من العام الماضي، والتي بلغت 27.1 مليون دينار كويتي وبنسبة زيادة تبلغ 12.2%. كما حقق البنك إجمالي أرباح تشغيلية بلغت 70 مليون دينار كويتي خلال التسعة أشهر الأولى من العام 2022 بزيادة قدرها 2.9% مقابل 68.0 مليون دينار كويتي في نفس الفترة من عام 2021.



البنك الأهلي المتحد يحقق 30.4 مليون دينار كويتي أرباحاً صافية عن فترة التسعة أشهر الأولى من عام 2022

وتعليقاً على هذه النتائج، صرح رئيس مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد الدكتور/ أنور علي المضيف قائلاً: «ما زالت الأسواق المالية تعاني من آثار عدم الاستقرار الإقتصادي وإرتفاع مستويات التضخم بصورة غير مسبوقة في العالم، والتي خلقت تحديات إضافية أمام المصارف. على الرغم من ذلك نجحت سياسات البنك الحصيفة في تحويل هذه التحديات إلى فرص للنمو كما وأننا نواصل جهودنا بحذر للإستفادة من جودة البيئة التشغيلية في الكويت نظراً لتحسن الإنفاق الاستهلاكي والذي يترافق مع عودة الإنتعاش للنشاط التجاري والسفر، والزيادة في أسعار النفط».

وارتفعت إجمالي الموجودات إلى ما قيمته 4.59 مليار دينار كويتي بنهاية الربع الثالث من عام 2022، مقارنة مع إجمالي موجودات بلغت 4.57 مليار دينار كويتي تم تسجيله في نهاية سبتمبر 2021.

كما ارتفع كل من صافي محفظة التمويل وودائع العملاء ليصل إلى 3.36 مليار دينار كويتي، و3.16 مليار دينار كويتي على التوالي في نهاية سبتمبر 2022، مقارنة بـ 3.26 مليار دينار كويتي، و3.13 مليار دينار كويتي على التوالي في نهاية الربع الثالث من عام 2021.

وأعرب الدكتور المصنف عن شكره وتقديره لموظفي البنك على ما أظهره من إخلاص وتفان في العمل، مؤكداً على اعتزاز البنك الأهلي المتحد بثروته البشرية

وأضاف «من منطلق المؤشرات المالية التي حققها البنك أكدنا قدرته على صلابته مركزه المالي والحفاظ على مستوى ربحية جيد، معتمداً على استراتيجية متحفظة ونزعة متدنية للمخاطر. هذا بالإضافة إلى أداء البنك المتوازن واحتفاظه بقدرته على النمو. كما تعكس قوة وثبات القطاع المصرفي في دولة الكويت، وجدارة الاقتصاد الكويتي بشكل عام وذلك بالإستناد على قوة مؤشرات الوضع الإقتصادي في الكويت، و فرص الأعمال الواعدة التي تنتظر القطاع المصرفي والتي نعمل على الإستفادة منها من خلال استراتيجية العمل المتوازن».

وأكد المصنف: لقد نجح البنك الأهلي المتحد في إنهاء التسعة أشهر الأولي من السنة المالية 2022 بنتائج جيدة واستطاع تحقيق نمو في الأرباح مقارنة مع نفس الفترة من عام 2021 بفضل إستراتيجية عملنا المرنة والمتوازنة، وما نستند إليه من أسس مالية صلبة واستراتيجية حصيفة وتوافر كفاءات مصرفية. وأشار الدكتور المصنف إلى إلتزام البنك بتطبيق قواعد راسخة للحوكمة واستمرار جهوده في دعم مختلف فئات المجتمع من خلال برنامجه الطموح للمسؤولية المجتمعية.

وتوجه الدكتور المصنف بالشكر لمساهمي البنك على ما قدموه من دعم ومساندة للبنك، كما توجه بالشكر لعملاء البنك الكرام لولائهم الدائم وثقتهم وتفاعلهم مع ما يقدمه لهم البنك من خدمات جديدة أكثر ملاءمة لتغيرات الحياة، وخاصة الخدمات المصرفية الرقمية بما لها من قدرة ومرونة في تلبية احتياجاتهم وتطلعاتهم.



بما يحقق أفضل المستويات والخدمات المصرفية للعملاء. كما يواصل البنك جهوده للحفاظ على مكانته في طليعة البنوك المحلية في الكويت من خلال تقديم حلول مالية تمويلية وأوعية إدارية متميزة.

وأشارت الحميضي أن البنك الأهلي المتحد يواصل مساعيه لتنمية الكفاءات المصرفية وتوفير كل سبل الدعم لموارده البشرية من خلال بيئة عمل جاذبة وقادرة على تطوير الأعمال. كما أكدت الحميضي أن البنك يمضي بخطى متسارعة نحو تحقيق الإستدامة الشاملة.



ولفتت الحميضي إلى ان البنك قد استطاع خلال التسعة أشهر الأولى من العام 2022 أن يحصد باقة من الجوائز المرموقة في قطاعات عديدة من قطاعات العمل المصرفي، حيث نال البنك جائزة «أفضل بنك في تقنية المعلومات المصرفية في الكويت 2022»، من مجلة إنترناشيونال بيزنس، حيث حصل البنك الأهلي المتحد على هذه الجائزة تقديراً لتزامن البنك مع أحدث الحلول التقنية الفعالة، كما حصل البنك على جائزة «أفضل بنك لأنشطة الخزينة الكويت 2022» من جلوبال بانكينج أند فاينانس ريفيو حيث تعتبر هذه الجائزة بمثابة إعراف بالابتكار والإنجاز والأداء المتميز لإدارة الخزينة لدى البنك. بالإضافة إلى ذلك، حصل البنك على جائزة «أفضل بنك لمبادرات الموارد البشرية - الكويت 2022» من مجلة انترناشيونال فاينانس العالمية، للتأكيد على استراتيجية الموارد البشرية بالبنك، وإشراك الموظفين، والاحتفاظ بالمواهب، واكتساب المواهب والاعتراف بها.

التي يعتبرها الركيزة الأساسية لاستمرار نجاح البنك وتقدمه.

وفي تعليقها على الأداء المالي للبنك لفترة التسعة أشهر الأولى من السنة المالية 2022، أفادت الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة بالبنك الأهلي المتحد السيدة/ جهاد سعود الحميضي «لقد حققنا نمواً في الأرباح، وارتفاعاً في الأصول ومحفظة التمويل، وهو ما يعكس نجاح مساعينا في الإستفادة من حالة التعافي التي تشهدها البيئة التشغيلية في الكويت».

وأكدت الحميضي: أن البنك الأهلي المتحد يواصل جهوده في تقديم العديد من الخدمات المصرفية المتطورة التي تلبي تطلعات عملائنا مع التركيز على خطة التطور الرقمي لخدمات ومنتجات البنك



المتحد على شهادة الأيزو المرموقة - معيار إدارة الجودة ISO 9001:2015 الخاصة بالبنية التحتية لتكنولوجيا المعلومات والتطوير وتقديم الخدمات من ALCUMUS، وتعد هذه الشهادة هي معيار إدارة الجودة المعترف به عالمياً الذي طوره ونشرته المنظمة الدولية للتوحيد القياسي وقد تم إصدارها بعد مراجعة شاملة وتقييم في الموقع للعمليات والوظائف التجارية مقابل أفضل الممارسات العالمية ومتطلبات المعيار.

وفي ختام تعليقها تقدمت الحميضي بخالص الشكر إلى بنك الكويت المركزي ورئيس وأعضاء مجلس إدارة البنك الأهلي المتحد، كما تقدمت بخالص الشكر والتقدير إلى مساهمي البنك وعملائه الكرام، وأعربت عن جزيل الشكر للإدارة التنفيذية بالبنك، وجميع موظفيه على جهودهم المتميزة وتفانيهم في عملهم.

وحصد البنك جائزة «أفضل تجربة مصرفية للعميل في الكويت للعام 2022» من قبل مجلة جلوبل فاينانس، وذلك نظراً للإنجازات الملموسة التي حققها البنك في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد. وكذلك حصل البنك على جائزة «أفضل بنك في التسويق والخدمات المقدمة عبر وسائل التواصل الإجتماعي في الكويت للعام 2022» من قبل مجلة جلوبل فاينانس، حيث تأتي هذه الجائزة تويجاً لجهود البنك المتميزة ودوره الفعال في وسائل التواصل من خلال إستراتيجيته الفعال لجذب وخدمة العملاء من مستخدمي القنوات الرقمية.

ونال البنك أيضاً جائزة «أفضل بنك في إدارة النقد عبر الإنترنت للعام 2022» على مستوى دولة الكويت ضمن قطاع الخدمات المصرفية للشركات للعام الخامس، وذلك من قبل مجلة جلوبال فاينانس المرموقة والتي تمنح هذه الجوائز للبنوك التي تقدم حلولاً مصرفية محلية وإقليمية وعالمية متطورة.

كما حصل على جائزة «أفضل بنك للخدمات المصرفية الخاصة في الكويت لعام 2022»، من مجلة ميد، حيث تعد مجلة ميد من أكثر مصادر الأخبار والأبحاث والتحليلات تميزاً واحترافية في مجال المال والاقتصاد في منطقة الشرق الأوسط. كما حصل البنك على جائزة «أفضل بنك في المسؤولية الاجتماعية - الكويت 2022» من مجلة إنترناشيونال بيزنس. حصل البنك على هذه الجائزة تقديراً لما تم تخصيصه واستثماره من موارد لتنمية المجتمع اقتصادياً وبيئياً.

وبالإضافة للجوائز السابقة، حصل البنك الأهلي

أعلن بنك الكويت الدولي (KIB) عن نتائجه المالية لفترة التسعة أشهر الأولى المنتهية في 30 سبتمبر 2022، محققاً أرباحاً عائدة على مساهمي البنك بمبلغ 4 مليون دينار كويتي تقريباً وربحية سهم بلغت 1.27 فلس.



4 مليون دينار كويتي صافي أرباح

KIB حقق 47 مليون دينار كويتي إيرادات تشغيلية خلال الـ 9 أشهر الأولى من 2022

مدعوماً في نمو حجم محفظته التمويلية بمبلغ 585 مليون دينار كويتي تقريباً، أي بنسبة 28%، لتصل إلى 2.69 مليار دينار كويتي مقارنة بمبلغ 2.11 مليار دينار كويتي تقريباً للعام الماضي. كما أعرب الجراح عن الاستمرار في تحقيق النمو بقيمة وجودة الأصول، ما يدل على مسار نمو تصاعدي للبنك ومركز مالي قوي.

كما صرح أن النتائج قد عكست أيضاً نمواً بنسبة 10% في حجم محفظة الاستثمارات في الأوراق المالية

25% نمو في إجمالي أصول البنك

عند إعلان النتائج المالية للبنك، أشار رئيس مجلس إدارة KIB، الشيخ / محمد جراح الصباح، الى نمو أصول البنك بمبلغ 730 مليون دينار كويتي تقريباً، أي بنسبة 25%، لتصل إلى 3.60 مليار دينار كويتي تقريباً، وذلك مقارنةً بمبلغ 2.88 مليار دينار كويتي تقريباً لنفس الفترة من العام الماضي. جاء الارتفاع في أصول KIB

منتجاتنا وخدماتنا المصرفية بما يواكب واقع السوق وحاضره ويلبي احتياجاته، والأهم من ذلك، بما يلبي احتياجات

المتركزة على استثمارات في صكوك عالية الجودة، لتصل إلى 307 مليون دينار كويتي مقارنة بمبلغ 280 مليون دينار كويتي كما في 30 سبتمبر 2021، مؤكداً اهتمام KIB وجهوده في توسيع نطاق أنشطته التمويلية والاستثمارية، على الصعيد المحلي والإقليمي، وكذلك على المستوى الدولي عبر المساهمة في صفقات التمويل المشترك وغيرها.

ومن جانبه، أفاد نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في KIB، رائد جواد بوخمسين، بأن البيانات المالية شهدت نمواً في حسابات المودعين بنسبة 22%، لتصل إلى 2.29 مليار دينار كويتي مقارنةً بمبلغ 1.88 مليار دينار كويتي لنفس الفترة من العام الماضي، في حين بلغت حقوق الملكية العائدة لمساهمي البنك 243 مليون دينار كويتي.

مضيفاً أن KIB مستمر في الحفاظ على معدلات كافية في نسب رأس المال حيث بلغ معيار كفاية رأس المال 15.9%، في حين بلغ معيار الرفع المالي 7.7% بنهاية الربع الثالث من العام 2022، ليتمكن بذلك من الاستمرار في تجاوز الحد الأدنى للمستويات المطلوبة من قبل بنك الكويت المركزي.

أبرز الإنجازات

وقال الجراح في تصريح منه حول إنجازات البنك خلال الفترة الأخيرة: «باعتبارنا مؤسسة مصرفية تسعى لتحقيق نجاحات على جميع الأصعدة، فنحن مستمرون في تركيز جهودنا بشكل واضح على مسارين متوازيين، الأول هو الاستمرار بتطوير



10% نمو حجم محفظة استثمارات الأوراق المالية

ما أسهم في تحقيق نتائج مالية جيدة، والحفاظ على جودة أصوله وتعزيزها.

كما أشاد بـخمس من جهته بالإجازات التي حققها KIB خلال التسعة أشهر الأولى من هذا العام، والتي ساهمت في ترسيخ مكانة البنك بين مؤسسات القطاع المالي والمصرفي، سجلها خلال محطات هامة أسست لمعايير جديدة للخدمات المصرفية.

موضحاً: «لقد ركزنا بشدة على طرح منتجات جديدة وحلول رقمية متميزة وبعروض مبتكرة ومجزية، بما في ذلك منتجنا المصرفي الجديد للأفراد وهو حساب توفير «الدروازة» والمبني على أساس وكالة بالاستثمار، بحيث يتم توزيع العوائد بشكل شهري للعميل، إضافة لسحوبات على جوائز نقدية مستمرة طوال العام.

وعلى صعيد آخر، ومن ضمن نجاحات البنك في مجالاته الأخرى والمتعددة، ومن بينها المرتبطة بتعزيز تواجدنا ضمن القطاع العقاري، تمكننا من تدشين قسم جديد للاستشارات العقارية وتطوير دعم المنتجات والذي يهدف إلى تعزيز تجربة العملاء، من ناحية أخرى، فقد نجح البنك في البدء بتأسيس كل من شركة «مركز مبادر KIB»، التي تعمل كمنظومة تأهيلية متكاملة



حجم محفظة التمويل تجاوزت 2.6 مليار دينار كويتي

عملاتنا، ما يعني الاستمرار في ابتكار وتطوير الخدمات على نحو منظم عبر كل وظيفة من وظائف أعمالنا. أما عن المسار الثاني، فهو أن نضمن استدامة تحقيق النمو والتطور على المدى الطويل، حيث نواصل تعزيز مركزنا المالي ونموذجنا التشغيلي وبنيتنا التحتية التكنولوجية - بينما نسعى لاستثمارات مربحة وفرص تعاون ناجحة تدعم هذا النمو».

مضيفاً أن هذا العام قد قام البنك بتحقيق تقدم ملحوظ في تنفيذ خطته الاستراتيجية، وبما يغطي نطاق أعماله بالكامل - من الخدمات المصرفية للأفراد إلى العقارات إلى الخدمات المصرفية للشركات.



معدل معيار كفاية رأس المال عند 15.9%

وفي الختام، توجّ أداء البنك الاستثنائي خلال تلك الفترة بعدد من الجوائز التقديرية أضافت لسجله الحافل التكريمات والألقاب، حيث نال KIB جائزة (The Asset - Triple A) لأفضل صفقة صكوك لها تأثير اجتماعي في 2022 عن مساهمته كمدير مشترك في إصدار «صكوك استدامة» للبنك الإسلامي للتنمية، كذلك حاز على كل من لقب «أفضل بنك إسلامي في الكويت للعام 2022»، و«أفضل المنتجات والخدمات المصرفية الإسلامية التي تركز على العملاء في الكويت 2022» من منصة World Finance WF.

22% نمو حسابات المودعين بما يتجاوز 2.2 مليار دينار كويتي

متعددة الخدمات، مخصصة لشريحة المبادرين الكويتيين وذلك في إطار دعمه المتواصل للمبادرين وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وكذلك شركة «مركز الابداع التكنولوجي» والتي ستكون الذراع التكنولوجي لـ KIB في تنفيذ المشاريع الفنية والتطورات المستقبلية التي يحتاجها البنك، كما ستقوم الشركة في الاستثمار في الخدمات المالية مثل Fintech وغيرها.

أعلن بنك برقان عن نتائجته المالية لفترة التسعة أشهر المنتهية في 30 سبتمبر 2022، محققاً إيرادات بلغت 166 مليون دينار كويتي، مدفوعة بشكل أساسي بنمو في صافي إيرادات الفوائد بنسبة 12.8% على أساس سنوي. وتُعزى الزيادة في صافي دخل الفوائد إلى تحسّن بمقدار 20 نقطة أساس في صافي هامش الفائدة الذي ارتفع إلى 2.3%، وارتفعت المصاريف التشغيلية بشكل طفيف مقارنة بالفترة نفسها من العام 2021 لتصل إلى 75.5 مليون دينار كويتي، وذلك نتيجة البيئة الحالية للتضخم.



بنك برقان يحقق نتائج إيجابية لفترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2022

166 مليون دينار إيرادات .. و41.2 مليون دينار صافي دخل 9 أشهر

مليون دينار مقارنة بـ 40.3 مليون دينار كويتي خلال نفس الفترة من العام 2021.

وحافظ برقان على جودة أصوله إذ بلغت نسبة القروض المتعثرة 2.6% ونسبة تغطية قروض متعثرة بـ 233.2%، وبقيت نسب رأس المال في برقان لفترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2022 أعلى بكثير من المعدلات الرقابية والتنظيمية المطلوبة. علاوة على ذلك، فإن نسبة حقوق الملكية العادية من الشريحة الأولى لرأس المال استقرت

من ناحية أخرى، انخفضت مخصصات البنك بشكل كبير من 47.2 مليون دينار كويتي في فترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2021 إلى 13.4 مليون دينار كويتي في فترة الأشهر التسعة الأولى من العام 2022، أي بتحسّن نسبته 71.6%.

لذلك، انخفضت تكلفة الائتمان من 1.4% في الأشهر التسعة الأولى من عام 2021 إلى 0.4% للفترة نفسها من عام 2022. ونتيجة لذلك تحسّن صافي دخل بنك برقان في فترة الأشهر التسعة الأولى إلى 41.2

مستدام، نبني على أساسه ونتمكن من تسريع وتيرته حينما يتطلب الأمر ذلك».

عند 11%، ونسبة كفاية رأس المال استقرت عند 17.3%، ما يشكل مستويات جيدة وأعلى من الحد الأدنى المطلوب للنسب الرقابية ذات الصلة البالغة 9% لحقوق الملكية العادية من الشريحة الأولى لرأس المال و 12.5% لنسبة كفاية رأس المال.

وحقق البنك أداءً مستقرًا عبر المؤشرات الرئيسية خلال الربع الثالث من 2022، حيث بلغت الإيرادات 55.6 مليون دينار، والأرباح التشغيلية 29.1 مليون دينار، وصافي الدخل 14 مليون دينار.

وفي تعليقه على النتائج الإيجابية والأداء القوي لبنك برقان، أشار الشيخ / عبدالله ناصر صباح الأحمد الصباح، رئيس مجلس إدارة البنك إلى «أن المسار الثابت والتطور المستمر للبنك من خلال المؤشرات الرئيسية يؤكد فعالية أعمال وخطط بنك برقان واستراتيجيته»، مؤكداً أن رؤية البنك تتمثل في تكثيف جهوده على 3 ركائز أساسية، وهي الاستدامة، والتحول الرقمي، وتنمية رأس المال البشري، مع الاستثمار في كل منها على المدى الطويل.

وأضاف الشيخ عبدالله الصباح، قائلاً: «إن التعافي الاقتصادي في البيئة التشغيلية ما بعد الجائحة لا يزال هشاً، وعلى الرغم من أن الظروف الاقتصادية الحالية تعتبر إيجابية، إلا أن تحقيق التعافي يتطلب استراتيجية سديدة على المدى القصير تعطي الأولوية لتحقيق الاستقرار المطلوب، وتدفع الابتكار والاستدامة على مداها الطويل، ولهذا السبب؛ نواصل في برقان تركيزنا على تعزيز المركز المالي للبنك وتدعيم بنيته التشغيلية، للحفاظ على زخم نموه على نحو



الأولى من 2022، أولاً، نتيجةً لنجاحنا في تطبيق استراتيجية البنك على مستوى ركائزه الثلاثة، ويتضمن ذلك بشكل كبير، الجهود الكبيرة والمكثفة لتنشيط أعماله ونموذج خدماته، بما يشمل التنفيذ المتسارع والناجح لخطة الرقمنة والتطوير التكنولوجي في بنك برقان، والتي تبقى قي صميم استراتيجية البنك الرئيسية. كما يعطي البنك الأولوية القصوى لتطوير خدماته كافة، وخصوصاً في نطاق الخدمات المصرفية للأفراد، ما أدى إلى تحسن كبير في كل ما نوفره وكل ما نطرحه من خدمات، لكل من عملائنا من الأفراد والشركات، تمكننا من تقديم تجربة مصرفية للعملاء: مطورة رقمياً ومصممة خصيصاً لتستجيب لمتطلبات كل شريحة منهم، وبما ينال رضاهم ويعزز ثقتهم».

وأضاف حيات قائلاً: «يأتي تعزيز مجموعة الحلول والخدمات المصرفية الحالية للبنك ضمن خطة واسعة نستمر بتنفيذها بخطى متسارعة، محوراً الرئيسي هو التحول الرقمي، فإن هدفنا الأساسي تجاه عملائنا هو تقديم التجربة المصرفية التي يحتاجون إليها ويستحقونها، والتي تتميز بالمرونة في تصميمها المخصص لتلبية احتياجات كل منهم، كذلك بالقيمة الحقيقية التي تمنحها. وسنواصل في بنك برقان العمل على جعل خدماتنا المصرفية أكثر سهولة وراحة وسلاسة، ومجزية لجميع عملائنا، وذلك من خلال طرح حلول مصرفية أكثر نكاه، ومنتجات أكثر تطور، وقنوات خدمة متخصصة وعالية الكفاءة».



وتابع الشيخ عبدالله الصباح: «جاء أداؤنا المالي في برقان خلال التسعة أشهر الأولى من 2022 ليؤكد قدرتنا على تحقيق أعلى استفادة من قوة وجودة أصولنا وقوة رأس مال البنك، كما يعكس أداؤنا الإيجابي قراراتنا الاستثمارية المستنيرة، والمرونة التشغيلية التي نعمل بها، إلى جانب الخبرات التي يتمتع بها فريق بنك برقان. ومن هذا المنطلق، نحن في مكانة قوية تمكننا من تحقيق رؤيتنا بالتميز في تقديم الخدمات، والاستمرار بتعزيز تجربتنا المصرفية، مع تحقيق القيمة المضافة لمساهمي البنك، والاستثمار طويل الأمد في رأسمنا البشري».

من جهته، قال السيد / مسعود محمود جوهر حيات، نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة بنك برقان: «جاء تحسن مؤشرات الأداء المالي الرئيسية للبنك، على مدى التسعة أشهر



في تحقيق التغيير الإيجابي، ولعب دور رائد في تحقيق الاستدامة الاجتماعية والبيئية، في إطار عملنا ضمن مجالات «البيئة والمجتمع وحوكمة الشركات» (ESG) وكذلك مبادرات برنامج المسؤولية الاجتماعية الشامل لدى برقان، وكل ذلك بالنسبة لنا ليس بقيمة مضافة لأعمالنا، بل هو مكون رئيسي لشعار التزامنا «أنت دافعنا».

وتتضمن البيانات المالية المجمعة لبنك برقان نتائج عمليات المجموعة في الكويت، بالإضافة إلى حصتها من نتائج الشركات التابعة لها في بنك برقان تركيا، بنك الخليج الجزائر، بنك بغداد، بنك تونس الدولي. ومن خلال هذا الانتشار الإقليمي، يمتلك بنك برقان واحدة من أكبر شبكات الفروع الإقليمية في الكويت وتركيا والجزائر والعراق وتونس ولبنان، ومكتباً تمثيلاً في الإمارات العربية المتحدة.

وحول جهود البنك فيما يتعلق بتنمية رأس ماله البشري، قال حيات: «موظفونا هم محور استراتيجيتنا، مستثمرون في تمكينهم وحريصون على تبنينهم ورعايتهم على المستوى المهني، وذلك من خلال تعيين استراتيجي للتعليم والتطوير، تعد من بين الأضخم والأوسع والأشمل على مستوى القطاع. كما نواصل عملنا في صقل وتحسين مهارات موظفينا وخلق ثقافة داخلية للابتكار، والتعاون، والتميز في تقديم الخدمات، وذلك على كل مستوى من مستويات مؤسستنا المالية».

واختتم حيات تصريحه بالإشارة إلى التزام البنك الجوهري بركيزة الاستدامة ضمن استراتيجيته، قائلاً: «إن أولويتنا القصوى في بنك برقان هي وضع كل من موظفينا وعملائنا، ومجتمعنا في المقدمة دائماً، لذلك مازلنا ملتزمين بالاستثمار

قال رئيس مجلس الإدارة في بيت التمويل الكويتي «بيتك»، حمد عبدالمحسن المرزوق، ان «بيتك» حقق - بفضل الله وتوفيقه - صافي ارباح للمساهمين حتى نهاية الربع الثالث من العام الجاري 2022، قدرها 205.8 مليون دينار كويتي، بنسبة نمو 22.4% مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق.



ربحية السهم 21.90 فلسا

المرزوق: 205.8 مليون دينار كويتي صافي أرباح مساهمي «بيتك» حتى نهاية الربع الثالث من عام 2022 بنسبة نمو 22.4%

وارتفع صافي إيرادات التشغيل حتى نهاية الربع الثالث من عام 2022 ليصل الى 463.4 مليون دينار كويتي بنسبة نمو بلغت 27.2% مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق. كما تحسنت نسبة التكلفة الى الإيراد حيث بلغت 33.6% مقارنة بنسبة 38.3% عن ذات الفترة من العام السابق، مدعومة بزيادة إجمالي إيرادات التشغيل خلال الفترة.

وارتفع رصيد مديني التمويل في نهاية الربع الثالث من عام 2022 ليصل الى 12.47 مليار دينار كويتي،

زيادة صافي إيرادات التمويل بنسبة 14.8%
الى 508.5 مليون دينار كويتي

وبلغت ربحية السهم 21.9 فلسا حتى نهاية الربع الثالث من عام 2022 بنسبة نمو 19.9% مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق. وارتفع صافي إيرادات التمويل حتى نهاية الربع الثالث من عام 2022 ليصل الى 508.5 مليون دينار كويتي بنسبة نمو بلغت 14.8% مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق.

أرباح بنكية

الأكبر من حيث القيمة الرأسمالية السوقية في بورصة الكويت بقيمة بلغت أكثر من 11 مليار دينار كويتي، مؤكداً الإلتزام بمصلحة المساهمين، ومعرباً في الوقت ذاته عن اعتزازه بنجاح ادراج وبدء تداول

بزيادة قدرها 1.1 مليار دينار كويتي، وبنسبة زيادة 9.8% عن نهاية العام السابق.

كما بلغ رصيد الاستثمار في الصكوك في نهاية الربع الثالث من عام 2022 مبلغ 3.1 مليار دينار كويتي، بارتفاع قدره 348 مليون دينار كويتي، وبنسبة 12.7% عن نهاية العام السابق.

وبلغ رصيد اجمالي الموجودات 22.67 مليار دينار كويتي في نهاية الربع الثالث من عام 2022، بارتفاع قدره 880 مليون دينار كويتي، وبنسبة زيادة بلغت 4% عن نهاية العام السابق.

كما بلغ رصيد حسابات المودعين في نهاية الربع الثالث من عام 2022 مبلغ 15.86 مليار دينار كويتي. بالإضافة إلى ذلك بلغ معدل كفاية رأس المال 17.68% متخطياً الحد الأدنى المطلوب من الجهات الرقابية، وهي نسبة تؤكد على متانة المركز المالي لـ «بيتك».

أداء مالي وتشغيلي قوي

وأوضح المرزوق ان النتائج المالية التي نجح «بيتك» في تحقيقها خلال فترة الأشهر التسعة الأولى من 2022 تؤكد نجاح استراتيجية «بيتك» وقوة أدائه المالي والتشغيلي، منوهاً بالنمو في جميع المؤشرات الأساسية، والمحافظة على معدلات متميزة فيما يتعلق بالرسملة وتعظيم الربحية والعائد على الموجودات والعائد على حقوق المساهمين، وترشيد المصروفات، وتحسين مؤشرات جودة الأصول ومعدلات تغطية الديون المتعثرة من المخصصات.

الأكبر في القيمة الرأسمالية السوقية

وأشار المرزوق إلى أن «بيتك» تصدر قائمة الشركات



دور مجتمعي رائد

وأشار المرزوق الى ان «بيتك» يشكل علامة فارقة في العمل المجتمعي بعد ان أثبت التزامه وريادته في المسؤولية المجتمعية عبر المشاركة في مبادرات مجتمعية واغاثية وانسانية مختلفة داخل الكويت وخارجها، منوهاً بمبادرة إعادة إعمار الاجزاء المحترقة في سوق المباركية التي سيتم تنفيذها واطهار المشروع بالشكل الذي يليق بالكويت وتراثها العريق، ومبادرة سداد مديونيات الغارمين، اضافة إلى مبادرات مجتمعية بمختلف المجالات كالصحة والتعليم والبيئة وذوي الاحتياجات الخاصة وغير ذلك.



وأضاف المرزوق أن «بيتك» شارك في حملات مجتمعية مختلفة بالتعاون مع الهلال الأحمر الكويتي الذي تربطه معه شراكة استراتيجية لتنفيذ مشاريع اغاثية ومجتمعية داخل الكويت وخارجها مثل مبادرة علاج مرضى السرطان، والمشاركة في دعم مبادرة طبية في الأردن استفاد منها أكثر من 200 مريض في عمليات متخصصة على ايدي أطباء واستشاريين كويتيين. كما يتعاون «بيتك» مع المفوضية السامية للأمم المتحدة لشؤون اللاجئين لدى دولة الكويت عبر مذكرة تفاهم وتعاون.

نمو مستدام ومتوازن

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لمجموعة «بيتك» بالتكليف- عبد الوهاب عيسى الرشود، ان استراتيجية النمو والاستدامة في الأرباح تؤديها عبر تحقيق نمو قوي ومستدام ومتوازن، مؤكدا ان عوامل مختلفة ستساهم في دعم هذا النمو مثل نجاح صفقة

الرشود: استراتيجية الاستدامة في الأرباح تؤدي ثمارها عبر تحقيق نمو قوي ومستدام

سهم «بيتك» في بورصة البحرين، الى جانب بوصة الكويت، ضمن اطار نجاح استكمال صفقة استحواذ «بيتك» على الاهلي المتحد البحريني، التي تشكل مرحلة تاريخية وبداية رحلة لـ«بيتك» كأكبر بنك في الكويت وثاني أكبر بنك اسلامي في العالم من حيث حجم الأصول.

دعم الاقتصاد الوطني

وقال المرزوق ان «بيتك» يشكل ركيزة أساسية في دعم الاقتصاد الوطني ومساندة خطة التنمية في الكويت والمنطقة عبر دوره الرائد في توفير مجموعة واسعة من أدوات التمويل، كما يقوم بدور المنظم الرئيسي لكبرى صفقات التمويل المجمع للمؤسسات والحكومات.



وفي مجال الاستدامة، قال الرشود ان «بيتك» حصد كأول بنك في الكويت شهادة تقييم الاستدامة GSAS المستوى الذهبي والتي تُمنح للمشاريع المتوافقة مع معايير الاستدامة.

وأضاف انه في مجال الموارد البشرية، نال «بيتك» تكريماً خاصاً من مجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية بمجلس التعاون لدول الخليج العربية، لتميزه في تنفيذ برامج الاحلال والتوطين والتدريب على مستوى القطاع الخاص في الكويت، كما فاز بجائزة «التميز في الارتباط الوظيفي»، وجائزة «التميز في أتمتة الأعمال» من (Brandon Hall Group) المرموقة.

وثنّ الرشود ثقة المساهمين والعلماء ودعم مجلس الادارة، وأثنى على دور الجهات الرقابية، وعلى جهود الموظفين وكافة الشركاء وأصحاب المصلحة، مؤكداً الحرص على مواصلة الجهود للمحافظة على ريادة «بيتك» إقليمياً وعالمياً.

الاستحواذ وخلق كيان مصرفي عملاق، والادراج المتعدد لسهم «بيتك» في بورصة البحرين الى جانب بورصة الكويت، الذي من شأنه ان يحسن فرص الموارد الرأسمالية ويعزز السيولة في الأسواق المالية، بالاضافة الى تعزيز سمعة المؤسسة ومكانتها.

الرقمنة وتلبية تطلعات جيل الألفية وجيل «Z».
وأكد الرشود ان «بيتك» يمضي قدماً في تنفيذ استراتيجية التركيز على العمل المصرفي الأساسي، بالتوازي مع تعزيز جهود التحول الرقمي في كافة الخدمات المصرفية والتمويلية، وتعزيز تجربة العملاء، وإتاحة وصولهم الى خدمات ومنتجات مالية سهلة وأمنة، مع التركيز على تسريع وتيرة ابتكار حلول مصرفية رقمية تلبي تطلعات جيل الألفية وجيل «Z»، باعتبارهم ركيزة أساسية في استراتيجية البنك.

وقال ان أتمتة العمليات الروبوتية (RPA) والذكاء الاصطناعي (AI) اصبحت مكوناً مهماً في الأنشطة التشغيلية المصرفية وتحسين كفاءة العمليات لدى «بيتك» وهي في تزايد مستمر، ما اسفر عن طرح مجموعة واسعة من الخدمات الرقمية المبتكرة، وإبرام اتفاقيات شراكة استراتيجية وتعاون مع جهات ومزودين في تكنولوجيا الخدمات المالية FinTech.

تقدير عالمي لانجازات «بيتك»
وأعرب الرشود عن اعتزازه بالتقديرات العالمية التي حصدها «بيتك» بمختلف المجالات. ففي مجال صناعة التمويل الاسلامي والخدمات المصرفية، قال الرشود ان «بيتك» فاز بجائزة أفضل مؤسسة مالية إسلامية في العالم لسنة 2022 من مجموعة «غلوبل فايننس» العالمية، بالاضافة الى جائزة أفضل بنك في الكويت من مجموعة يورومني العالمية.

أعلن بنك بوبيان عن تحقيقه أرباحاً تشغيلية حتى نهاية سبتمبر الماضي بلغت حوالي 79 مليون دينار كويتي مع استمرار البنك في تجنيب مخصصات بقيمة 31 مليون دينار كويتي محققاً بذلك أرباحاً صافية بلغت حوالي 49 مليون دينار كويتي بزيادة 52% عن العام الماضي وبلغت ربحية السهم 11.8 فلس.



بنسبة نمو 52%

بنك بوبيان يحقق 49 مليون دينار كويتي أرباحاً صافية حتى نهاية سبتمبر 2022

البنك يتبعها في التوسع محلياً مع الانطلاق بتأني للأسواق الخارجية».

واستعرض الماجد أبرز الأرقام التي حققها البنك حتى نهاية سبتمبر الماضي حيث بلغ إجمالي أصول البنك 7.8 مليار دينار كويتي بنسبة نمو 6% كما بلغ إجمالي ودائع العملاء 5.8 مليار دينار كويتي بنسبة نمو 7% فيما بلغت محفظة التمويل 5.8 مليار دينار كويتي بنسبة نمو 9% وبلغت الإيرادات التشغيلية 153 مليون دينار كويتي بنسبة نمو 9%

الماجد: مع اقتراب العام الحالي من نهايته نشعر بالرضا عن النتائج التي حققناها والتي تؤكد قوة الاستراتيجية التي اعتمدها من البداية

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لمجموعة بنك بوبيان عادل الماجد «بنهاية الربع الثالث ومع اقتراب عام آخر من الانتهاء استمر بنك بوبيان في تحقيق النتائج الإيجابية التي تؤكد قوة الاستراتيجية التي لا يزال

أرباح بنكية

كما شهد العام الحالي تكريم اتحاد المصارف العربية للماجد باختياره الشخصية المصرفية العربية للعام 2021 ليكون بذلك أول مصرفي كويتي يتم

وعلى مستوى الحصص السوقية، فقد ارتفعت حصة البنك من التمويل المحلي بصفة عامة إلى حوالي 11.2%

من ناحية أخرى قال الماجد ان البنك خلال الأعوام الماضية بدأ مسيرة التوسع خارجياً حيث نجح في الاستحواذ على بنك لندن والشرق الاوسط والذي يمتلك فيه حالياً حوالي 71% من الاسهم، ثم جاء إعلان البنك عن انطلاق أعمال Nomo Bank بالكامل في الكويت والمملكة المتحدة كأول بنك رقمي إسلامي عالمي من لندن لديه القدرة على تقديم خدماته للجميع سواء من عملاء بوبيان أو غيرهم.

أكثر من 15 جائزة

من ناحية أخرى أشار الماجد انه خلال العامين الاخيرين اثبت البنك قوة ونجاح الاستراتيجية التي انتهجها منذ سنوات والتي أكدت على قوة البنك واستمراره على القمة رغم ارتفاع حدة المنافسة.

وأنهى بنك بوبيان الربع الثالث من العام الحالي 2022 بتحقيق أعلى معدل من الجوائز العالمية التي استطاع البنك الحصول عليها من مجموعة مميزة من المؤسسات المرموقة وفي مقدمتها مؤسسة يورو موني ومجلة ميد ومؤسسة غلوبل فاينانس.

وحقق البنك أكثر من 15 جائزة مختلفة في مجالات الخدمات الرقمية والإبداع والإبتكار والمسؤولية الاجتماعية ودعم المشاريع الصغيرة توجهاً بجائزة أفضل بنك إسلامي في العالم في الخدمات الرقمية للعام الثامن على التوالي من غلوبل فاينانس العالمية.



أرباح بنكية

والتقارير الموثقة مؤكداً أن ذلك أيضاً يؤكد نجاح البنك في التوسع محلياً والانطلاق المدروس خارجياً من خلال الاستحواذ على نسبة مؤثرة في بنك لندن والشرق الأوسط وتأسيس بنك نمو كأول بنك إسلامي رقمي عالمي.

اختياره للتكريم الذي يعتبر الأعلى الذي يمنحه الاتحاد لأصحاب الإنجازات المتميزة في القطاعين المالي والمصرفي العربي.

البنك الأكثر أماناً

وتمكن بنك بوبيان من تحقيق إنجاز جديد يضاف إلى سلسلة إنجازاته الأخيرة من خلال تقدمه إلى المركز الرابع ضمن قائمة مؤسسة غلوبل فاينانس العالمية لأكثر البنوك الإسلامية اماناً على مستوى دول الخليج وهو ما يؤكد نجاح استراتيجية البنك وقوته في مواجهة مختلف الأزمات.

خدمة مختلف شرائح العملاء

واستمر البنك في تقديم أعلى مستويات الخدمة للعملاء مما جعله يحصد العديد من الجوائز التي تتعلق بخدمة العملاء ومن أبرزها جائزة مؤسسة «سيرفس هيرو» كأفضل بنك إسلامي في خدمة العملاء في الكويت للعام الثاني عشر على التوالي منذ عام 2010.

وأعرب الماجد عن شعوره بالفخر إزاء تلك الإضافة للتقديرات العالمية التي حصل عليها البنك خاصة أنها تأتي استناداً إلى التقارير الصادرة عن أفضل مؤسسات التقييم المالي على مستوى العالم كما أنها تأتي لتؤكد بالدليل على قدرة البنك على اتخاذ كافة الإجراءات الفنية والقانونية المعتمدة دولياً اللازمة للحفاظ على قوة وثبات أصول البنك.

كما توجت مؤسسة يورومني العالمية بنك بوبيان بجائزة أفضل بنك على مستوى الكويت في الخدمات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة تقديراً لإنجازاته خلال السنوات الأخيرة في دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة ومساهمة الميزة في وضعها على خارطة الاقتصاد المحلي من خلال تزويدهم بخدمات سلسلة تلبية احتياجات أعمالهم.

وأضاف «يمثل تقدمنا إلى المركز الرابع - مقارنة بالمركز الخامس قبل عامين ضمن نفس القائمة - خطوة أخرى نحو التقدم وتحقيق المزيد من الإنجازات التي تجعلنا نقترّب من الهدف الأكبر لنكون ضمن قائمة البنوك الإسلامية الميزة على مستوى العالم».

وتكتسب هذه الجائزة أهميتها كونها ليست على مستوى القطاع المصرفي الإسلامي فحسب بل على مستوى القطاع ككل وهو إنجاز يحققه البنك ويؤكد ريادته لقطاع الأعمال الناشئة حيث تم التقييم على أساس دقيق من مجموعة من الحكمين العالميين الامر يعكس تميز البنك ودوره الريادي في تقديم حلول مصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة ومساهمة في نمو أعمالهم من خلال توفير منتجات وخدمات مميزة لهم وتحقيق مستويات إنتاجية أعلى لمواكبة آخر التطورات في تحفيز بيئة الأعمال.

وأشار الماجد أن هذا الانجاز يكتسب أهميته من أهمية وقوة المؤسسة المانحة المشهود لها بالقوة والحيادية التامة واعتمادها على مرجعية الأرقام

البنك تقدم إلى المركز الرابع كأكثر البنوك الإسلامية أماناً على مستوى دول المنطقة

العالمي. وتم اختيار 10 من المشاريع والشركات الناشئة من أصل 250 مبادرة تقدموا للانضمام إلى برنامج بوبيان لتسريع الأعمال منذ الإعلان عن انطلاقه لأول مرة في دولة الكويت، حيث يهدف البرنامج إلى ترسيخ استراتيجية بنك بوبيان وخطواته المميزة التي بدأها منذ سنوات في قيادة مستقبل القطاع المالي في دولة الكويت، وتعزيز موقعه كرائد في الابتكار والخدمات الرقمية والمبادرات وريادة الأعمال.

ومنذ البداية ارتأت إدارة البنك التركيز على قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة كونه أصبح من القطاعات المؤثرة في الاقتصاد الكويتي وداعماً أساسياً للتنمية وتنويع مصادر الدخل، وهو ما قررت إدارة العليا في البنك من ضرورة التوجه لدعم مشروعاتهم وتنويع فرصهم نحو مزيد من الابتكار والإبداع وتحفيز فرص نموها ومساعدتها على الانطلاق في مختلف القطاعات والمجالات.

استمر البنك للعام الثاني على التوالي في دعم حملة (لنكن على دراية) التي أطلقها بنك الكويت المركزي وإتحاد مصارف الكويت لتوعية المواطنين والمقيمين بالكثير من الأمور المصرفية انطلاقاً من مسؤولية البنك الاجتماعية.

وقد تم تصميم إدارة الخدمات المصرفية لإدارة مصرفية الأعمال خصيصاً لتقديم حلولاً مصرفية ذكية تفهم احتياجات هذه المشروعات وتقدم مجموعة متنوعة من المزايا الاستثنائية التي تتيح إدارة العديد من المعاملات المصرفية بسهولة وسهولة مع مجموعة واسعة من الخدمات المصرفية سهلة الاستخدام والمتاحة على مدار الساعة.

خلال العام الحالي نجح البنك وفي إطار توجه بنك الكويت المركزي نحو تطوير أنظمة المدفوعات الإقليمية حيث شارك بنك بوبيان في المرحلة الأولى من تطبيق نظام المدفوعات الخليجية (أفاق) ليكون بذلك أول البنوك المحلية المنضمة للنظام بعد استكماله جميع الاختبارات والإجراءات اللازمة.

مسرعة بوبيان للأعمال

وخلال العام الحالي أعلن بنك بوبيان عن بدء إطلاق مرحلة البرنامج التدريبي للمشاريع والشركات المؤهلة لاستكمال مشاركتها في برنامج بوبيان لتسريع الأعمال، الذي أطلقه البنك مؤخراً بالتعاون مع Fintech Hive التابع لمركز دبي المالي

أهم المؤشرات المالية لبنك بوبيان - المبالغ بالمليون د.ك

المؤشر	سبتمبر 2021	سبتمبر 2022	التغير
صافي الأرباح	32	49	52%
الإيرادات التشغيلية	141	153	9%
ودائع العملاء	5,449	5,807	7%
محفظة التمويل	5,313	5,814	9%
الأصول	7,311	7,757	6%

أعلن بنك وربة عن النتائج المالية المالية الفصلية للشهور التسعة الاولى من العام الجاري، المنتهية في 30 سبتمبر 2022، حيث أظهرت النتائج تحقيق صافي أرباح للمساهمين، قدرها 15.6 مليون دينار، بنسبة نمو 70% مقارنة بالفترة ذاتها من العام السابق، وبلغت ربحية السهم 6.32 فلساً للشهور التسعة الاولى من 2022 بنسبة نمو 147% مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق.



بواقع 6.32 فلساً ربحية للسهم الواحد

« وربة » يحقق 15,639 مليون دينار أرباحاً صافية في 9 أشهر

حيث بلغ رصيد إجمالي الموجودات 4.165 مليار دينار في نهاية الشهور التسعة الاولى من 2022، بارتفاع قدره 585 مليون دينار، وبنسبة 16.3% عن العام السابق 2021.

كما بلغ رصيد حسابات المودعين للشهور التسعة الاولى مبلغ 2.5 مليار دينار بارتفاع قدره 228.4 مليون دينار، وبنسبة 10% عن العام السابق 2021. وبلغت حقوق المساهمين 289 مليون دينار في 30 سبتمبر 2022، وبلغ معدل كفاية رأس المال 16.7%

وقال البنك في بيان صحفي أن صافي إيرادات التمويل ارتفع في التسعة شهور من عام 2022 الى 36.8 مليون دينار، بنسبة نمو بلغت 6.1%، مقارنة بالفترة نفسها من العام السابق.

وارتفع رصيد مديني التمويل في 30 سبتمبر 2022 الى 3.1 مليار دينار، بزيادة قدرها 580 مليون دينار، وبنسبة زيادة 23.5% عن العام السابق 2021.

كما حقق البنك نمواً ملحوظاً لإجمالي الموجودات

على حقوق المساهمين، وترشيد المصرفيات وتعظيم الربحية، وتحسين مؤشرات جودة الأصول ومعدلات تغطية الديون المتعثرة من المخصصات، مشيراً إلى أن «وربة»

متخطياً الحد الأدنى المطلوب من الجهات الرقابية، وهي نسبة تؤكد على متانة المركز المالي لـ «وربة».

وعلق رئيس مجلس إدارة بنك وربة حمد مساعد الساير على النتائج المالية قائلًا: «إن الأرباح المحققة للشهور التسعة الأولى من 2022 تؤكد أن «وربة» يتمتع بمركز قوي يؤهله للإستفادة من النمو المستمر في قطاع التمويل الشخصي والارتفاع المتوقع في ترسية المشاريع، مضيفاً أن البنك مستمر في جهود تعظيم الربحية والعائد على حقوق المساهمين، والحفاظ على أداء تشغيلي قوي».

وأضاف الساير بأن أكثر ما يميز بنك وربة اليوم هو قاعدة المساهمين التي يتمتع بها، فلدى البنك أكبر شريحة مساهمين في الكويت من المواطنين، وهو الحافز والدافع الذي يجعل البنك يمضي بمسار واضح نحو التميز، مع الحرص على تقديم أفضل الخدمات الرقمية التي تلبي طموحات واحتياجات العملاء.

كفاءة استراتيجية

وأضاف الساير أن «وربة» نجح في تحقيق نتائج مالية قوية ونمو في جميع المؤشرات المالية الأساسية خلال الشهور التسعة الأولى من 2022، الأمر الذي يؤكد حصافة الإدارة وكفاءة استراتيجية البنك ومنهجية العمل القائمة على تعزيز المكانة المرموقة التي يحظى بها «وربة» وتوفير خدمات ومنتجات وحلول مالية تراعي جودتها أعلى معايير الصناعة عالمياً.

وأشار الساير إلى أن «وربة» حافظ على معدلات متميزة فيما يتعلق بالعائد على الموجودات والعائد



للتحول الرقمي لا سيما مع التطور السريع للعالم الرقمي والخدمات الرقمية، وهي الاستراتيجية التي يعمل عليها البنك لتوفير أفضل الخدمات المصرفية للعملاء».

وأفاد بأن «وربة» يسعى إلى تعميق دوره في قطاع المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودعم الشباب باعتبارهم أحد عناصر الاستدامة ومن أبرز محاور استراتيجية «وربة» خلال الفترة المقبلة، وهو ما سيعزز مركزه ومكانته الريادية في السوق.



ابتكارات تكنولوجية

وأكد السائر على أن «وربة» يعمل على زيادة استثماراته في التكنولوجيا من خلال تبني أحدث ابتكارات التكنولوجيا المالية، وتوظيفها في المعاملات المصرفية، بالإضافة إلى التفرد في الخدمات المصرفية النوعية عبر الأجهزة، الأمر الذي يدفع عجلة التطور الرقمي في الصناعة المصرفية.

الحصة السوقية

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي في بنك «وربة» شاهين حمد الغانم: «بحمد الله وفضله أنهينا التسعة شهور الأولى من العام الحالي بنتائج إيجابية، تعكس خططنا في التوسع وزيادة حصتنا السوقية، موضحاً أن النسق التصاعدي للمؤشرات المالية الرئيسية يثبت التنفيذ الناجح لمكونات الركائز الأساسية من استراتيجية البنك المتمثلة في الاستدامة والتحول الرقمي وتنمية رأس المال البشري».

وأفاد الغانم بأن «تحقيق مثل هذه النتائج القوية

يتمتع بنسب سيولة كبيرة وقاعدة رأسمالية متينة تدعم نمو أعماله.

مكانة مرموقة

ولفت السائر إلى أن قوة الأداء المالي الذي سجله «وربة» خلال الفترة السابقة جعلته يتبوأ مكانة مرموقة بين البنوك المحلية في مؤشرات مالية عدة، كما أثبت خلال الفترة السابقة نجاح استراتيجيته في إدارة المخاطر بصفة عامة، ما ساعد «وربة» في توسيع نطاق المعالجات ووضع خطط المعالجة لأي تحديات مفاجئة والتخفيض النسبي للمخاطر والانكشافات. كما لجأ «وربة» خلال الفترة الماضية إلى اعتماد شروط حصيفة في منح التمويل مما ساهم في تعزيز جودة المحفظة الائتمانية، وهو ما يمنح البنك ثقة متزايدة في مواجهة التحديات والاستفادة من الفرص المستقبلية.

وأضاف: «توفر استراتيجية البنك قواعد النجاح

كما يواصل البنك تنفيذ إستراتيجيته التي تركز على الابتكار وتنمية رأس المال البشري لإعداد الكوادر المحلية لقيادة القطاع المصرفي في المستقبل.

وأشاد الغانم بالمساهمات الاجتماعية الرائدة التي تحفل بها مسيرة «وربة» إذ ساهم البنك في العديد من المبادرات المجتمعية الإستراتيجية، فضلاً عن العديد من المبادرات البيئية والمستدامة، ودعم الشباب بالإضافة إلى العديد من المبادرات الأخرى.

دعم الموظفين

وأكد الغانم على الأهمية التي يوليها «وربة» لدعم وتشجيع موظفيه، مشيراً إلى أنه أطلق مؤخراً مبادرته الأولى من نوعها وهي برنامج «رعاية» لدعم الموظفين المهووبين ومساندتهم لتحقيق أهدافهم الشخصية بعيداً عن الجانب الوظيفي، حيث تم اختيار مجموعة من الموظفين ودعمهم على المستويين المادي والمعنوي لتحقيق طموحاتهم، مؤكداً أن ذلك يأتي في إطار حرص إدارة بنك وربة على الارتقاء بمستوى جميع العاملين وبما ينعكس إيجابياً على مستوى المنتجات وخدمات العملاء.

أداء «وربة» بالارقام

15.639 مليون دينار صافي ربح الفترة بنمو 70%.
6.1% نمو صافي إيرادات التمويل إلى 36.8 مليون دينار.
6.32 فلساً ربحية السهم بنمو 147%.
16.3% نمو اجمالي الموجودات إلى 4.165 مليار دينار.
23.5% نمو رصيد مديني التمويل إلى 3.1 مليار دينار.
2.5 مليار دينار رصيد حسابات المودعين بنمو 10%.
289 مليون دينار حقوق المساهمين.
16.7% معدل كفاية رأس المال.

يؤكد أن «وربة» يسير على طريق تحقيق النمو المستدام والأداء الإيجابي الذي يقدم قيمة مضافة للمساهمين وتجربة مصرفية عالية الجودة للعملاء». مضيفاً أنه «انطلاقاً من التزامنا القوي بتعزيز إطار عمل الاستدامة والحوكمة البيئية والاجتماعية، من خلال ممارسات وخيارات تزيد من التأثير الإيجابي على مجتمعنا وبيئتنا، أنا واثق من أن «وربة» سيواصل التقدم نحو التميز وتحقيق الأهداف المحددة للتنمية المستدامة والهادفة».

نمو مستدام

وذكر الغانم أن التوقعات الاقتصادية الإيجابية للكويت وبيئة التشغيل الأقوى انعكستا بشكل جيد على نتائج «وربة» وستوافران دفعة كبيرة للتركيز الإستراتيجي الكبير للبنك على السوق المحلي مع توقعات بتحقيق معدلات نمو مستدام.

وأشار إلى أن بنك وربة سيواصل العمل على تنفيذ محاور إستراتيجيته المؤسسية التي تركز على تنوع عروض البنك وتوسيع محافظته من خلال الاستثمار في الابتكار والرقمنة والموارد البشرية المختصة معتمداً على قاعدة مالية متينة وأصول مستقرة. ويترجم الأداء المالي الإيجابي للبنك للفترة المنتهية في 2022/9/30 فعالية مسارنا الاستراتيجي في تنفيذ أهم أهدافه المتمثلة في تقديم تجربة مصرفية ذات جودة عالية للعملاء والحفاظ على الوضع المالي للبنك لتحقيق قيمة أكبر لمساهميننا».

حملة «لنكن على دراية»

وأفاد الغانم بأن بنك وربة واصل دعمه لحملة دراية للتوعية المصرفية من خلال أنشطة برنامج المسؤولية الاجتماعية وغيرها من المبادرات الخاصة،

سوق للسندات والصكوك في الكويت



بقلم د. عبدالعزيز إبراهيم التركي
مدير تحرير مجلة المصارف

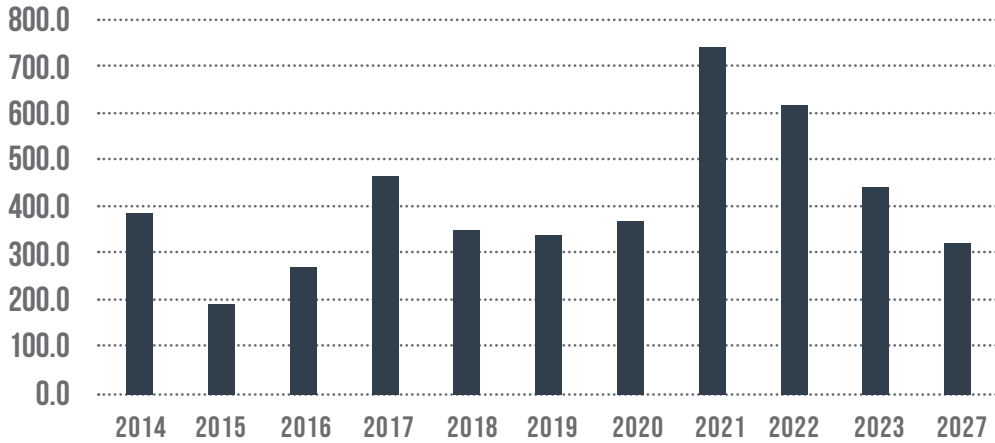
بات تطوير أسواق السندات والصكوك ضرورة ليس فقط لتمويل عجز في الموازنة، بل لأن هذا التطوير تفرضه متطلبات السياسات المالية والنقدية، ومتطلبات إرتقاء السوق المالي الذي يشكل بنية تحتية أساسية للتنمية الاقتصادية في أي بلد. فالحكومات والشركات تستند إلى التمويل لإطلاق مشاريع جديدة من دون حصره بالدفع النقدي أو بالاستدانة المباشرة. فهناك أدوات مالية يتم إستخدامها كالسندات التقليدية التي شكلت أساساً لتمويل المشاريع بجانب الصكوك الإسلامية التي أصبحت ملاذاً للمستثمرين الذين يريدون ديناً وفق الشريعة الإسلامية.

ملف خاص

BONDS



ملخص بيانات الدين العالمي



المصدر: معهد التمويل الدولي

العالمي الذي بلغ مستويات غير مسبوقة في 2021 ليقترّب من مستوى 744.6 تريليون دولار بعدما سجل 367.6 تريليون دولار بنهاية 2020، وهو أعلى مستوى له في تاريخه كما جاء في تقرير معهد التمويل الدولي، والذي أشار أيضاً إلى بلوغ حجم ديون الأسواق الناشئة (ما عدا الصين) مستوى قياسياً عند 36 تريليون دولار مع إرتفاع حجم الاقتراض الحكومي في تلك الأسواق.

وقد رجحت وكالة ستاندرد آند بورز غلوبال للتصنيف الائتماني بأن مبيعات السندات السيادية خلال العام الجاري ستشهد صعوداً قياسياً في ظل ما يمر به الاقتصاد العالمي من اضطرابات في الأسعار أدت إلى تضخم متصاعد. وبينت الوكالة أن الاقتراض السيادي العالمي سيصل إلى حوالي 10.4 تريليون دولار في 2022، بما يزيد بحوالي الثلث عن المتوسط قبل جائحة كورونا. وأن الدين السيادي في

فالسندات والصكوك تهدف إلى تأمين التمويل للجهة التي تصدرها، وتحقيق العائد لمن يحملها. أما السندات يتم استخدامها في آليات التمويل التقليدية، وهي قرض بذمة الحكومة أو الشركة وبسعر فائدة غالباً ما يكون ثابتاً، ويمكن أن تباع أو أن يسترد المستثمر القيمة الإسمية للسند عند تاريخ الاستحقاق. في حين أن الصكوك ليست قرضاً ولا ديناً ولا تتعامل بالفائدة، وإنما آلية تمويل للمشاريع تضمن تملك المستثمرين جزءاً منها. وتختلف أنواع الصكوك الإسلامية باختلاف وجهاتها التمويلية، أهمها صكوك الاستثمار، والمضاربة، والاستصناع، والمرابحة، والمشاركة، والإجارة، والتجارة، والمنافع وغيرها من الصكوك. فالإستثمار في مختلف أنواع السندات والصكوك سواء كانت خضراء، حكومية، أهلية، إستثمارية، مرابحة، طويلة الأجل أو قصيرة الأجل، تضمن عائداً ثابتاً للمستثمر، خاصة في ظل إستمرار الطلب عليها بسبب إرتفاع حجم الدين



أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا سيرتفع بمقدار 253 مليار دولار إلى ما يعادل 3.4 تريليون دولار بحلول نهاية العام

وكالة ستاندرد آند بورز «10.4 تريليون دولار حجم الديون السيادية المتوقعة هذا العام»

حجم سوق السندات العالمي:

يقدر حجم سوق السندات في جميع أنحاء العالم بنحو 130 تريليون دولار وفقاً لمنتدى الاقتصاد العالمي، بلغت منها قيمة السندات الخضراء 1.4 تريليون دولار وهي في توسع مستمر منذ أن ظهرت لأول مرة في عام 2007، عندما قام بنك الاستثمار الأوروبي بجمع 817 مليون دولار من خلال بيعه هذا النوع من السندات. وتختلف السندات الخضراء عن غيرها من السندات، فهي تهدف للحصول على تمويل يختص بالمشاريع المستدامة المتعلقة بالبيئة والمناخ، أو المشاريع الخضراء. ولكن هناك العديد من المخاطر المرتبطة بالسندات بمختلف أنواعها منها: مخاطر التضخم، وتغير معدلات الفائدة، وإستدعاء السند، والسيولة، والإئتمان، والتصنيف، والتخلف عن السداد، ومخاطر السوق.

ارتفعت نسب الدين الخارجي إلى الناتج المحلي الإجمالي من 100% إلى 167% في الاقتصادات الأربعة الكبرى لرابطة دول جنوب شرق آسيا (الآسيان) في الفترة 1993-1996، ثم ارتفعت بنسبة تتجاوز 180% خلال الأزمة. ولكن تم تنفيذ إصلاحات مالية بعد تدخل صندوق النقد الدولي لتحقيق الاستقرار في الاقتصادات الآسيوية. ومن أهم هذه الإصلاحات، تطوير سوق للسندات بالعملة المحلية الأمر الذي تطلب مشاركة الحكومة والجهات الرقابية والتنظيمية ذات الصلة في تطوير وإنشاء سوق للسندات مدعوماً ببنية تحتية تشريعية ونظام تسوية آنية للمدفوعات.

وأيضاً قامت مجموعة العشرين (G20) بوضع خطة

أما المخاطر المالية الناجمة عن عدم وجود سوق للسندات فهي عالية، وقد تجلت بوضوح في أزمة إنهييار الأسواق المالية لدول جنوب شرق آسيا في عام 1997 بسبب الإنخفاض الحاد في قيمة العملات المحلية نتيجة الاعتماد الكبير على التدفقات المالية من الخارج، سواء في شكل قروض أو استثمار أجنبي مباشر، إلى جانب الاقتراض الخارجي غير المغطى من قبل القطاع الخاص المحلي، حيث



عزز من إيراداتها بعدما تجاوز سعر البرميل حاجز المئة دولار. ولكن في منطقة الخليج العربي، تتسارع الأحداث ويتطور الاقتصاد والحاجة مستمرة لمختلف أدوات التمويل (كالصكوك والسندات) حسب مستوى التنمية في كل دولة على حدة، وحسب المتغيرات العالمية المتسارعة. فتفشي فيروس كورونا (كوفيد 19-)، أدى إلى انخفاض أسعار النفط وتعطل سلاسل التوريد والإمداد مما انعكس سلباً على إقتصادات الدول الخليجية، فإضطرت أن تلجأ إلى إصدار السندات والصكوك لتغطية العجزات الناجمة عن الظروف الاقتصادية الصعبة. حيث بلغ إصدار السندات والصكوك الخليجية 83.7 مليار دولار خلال النصف الأول من عام 2021 بنمو نسبته 18% على

لإنشاء سوق سندات بالعملة المحلية في القمة التي عُقدت في مدينة «كان» الفرنسية في عام 2011، ورأت المجموعة أن تطوير سوق السندات يساعد على جعل البلاد أكثر مرونة في مواجهة التدفقات الرأسمالية العالمية وتقليل اعتماد البلاد على الإقراض بالعملة الأجنبية بما يقلل من الحاجة إلى وجود احتياطات مالية إحترازية. وللحفاظ على سوق السندات وتعزيزه، يجب تحقيق الشفافية والنزاهة من خلال الإفصاح الشامل عن المخاطر والناتج والمعلومات الجوهرية الأخرى المهمة لعملية صنع القرار بالنسبة للمستثمرين على أن يكون ذلك بموجب المعايير الدولية لإعداد التقارير المالية ومعالجة التقارير المالية الماثلة عبر الأسواق المختلفة، بما يساهم في التوصية بتشجيع الاستثمار في السندات عبر الحدود. ولعل من أهم المعلومات التي يتطلع إليها المستثمر هو التقييم الائتماني الذي يهدف إلى قياس الجدارة الائتمانية للمقترض (حكومة أو شركة)، وتعد الجدارة الائتمانية جانباً حاسماً للمقرض عند التعامل مع المقترضين، حيث تمكنه من معرفة قدرة المقترضين على الوفاء بالتزاماتهم المالية عند تقديمهم قرض أو سند أو عقود مالية أخرى. وهذا ما تقوم به وكالات التصنيف الائتماني مثل Moody's، Standard & Poors حيث تقدم خدمات التصنيف الائتماني لمساعدة المستثمرين في التعرف على مدى موثوقية جهة إصدار الديون في الوفاء بالتزامات الدفع للتحوط ضد مخاطر السيولة والتصنيف والائتمان.

السندات والصكوك في دول مجلس التعاون
أما خليجياً فالطلب متزايد على أدوات الدين لتوفير السيولة بالرغم من ما تشهده أسواق النفط من إنتعاش مؤقت منذ اندلاع الحرب في أوكرانيا مما



وشكلت الإصدارات الحكومية 57% من إجمالي المبلغ، بينما حل القطاع المالي في المرتبة الثانية مستحوذاً على نسبة 24% من المبلغ الإجمالي. فبالرغم من أن أسواق السندات (الديون) هي أقل القطاعات نمواً في دول مجلس التعاون الخليجي، إلا أنها في مسار تصاعدي لا سيما سوق سندات الشركات. هذا وتلعب الصكوك (السندات الإسلامية) دوراً مهماً في إصدار السندات في دول مجلس التعاون الخليجي. وتعد دول مجلس التعاون الخليجي واحدة من أكبر الكيانات المصرفية الإسلامية، حيث تبلغ أصول الكيانات المالية الإسلامية ما يقارب 300 مليار دولار، وهو ما يمثل ثلث إجمالي أصول الخدمات المصرفية الإسلامية.

أساس سنوي مقارنة بإصدار 70.8 مليار دولار في عام 2020 (المصدر: تقرير المركز المالي الكويتي عن السندات والصكوك الخليجية).

بلغ إصدار السندات والصكوك الخليجية 83.7 مليار دولار خلال النصف الأول من عام 2021 بنمو نسبته 18% على أساس سنوي مقارنة بإصدار 70.8 مليار دولار في عام 2020.

أما في نهاية يونيو 2021، بلغ إجمالي قيمة السندات والصكوك التي قامت بإصدارها الشركات في دول مجلس التعاون الخليجي 683.4 مليار دولار أمريكي،



التأخرة خليجياً ليس فقط في إصدارات السندات والصكوك بل حتى في جذب الإستثمارات، حيث يقدر حجم الاستثمار الأجنبي في الكويت خلال العشرين عاماً الماضية بنحو 15 مليار دولار فقط وفقاً لتقرير الاستثمار العالمي لعام 2020، وذلك بسبب عدم وجود بيئة أعمال جاذبة للمستثمرين ذات دورة مستندية نكية ورقمية، وغياب الإصلاحات المالية والإقتصادية المرتبطة بتنويع مصادر الدخل، وصعوبة الإستمرار في تمويل مشاريع التنمية في ظل عدم وجود مصادر تمويل أخرى كالسندات والصكوك والتي بدورها ستساهم في دعم الأسواق المالية، واستقطاب رؤوس الأموال إلى السوق الكويتي، وتؤدي إلى توافر وتنوع خيارات التمويل، وزيادة قدرة البنك المركزي في التحكم بالسيولة، وتعطي المصارف القدرة على إدارة السيولة والمخاطر، وتفتح قنوات تمويلية متعددة للشركات وللحكومة لتمويل مشاريع التنمية.

سجلت الكويت أدنى إصدار من السندات والصكوك الخليجية خلال النصف الأول من عام 2021 بقيمة 4.3 مليار دولار بما يمثل 4% من إجمالي الإصدارات

السندات والصكوك في الكويت

سجلت الكويت أدنى إصدار من السندات والصكوك بين نظيراتها في دول مجلس التعاون الخليجي خلال النصف الأول من عام 2021، بقيمة 3.4 مليار دولار بما يمثل 4% من إجمالي إصدارات دول مجلس التعاون الخليجي. ومع نهاية يونيو 2021، بلغ المبلغ الصادر عن الكيانات والمؤسسات الكويتية 26.2 مليار دولار أمريكي، وهو ما يمثل 4% فقط من إجمالي الديون المستحقة في دول مجلس التعاون الخليجي، الأمر الذي يجعل البلاد في المراتب

فالتنسيق والتعاون قائم حالياً بين بنك الكويت المركزي وهيئة أسواق المال ووزارة المالية (متمثلة بوحدة إدارة الدين العام) لتطوير سوق للصكوك والسندات لاستقطاب مستثمرين أجنبياً للدخول إلى هذه السوق التي تلبي احتياجاتهم في البحث عن عوائد مستقرة وفرص تمويلية جاذبة، ولفتح قنوات استثمارية للمواطنين والمقيمين الراغبين في الاستثمار بالسندات بدلاً من تحويلها للخارج، حيث بلغ إجمالي تحويلات العاملين في الكويت خلال فترة الأشهر الـ 9 الأولى من 2021 نحو 4.12 مليارات دينار حسب بيانات بنك الكويت المركزي الأولية لميزان المدفوعات لفترة الأشهر الـ 9 الأولى من عام 2021.

المقترحات والتوصيات:

أولاً: إن تطوير أسواق السندات والصكوك ليس مطلباً يفرضه تمويل عجز الموازنة العامة للدولة، ولكنه مطلب مستحق منذ زمن وتفرضه الآن متطلبات الإصلاح المالي والاقتصادي.

تحسين مركز الكويت بالمؤشرات الدولية والتصنيفات الائتمانية

ثانياً: إن توافر الصكوك، بالإضافة إلى السندات، يمثل ضرورة لكل من القطاع المصرفي والبنك المركزي في إطار تطبيق السياسات الرقابية والسياسات النقدية، مع الأخذ بالاعتبار أن القطاع المصرفي الإسلامي أصبح معادلاً للقطاع المصرفي التقليدي، سواء من حيث عدد مؤسساته أو حجم نشاطه.

ثالثاً: إن إصدار الصكوك الحكومية سيعمل على تأسيس منحى سيادي (Sovereign Yield)

فبالرغم من أن الكويت تحظى بتصنيفات إئتمانية عالية، ولديها ثاني أكبر سوق للأوراق المالية في منطقة الخليج العربي، ولديها بيئة تشريعية جاهزة لسوق السندات، ولكن ينقصها فقط القرار الحكومي بإعادة العمل في هذا السوق على المستويين المحلي والعالمي. فهي تمتلك كل المقومات اللازمة لإعادة إنشاء سوق للسندات، ولديها خبرة طويلة كونها كانت تعمل في سوق إصدار السندات عالمياً قبل عام 1982، وأيضاً قيام بنك الكويت المركزي بإصدار سندات حكومية على مر العقود، وكذلك الموافقات التي تصدرها هيئة أسواق المال على إصدارات السندات والصكوك للشركات على مدى سنوات.

إلا أن الكويت لا زالت تتطلع إلى تحقيق استدامة في المالية العامة من خلال إصلاح عدد من الاختلالات التي تتطلب في معظمها ضرورة وجود أسواق مالية، أولية وثانوية متطورة، بما في ذلك أسواق للسندات والصكوك، تكون داعمة لتطوير أسواق رأس المال في دولة الكويت، وبما يوفر متطلبات النجاح لبرامج الإصلاح المالي والاقتصادي. وهذا التطوير لا يفرضه فقط موضوع تمويل عجز الموازنة العامة للدولة، بل هو مطلب مستحق منذ فترة طويلة، باعتبار أن وجود سوق مالي متطور بمؤسساته وأدواته تتوافر فيه الصكوك، بالإضافة إلى السندات، يمثل ضرورة لكل من القطاع المصرفي والبنك المركزي في إطار تطبيق السياسات المالية والرقابية والنقدية، أخذاً بالاعتبار أن القطاع المصرفي الإسلامي أصبح معادلاً للقطاع المصرفي التقليدي، سواء من حيث عدد مؤسساته أو حجم نشاطه، كذلك فإن إصدار الصكوك الحكومية سيعمل على تأسيس منحى عائد سيادي لتسعير الصكوك المصدرة من الشركات والذي هو أيضاً من المتطلبات الداعمة لتطوير الأسواق الرأسمالية المحلية.

التضخم بجانب طرح السندات والصكوك في بيئة تشغيلية عالية المستوى لإدارة الدين.

ثامناً: تأسيس لجنة سوق السندات تضم الأطراف المعنية وهي وزارة المالية التي تعمل نيابة عن الحكومة كمصدر للسند، ووكيل مالي يتمثل في البنك المركزي، ووزارة التجارة، وهيئة أسواق المال، وهيئة تشجيع الإستثمار وممثلين عن القطاع الخاص، ومتخصصين ماليين وإقتصاديين.

تأسيس شراكة حقيقية بين القطاع المالي الكويتي والجهات الرسمية والرقابية المعنية في القطاع العام

تاسعاً: وضع سياسات وآليات واضحة لدور القطاع الحكومي وقطاع الشركات في سوق السندات، بحيث يسمح للحكومة بجمع الأموال لدعم السياسة المالية، وتعزيز استقرار الاقتصاد، وبناء البنية التحتية. أما الشركات، فيسمح لهم سوق السندات بجمع الأموال من خلال الجمع بين المقترضين والمقرضين داخل القطاع الخاص بهدف الحفاظ على استقرار النظام المالي الداعم للنظام المصرفي.

عاشراً: دعم جهود بنك الكويت المركزي وهيئة أسواق المال لتطوير سوق السندات والصكوك، بإيجاد أكثر من سوق لها تساعد في تنويع مصادر التمويل، وإبطاء استنفاد الأصول ودعم تطوير سوق الدين للشركات المحلية، بجانب دعم فكرة إطلاق منصة مخصصة لتداول السندات والصكوك، بما يساهم في إيجاد حلول للمستثمرين، ولتداولي السندات غير القادرين على الدخول إلى الأسواق الأولية.

(Curve) لتسعير الصكوك المصدرة من الشركات والذي هو أيضاً من المتطلبات الداعمة لتطوير الأسواق الرأسمالية المحلية.

رابعاً: إصدار تشريعات متكاملة لتوفير مرونة كافية للاقتراض العام من خلال أدوات الدين التقليدية، ووضع الأحكام القانونية والتنظيمية لإصدار الصكوك الإسلامية الحكومية.

خامساً: إيجاد آلية مناسبة لإدراج السندات والصكوك (الحكومية) في بورصة الكويت والسوق الثانوي، على غرار ما قام به مصرف الإمارات المركزي من إدراج لسندات الخزينة الاتحادية المقومة بالدرهم الإماراتي لاجل 5 سنوات في بورصة ناسداك دبي.

سادساً: العمل على تحسين مركز الكويت بكافة المؤشرات الدولية، لاسيما سمعتها المالية والإقتصادية في الأسواق العالمية، ولدى وكالات التصنيف الإئتماني، وفي مؤشرات السندات العالمية، كمؤشر بلومبيرغ العالمي للسندات بهدف جذب الإستثمارات الأجنبية لسنداتها.

سابعاً: توقيت طرح الشركات للاكتتاب العام ورفع أسعار الفائدة بجانب إصدار السندات تتطلب سياسات نقدية ومالية مرنة ومتناغمة من خلال التنسيق المستمر بين وزارة المالية، وبنك الكويت المركزي، وهيئة أسواق المال وكافة الجهات المعنية بضبط السيولة في السوق، ورفع معدلات الفائدة، والحد من



وهذا الهدف لن يتحقق إلا من خلال جعل تحديث النظام المالي جزءاً لا يتجزأ من استراتيجية الدولة في معالجة الاختلالات الهيكلية التي يعاني منها الاقتصاد المحلي منذ فترة طويلة نتيجة اعتماده على مصدر دخل وحيد. لذلك لن تنجح هذه الجهود إلا إذا تم تأسيس شراكة حقيقية بين القطاع المالي الكويتي والجهات الرسمية والرقابية المعنية في القطاع العام للتعامل مع كافة التحديات المحيطة بإنشاء سوق للصكوك والسندات. إن الكويت تدرك ضرورة إنشاء هذا السوق منذ فترة طويلة ولكن ينقصها القرار والإصرار على التنفيذ، فالتفاؤل المحيط بالتشكيل الوزاري والتشريعي في العهد الجديد يبعث بارقة أمل تجاه إنشاء سوق للصكوك والسندات قبل نهاية السنة المالية.

دعم جهود بنك الكويت المركزي وهيئة أسواق المال لتطوير سوق السندات والصكوك

هناك العديد من الجهود التي بذلت (ولا زالت تبذل) من قبل بنك الكويت المركزي وهيئة أسواق المال ووزارة المالية ووزارة التجارة، كما تم عقد الكثير من الندوات والمؤتمرات من قبل اتحاد مصارف الكويت، واتحاد شركات الإستثمار، طرحت من خلالها مقترحات وتوصيات تنتظر التطبيق لتمكين الكويت من إنشاء سوق دائم للسندات والصكوك، بهدف تعزيز أسواقها المالية وتوسيع فرص التمويل للقطاع الخاص والعام في ظل إقتصاد عالمي يعاني من التضخم بسبب غياب الإستقرار المالي واللوجستي.

سوق العقار المحلي خلال النصف الأول من 2022

72



تقرير

تساهم التطورات الجيوسياسية العالمية والمستويات المرتفعة من التضخم في لجوء رؤوس الأموال إلى بدائل أقل خطورة وعلى رأسها الدخول في استثمارات عقارية تنافسية، ويلاحظ أن قيمة التداولات العقارية وصلت إلى مستوى استثنائي بنالذ أعلى قيمة خلال عشرين عاماً مسجلة 2.2 مليار دينار في النصف الأول من عام 2022 ويأتي بعد قيمتها الاستثنائية في النصف الأول وفي الثاني من عام 2014، مدفوعة بعودة التداولات على العقار التجاري إلى مستويات مرتفعة وزيادة ملحوظة في تداولات العقار الاستثماري، في حين تراجعت تداولات السكن الخاص بعد أن لوحظ على نحو كبير في العامين الماضيين تملك الخاص من الأفراد والأسر.



تقرير بيت التمويل الكويتي «بيتك»

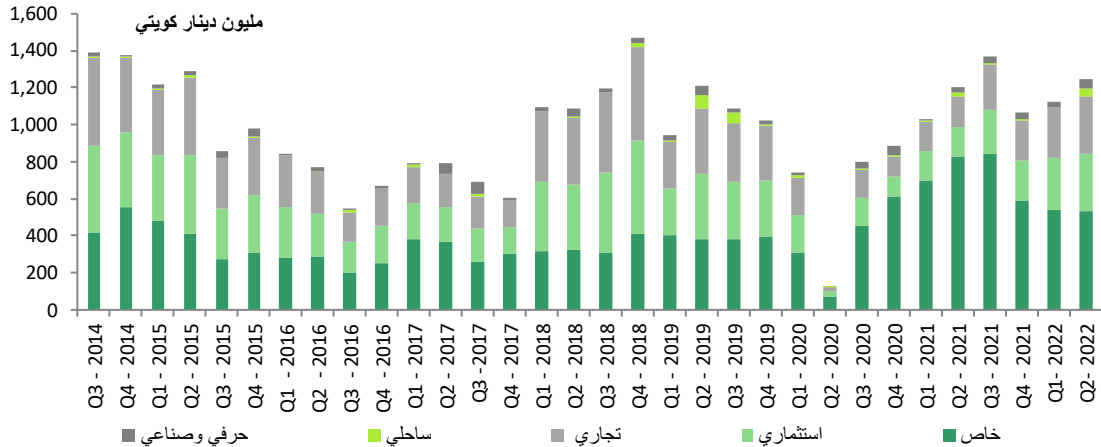
الاستثمارية مسجلة 588 مليون دينار بزيادة 29% مما يعزز تعافيتها مواصلة مسارها التصاعدي بعد أزمة كوفيد 19 وآثارها السلبية على القطاعات الاقتصادية، حيث ارتفع الطلب عليها إلى 687 صفقة بنسبة زيادة 21% عن النصف السابق له.

نشط التداول على العقارات التجارية إلى مستوى استثنائي غير مسبوق متضاعفة في النصف الأول من 2022 إلى 390 مليون دينار أي أكثر من أربعة أضعاف قيمتها في الستة أشهر الأخيرة من 2021 مع ارتفاع الطلب عليها إلى مستوى استثنائي سجل 109 صفقة مقابل 44 صفقة في النصف السابق له من 2021 الذي كان يعد من الأدنى خلال العشر سنوات الماضية.

ارتفعت التداولات العقارية في النصف الأول 2022 بنسبة 5% عن النصف السابق له وبنسبة 9% أي 176 مليون دينار على أساس سنوي، برغم تراجع الطلب عليها متمثلاً في عدد صفقات بلغ 3,463 صفقة خلال النصف الأول 2022 منخفضاً 23% عن النصف السابق له و41% على أساس سنوي، مدفوعاً بتراجع الطلب على السكن الخاص عن مستويات مرتفعة في العام الماضي.

انخفضت تداولات السكن الخاص خلال النصف الأول من 2022 إلى حوالي مليار دينار بنسبة 25% عن النصف السابق له مع تراجع الطلب عليه إلى 2,592 صفقة بنسبة 32% لنفس الفترة في حين ارتفعت قيمة تداولات العقارات

قيمة التداولات القطاعية العقارية



المصدر: وزارة العدل - بيت التمويل الكويتي

اتجاهات السوق:

أكدت مسوحات وتقييمات بيت التمويل الكويتي «بيتك» وفق بيانات التداولات العقارية إلى صمود القطاع العقاري وتعافيه من أمام آثار الأزمة المالية لكوفيد 19، حيث يلاحظ حالة استقرار في أسعار السكن الخاص وكذلك نشاط العقار الاستثماري والتجاري وزيادة العقار الصناعي والمطل على الشريط الساحلي.

على بعض المناطق الساحلية من قبل الملك والمؤجرين، حيث سجل متوسط سعر المتر في الشاليهات بنهاية الربع الثاني 2022 زيادة 21% على أساس سنوي وكانت شاليهات ومناطق بنيدر الأعلى ارتفاعاً على أساس سنوي يليها مناطق الضباعية والجليعة وميناء عبدالله بين مناطق الشاليهات على مستوى المحافظات.

يلاحظ تباطؤ في ارتفاع أسعار السكن الخاص بنهاية النصف الأول 2022 مقارنة بمستوياته العالية منذ النصف الثاني من عام 2021، حيث ارتفع متوسط السعر لمناطق السكن الخاص في دولة الكويت بحدود 17% على أساس سنوي مقابل زيادة اقتربت من 19% و20% قبل ذلك، في الوقت الذي ارتفع متوسط سعر المتر في العقار الاستثماري للمرة الأولى منذ نهاية عام 2020 مسجلاً زيادة سنوية 5.3% فيما ارتفعت الأسعار في العقار التجاري 6.9% بنهاية النصف الأول 2022 على أساس سنوي.

وتستمر أسعار العقارات السكنية في ارتفاعها مصحوبة بارتفاع مواز في مناطق الشاليهات والأماكن الترفيهية، فيما تباينت الزيادة في متوسط أسعار المناطق السكنية، فارتفعت بنسبة 5.9% في منطقة جابر الأحمد مقارنة بالربع الأول وبتحديود 5.3% في منطقة الدوحة و4.5% في الروضة كأعلى المناطق السكنية ارتفاعاً في العاصمة مقارنة بالربع الأول، بينما ارتفعت بأعلى نسبة بين مناطق محافظة حولي أي بحدود 3.3% في منطقة بيان وبنسبة 3.2% في منطقة الزهراء والسلام وفي مشرف بحدود 2.9% وبأقل من ذلك في مناطق عدة منها البدع والشعب عن الربع الأول.

لم تشهد أسعار الشاليهات تغييراً مع هدوء الطلب على المناطق الساحلية واستقراره، منها مناطق الخيران وصباح الأحمد البحرية، وقد تدخل فئة العقارات المطلة على الشريط الساحلي والشاليهات في تصنيف وزارة العدل ضمن عقارات السكن الخاص، حيث أضحت من الأماكن المرغوبة للسكن مما ساهم في زيادة أسعارها في الفترات الماضية مدفوعة بسعي المشتريين إلى البحث عن مساحات أكبر وأماكن أكثر ترفيهياً، كما أن رغبة الاستثمار في الأنشطة الترفيهية أوجدت طلباً

وفي محافظة الفروانية شهدت منطقة الفروانية أعلى زيادة بين مناطق المحافظة قدرها 10.6% تليها منطقة أشبيلية بنسبة 8.1% عن الربع الأول، وفي مبارك الكبير بحدود 2.5% لمنطقة الفينطيس وأبوظطيرة السكنية والمسائل وبتحديود 1.6% في القريين ومنطقة مبارك الكبير كأعلى مناطق المحافظة ارتفاعاً. وفي محافظة الأحمدية ارتفعت الأسعار في منقطة هدية بنسبة 7.4% تليها نسبة 7% كما في الوفرة السكنية، بينما سجلت محافظة الجهراء زيادة بحدود 6.0% في منطقة العيون

تقرير بيت التمويل الكويتي «بيتك»

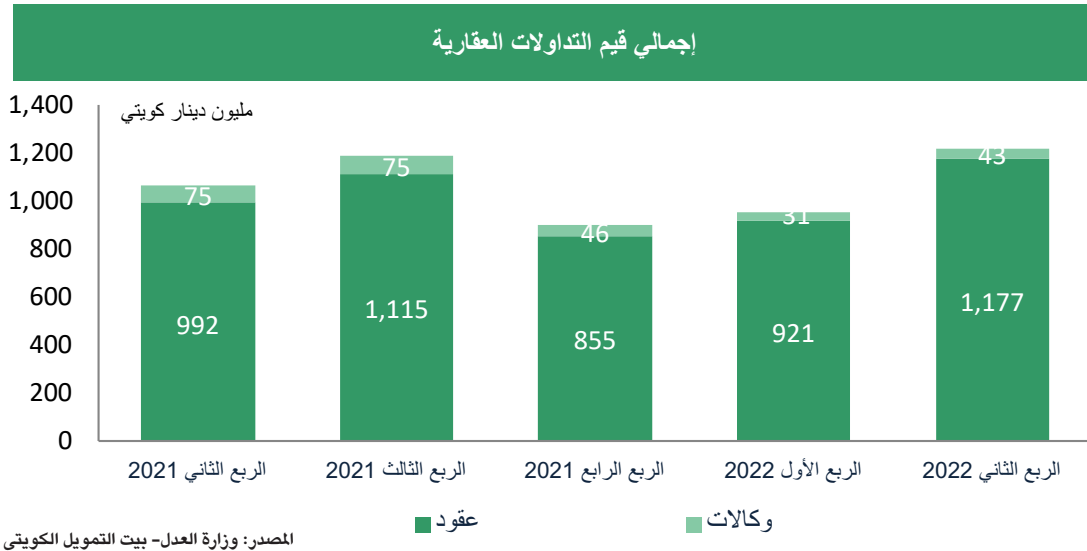


والواحة وكذلك في منطقة سعد العبدالله تليهم منطقة الجهراء بزيادة 2.1% كأعلى المناطق السكنية مقارنة مع نهاية الربع الثاني 2021.

كما سجل متوسط السعر في العقار الصناعي زيادة سنوية نسبتها 11.1% في نهاية الربع الثاني 2022، مع ارتفاع متوسط السعر في الأماكن الحرفية على مستوى الكويت بنسبة 16.8% لذات الفترة.

إجمالي التداولات العقارية في الربع الثاني 2022

بلغت قيمة التداولات العقارية 1.2 مليار دينار خلال الربع الثاني وفق بيانات ومؤشرات إدارة التسجيل والتوثيق في وزارة العدل، أي بزيادة 28% مقابل تداولات قيمتها حوالي 952 مليون دينار في الربع السابق له، بالتالي زادت بنسبة 14.4% عن تداولات الربع الثاني من العام 2021.

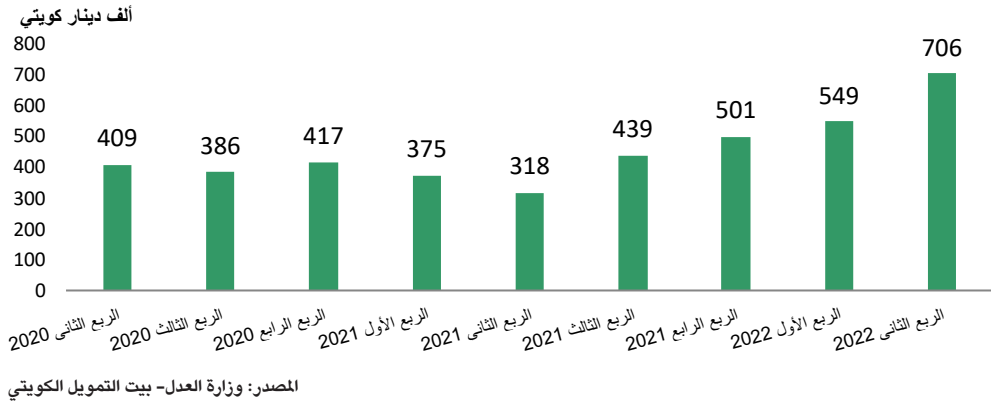


تقرير بيت التمويل الكويتي «بيتك»

الثاني أي أقل 0.3% على أساس ربع سنوي كما يعد أعلى 48% على أساس سنوي، مدفوعاً بزيادة سنوية ملحوظة لعدد الصفقات على العقار التجاري والعقار الاستثماري.

ارتفع مؤشر متوسط قيمة الصفقة العقارية الإجمالية إلى 706 ألف دينار في الربع الثاني بزيادة 29% عن الربع الأول وتصل إلى 122% على أساس سنوي. في الوقت الذي بلغ إجمالي عدد الصفقات المتداولة إلى 1,729 صفقة في الربع

متوسط قيمة الصفقة من إجمالي التداولات العقارية



قيمة تداولات القطاعات العقارية

إجمالي التداولات	الحرفي والصناعي والمخازن	الشريط الساحلي	التجاري	الاستثماري	السكن الخاص	
116	-	2	15	26	72	الربع الثاني 2020
739	33	11	91	149	455	الربع الثالث
902	48	7	128	110	610	الربع الرابع 2020
929	10	6	58	159	696	الربع الأول 2021
1,067	28	17	31	165	825	الربع الثاني
1,191	60	7	40	240	843	الربع الثالث
901	33	9	52	215	592	الربع الرابع 2021
952	29	2	102	276	543	الربع الأول 2022
1,220	47	42	288	311	532	الربع الثاني 2022

المصدر: وزارة العدل - بيت التمويل الكويتي



البنوك الرقمية في الكويت - أي نموذج؟

تكتسب الخدمات المصرفية الرقمية أهمية كبيرة في جميع أنحاء العالم مما يخلق بيئة محفزة للابتكار في مجال الصناعة المصرفية، وفي حين أحرزت الاقتصادات المتقدمة وبعض الأسواق الناشئة مثل الصين تقدماً ملحوظاً فقد اتخذت دول مجلس التعاون الخليجي بما في ذلك الكويت بعض الخطوات الجيدة في هذا المجال، وتنطلق العديد من المبادرات المصرفية الرقمية في الوقت الحالي من البنوك التقليدية من خلال إطلاق المنتجات والخدمات الرقمية، ولم تظهر بعد البنوك الرقمية المستقلة بذاتها في الكويت رغم أن الإطار الرقابي الأخير يشير إلى بعض التطورات والفرص المثيرة للاهتمام، وقد تتمكن مثل هذه القوانين من تحقيق النمو المنظم للمبادرات المصرفية الرقمية التي من شأنها أن تعود بالفائدة على كافة أصحاب المصالح المعنيين وفي هذه المقالة سوف نلقي نظرة مفصلة على مختلف النماذج الرقابية المقترحة في الكويت، بما في ذلك إيجابياتها وسلبياتها.

تطور القوانين

أصدر بنك الكويت المركزي مجموعة من التعليمات التي تحكم البنوك الرقمية وتأسيسها في فبراير 2022. ويتوقع المركزي أن تشكل البنوك الرقمية قيمة مضافة من خلال نموذج أعمالها المبتكر، وتغطي تعليمات بنك الكويت المركزي بشكل رئيسي خمسة جوانب: تعريف البنك الرقمي والإطار القانوني والأنشطة المرخصة وإجراءات التأسيس والتعليمات الرقابية، وقامت الجهات المهتمة بتقديم طلباتها لإنشاء بنوك رقمية بحلول الموعد النهائي للتقديم في نهاية يونيو 2022، وبعد التقييم يقرر بنك الكويت المركزي ما إذا كان سيتم منح الترخيص لتلك الجهات.

العوامل المحفزة للبنوك الرقمية في الكويت

تتضمن بعض الميزات الحالية التي تجعل البيئة التشغيلية في الكويت مواتية للخدمات المصرفية الرقمية ما يلي:

الانتشار الواسع للهواتف النقالة والإنترنت ووسائل التواصل الاجتماعي: تحتل الكويت مرتبة عالية من حيث انتشار الإنترنت، إذ يتمتع 99% من سكانها بإمكانية الوصول إلى الإنترنت، كما تتمتع الكويت بأعلى متوسط سرعة إنترنت عبر الهاتف النقال، حيث حصلت على المرتبة الثالثة بين دول مجلس التعاون الخليجي من حيث نسبة المشتركين في مواقع التواصل الاجتماعي بلغت 93% من إجمالي عدد السكان.

تعزيز البنية التحتية للتكنولوجيا: سوف تؤدي توسعة انتشار شبكة الجيل الرابع G4 بالإضافة إلى ظهور فرص شبكة الجيل الخامس G5، إلى فتح الباب أمام المزيد من الفرص والإمكانات

لعملاء الخدمات المصرفية الرقمية.

ازدياد عدد السكان الواعين في مجال التكنولوجيا: يبلغ عدد سكان الكويت حوالي 4 ملايين نسمة معظمهم من الشباب (حوالي ثلثي عدد السكان دون سن 34).

أنواع البنوك الرقمية في الكويت (وفقاً لأحدث القوانين الصادرة عن بنك الكويت المركزي)

- وحدة ضمن البنك التقليدي.
- شراكة بين بنك تقليدي ومؤسسة رقمية، حيث يتعامل البنك مع العمليات المصرفية الأساسية بينما يتعامل الطرف الثاني مع علاقات العملاء والعلامات التجارية ومجالات الخدمات والتشغيل الأخرى.
- بنك رقمي مستقل بذاته.

التحليل حسب الفئة

لقد قمنا بدراسة نموذج العمل بموجب كل فئة، كما قمنا بإدراج بعض عوامل النجاح الرئيسية بناءً على البنوك الرقمية المربحة في جميع أنحاء العالم.

(أ) وحدة ضمن بنك تقليدي

عندما يتم إنشاء البنك الرقمي كوحدة ضمن البنك التقليدي يمكنه الاستفادة من خبرته المصرفية، وفي الوقت نفسه توفير قيمة مضافة لعملائه الحاليين، ونظراً للقيود التي تحول دون اكتساب العملاء بالنسبة للبنك المستقل بذاته فإن الطريقة المفضلة للبنك الرقمي هي إنشاء وحدة أو قسم ضمن هيكل البنك التقليدي. وبالتالي، بإمكان البنك تعزيز رضا العملاء وتوفير قيمة مضافة إلى الخدمات والمنتجات الحالية التي يقدمها لهم.

تقرير وحدة البحوث الاقتصادية في بنك الخليج

الخبرة المصرفية: كانت الفائدة المكتسبة عالمياً من خلال الإقراض على مر السنين المصدر الرئيسي للأرباح المستدامة للبنوك، وغالباً ما تفتقر البنوك الرقمية المستقلة بذاتها إلى القدرات المطلوبة للتعامل مع أعمال الإقراض، وتساعد الأعمال القائمة على الرسوم في البنوك الرقمية المستقلة بذاتها على سرعة توسعة نطاق العمليات وبالتالي من وجهة نظر الاستدامة فإن منتجات القروض تساعد البنوك الرقمية على



أن تصبح مربحة وتدعم العمليات على المدى الطويل. وسوف تتمكن البنوك التقليدية من خلال تجاربها وخبراتها في مجال الإقراض من التقدم شيئاً فشيئاً على البنوك الرقمية فقط في تلك الحالة.

القيمة المضافة للعملاء الحاليين: الخدمات الرقمية هي بمثابة قيمة مضافة لعملاء البنك التقليدي الحاليين، ولا سيما شريحة الشباب حيث يشعر العملاء أيضاً براحة أكبر عند إجراء المعاملات رقمياً نظراً لفوز البنك فعلياً بثقتهم وولائهم فعلى سبيل المثال أطلق بنك الإمارات الوطني ومقره دبي خدمته الرقمية الوحيدة Liv التي ركزت في البداية على جذب العملاء من جيل الألفية.

(ب) شراكة بين بنك تقليدي ومؤسسة رقمية:

مشروع مشترك بين بنك تقليدي ومؤسسة رقمية، حيث يتعامل البنك مع العمليات المصرفية الأساسية بينما تتعامل شركة التكنولوجيا مع العملاء والعلامات التجارية ومجالات الخدمات والتشغيل الأخرى لتوفير الأفضل للطرفين.

ويمكن لبعض العوامل مثل زيادة عدد الشباب

عوامل النجاح الرئيسية:

الاستفادة من النظام البيئي الحالي: يتم دعم معظم البنوك الرقمية المربحة من قبل مؤسسات عريقة تتمتع بقاعدة عملاء كبيرة، بالإضافة إلى القدرة على التوسع السريع، وتقليل تكاليف التسويق التي عادة ما تكون بين 25% - 30% من إجمالي التكاليف للبنوك الرقمية فقط.

سهولة التوسع: عادة ما تعمل البنوك التقليدية حالياً في المنطقة محلياً أو يكون لديها فروع في الشرق الأوسط والبعض منها في المملكة المتحدة ومن خلال إنشاء وحدة رقمية، قد لا يكون هناك حاجة لتواجد فروع فعلية للبنوك التقليدية في مختلف البلدان. وبالتالي، يكون لديها فرصة جذابة للتوسع عالمياً واستكشاف مناطق جغرافية جديدة بتكاليف أقل نسبياً. أطلق بنك الخليج الدولي (البحرين) بنك ميم MEEM الذراع الرقمي للخدمات المصرفية للأفراد لأول مرة في المملكة العربية السعودية في عام 2015 وتلاه في البحرين في عام 2018.



البارعين في مجال التكنولوجيا وتغيير احتياجات العملاء والرقمنة من حيث التكلفة والفائدة التشجيع على عمليات الاستحواذ والشراكات بين البنوك الكبرى والبنوك الرقمية الأصغر، وبما أن البنوك الرقمية التي يتم إنشاؤها حديثاً تفتقر في البداية إلى القدرة على جني الأرباح، فإن مثل هذه الاتفاقيات سوف تساهم في توفير الاستقرار المالي الذي تحتاجه بشدة والقيمة المضافة لعملاء البنوك التقليدية ونطاقاً لسهولة التوسع.

وقد تمكن بنك Mox من خلال الدعم والتركيز على تجربة العملاء الرقمية مثل البساطة في فتح حساب جديد وسمعة العلامة التجارية لا تتلاف المؤسسة الأم من بناء قاعدة عملاء تبلغ 100 ألف عميل في عامه الأول. كما أنشأ بنك Mox بحسب ما ورد، نظاماً بيئياً تجارياً مع العديد من الشركاء الاستراتيجيين لتزويد المستخدمين بعروض وصفقات ترويجية خاصة مع علاماتهم التجارية المفضلة.

مخاطر أقل: بما أن الشراكة تتطلب المشاركة بين البنوك وشركات التكنولوجيا فإن عملية صنع القرار تكون مبنية على المعرفة، حيث تساهم توافر الخبرات في المجالات المصرفية والتكنولوجية في التقليل من المخاطر وعدم اليقين.

سرعة الابتكار وإطلاق المنتجات: لا تحتاج مثل هذه المؤسسة إلى الاعتماد على البائعين الخارجيين للخروج بمنتج جديد أو إجراء تغييرات أو تحديثات على أي منتج قائم، حيث يتم إطلاق المنتج بسهولة وبشكل أسرع مما يساعدهم على أن يصبحوا رواداً في هذا المجال.

عوامل النجاح الرئيسية

الاستفادة من الخبرة المصرفية والتكنولوجيا: تساعد الشراكات في جلب الخبرات من مختلف الجهات. ومثالاً على ذلك: البنك الياباني Japan's au Jibun Bank، وهو مشروع شراكة 50-50 بين بنك طوكيو والمجموعة المالية ميتسوبيشي Bank (of Tokyo - Mitsubishi UFJ) (BTMU) وشركة الاتصالات KDDI. وفي حين يوفر بنك BTMU الخبرات المالية، تساعد شركة الاتصالات KDDI البنك على مواكبة أحدث التقنيات.

سمعة العلامة التجارية والتركيز على تجربة العملاء الرقمية: يستفيد البنك الرقمي المدعوم من قبل ائتلاف من المؤسسات الرائدة من سمعة العلامة التجارية. فعلى سبيل المثال: بنك Mox البنك الرقمي ومقره هونج كونج مدعوم من قبل بنك Hong Kong Standard Chartered وشركة الاتصالات Telecom، و Trip.com و PCCW Limited (شركة اتصالات مقرها هونج كونج).



المستخدمين الهائلة وقيمة العلامة التجارية للمؤسسة الأم وتستفيد من ذلك لتعزيز حصتها في السوق، وتمتلك شركات الاتصالات بيانات فريدة خاصة بالعميل يمكن الاستفادة منها بسهولة في تصميم منتجات جديدة ومخصصة. كما تعزز هذه المؤسسات المنافسة بين البنوك التقليدية.

فعلي سبيل المثال: بنك Kakaobank (كوريا الجنوبية)، أحد أكثر البنوك الرقمية ربحية على مستوى العالم فقد استفاد من قاعدة المستخدمين وواجهة تطبيق الرسائل Kakao. وبنك Rewire وهو بنك منافس يعمل في الشرق الأوسط ويركز على المهاجرين والعمال الوافدين. وتم إنشاء شركة Jingle Pay التي تتخذ من دبي مقراً لها، وهي بديل رقمي للبنوك التقليدية، لتلبية احتياجات الجمهور المحلي من جيل Z و Millennial من

(ج) البنك المستقل بذاته

غالباً ما تركز البنوك المستقلة بذاتها على مجموعة أصغر من العملاء وتقديم منتجات وخدمات متخصصة. وبالتالي، قد يكون من المبكر القول أن بإمكان البنوك الرقمية المستقلة بذاتها الاستيلاء على عملاء البنوك التقليدية الحاليين. ومع ذلك، بمجرد أن تزيد البنوك الرقمية المستقلة بذاتها من عروض منتجاتها وتبدأ في تلبية احتياجات شريحة أكبر من العملاء تكون قد أثبتت بأنها منافسة للبنوك التقليدية، إن تكاليف الانتقال من بنك لآخر بالنسبة للعملاء ضئيلة جداً مما يساعد البنوك الرقمية المستقلة بذاتها على تنمية قاعدة عملائها في السنوات القادمة، فعلى سبيل المثال: استفاد البنك الصيني Webank من التكنولوجيا والبيانات الضخمة لتوفير خدمات مالية شاملة للأشخاص الذين لا يتعاملون مع البنوك والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs).

البنوك المتحدية Challenger Banks: هي بنوك رقمية أصغر نسبياً لا يزال معظمها في مرحلة بدء التشغيل وتتنافس مباشرة مع اللاعبين الأكبر في السوق، وتحاول هذه البنوك سد الفجوة بين البنوك التقليدية والقطاعات التي ليس لديها أي تعاملات مع البنوك من خلال التركيز الإضافي على التقنيات الرقمية وتجربة العملاء. وكما يوحي الاسم فهي تتحدى البنوك العريقة في المنطقة. وغالباً ما يكون هناك مؤسسات عريقة تدعم بنوك تشالنجر الناجحة.

وعلى الرغم من أن هذه البنوك لا تتمتع بالخبرة في الصناعة المصرفية إلا أنها تستخدم قاعدة

قبل المدراء التنفيذيين السابقين في البنوك التقليدية كما هو الحال في بنك Starling في المملكة المتحدة الذي لديه انكشاف على الصناعة المصرفية أيضاً.



تقديم منتجات مبتكرة والتركيز على القطاعات المتخصصة: بإمكان الداخلين الجدد التركيز على الأشخاص الذين لا يتعاملون مع البنوك (لقد ركز بنك Starling على تقديم القروض لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) وشرائح العملاء غير الراضين على البنوك التقليدية، مما أدى إلى تقليل المنافسة وبالتالي تقليل تكاليف اكتساب العملاء. فعلى سبيل المثال، يستهدف بنك Xpence وهو بنك جديد مقره في دبي، العاملين لحسابهم الخاص ورجال الأعمال الأفراد والشركات الناشئة. كما بإمكانه تقديم مثل هذه المنتجات والخدمات بتكاليف عالية وتوسعة نطاق عروضه تدريجياً في المستقبل، مع التركيز بشكل أكبر على العروض المربحة.

الخلاصة:

لقد قام بنك الكويت المركزي في عام 2018 بوضع آلية تجريبية رقابية للتكنولوجية المالية Fintechs تمكنه من اختبار منتجاته في بيئة آمنة وبمتطلبات رقابية أقل. وتعتبر اللوائح الصادرة عن بنك الكويت المركزي فيما يتعلق بالخدمات المصرفية الرقمية ضرورية لتطوير النظام البيئي وضمان استخدام الحلول المالية الرقمية الجديدة بطريقة مسؤولة مما يساعد على عدم تشويه سلامة واستقرار النظام المصرفي وكذلك تبني احتياجات العملاء المتطورة بشكل متزايد كما أنها تعمل كعامل تمكين مهم للمؤسسات في تحقيق الأهداف الرقمية المحددة في الاستراتيجيات الوطنية.

الخدمات المصرفية. كما أنها تركز على العمالة الوافدة في المنطقة مع اتخاذ الشمول المالي كمهمة رئيسية لها.

عوامل النجاح الرئيسية:

الدقة: لدى البنوك الرقمية المستقلة بذاتها عدد أقل من الموظفين، مما يسهل عليها اتخاذ القرارات وتنفيذها بسرعة. وبما أن هذه المؤسسات لا تأخذ على عاتقها مهمة ترك إرث لها فهي تميل بشكل أكبر إلى المرونة.

الخبرات الفنية: تميل البنوك المستقلة بذاتها إلى اكتساب المزيد من المعرفة والخبرة فيما يتعلق بالتكنولوجيا، فعلى الرغم من افتقارها للخبرة في القطاع المصرفي فقد تم إنشاء بعض البنوك من



كيف نقيس النجاح في العصر الرقمي؟ خمسة مؤشرات للمدراء التنفيذيين

بقلم: مات فيتزباتريك وكيرت ستروفينك

مع إطلاق المؤسسات للمزيد والمزيد من المبادرات الرقمية، يجب على المدراء التنفيذيين مراقبة مدى تحقيق نتائج مرجوة على مستوى الأعمال، وهذه هي المؤشرات التي يجب مراقبتها.

في زمن يبدو معرضاً بشكل متواصل للهزات الرقمية المزعزعة، والتي لم يؤدّ وباء كوفيد-19- إلا إلى تسارع وتيرتها، أصبح لدى الشركات الكثير من المبررات المفهومة لاعتماد التحول الرقمي والبيانات والتحليلات، غير أن الرابط المباشر مع قيمة الأعمال ما زال غير واضح أو مبرر. فعندما سألنا مجموعة من الرؤساء التنفيذيين حول سير عملية الانتقال إلى النموذج الرقمي، كانوا يستجيبون في أغلب الأحيان بسرد قائمة من المبادرات الجارية على مستوى الشركة، مثل بناء منصة رقمية جديدة، وإطلاق منتجات جديدة، والاستثمار في البنى التحتية، وغير ذلك. ولكن عندما نطلب منهم التعبير عن أثر هذا الانتقال بشكل كمي من حيث الأرباح النهائية الإجمالية، عادة ما يتبع السؤال صمتاً طويلاً.

أي أنه يمتد على كافة أقسام المؤسسة. ولهذا، يتمتع الرؤساء التنفيذيون بموقع فريد يسمح لهم بمراقبة الوضع - والتأثير عليه - في جميع وظائف وأقسام العمل، وذلك لضمان قيام المؤسسة ككل باستثمار التحول الرقمي بشكل مربح وذو مغزى. إن المؤشرات التي تشمل المؤسسة، والتي سنتحدث عنها هنا، توفر للرؤساء التنفيذيين نظرة شاملة إلى الخطوات التي تم اتخاذها نحو تحول رقمي شامل للمؤسسة.

ضع تصوراً شاملاً للوضع قبل القياس

يمثل ترتيب أولويات المبادرات الرقمية خطوة أولى أساسية تحدثنا عنها مراراً وتكراراً، ولكنها تستحق أن نتحدث عنها مرة أخرى، وهي تقع مباشرة على عاتق الرئيس التنفيذي. واليوم، يجب أن يطرح الرئيس التنفيذي على نفسه هذا السؤال: «هل تمتلك مؤسستي خارطة طريق واضحة للأولويات الرقمية، بدلاً من مجرد سلة مشاريع رقمية؟» لا تقتصر وظيفة خارطة الطريق على توضيح كيفية الانتقال من نقطة إلى نقطة، بل ستلعب دور قوة تجبر المؤسسة على منح الأولوية لثلاث إلى خمس مبادرات جريئة - أي حركات رقمية يمكن أن تحدث تأثيراً جوهرياً على أداء المؤسسة ككل - وتركيز الموارد وفقاً لذلك. وقد يكون ميل القيادة إلى الموافقة على جميع المشاريع أحد المطبات الأكثر شيوعاً في الاستراتيجيات الرقمية الفاشلة، حيث إن هذا يعرض جميع هذه المشاريع إلى خطر العجز عن تحقيق الحجم المطلوب لتغيير سلوكيات المؤسسة ودفعها إلى الأمام بشكل عام أو إحداث أثر جوهري.

على الرغم من أن قادة الأعمال والتكنولوجيا يمكن أن يبلغوا رؤساءهم التنفيذيين بإحراز تقدم جيد في هذه المبادرات، فإن مجرد انتقال المشاريع من الخطط المكتوبة إلى التنفيذ العملي لن يؤدي بشكل مضمون إلى زيادة المؤسسة لدخلها، وقدرتها على تحقيق الأرباح، وحصتها السوقية، وفعاليتها، وأفضليتها التنافسية. إن المؤسسات التي تسعى إلى الرقمنة تحتاج إلى رئيس تنفيذي يندمج في العمل بشكل كامل لاستلام دفة القيادة والحصول على أرباح فعلية من أداء الاستثمار الرقمي. وهذا يعني إعطاء الأولوية للمبادرات التي يمكن توسيع نطاقها والقدرة على تحسين أداء المؤسسة إلى درجة كبيرة، والإصرار على المخرجات السريعة والصغيرة والواقعية والتي يمكن تحسينها بمرور الوقت، والأهم من ذلك، قياس أثر وقيمة إنشاء كافة المبادرات الرقمية وتتبعهما.

ستتحدث المقالة عن هذا النشاط بالتفصيل، إضافة إلى الأساليب التي تضمن للرؤساء التنفيذيين بأن مؤشراتهم تتغير بالاتجاه الصحيح.

قد يعتقد الرؤساء التنفيذيون للوهلة الأولى أن عبء مراقبة وتحريك هذه المؤشرات يقع على عاتق القادة الوظيفيين. بطبيعة الحال، توجد بعض المؤشرات الرقمية التي يستطيع قادة الأعمال التقاطها على المستوى الوظيفي، حيث إن تتبع نسب المبيعات الرقمية، على سبيل المثال، يقع غالباً على عاتق مدير المبيعات. تعتبر هذه المؤشرات مدخلات مهمة للرؤساء التنفيذيين الذين يراقبون التقدم الرقمي. غير أن الانتقال إلى النموذج الرقمي هو انتقال أفقي،

خمسة مؤشرات للرئيس التنفيذي الرقمي

عندما يبدأ تطبيق خارطة الطريق ذات الأولويات المحددة، يحين وقت قياس الأداء. ونظراً لحجم وتعقيد التحول الرقمي، فإن القياس أمر ضروري

لضمان الاستثمار الكامل للمصاريف والجهود وتحويلها إلى أداء أفضل. ويجب على الرؤساء التنفيذيين مراقبة خمسة مؤشرات عامة لتقييم التحول الرقمي للمؤسسة بشكل دقيق.

يجب على الرؤساء التنفيذيين مراقبة خمسة مؤشرات عامة للعملية الرقمية.



3 الزمن المطلوب لوصول التطبيقات الرقمية إلى السوق



2 نسبة الإنفاق على المبادرات الرقمية الجريئة من الميزانية السنوية للتكنولوجيا



1 عائدات الاستثمار الرقمية



5 الكفاءات التقنية الممتازة التي تم اجتذابها وترقيتها والاحتفاظ بها



4 نسبة حوافز القادة المرتبطة بالإنتاج الرقمي

McKinsey
& Company

عائدات الاستثمارات الرقمية

يعتبر قياس عائدات الاستثمارات الرقمية أمراً معيارياً وأساسياً. ويجب ألا ينظر الرؤساء التنفيذيون فقط إلى القيمة التي تقدمها المبادرات الرقمية ذات الأولوية، بل أيضاً إلى دعمها الجمعي للأهداف الاستراتيجية للمؤسسة. وعلينا ألا ننسى أن السكون غير وارد، حيث إن التخلي عن الاستثمار بالكامل أو الاستثمار بشكل قليل مقارنة بالمنافسة يعني المزيد من التراجع، ولهذا، فإن الاستثمار الرقمي يتمحور أيضاً حول تجنب الخسارة.

لتحقيق أقصى قيمة ممكنة للعائدات، ننصح بإجراء

التحول ضمن نطاق واحد في الأعمال في كل مرة، والتوسع انطلاقاً من هذه المرحلة نحو اكتساب المزيد من الزخم والترابط. وتشير كلمة «نطاق» هنا إلى عملية حساسة، أو دورة حياة الموظف أو العميل ضمن الشركة، أو وظيفة. وعلى سبيل المثال، فإن نطاق التسويق ضمن شركة للمنتجات الاستهلاكية قد يتضمن اجتذاب العملاء والتسعير والبيع العابر والاحتفاظ بالعملاء.

يسمح تحول النطاقات واحداً تلو الآخر للمؤسسات بالاستفادة من التشابهات في مجموعات البيانات،

إدارة التغيير التي تشجع تبني الحلول. وفي إحدى دراساتنا، وجدنا أن المؤسسات التي حققت نجاحاً في توسيع نطاق عمليات التحليل كانت أكثر ترجيحاً بأربعة أضعاف من الشركات الأخرى لإنفاق نصف ميزانية التحليلات على تبني الحلول وإدارة التغيير.

وعلى الرغم من أن أكبر العوائد بالنسبة للكثير من الشركات تنتج من توجيه الاستثمار الرقمي نحو مبادرات النمو، فإن اتخاذ مقارنة جريئة نحو أرباح الفعالية يمكن أن يؤدي أيضاً إلى نتائج مذهلة.

نسبة الإنفاق على المبادرات الرقمية الجريئة من الميزانية السنوية للتكنولوجيا

إن المؤسسات التي تنفق فقط نسبة صغيرة من ميزانياتها التكنولوجية على تمكين أكثر المبادرات استراتيجية وجرأة يرجح ألا تحقق أقصى العائدات الممكنة من الاستثمار الرقمي. ويمثل توزيع المصاريف التكنولوجية مؤشراً أساسياً يمكن للرؤساء التنفيذيين مراقبته لضمان قدرة المؤسسة على تقديم قيمة مدعومة رقمياً.

بدأت تكنولوجيا الأعمال بالانتقال من هيكلية شركات تكنولوجيا المعلومات الضخمة إلى الخدمات الميكروية، والأدوات المنقوقة الموجهة نحو حالات استخدام محددة، وتطوير التطبيقات المخصصة. تسمح هذه الأدوات والتطبيقات للفرق بسرعة بناء المنتجات والخدمات التي تقدم أقصى قيمة ممكنة. وقد استخدمتها الشركات التي تأسست في العصر الرقمي لاختراق جميع القطاعات تقريباً، غير أن

والحلول التكنولوجية، وأفراد الفرق، وذلك في عدة حالات استخدام، بشكل يوفر الوقت والتكاليف في نهاية المطاف. وعلى سبيل المثال، يمكن لبائع بالتجزئة أن يحدث تحويلاً في نطاق تجربة العملاء ضمن المتجر باستخدام نفس بيانات المتجر والبيانات الجغرافية المكانية لتحسين المجال الجغرافي لعملاء المتجر، وتحديد أولويات المصاريف، وتخصيص مجموعة المنتجات المعروضة للبيع محلياً، ما يسمح للشركة بالاستفادة من الاستثمارات في تحضير البيانات (التنظيف والربط وما إلى ذلك). إضافة إلى هذا، وعند ربط حالات الاستخدام، يمكن لفريق متعدد الوظائف أن يعمل بشكل متسق لتقديم القيمة عبر النطاق بأكمله، بصورة تتخطى بكثير القيمة الناتجة عن حالات استخدام فردية متفرقة عبر عدة مناطق من العمل.

من الطرق الأخرى لرفع العوائد إلى أقصى حد ممكن: توجيه ما يكفي من الموارد نحو الترويج لتبني أدوات رقمية جديدة، حيث إن فائدة المعلومة التنبؤية المثيرة للاهتمام تتعلق مباشرة بالاستجابة التي تولدها. وعلى سبيل المثال، فإن البيانات التي تحدد العملاء الذين يتصفون بأكبر قدر من المخاطرة بالشراء من مكان آخر لن تفيد في الحفاظ على هؤلاء العملاء إلا إذا اعتمد عليها قسم التسويق أو المبيعات لاتخاذ إجراءات فعالة لتلبية احتياجاتهم. وفي هذا المثال، فإن الفريق الذي يبني الحلول الرقمية أو التحليلية يجب ألا يكتفي ببناء أداة تقدم المعلومة إلى المسوّقين، بل يجب أن يتضمن الحل أيضاً إعادة تصميم لسير العمل لدى المسوّقين لتمكين الإجراءات اللازمة. إضافة إلى ذلك، يجب أن تقوم المؤسسة بتفعيل مبادرات

للأعمال. وقد قام أحد مصارف أميركا الشمالية بذلك، حيث قام بشكل أساسي بتقسيم منصته التكنولوجية إلى مجموعة من الخدمات الميكروية، مع إعطاء الأولوية للأقسام التي تسمح له بتطوير التطبيقات بشكل أسرع. تمكن المصرف من تخفيض تكلفة التغييرات المطلوبة في الأنظمة الأساسية بنسبة 30%، وتخفيض الزمن اللازم لوصول المنتجات الرقمية الجديدة إلى السوق من أكثر من 12 شهر إلى ثلاثة أو أربعة أشهر وحسب. في هذه الأثناء، تصاعدت علامات رضى العملاء من قيم متوسطة إلى صدارة السوق، كما تزايدت الدخول من العروض الرقمية من أقل من 10% إلى أكثر من 40%.

قد لا تتمكن الشركات التقليدية التي تتخذ هذا المنحى على الإطلاق من مضاهاة شركات الاكتساح الرقمي من حيث مرونة أنظمة تكنولوجيا المعلومات فيها، ولكن على الرغم من هذا، يمكن أن تحافظ على قدراتها التنافسية في العصر الرقمي بالتحسين المتواصل والبناء على نقاط قوتها الأخرى.

الزمن المطلوب لبناء تطبيق رقمي

تمثل السرعة -خصوصاً سرعة تحويل الأفكار إلى أدوات يمكن استخدامها بشكل مباشر- عاملاً حاسماً في المؤسسة الرقمية. وفي عالم سريع التقلب، يعني التأخير مزيداً من الفوائد للمنافسين، والأسوأ من هذا، إنتاج أداة تصبح باطلة وعديمة النفع قبل أن تُستخدم حتى. وعلى الرغم من هذا، فإن الكثير من المؤسسات لا تمتلك أدنى فكرة عن طريقة تحسين أدائها من هذه الناحية.

الكثير من الشركات العريقة ما زالت عالقة في أساليب عمل تتطلب مجموعات برمجية تكنولوجية هائلة تستهلك موارد ضخمة.

لنتأمل صناعة الخدمات المصرفية. يشير بحثنا إلى أن الكثير من المصارف تنفق حوالي 92% من ميزانياتها الرقمية على البنى التحتية والصيانة، تاركة فقط 8% لمبادرات تحسين الأعمال التي يمكن أن تحفز النمو. ليس هذا بنموذج مستدام لأي شركة، خصوصاً مع الوتيرة الحالية للابتكار والتغييرات العميقة. أما شركات الاكتساح الرقمي واستثمارات المصارف المدعومة من قبل استثمارات رأس المال ذات الأساس الرقمي توجه معظم مواردها نحو المبادرات التي تحسن من الأداء، مثل دخول أسواق جديدة، وتحسين تجربة المستهلك، أو تعزيز الفعالية. كما أنها عادة ما تركز هذه الجهود على أكثر المنتجات والأقسام ربحاً في المصنف الاستثماري للبنك. ونعقد أن المصارف يجب أن تخصص على الأقل 25% من ميزانياتها لرقمية لمبادرات النمو.

بطبيعة الحال، فإن ما يدفع الشركات العريقة والراسخة على إنفاق أغلب ميزانياتها الرقمية على البنى التحتية والصيانة هو أنها تمتلك أنظمة قديمة تستخدمها منذ فترات طويلة وقد أصبحت متزايدة التعقيد ومتهالكة، مع طبقات قد تعود إلى 15 أو حتى 20 سنة، مليئة بالتعليمات البرمجية المكتوبة بلغات برمجية بائدة. إن الاكتفاء باستبدال هذه الأنظمة غير منطقي، نظراً للتكاليف الباهظة والهزة العنيفة التي ستصيب العمليات التشغيلية. وبدلاً من ذلك، يجب على الشركات أن تتجه نحو التبسيط والتجديد عبر الأنظمة التي تقدم أعلى قيمة

مؤسسات تتمتع بقدرات رقمية من الطراز العالمي تطلق وتعيد تحديث التطبيقات الرقمية بشكل أسرع من منافسيها بكثير

الشركات التقليدية	الشركات المتصدرة	الشركات العالمية	منع الأهمية
من سنة إلى سنتين	من شهرين إلى 6 أشهر	من 8 أسابيع إلى 12 أسبوع	للتنافس على المستهلكين على أساس وظيفة تكنولوجية جديدة
من مرة إلى 4 مرات في السنة	من مرة إلى 4 مرات في الشهر	من 10 مرات إلى 50 مرة في اليوم	لاختبار وتحسين تجربة المستهلك

McKinsey
& Company

بطبيعة الحال، فإن السرعة لا تعني الضعف الوظيفي. وعلى الرغم من أن المنتجات تبقى قابلة للتحسين، فإنها يجب أن توفر تجربة مستهلك جيدة منذ بدايتها، وهو ما يتطلب دفع المؤسسة إلى إدماج عمليات التطوير وضمان الجودة كأجزاء في العملية الكلية. وما أن يصبح المنتج في الميدان، يجب أن يتم تطبيق التحسينات في الوقت المناسب، وألا يستغرق تطبيقها أكثر من أسبوعين.

تقع مسؤولية قياس ومراقبة هذا المؤشر على عاتق وحدة الأعمال المسؤولة عن تطوير الأداة الرقمية والقائد التكنولوجي للمؤسسة. أما دور الرئيس التنفيذي فهو مراقبة عمليات تسليم المنتجات الهامة ومواعيد التسليم النهائية، والإشراف - جنباً إلى جنب مع القيادة التكنولوجية - على جميع المبادرات الرقمية في جميع أنحاء المؤسسة لتحديد المناطق التي تمتد فيها الجداول الزمنية على فترات طويلة

نستطيع وفقاً لخبرتنا اقتراح عدة فترات مناسبة لإيصال التطبيقات إلى السوق والإصدارات الجديدة. فبالنسبة لنموذج التحليل (مثل النموذج المستخدم للتنبؤ بتخلي العملاء عن الشركة أو تحديد الأقسام المصغرة التي تسمح بدرجة أكبر من التخصيص)، فإن إدخاله إلى ميدان العمل يجب أن يستغرق أقل من أربعة أشهر. أما لإطلاق أداة تطبيق برمجية (مثل لوحة قياسات خاصة لتمكين المبيعات المباشرة مع العملاء)، فيجب ألا يتجاوز طول الجدول الزمني ستة أشهر.

وما زلنا نرى أن الكثير من المؤسسات تستغرق وقتاً يصل إلى سنتين أو أكثر لاستكمال هذه المشاريع، ويعود هذا بشكل أساسي إلى افتقارها إلى عمليات التشغيل الرشيق ذات الإنتاج المتواصل، إضافة إلى معاناتها مع أعباء التوثيق المبالغ به والمتطلبات عديمة النفع، مثل الحماية والمصادقة بتسجيل دخول أحادي.

التكنولوجية، وتحدد سرعة وصول النتائج التي حصلنا عليها من البيانات والنماذج إلى الميدان لاختبارها والتعلم منها وتحسينها.

بشكل متكرر. ويمكن أن تمثل الجداول الزمنية الطويلة للغاية مؤشراً على عجز المؤسسة عن إدماج أفضل الممارسات في بنيتها المؤسسية، وهي خطوة ضرورية نحو استكمال جاهزية المؤسسة لتحقيق النجاح الرقمي على المدى الطويل.

نسبة حوافز القادة المرتبطة بالمنتجات الرقمية التي تقدم القيمة

يحتاج الرئيس التنفيذي إلى أن يضمن أن جميع قادة المؤسسة مسؤولون عن التحول الرقمي وتقديم قيمة ملموسة. ولهذا، فإن وجود الحوافز الموافقة أمر هام لتحقيق هذه الأهداف. وعلى وجه الخصوص، يجب أن يتضمن هذا ربط الحوافز الرقمية بين هؤلاء القادة، بما في ذلك المسؤول الأول عن التكنولوجيا في المؤسسة. وغالباً ما تتضمن المؤسسات التي تعمل على بناء قدراتها الرقمية والتحليلية عدة قادة للتكنولوجيا، مثل الرئيس التنفيذي الرقمي وكبير موظفي المعلومات. غير أن القدرة على تحريك مؤسسة تكنولوجية لدعم أهداف الأعمال تقع في المحصلة على عاتق كبير موظفي التكنولوجيا (CTO)، والذي يتحكم بشكل عام بتوزيع الموارد وتوجيهات الإنتاج وأمن المعلومات وبروتوكولات تطوير التكنولوجيا.

من الهام أن نلاحظ أننا ننصح بقياس الفترة الزمنية اللازمة للوصول إلى السوق، لا الفترة الزمنية اللازمة لبناء نموذج قادر على العمل، حيث يجب على الرؤساء التنفيذيين معرفة الزمن المطلوب لبناء تطبيقات تصل إلى مرحلة الاستخدام الفعلي. كما أنه من المفيد أيضاً قياس نسبة التطبيقات المنتجة التي تصل إلى السوق فعلياً. ففي الكثير من الحالات، تقوم الشركات بتأسيس مراكز امتياز تنتج العديد من النماذج التحليلية، ولكن معظمها لا يمكن توسيع نطاقه أو حتى استخدامه على نطاق واسع على الإطلاق.

وقد سمعنا بشركة للخدمات المالية أمضت ثلاث سنوات في تطوير تطبيق يخص إجراءات سير العمل وفق تصميم حسب الطلب اعتماداً على منهجية البناء المتتالي (نموذج الشلال). كان من المفترض أن يُستكمل التطبيق خلال سنتين، ولكن عندما أصبح جاهزاً، كان قد أصبح قديماً وعديم الفائدة، واضطرت الشركة إلى شطب المشروع بأكمله.

بالنسبة لبعض المؤسسات، قد يتطلب هذا إعادة نظر جوهرية بدور كبير موظفي التكنولوجيا. وعلى سبيل المثال، فإن كبير موظفي التكنولوجيا من الجيل الجديد، الموجودين في الشركات التي تم تأسيسها في العصر الرقمي، يشرفون على كافة نواحي الإنتاج، بدءاً من التصميم وصولاً إلى التسليم، ويركزون بشكل كبير على التسليم الرشيق والسريع. وفي الكثير من الحالات، فإن تعويضات

يعتبر الكثيرون أن سرعة التطبيق هي أهم مؤشر رئيسي للأداء (KPI) في الأعمال الرقمية والتحليلية. حيث تعكس درجة ترابط عناصر عمل المؤسسة

ويحفز عقلية البناء ولعب دور دافع التغيير لدى المسؤول التكنولوجي الأساسي، بحيث لا يكتفي فقط بممارسة دور كبير موظفي التكنولوجيا. إن إعادة ترتيب الحوافز وتغيير العقلية نحو تعزيز خلق القيمة يمكن أن يحدثاً أثراً هائلاً على الثقافة والوتيرة والعمل.

الكفاءات التقنية الممتازة التي تم اجتذابها وترقيتها والاحتفاظ بها

تمثل القدرة على اجتذاب الكفاءات التكنولوجية الاستثنائية والاحتفاظ بها أحد أهم العوامل التي تدفع نحو النجاح طول الأمد في عالم يكتسب طابعاً رقمياً أكثر وضوحاً. وتتضمن الكفاءات التكنولوجية الأفراد ذوي الخبرات في هندسة وتحليل البيانات، والتصميم وتجربة المستخدم، والتكنولوجيات الأساسية.

قد تتغير الطريقة الصحيحة لتقييم الكفاءات مع مرور الوقت، اعتماداً على المرحلة التي تمر بها مؤسستك في رحلتها الرقمية. ففي المراحل المبكرة، يجب أن تركز المؤسسات بشكل أكبر على توظيف ما يكفي من المهندسين الكبار وبناء ريادة الأعمال. ومع تضخم العمل الرقمي، يجب أن تنتقل المؤسسة إلى الاعتماد على كواردها من الأخصائيين التكنولوجيين ومحترفي ضمان الجودة. وبما أن الرئيس التنفيذي هو الشخص الوحيد الذي يتمتع بنظرة شاملة على المؤسسة بأسرها، فيجب أن

حوافزهم مرتبطة بإصدارات التطبيقات الجديدة، وطول دورة حياة المشروع، والقيمة المولدة للأعمال، ما يجعل أولوياتهم واضحة دون لبس.

على النقيض من ذلك، فإن كبير موظفي التكنولوجيا في الشركات القديمة أقرب إلى لعب دور «مدير تكنولوجيا المعلومات» بحيث يركزون أكثر على مسائل البنية التحتية والأمن والعمليات، إضافة إلى بعض وظائف كبير موظفي المعلومات، مثل الإشراف على تطوير التطبيقات ضمن الشركة. وتكمن مشكلة هذا النظام في أنه يعزز عقلية تفادي المخاطر، مما يخفف المسؤولية عن رفع قيمة الأعمال ويؤدي إلى زيادة طول الجداول الزمنية في أغلب الأحيان. وفي عصر الهزات التكنولوجية المزعزعة المتتابعة، يجب على الرئيس التنفيذي أن يعزز

يجب أن تركز مؤشرات الكفاءات الرقمية على أكثر من مجرد توظيف أفضل الكفاءات

أمثلة عن المؤشرات

تحديد مجموعة الكفاءات

الاحتفاظ بالكفاءات

النسبة المئوية من الكفاءات التكنولوجية التي تلعب دور علماء البيانات (في مرحلة مبكرة من الرحلة الرقمية)

النسبة المئوية من الكفاءات التكنولوجية في الأدوار الاختصاصية، مثل مهندسي السحابة الإلكترونية (في وقت لاحق من الرحلة الرقمية)

إدماج الكفاءات

النسبة المئوية من الكفاءات التكنولوجية "العامة" مقارنة بالكفاءات الإدارية

تدريب الكفاءات

نسبة الموظفين الذين يستكملون التدريب الرقمي



McKinsey
& Company

معزولة ضمن وحدات منفصلة، بدلاً من أن تكون جنباً إلى جنب مع وحدات الأعمال، فمن الصعب للغاية تحقيق التضخيم في العمل الرقمي. ولمراقبة هذه المسألة، تجري بعض المؤسسات تحليلات للشبكة، مثل دراسة أعداد الأشخاص الذين يرسل إليهم الموظفون رسائل بالبريد الإلكتروني خلال فترة محددة. فإذا كان الموظف يرسل باستمرار رسائل إلى حوالي ثلاثة أو أربعة زملاء مقربين وحسب، فقد تكون هناك مشكلة.

أخيراً، وبما أن الشركات لا تستطيع توظيف جميع الكفاءات التكنولوجية التي تحتاجها، فمن المهم أيضاً قياس مدى رفع المؤسسة لمهارات الكفاءات الموجودة. ويمكن فعل هذا عن طريق دراسة جودة برامج التدريب والتطوير وإمكانية الوصول إليها، وقياس مستويات التسجيل فيها.

عندما يعرف الرؤساء التنفيذيون ما هي أهم المؤشرات التي يجب مراقبتها، يمكنهم تحليل فعالية الاستثمارات الرقمية. بطبيعة الحال، يجب على قادة الوظائف تتبع هذه المؤشرات ضمن أقسامهم، ولكن الرئيس التنفيذي هو الوحيد الذي يتمتع بنظرة شاملة للشركة مدعومة بالتكليف الذي يقتضي بناء خلق قيمة شاملة للمؤسسة عبر العمل الرقمي.

يستطيع الرؤساء التنفيذيون وكبار مدراءهم التنفيذيين، عبر الشراكة مع قادة الوظائف، ضبط توظيف الكفاءات، وتغيير توزيع الموارد، وتعديل ثقافة الشركة، لضمان تحقيق الأرباح عبر الانتقال إلى العصر الرقمي.

يفهم الحاجات الأكثر إلحاحاً ويجد طريقة لقياس التقدم لضمان إدماج الكفاءات التي تتمتع بعقلية البناء والتحويل، بدلاً من مجرد الحفاظ على ما هو موجود مسبقاً.

يكن الهدف في الحفاظ على التوازن ما بين الكفاءات التكنولوجية والكفاءات العامة المدمجة في جميع أقسام المؤسسة. وقد وجدنا أن أحد أهم المؤشرات هو نسبة الكفاءات التكنولوجية التي تؤدي العمل مقارنة مع تلك التي تلعب أدواراً إدارية. وعادة ما يتغير هذا الرقم من أقل من 20% في بداية التحول الرقمي إلى حوالي 70% عند استكمالها. ومن المؤشرات الهامة الأخرى هي نسبة الكفاءات -بما فيها تكنولوجيا المعلومات ومدراء المشاريع ومدراء الإنتاج- التي تعمل بشكل فعلي ضمن الوحدات الرشيقة حيث يحدث التغيير الحقيقي. هناك أيضاً مؤشرات أقرب إلى الطابع التقليدي، مثل نسبة حملة شهادات الدكتوراه ضمن طاقم العمل ونسبة الحاصلين على درجات علمية من مؤسسات تتميز ببرامج هندسة عالية المستوى أو من تم اجتذابهم من مؤسسات تكنولوجية راقية.

لضمان الاحتفاظ بهذه الكفاءات، يجب على الرؤساء التنفيذيين الانتباه إلى المؤشرات المعبرة عن درجة الرضا، مثل وتيرة مشاركة الكفاءات الرقمية في التجمعات أو النقابات التقنية، أو وتيرة تقدمها في مسارات الحياة المهنية ضمن الشركة، مقارنة مع باقي الموظفين.

قد يكون تكامل الكفاءات ضمن المؤسسة المعامل الأكثر أهمية. فإذا كانت الكفاءات التكنولوجية

تقرير «وكالة ستاندرد آند بورز» بشأن التصنيف الائتماني السيادي لدولة الكويت

94

أكدت وكالة «ستاندرد آند بورز» (Standard & Poor's) بتاريخ 15 يوليو 2022 التصنيف الائتماني السيادي لدولة الكويت إلى المرتبة (+A) مع تغيير النظرة المستقبلية من سلبية إلى مستقرة. حيث تناول التقرير أربعة أجزاء رئيسية، وهي: النظرة العامة للتصنيف (Overview)، وقرار التصنيف (Rating Action)، وأفاق التصنيف (Outlook)، ومبررات التصنيف (Rationale). وفيما يلي عرض موجز لأبرز محتويات التقرير.

من المتوقع أن تستفيد دولة الكويت، كمصدر رئيسي للنفط، من أسعار النفط المواتية وتوقعات الإنتاج، مع استمرار تلك التوقعات لغاية نهاية عام 2023 على الأقل.

من المتوقع أن تحقق الموازنة العامة لدولة الكويت فائضاً مالياً تراكمياً بنسبة 18% من الناتج المحلي الإجمالي خلال العامين 2022 و2023، مدفوعاً بتوقعات الوكالة بوصول الأسعار التعادلية للموازنة إلى نحو 75 و80 دولاراً للبرميل خلال العامين المذكورين، مما سيسمح للحكومة بإعادة ضخ السيولة في صندوق الاحتياطي العام المستنفد سابقاً.

تفترض الوكالة ضمن سيناريو الحالة الأساسية أن تتبنى السلطات الكويتية تدابير لتنويع مصادر التمويل على مدى العامين القادمين، بحيث لا يتكرر مأزق التمويل المالي السابق واستنفاد السيولة في صندوق الاحتياطي العام، حتى لو انخفضت أسعار النفط إلى ما دون المستويات الحالية.

ثانياً - قرار التصنيف (Rating Action)

في يوم الجمعة الموافق 15 يوليو 2022 أكدت وكالة ستاندرد آند بورز التصنيف الائتماني السيادي طويل وقصير الأجل لدولة الكويت عند المرتبة (+A/A-1) مع تغيير



تمويل مالي إضافية إلى جانب عمليات السحب من صندوق الاحتياطي العام. ويشمل ذلك، على سبيل المثال، رفع القيود القائمة منذ فترة طويلة على الاقتراض العام، من خلال إدخال قانون جديد للدين العام، والذي من شأنه أن يسمح بمجموعة أوسع من خيارات التمويل عندما يعاود العجز المالي الظهور في المستقبل.

النظرة المستقبلية من سلبية إلى مستقرة.

ثالثاً - آفاق التصنيف (Outlook)

تعكس النظرة المستقبلية المستقرة في المقام الأول سعر النفط المواتي وآفاق الإنتاج المحلي على مدى العامين القادمين. كذلك تعتمد النظرة المستقرة على توقعات الوكالة بأن دولة الكويت ستنفذ آليات



آليات تمويل الموازنة العامة، وتنويع الاقتصاد وتقليل العجز غير النفطي. وأشارت الوكالة بأن هذا السيناريو غير مرجح خلال العامين أو الثلاثة أعوام القادمة.

رابعاً - مبررات التصنيف (Rationale)

أشارت الوكالة إلى أن التطورات التجارية المواتية ستسمح لدولة الكويت بالتغلب على ضغوط التمويل المالي السابقة التي كانت سائدة خلال عامي 2020 و2021. وخلال العام الماضي، واجهت دولة الكويت قيوداً على السيولة نظراً للتضاؤل الكبير في سيولة صندوق الاحتياطي العام، في حين أن الترتيبات التمويلية البديلة لم يتم تمريرها، مثل قانون الدين العام الجديد الذي يسمح للحكومة بالاقتراض أو السماح للحكومة بالسحب من صندوق احتياطي الأجيال القادمة.

هنالك إمكانية لتخفيض التصنيف الائتماني السيادي لدولة الكويت إذا لم يتم الاتفاق على ترتيبات تمويل شاملة ومستدامة خلال السنتين إلى السنوات الثلاث القادمة. ويمكن أن يحدث هذا، على سبيل المثال، بسبب التوترات المستمرة بين الحكومة ومجلس الأمة، مما يجعل الحكومة غير قادرة على تنفيذ الإصلاحات المالية، أو تمرير قانون الدين العام، أو التصريح بآليات تمويل الموازنة الضرورية الأخرى. كذلك يمكن تخفيض التصنيف إذا توصلت الوكالة إلى أن الحكومة لن يكون لديها وصول كامل وجاهز إلى صندوق احتياطي الأجيال القادمة لتمويل احتياجات الموازنة العامة وسداد الديون، على عكس افتراض الوكالة الحالي.

أشارت الوكالة إلى إمكانية رفع التصنيف الائتماني السيادي لدولة الكويت إذا نجحت الحكومة في تنفيذ حزمة إصلاح هيكلية شاملة تهدف إلى تحسين



وبالتالي، من المقرر أن تستفيد دولة الكويت بشكل خاص من التطورات التجارية المواتية حالياً، ومن المتوقع أن يبلغ متوسط أسعار النفط 102 و85 و55 دولاراً للبرميل خلال الأعوام 2022 و2023 و2024 على الترتيب. وفي موازاة ذلك، ارتفع إنتاج النفط الكويتي تماشياً مع الرفع التدريجي لكميات الإنتاج بحسب اتفاق «أوبك+»، حيث بلغ متوسط إنتاج دولة الكويت من النفط نحو 2.4 مليون برميل يوميًا في عام 2021 ومن المتوقع أن يرتفع إلى 2.75 مليون برميل يوميًا في عام 2022 و3 مليون برميل يوميًا في عام 2023.

أشارت الوكالة إلى أن المخاطر المحلية المرتبطة بالجائحة قد تراجعت بشكل فعال، حيث قامت دولة الكويت بتطعيم ما يقرب من 85% من السكان وتم رفع جميع القيود الداخلية السابقة، مما يدعم النشاط الاقتصادي في القطاع غير

أشارت الوكالة إلى أن دولة الكويت تواجه احتياجات تمويلية محدودة على مدى أفق التوقعات حتى عام 2025، وذلك بعد سداد 3.5 مليار دولار أمريكي، قيمة الشريحة الأولى من السندات الدولية في مارس 2022، وتبلغ نسبة الدين العام للحكومة نحو 3.5% من الناتج المحلي الإجمالي.

الملف المؤسسي والاقتصادي: مدعوم بأسعار الطاقة المواتية وارتفاع كميات الإنتاج من النفط، لكن زخم الإصلاح متعثر إلى حد كبير حتى الآن.

لا يزال اقتصاد دولة الكويت معتمداً إلى حد كبير على القطاع النفطي، الذي يمثل ما يقارب نحو 90% من الصادرات والإيرادات الحكومية ونحو 50% من الناتج المحلي الإجمالي، وبالرغم من ذلك فإن هذه النسبة ستكون أعلى إذا ما أخذت الأنشطة الأخرى ذات الصلة بالقطاع النفطي في الحسبان.

التصنيفية رئيسية. بالرغم من أن صندوق الاحتياطي العام تناقص بشكل كبير خلال السنوات الماضية، إلا أن حجم إجمالي أصول صندوق الثروة السيادي «بما في ذلك صندوق احتياطي الأجيال القادمة» لا يزال كبيراً. كما لا توجد بيانات رسمية متاحة حول إجمالي الأصول الذي تُديره الهيئة العامة للاستثمار. وتقدّر الوكالة إجمالي أصول صندوق الثروة السيادي بأكثر من 470% من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام 2021.

مع أسعار النفط المواتية حالياً وارتفاع حجم إنتاج النفط، تتوقع الوكالة تغذية صندوق الاحتياطي العام بالسيولة. ومن المتوقع أن تُسجل الموازنة العامة للدولة فائضاً مالياً بنسبة 11.5% و 6.3% من الناتج المحلي الإجمالي في عامي 2022 و 2023 على الترتيب. وأشارت الوكالة بأن السيولة الإضافية المتراكمة خلال السنتين 2022 و 2023 ستُتيح لدولة الكويت تغطية العجز المالي في عام 2024 وجزء من العجز المتوقع في عام 2025.

تتوقع الوكالة أن يتم تمرير قانون الدين العام الجديد في وقت ما خلال السنوات 2022 و 2023، إما من خلال موافقة مجلس الأمة أو بمرسوم أميري، مع استثناء الاقتراض انطلاقاً من عام 2024. وتفترض الوكالة تغطية 75% من العجز في الموازنة من خلال إصدار ديون جديدة اعتباراً من عام 2024.

يعكس التصنيف السيادي لدولة الكويت الأوضاع القوية للأصول الحكومية وميزان المدفوعات. ومن المتوقع أن يصل صافي الوضع الدائن الخارجي لدولة الكويت إلى نحو 480% من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية عام 2021، وهو من بين أقوى

النفطي. وبشكل عام، من المتوقع أن تسجل دولة الكويت نمواً اقتصادياً بنسبة 8% و 5.5% خلال عامي 2022 و 2023 على الترتيب، مدفوعاً ذلك أساساً بارتفاع إنتاج النفط. ومن المتوقع أن يتبع ذلك معدلات نمو أكثر تواضعاً بنسبة 2% خلال السنوات 2024 و 2025.

إلى جانب البيئة الاقتصادية المواتية لدولة الكويت في المستقبل القريب، تستمر إصلاحاتها الهيكلية في التخلف المستمر عن أقرانها في التصنيف. وباستثناء دولة قطر، تبقى الكويت الدولة الوحيدة في مجلس التعاون لدول الخليج العربية التي لم تُطبّق بعد ضريبة القيمة المضافة، في حين أن خفض الإنفاق صعب من الناحية السياسية، نظراً لأن معظمها يمثل أجور ودعوم حكومية.

أشارت الوكالة إلى أنها تعتبر الترتيبات المؤسسية لدولة الكويت على أنها قيد على التصنيف السيادي. وقد تميزت هذه العلاقات تاريخياً بعلاقة مواجهة بين الحكومة ومجلس الأمة، مما أدى إلى حالة متكررة من الجمود السياسي. وعارض أعضاء مجلس الأمة المقترحات الحكومية، بما في ذلك اعتماد قانون الدين العام الجديد والسماح بسحب محدود من صندوق احتياطي الأجيال القادمة. وأشارت الوكالة إلى أنه تم تعليق المجلس لمدة شهر اعتباراً من منتصف فبراير 2021 وتم تعديل الحكومة عدة مرات.

خصائص المرونة والأداء: الأصول الحكومية المتراكمة الكبيرة بما يعادل 370% من الناتج المحلي الإجمالي هي العامل الرئيسي الذي يدعم التصنيفات السيادية. لا يزال الوضع المالي لدولة الكويت يمثل قوة

من المتوقع أن يبقى سعر الصرف في دولة الكويت مرتباً بسلة عملات غير معلنة، يُهيمن عليها الدولار الأمريكي، وهو العملة التي يتم بها تسعير وتبادل غالبية الصادرات الكويتية، كما أشارت الوكالة إلى أن سوق الدين بالعملة المحلية أقل تطوراً مقارنة بأقرانها في ذات التصنيف.

على غرار الاتجاهات السائدة في الدول الأخرى، ارتفع معدل التضخم السنوي في دولة الكويت، وتتوقع الوكالة ارتفاعه بالمتوسط إلى نحو 4% في عام 2022. ولا يزال هذا أقل بشكل ملحوظ مما هو عليه في معظم الأسواق المتقدمة والناشئة، ويعود ذلك للدعم الحكومي الكبير، ولا سيما لأسعار الطاقة، والذي كان من بين العوامل الرئيسية التي أدت إلى ارتفاع التضخم في أماكن أخرى.

أشارت الوكالة إلى أن نسبة القروض غير المنتظمة للقطاع المصرفي الكويتي كانت منخفضة عند دخول الجائحة في عام 2020. وقد سمحت الاحتياطات المرتفعة للبنوك بشطب الانكشافات دون آثار سلبية على الأرباح وجودة الأصول. ومن المتوقع الآن عودة نسبة القروض غير المنتظمة وتكلفة المخاطر إلى طبيعتهما بشكلٍ تدريجي على خلفية البيئة الاقتصادية الأكثر دعماً. كذلك من المتوقع أن تدعم أسعار الفائدة المرتفعة ربحية البنوك. ومع ذلك، أشارت الوكالة إلى بقاء الانكشافات الهيكلية المرتفعة للبنوك على قطاعي العقار والإنشاءات (تشكّل القروض المقدمة لهذين القطاعين ما نسبته 30% من إجمالي محفظة قروض القطاع المصرفي الكويتي)، وهو ما يُمثل أحد المخاطر الرئيسية للقطاع المصرفي الكويتي.



الدول السيادية المصنفة. ومن المتوقع أن يُسجل الحساب الجاري لميزان المدفوعات فائضاً بنحو 21% من الناتج المحلي الإجمالي في عام 2021، مدعوماً بتعافي أسعار وكميات إنتاج النفط، فضلاً عن دخل الاستثمارات الخارجية التي تُديرها الهيئة العامة للاستثمار.

ومن المتوقع أن يبلغ متوسط فوائض الحساب الجاري نحو 30% من الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات 2022-2023 قبل أن يتقلص تدريجياً إلى ما نسبته 5% -7% من إجمالي الناتج المحلي خلال السنوات 2024-2025.

and the underserved or unserved segments through additional focus on digital technologies and customer experience. As the name suggests, they challenge the well-established banks in the region.

Successful challenger banks often have a well-established institutions backing them. These banks, although do not have the banking industry expertise, utilize the massive user base and brand value of the parent institution and leverage the same to expand their market share. Telecom companies possess unique customer specific data that can be easily leveraged in designing new and customized products. Such institutions also increase competition among the traditional banks. For instance, Kakaobank (South Korea), one of the most profitable digital banks globally, leveraged the user base and interface of its Kakao messaging application.

Rewire is a challenger bank operating in the middle-east focusing on the migrants and expatriate workers. Dubai-based Jingle Pay, a Dubai based digital alternative to traditional banks, was formed to cater to the needs of what digitally native Gen-Z and Millennial Audiences want from banking. They also focus on expat workers in the region, with financial inclusion as its primary mission.

Key success factors:

- **Agility:** Standalone digital banks have lesser number of employees and it is easier to make decisions and quickly implement them. Since these institutions are not burdened by legacy, they tend to be more flexible.

- **Technical expertise:** Standalone banks tend to have more knowledge and expertise regarding the technology, although they lack the banking sector expertise. Some banks are established by former executives of traditional banks, as in the case of a UK based Starling Bank, wherein they have exposure to banking industry as well.

Providing innovative products & focusing on niche segments: New entrants can focus on the unbanked (Starling has been focusing on providing loans for the small and medium sector enterprises) and dissatisfied customer segments of traditional banks. This will minimise the competition and eventually bring down customer acquisition costs. For example, Xpence, a Dubai based neobank, targets freelancers, solo entrepreneurs, and startups. They can also offer such products and services at a premium and gradually widen their offerings going forward, with more focus on the profitable ones.

Conclusion:

CBK in 2018 had put together a regulatory sandbox for Fintechs, wherein they can test their products in a secure environment with less regulatory requirements. The regulations from CBK on digital banking are needed for the ecosystem to develop and to make sure that the new age digital financial solutions are used in a responsible way, and they don't distort the integrity and stability of the banking system as well as cater to the ever-evolving needs of the growing young customers. They also act as an important enabler for institutions in meeting digital targets set out in national strategies



Key Success Factors

- **Leveraging both banking and technology expertise:** Partnerships help bring in expertise from different players. Japan's au Jibun bank, a 50-50 venture between Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ (BTMU) and KDDI (a telecom carrier), is an example. While BTMU provides financial expertise, KDDI helps the bank stay updated with latest technology.

- **Brand reputation and focus on digital customer experience:** A digital bank, backed by consortia of leading players, benefits from brand reputation. For example, Mox, a Hong-Kong based digital bank, is backed by Standard Chartered, Hong Kong Telecom, Trip.com and PCCW Limited (Hong Kong based Telecom company). Supported by focus on digital customer experience such as simple on boarding process and brand repute of parent consortia, Mox was able to achieve build a customer base of 100,000 in its first year. Mox also reportedly built a commercial ecosystem with several strategic partners to provide users with special deals and promotions with their favourite brands.

- **Lower risks:** Since partnership requires the involvement of both technology companies and banks, the decision making process will be more informed and availability of the expertise in both banking and technology domains reduces uncertainty and risks.

- **Quick innovation and product launches:** Such institution need not have to rely on external vendors to come out with a new product or make changes and updates to an existing one, the product launches



will be much easier and faster, enabling them to be a pioneer.

(i) Standalone bank

The standalone banks often focus on a smaller set of customers and offer niche products and services. Hence, it might be early stages to say that standalone digital banks could cannibalize customers from existing traditional banks. However, once standalone digital banks increase their product offerings and start catering to wider audience, they would prove competitors to traditional banks. Switching costs for banking customers are minimal, which would also assist standalone digital only banks to grow their customer base in the coming years. For example, China's Webank leveraged technology and big data to provide inclusive financial services to underbanked individuals and small and medium enterprises (SMEs).

Challenger banks: These are relatively smaller digital banks, mostly in their start-up phase competing directly with larger players in the market. They attempt to fill the gap between the traditional banks



typically 25%-30% of the total costs for digital only banks.

• **Easy expansion:** At present, the traditional banks in the region typically operate locally or have branches in the middle east and some in the UK. By establishing a digital unit, the traditional banks surpass the need to have physical branches in various countries and hence have an attractive opportunity to expand globally and explore new geographies at relatively lesser costs. The Gulf International Bank (Bahrain) had launched MEEM, its digital retail banking arm which was first launched in the Saudi Arabia in 2015, subsequently in 2018 in Bahrain.

• **Banking expertise:** Globally, the interest earned through lending has been the major source for sustainable profits over the years for banks. The standalone digital banks often lack the required capabilities in order to have a hold in the lending business. Fee driven businesses of the standalone digital banks help them to scale up operations swiftly. However, from a sustainability standpoint, loan products would help the digital banks to be-

come profitable and sustain operations in the long term. Traditional banks with their experience and expertise in the lending business will have an edge over new age digital only banks in that sense.

Value add for existing customers:

Digital services act as a value add for the traditional bank's existing customers, especially for the youth segment. The customers will also feel more comfortable doing transactions digitally, given that the bank has already won their trust

and loyalty. For example, Dubai based Emirates NBD launched its digital only service Liv which initially focused on attracting millennial customers.

As a partnership:

A joint venture between traditional bank and a digital institution where the bank handles core banking operations while the technology company handles relations with customers, trademark, and other areas of operation and service will have the best of both worlds.

Factors such as increasing tech savvy youth population, changing customer needs, cost benefits of digitalisation can drive both acquisitions and partnerships among major banks and smaller digital banks. Since the newly formed digital banks initially lack profit-earning capability, these agreements will provide them with the much-needed financial stability and for the traditional banks a value add for their customers and scope for easy expansion.

Evolving Regulation:

The Central bank of Kuwait (CBK) has released a set of guidelines in Feb 2022 governing digital banks and their establishment. CBK anticipates that the digital banks will be a good value addition with their innovative business model. The CBK guideline mainly covers five aspects - definition of a digital bank, legal framework, licensed activities, procedure for establishment and supervisory & regulatory instructions. Interested entities have submitted their application to establish digital banks by the end of June 2022 deadline. After assessment, CBK will decide if the license would be granted.

Digital Banking Enablers in Kuwait

Certain characteristics of Kuwait's current operating environment that makes it conducive for digital banking include the following:

- **High Mobile/internet /social media penetration:**

Kuwait ranks high in terms of internet penetration, with ~99% of the population having access to internet. Kuwait also has one of the fastest average mobile internet speed. Kuwait came third in the GCC countries in proportion to social networking site subscribers to the total population, reaching 93%.

- **Improving technology infrastructure:** Expanding 4G penetration, along with emerging 5G opportunities, will unlock further potential for connected digital banking customers.

- **Growing tech savvy population:** Kuwait has a population of roughly 4 million and they are predominantly young (around 2/3rds are under the age of 34).

Types of digital banks in Kuwait (as per latest CBK regulation)

1. A unit within a traditional bank
2. As a partnership between traditional bank and a digital institution where the bank handles core banking operations while the second party handles relations with customers, trademark, and other areas of operation and service.
3. A standalone digital bank.

Category wise analysis:

We have examined the business model under each scenario and have also listed some of the key success factors based on the profitable digital banks across the globe.

(i) Unit within a traditional bank

When the digital bank is established as a unit within a traditional bank, it can leverage its banking expertise at the same time provide value addition for its existing customers. Given the constraints surrounding customer acquisition for a standalone bank, the preferred mode of digital bank would be to establish one as a unit or a division within the traditional bank's backing. This way, the bank can increase customer satisfaction and provide value addition to their current offering.

Key success factors:

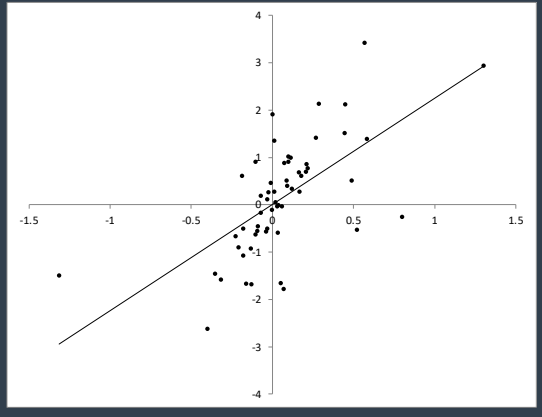
- **Taking advantage of the existing ecosystems:** Most of the profitable digital banks are backed by a well-established institutions, which enjoys sizeable customer base. This, in addition to enabling quick scalability, reduces the marketing costs, which is



Digital Banks in Kuwait - What Model?

Digital banking is gaining importance across the world, bringing innovations and disruptions in the banking industry. While the advanced economies and some emerging markets such as China have made significant progress, GCC including Kuwait have taken some good steps in this regard. Many digital banking initiatives currently stem from conventional banks by launching digital products and services. Standalone digital banks are yet to emerge in Kuwait though recent regulatory framework points to some interesting developments and opportunities. Such regulations can enable orderly growth of the digital banking initiatives that would benefit all concerned stakeholders. In this paper, we take a detailed look at the various regulatory models proposed in Kuwait including their pros and cons.

Changes in the KWD/USD Exchange Rate against Average Changes in Other USD Rates

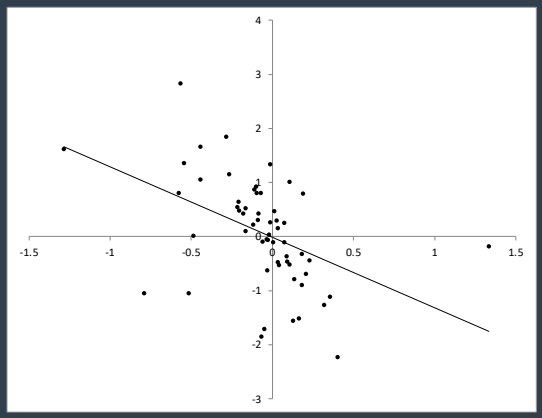


than a dollar peg and that an import-weighted basket is better than a basket with a dominant dollar component, so why is it that a heavy weight is given to the dollar in the basket? One reason is the desire to stabilise oil revenues, and hence government expenditure, in KWD terms, given that oil revenues are dollar denominated. However, what is important for a country like Kuwait, which imports almost

everything from all over the world, is not the exchange rate between the KWD and dollar but rather the exchange rates of the dollar against the currencies of the countries from which Kuwait imports. These are, naturally, beyond the control of the CBK.

The second reason could be the desire to stabilise the KWD value of investment revenue, which is mostly dollar denominated. This explanation lacks plausibility because the structure of the basket and the investment portfolio require two separate decisions that should be taken on the basis of different sets of considerations. It is implausible to suggest that since the KWD basket is heavily weighted in dollar, the investment portfolio should be heavily weighted in dollar as well. The portfolio decision should be taken on the basis of risk-return considerations and revised frequently according to changing macroeconomic and financial market conditions. The structure of the basket, on the other hand, should be based on considerations related to imported inflation, which was the very reason why the CBK abandoned the dollar peg in 2007.

Changes in the USD/KWD Exchange Rate against Average Changes in Other KWD Rates

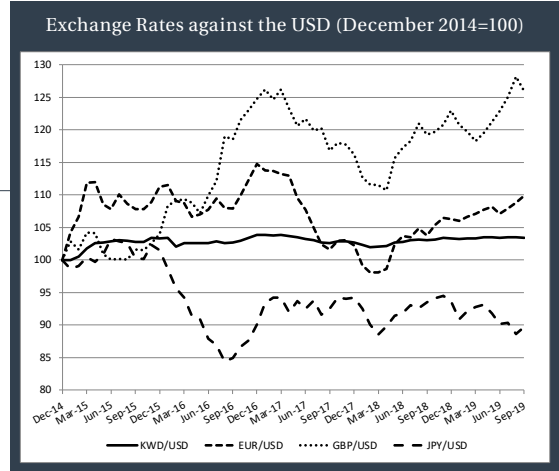


One last caveat must be added. The proposition that the basket should reflect the geographical distribution of imports rests on the assumption that the countries from which Kuwait obtains its imports use their domestic currencies for invoicing, which is definitely the case with the US, Europe, the UK and Japan. However, China, which is a major exporter to Kuwait, may use the US dollar as the currency of invoicing. If this is the case, the weight of the dollar in the basket should reflect imports from the US, China and from any other country that uses the dollar as the currency of invoicing. Therefore, what matters is not the currency of the country from which imports originate but rather the currency of invoicing.

we also measure the percentage gains/losses realised from a portfolio with equal weights. As we can see, the foreign exchange gains/losses are greater and more volatile when the portfolio weights are different from the basket weights.

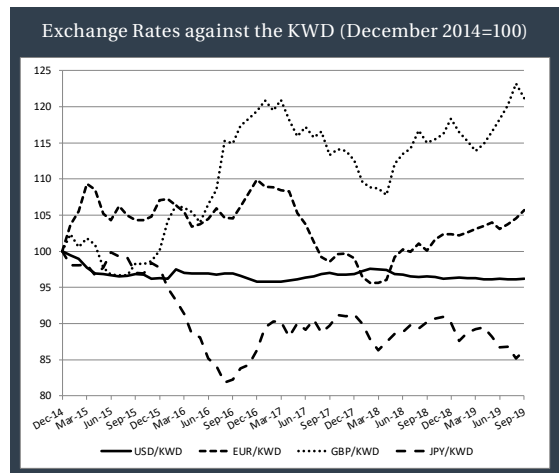
This result has two implications pertaining to imported inflation and the ability of speculators to generate arbitrage profit. The first implication is that if the basket weights are different from the geographical distribution of imports, then imported inflation can result purely from changes in exchange rates, which was the reason why the CBK abandoned to dollar peg in 2007. When the basket has a dominant dollar component, depreciation of the dollar will make the goods imported from Europe, Japan and the UK more expensive because of the depreciation of the KWD against the currencies of these countries. If, however, the basket is import-weighted, the inflationary consequences of changes in exchange rates will be neutralised. This result can be proved mathematically, and it is rather intuitive.

The second implication is that if a short (long) position is taken on the KWD and long (short) positions are taken on the other currencies in exactly the same proportions as in the basket, then arbitrage profit can be generated from the interest rate differential without bearing any foreign exchange risk. This is probably why the CBK does not disclose the structure of the basket. If the CBK does not adopt an import-weighted basket to avoid the possibility of enabling speculators to generate arbitrage profit, and given that an import-weighted basket is preferable because it neutralises the inflation driven by changes in exchange rates, then the solution is easy: adopt an import-weighted basket and fix the KWD interest rate as a weighted average of the interest rates on the basket currencies.



In this case, the profit/loss realised by taking a position on the KWD and opposite positions on the basket currencies without bearing foreign exchange risk will be zero, because the interest rate differential becomes zero.

It seems therefore that both theoretical and practical considerations show that a basket peg is better



pound (GBP) and Japanese yen (JPY). This may or may not be the case, but it is a reasonable assumption, given the trading and financial relations that Kuwait has with the US, Europe, the UK and Japan. The second assumption is that the unknown weights can be proxied by the elasticities of the KWD/USD rate with respect to the USD rates against the other three currencies. This assumption is reasonable on statistical grounds. By using these two assumptions we can proceed to an examination of exchange rate movements by using monthly data covering the period December 2014 to September 2019 in the aftermath of the restoration of the basket peg.

Figure 1 shows that under a basket peg, the KWD/USD exchange rate is much more volatile than under a dollar peg. The observed values of the exchange rate, which are publicly available from several sources, are generated by a basket peg, whereas the values assumed by the exchange rate under a dollar peg are calculated by allowing slight variations around a central rate of 0.29964 (as announced at the time of the regime shift). A simple observation of the two time series confirms the move from a dollar peg to a basket peg. However, it is possible to confirm that the basket has a dominant dollar component because such a structure produces certain behavioural patterns. First, the KWD/USD exchange rate is more stable than the exchange rates of the other currencies against the dollar as can be seen in Figure 2 where the exchange rates are measured as indices. It is also more stable than the exchange rates of the KWD against other currencies as can be seen in Figure 3. Second, when the dollar appreciates or depreciates against other currencies, the KWD does likewise. This can be seen in Figure 4 where the percentage change in the KWD/USD rate is plotted against the average percentage changes the dollar

against the euro, pound and yen. We can see conspicuous positive correlation, which confirms the second behavioural pattern. Third, when the KWD appreciates against other currencies, it depreciates against the dollar and vice versa. In Figure 5 we can see negative correlation between the percentage change in the USD/KWD exchange rate and the average change in the exchange rates of the KWD against the euro, pound and yen. This is a confirmation of the third behavioural pattern.

A consequence of the second and third behavioural patterns is that a portfolio in the four currencies with the same weights as in the basket produces net foreign exchange gains/losses that converge on zero. Since the weights are unknown, we utilise the second assumption to proxy the weights by elasticities. In Figure 6 we can see the foreign exchange gains/losses derived from a portfolio of the four currencies against the KWD such that the portfolio weights are represented by elasticities as proxies for basket weights. For the purpose of comparison,

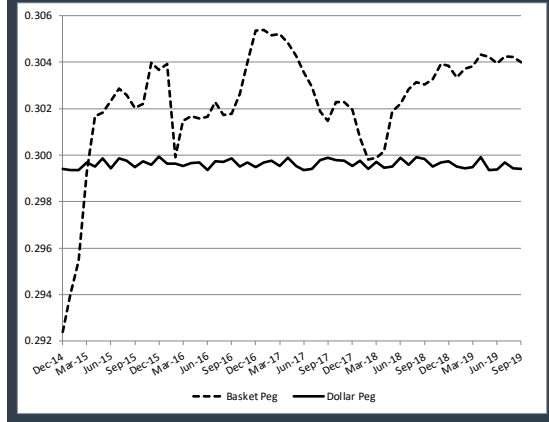


In the case of Kuwait, pegging to the dollar did not bring any of these advantages because the US was and is not Kuwait's major trading partner. The exchange rates of the dollar against other major currencies are not stable, which means that the exchange rates of the KWD are not stable under a dollar peg. During the period of the single-currency peg, the dollar depreciated against major currencies, leading to depreciation of the KWD against those currencies and producing imported inflation arising from exchange rate movements. Furthermore, pegging to a single currency has some disadvantages. The first is that the need for international reserves may rise if the factors affecting the equilibrium exchange rates of the two countries against the rest of the world are not closely related. The second is that fluctuations of the exchange rates against the rest of the world are exogenous and independent of domestic macroeconomic policy, and this may interfere with internal policy objectives. In short, pegging to a single currency is dicey for countries that have diversified trade and financial relations.

It is arguable that the problems with single-currency pegs can be circumvented by resorting to multicurrency or basket pegs. The objective of a basket peg is to eliminate the effect of third-currency fluctuations by pegging the nominal effective exchange rate or, in other words, by pegging the domestic currency to a suitable average of foreign currencies (a basket of currencies). It follows that the choice of weights needed to construct the basket is a matter of some importance, a subject on which there is a large body of theoretical and empirical literature. For a small economy wishing to stabilise the price of traded goods, bilateral trade shares of partner countries are the appropriate weights.

A basket peg is effectively intended to mimic a fixed exchange rate in a world of floating rates. The

The KWD/USD Exchange Rate under a Dollar and Basket Peg



question therefore is whether a basket peg secures the benefits of a fixed exchange rate better than a single-currency peg. As regards the external balance and internal balance, a comparison between a basket peg and a single-currency peg is generally favourable to the former. With a single-currency peg, third currency fluctuations (unrelated to purchasing power parity) take on the character of macroeconomic shocks. A basket peg goes some way to preventing unnecessary variations in the real effective exchange rate and inflation that would be produced by a single-currency peg. It is arguable that pegging to a basket that reflects the import-weighted effective exchange rate is more suitable for developing countries. By weighting changes in the exchange rates of major industrial countries by their import shares, the effect on the average level of local prices of variations in exchange rates is offset.

While Kuwait has restored the basket peg, the basket is heavily weighted in the dollar, which is clear from the movement of the KWD against the dollar and other currencies. Since the components of the basket are unknown, some assumptions are made for the purpose of the following analysis. The first assumption is that the KWD basket contains four currencies: the US dollar (USD), Euro (EUR), British

is invoiced and prices are quoted promotes trade and capital flows. If trade is largely with the anchor country, then exchange rate stability that comes from a single-currency peg offers significant benefits. However, these benefits will not materialise if trade is diversified. In such a case, movements in the anchor currency, which alter the domestic currency's exchange rates against all other currencies, give rise to foreign exchange risk and instability.

The benefits of a single currency peg materialise only if the anchor country is the major trading partner. In this case, exchange rate stability facilitates

growth and capital flows between the home country and the anchor country. To the extent that the exchange rates of the anchor country against other currencies are stable, the exchange rates of the domestic currency against other currencies will also be stable. A country that pegs its currency to the currency of a major country with stable prices and sound policies gain confidence in its currency, which may boost foreign investment. Last, but not least, pegging to a single currency provides a clear criterion for intervention in the foreign exchange market.





DR. IMAD MOOSA
DEPARTMENT OF ECONOMICS, KUWAIT UNIVERSITY

Since 1975 the Central Bank of Kuwait (CBK) has experimented with two exchange rate regimes: a single-currency peg and a basket peg. In 1975 a decision was taken to peg the Kuwaiti dinar (KWD) to a basket of currencies with undisclosed components, a policy that lasted until the end of 2002. On 1 January 2003, another exchange rate regime was adopted whereby the KWD was pegged to the US dollar. The move came following an agreement with five other countries in the Gulf Cooperation Council (GCC) to unify the pegging arrangements for the purpose of smoothing the transition to a unified currency. In May 2007, the CBK decided to restore the basket peg on the grounds that the single currency peg produced inflationary pressures as the dollar depreciated against major currencies, making the goods imported from countries other than the US more expensive.

Exchange Rate Regime Choice as a Policy Decision: The Experience of the Central Bank of Kuwait

In retrospect, was that a sound policy decision? The answer is definitely in the affirmative by considering the consequences of pegging the domestic currency to a single currency or a basket of currencies. Pegging to one currency amounts to fixing the bilateral exchange rate against that currency (the anchor currency). The bilateral exchange rates of the domestic currency against other currencies will be as stable or volatile as those of the anchor currency against the same currencies. A major benefit of single-currency pegging arises from the anti-inflationary discipline provided by this arrangement, assuming that the anchor country has a stable and low inflation rate. In the short run, when exchange rate movements

are random (as a result of the influence of factors other than inflation), the domestic inflation rate would be dictated by the average inflation rates in the country's trading partners and the movements in its effective exchange rate.

The appropriateness of a single-currency peg depends on whether international trade is concentrated or diversified. If trade is heavily concentrated, such that the anchor country commands a big share of total trade, then it is a good idea to peg to the currency of the major trading partner. The stability of the value of the currency in which trade



net bank profits increased for the second consecutive quarter in 2022. The increase in profits was widespread, as seven out of the nine banks recorded record high profits during the previous quarter.

The Kuwaiti Banking sector remains to be the backbone of the Kuwaiti economy on various levels. It has a direct bearing with financial and economic development. Economic development becomes faster if the banking sector is stronger and efficient. Kuwaiti banks continued to offer finance to Kuwait's mega and development projects and continued to play significant role in arranging bilateral loans for financing private sector companies taking part in such projects.

The banking sector in Kuwait is the largest employer of the national workforce in the private sector, and is the most attractive sector for graduates looking for distinguished job opportunities. The average percentage of national employment in all local banks (Kuwaiti banks and branches of foreign banks) increased from 34.9 percent in 2000 to 77.3% at the end of the second quarter of 2022. The banking sector - through KBA - has contributed over the past 30 years about KD 680 million or approximately USD 2 billion to social responsibility initiatives and continue to offer all support to sustainability programs.

Distinguished Ladies and Gentlemen,

Kuwaiti banks are amongst the top-rated institutions on the regional and global levels; Some Kuwaiti banks have strong footprint regionally and internationally whether through full-fledged branches or representative offices.

The Kuwaiti banking sector is a diversified sector. There are five conventional banks with high credit ratings, strong solvency, a proven track record of good performance and a well-diversified business model. Kuwait also has a large Islamic banking sector, considered a pioneer in Islamic banking, consisting of five banks. Kuwaiti banks are the most innovative providing cutting-edge banking services, in the light of Central Bank of Kuwait's trends towards digitization.

Distinguished Ladies and Gentlemen,

The Kuwaiti-banking sector is witnessing a new era of financial technology to keep pace with the rapid developments in the banking industry globally, by taking advantage of the great potentials offered by digital technologies. Kuwaiti banks are offering individual and corporate customers state-of-the-art banking services, financial solutions and products compatible to those offered by leading international banks.



SHEIKH AHMAD DUAIJ AL-SABAH
CHAIRMAN KUWAIT BANKING ASSOCIATION

14th of October 2022

*Distinguished Ladies and Gentlemen,
Good morning,*

It is such an honor and pleasure for me to be part of this auspicious occasion, representing Kuwait Banking Association, I would like to first welcome H.E. Jasem Al-Budaiwi, Ambassador of Kuwait to the United States, Mr. David Hamod, President and CEO - Arab US Chamber of Commerce, our distinguished group of leading executives from investment and financial institutions, businessmen and experts. I wish to thank the National U.S.-Arab Chamber of Commerce for organizing the "Kuwait's Evolving Financial Landscape" roundtable in partnership with Kuwait Banking Association.

In NUSACC Expert Roundtable Series "Kuwait's Evolving Financial Landscape"

National U.S.-Arab Chamber of Commerce in partnership with the Kuwait Banking Association

Ladies and Gentlemen,

In the Middle East and particularly the Gulf region, Kuwait has been a historical regional hub for the financial service industry. Even today, Kuwait's financial system comprises four sectors: banking, insurance, other financial institutions and investment funds. There are more than 100 financial institutions offering financial products and services in the country. The Kuwait 2035 vision aims on transforming Kuwait into a financial and trade hub regionally and internationally and becoming more attractive to investors where the private sector leads the economy, creating competition and promoting production efficiency.

Kuwait is one of the key economies in the MENA region. In mid-July 2022, Standard & Poor's, the

credit rating agency, affirmed Kuwait's long and short-term sovereign credit rating at (A+) with a stable outlook, reflecting the strong position of Kuwaiti economy. The Kuwaiti economy showed positive signs in the first half this year despite the increasing concerns about the global growth outlook.

The Business environment for Kuwaiti banking sector still faces some challenges, given the regional and global economic developments. However, the adaptation and resilience Kuwaiti banks showed during and post-Covid-19 are attributed to a number of factors, salient of which are the strength and solidity of the banking sector, its high solvency and robust liquidity ratios.

Despite political unrest and inflationary pressures, the Kuwaiti banking industry is rebounding, with



develop our customer base in the near future.

How is Warba Bank promoting innovation and digitalization in Kuwait's banking ecosystem?

Warba is focusing today on being a digital bank in line with the requirements of the market, and its belief in the importance of achieving the highest level of banking services provided to its customers. Customers are looking for distinguished services and easy procedures regardless of whether it is provided by an Islamic or a conventional bank. Warba's total assets rose to KWD3.6 billion, thanks to its focus on the local market and its provision of distinguished electronic and digital services, some of which were offered for the first time in Kuwait, including, for example, opening an account and obtaining financing through the bank's mobile application without a need to visit the branch, which in turn contributed to the bank's growth to remarkable levels in a

short period. Another distinctive service is the introduction of a customer management service for the accounts of their minor children through the application, in addition to the launch of the first Digital Hassala for children in the Kuwaiti market, enabling parents to save money for their children. Likewise, we believe that women are the basis of society, and they will be our focus during the next stage, as the bank plans to launch many products that serve their needs.

What are some of the most innovative solutions being offered by Warba Bank to its corporate clients?

Warba Bank offers many services, including Mu-rabaha, which allows companies to purchase assets or equipment, and the bank has a lease-to-own product, and this is usually used to purchase real estate. Among the products offered by Warba is a vendor financing product for companies that supply different sales centers, allowing them to deduct their bills due at the sales centers and receive them immediately instead of waiting for one to three months, and this undoubtedly enhances the cash flow for those companies. The bank also has a service—financing the purchase of usufruct lands—available to individuals and companies to help them pay and introduce additional liquidity into the Kuwaiti real estate market.



HAMAD MUSAED AL SAYER CHAIRMAN,
WARBA BANK

To provide all its customers with the highest level of banking services, Warba Bank is working to further digitalize its services and provide innovative banking products.

HIGHEST LEVEL OF SERVICE

2022 marks the 10th anniversary of the establishment of Warba's first branch in Sharq. How has the bank evolved over its first decade of operations?

Warba Bank was established in 2010 by an Emiri decree with the aim of reviving the economic situation at the time. It is within the banking sector in Kuwait, and is still aspiring to progress, as it always seeks to benefit from its employees' passion and creative vision. The first branch of the bank was opened in 2012 in Sharq, which was the beginning of its real launch in the Kuwaiti market. Today, Warba has 19 branches distributed around the country to serve its customers. Today, Warba Bank has KWD3.6 billion in assets and plans to pump in more investments. The bank can fulfill the aspirations of investors looking for opportunities to achieve higher returns with lower risks.

What is Warba Bank's approach to supporting SMEs in Kuwait?

Warba Bank, including the corporate banking group, is interested in small and medium companies, as they are a segment that represents about 90% of the total companies operating in the local market. Therefore, supporting them is considered a duty by the banks. Notably, Warba supported these companies during the COVID-19 pandemic by continuing to provide its services to the business. This is done also to contribute alongside other banks and to abide by the approved laws by the authorities such as the concessional financing law of 2020 and the law to save small companies. The group has established a specialized unit for small and medium companies with the aim of providing all their financing and banking needs, and we seek to gradually



hiring, development, and training. We believe that our strong presence and leading position in the banking sector at the local and regional levels depends primarily on the robustness of our human capital. The bank has also been supporting the acquisition of national Kuwaiti talent and their development through its dynamic Ro2ya program, which provides opportunities for training and skills development.

What are some of the main initiatives by Burgan Bank to embrace digital banking?

Digital transformation was among Burgan Bank's top strategic goals prior to the COVID-19 crisis;

however, as the pandemic spread, the efforts toward this goal were further fortified, especially after the increased demand for online banking services. Burgan Bank was able to successfully serve its retail and corporate customers with the needed efficiency and effectiveness.

Burgan Bank is working on building smart self-service branches with no employees to operate them. Security and the privacy of customers' information and data is a top priority for the bank. In house, all this is managed by a dedicated department in collaboration with international companies that specialize in protecting the confidentiality of customers' information. Additionally, Burgan Bank was among the first banks to form a joint committee between its board members and management to finalize the strategic plan that includes digital transformation. The human element is at the heart of the Burgan's strategic plan, and the bank seeks to develop and empower its employees to acquire the latest working skills and capabilities that would enable them to keep up with technological developments, evolving market trends, and the sector's rapid and growing development.

How would you assess Burgan Bank's standpoint after COVID-19, and how ready is it to continue its growth? The bank's strong coping ability in the face of sudden changes also enabled it to maintain its capital position, liquidity level, and sustainability, which are considered pivotal to all of its businesses. This ability is a key strength point that enables the bank to face any potential market changes. With the emergence of economic recovery signs and the receding of the crisis, Burgan Bank has demonstrated its digital capabilities, strong human capital, and reliable sustainable practices—all of which represent empowering elements that support the bank's confident progress toward achieving its growth and development goals.



MASOUD M. J. HAYAT GROUP CEO BURGAN BANK

Having successfully established a regional presence, Burgan Bank is also ensuring that its Kuwaiti operations continue to feature new digital capabilities, strong human capital, and reliable sustainable practices.

FORWARD - LOOKING VISION

Burgan Bank is today the second-largest convention-al bank in terms of assets. How would you evaluate the growth of Burgan Bank since its establishment?

Burgan Bank was established in 1975 as a Kuwaiti shareholding company, with the majority of its stocks owned by the Kuwaiti government. In 1977, the bank became a Kuwaiti public company and was renamed after the biggest oilfield in Kuwait: Burgan. In 1984, the bank was listed on the stock exchange market, and in 1995, the Kuwaiti government reduced its 61% ownership of the bank, and the Kuwait Projects Company (KIPCO) took over the majority of shares, slowly growing its owned shares in the following years. After KIPCO acquired the bank, Burgan's revenues grew from KWD16 million to around KWD213 million from 1995-2020, while loans grew from KWD210 million

to KWD4.4 billion. Total bank deposits soared from KWD580 million to KWD4.9 billion in the same period. To-day, the number of Burgan Bank employees ex-cceeds 3,200, with a network of over 125 branches. Burgan's regional expansion started in 2008, en-abling the bank to penetrate the Middle East and North African markets. Besides the bank's head-quarters in Kuwait, it is also currently operational in Tunisia, Algeria, Turkey, and Iraq.

Burgan Bank has in place a five-year strategy. What is the main purpose of this strategy?

Having reinforced its regional presence, Burgan Bank has turned to focus more on the Kuwaiti market and has adopted a new five-year strategy. We aim to enhance customers' experience and re-in-force the human resources' capabilities through



NBK has stood strong despite challenging circumstances. To what extent have crises helped cement the bank's re-silience?

Over the years, NBK has stood tall in time of crises that shook the local, regional, and international markets, including the crash of Souk Al-Manakh stock market in 1982, only to emerge stronger. The Al-Manakh market crisis was a result of not following general business practices, with numerous post-dated cheques issued during this crisis. This back-lash was widely anticipated by NBK, which in turn alerted the regulators at the time, warning them that if those practices were to continue, that would lead to a major financial crisis. Also, the brutal Iraqi invasion of Kuwait in 1990 was a challenging period that proved NBK's

resilient foundation. Considering NBK's leading position in the banking sector and its dominance in a small local market, NBK's board of directors decided to expand beyond Kuwait's borders and started to open branches in several countries, with special focus on major capitals such as London, New York, Singapore, and more. After the Iraqi invasion, which was one of the toughest hurdles facing Kuwait, the world fell in the grip of one of the worst economic disasters: the 2008 financial crisis. However, against all odds, NBK proved its resilience and the soundness of its strategic path, as well as its solid investment choices and was able to handle some of the worst economic challenges. NBK is a true reflection of Kuwait's story—its past, present, and future. As the country was able to overcome adversity thanks to the unity and solidarity of its people, NBK embodies a success story that reflects a long history of sound planning for successive boards of directors, experienced executive management, and highly proficient bankers. NBK's logo, represented by its patriotic camel, has always been a symbol of overcoming adversity and achieving success, from generation to generation.

Now that the Kuwaiti banking sector turns 80, what would be your current evaluation of NBK?

Thanks to its founders, employees, customers, and all stakeholders, NBK has become a leading Kuwaiti brand that crosses borders and spans four continents. NBK enjoys a solid financial position based on a diversified and stable deposit base, strong capitalization ratios, high asset quality, and comfortable liquidity levels, which reflect the bank's solid financial position and the continuous growth of its balance sheet. NBK's total assets reached about USD100 billion by the end of September 2021, supported by the continuous growth in loan portfolio that reached USD62.9 billion.



ISAM JASEM A. AL-SAGER
VICE CHAIRMAN & GROUP CEO, NATIONAL BANK OF KUWAIT (NBK)

NBK has created a strong foundation to help overcome some difficult challenges while also allowing it to adapt to upcoming shifts in the market.

SOLID POSITION

NBK started as a small business and has grown to be Kuwait's biggest bank. What is your overview of NBK's achievements?

Before 1952, there was only one bank operating in Kuwait: The British Bank of the Middle East. In 1949, Kuwaiti leaders felt the citizens' frustration over receiving inadequate services from the sole bank operating in Kuwait. In the early 1950s, a small shareholding company, with only KWD1 million in capital, made its debut in what was then "new" Kuwait. NBK helped usher in a new era of freedom and economic independence. On May 19, 1952, NBK was established, and on November 15, 1952, it was officially opened for business as a Kuwaiti shareholding company authorized to carry out banking services. NBK started with a handful of employees in a tiny building located on the new street. The bank pro-

vided limited banking activities, including cash withdrawal and deposits, in addition to issuing bank credits and guarantees. NBK continued to demonstrate its efficiency and competence as a major contributor to Kuwait's development, providing all kinds of support to individuals and institutions and played a leading role in financing major infrastructure projects in Kuwait in the 1950s, as it was the only national bank at the time. In the 1970s, NBK continued to finance various infrastructure and development projects in modern Kuwait, including water desalination plants, power plants, road networks, construction and development of oil fields and refineries, and related services, in addition to importing related services, building hospitals and schools, and supporting Kuwait's rapid urbanization, paving the way for a more prosperous future.



creasing share of value-added direct investments in the domestic economy to enhance the technology transfer, create jobs, and increase capacity building for Kuwaitis. This supports Kuwait's developmental goals for economic diversification that foresees a larger role of the local private sector for a sustainable prosperous future and in turn leads to bolstering local content, connecting to the global and regional value chains (GVCs), as well as strengthening Kuwait's competitiveness. In this regard, KDIPA's first medium-term strategy that was completed by end of March 2021 contributed to four of the seven pillars that comprise Vision 2035. KDIPA's first strategy involved 29 projects that related to effective government administration, sustainable diversified economy, creative human capital, and global positioning.

What is the total volume of the current foreign investments in all sectors, and what is the value of the targeted investments in the next stage?

KDIPA targets value-added direct investment focusing on quality and not quantity to attain the national developmental priorities. In this

regard, KDIPA succeeded in attracting more than USD4.4 billion since 2015 to end of March 2022, arising from more than 65 investment entities in multiple priority sectors and coming from more than 25 different countries. The innovative and entrepreneurial nature of the county's business environment led to the services sector comprising 99.6% of the cumulative approved direct investments, with the remaining share in the industrial sector. IT comprised 32.36% of the total, followed by oil and gas services with 29.12%, construction services with 16.78%, and the remaining 21.74% covering a variety of services in activities that included health, training, energy, aviation, consulting, electricity and water, entertainment, insurance, market research, and the environment consecutively.

Are the laws in their current form sufficient and encouraging to attract foreign investors into the Kuwaiti market?

Kuwait's legal and regulatory regime is characterized by transparency, fairness, and integrity. This period of disruptive emerging challenges has led the country to be even more resilient and agile to cope with the changing legal landscape. This was showcased in concerted efforts that were put in place to ensure the country is constantly evolving in line with the international investment transformations and best practices. During the last decade, Kuwait witnessed an upgrade in almost all its economic laws and policies. Decade old laws were modified in addition to executive regulations; furthermore, new laws were introduced on bankruptcy and insurance. This led to the establishing of new regulatory authorities (CMA, CITRA) and new economic authorities (KDIPA, KAPP, National Fund for SMEs, and the Privatization Council) that provides a direct connection to direct investments.



SHEIKH MESHAAL JABER AL-AHMAD AL-SABAH
DIRECTOR GENERAL,
KUWAIT DIRECT INVESTMENT PROMOTION AUTHORITY (KDIPA)

KDIPA looks to attract value-added FDI to Kuwait and achieve its long term goals that are in line with Kuwait's Vision 2035 development goals.

ECONOMIC ENABLER

What positive steps did the government take toward activating and facilitating the role assigned to KDIPA through procedures and policies?

The government passed Law No. 116 of 2013 regarding the promotion of direct investment in the state of Kuwait that aims to attract value-added direct investments, showcasing the attributes of brand Kuwait as a promising investment location and coordinating with other stakeholders to streamline the business environment. The updated direct investment law led to the establishment of KDIPA and introduced several positive measures and provisions to support the tasks assigned to KDIPA. A few examples of the measures introduced is the negative list to encourage market access for FDI, whereby all economic sectors are open for FDI excluding oil and gas up-stream activities and few

others relating to public safety, and establishing a one-stop shop to facilitate procedures and reduce time for investment licensing and granting incentives.

What are your goals in the short and long term to achieve the objectives of the development plan and Kuwait Vision 2035, which are based on increasing FDI?

As one of the economic enablers of Kuwait's economy, KDIPA focuses on attaining long-term objectives that are linked to Vision 2035 pillars and goals formulated in the country's series of medium-term development plans. KDIPA works relentlessly through its promotional, regulatory, and advocacy activities to attract and settle an in-

financial technology revolution around the world?

The CBK took the initiative to accelerate the banking sector digital transformation process through issuance of the cybersecurity framework for the banking sector in 2020, directing local banks K-Net and CI-Net to prepare their future strategy and update it on regular basis, and issued the regulatory sandbox framework to provide a safe environment for testing the innovative products the outputs of which included models that would better serve the banking sector and contribute to digital transformation. The technology revolution led to a great wave of emerging companies in the fin-tech sector that integrate with the traditional banking sector to provide better services to citizens. Banks have to cope with and utilize the advanced technologies and develop human capabilities to deal with such technologies safely and properly to fulfill the planned goals. The banking sector is coping with the advanced technology and making use of every new innovation. Banks not only compete against, but also cooperate with fintech companies, as they use the applications of such companies to promote the services they offer to their clients and aim to acquire such companies to develop their businesses later on.

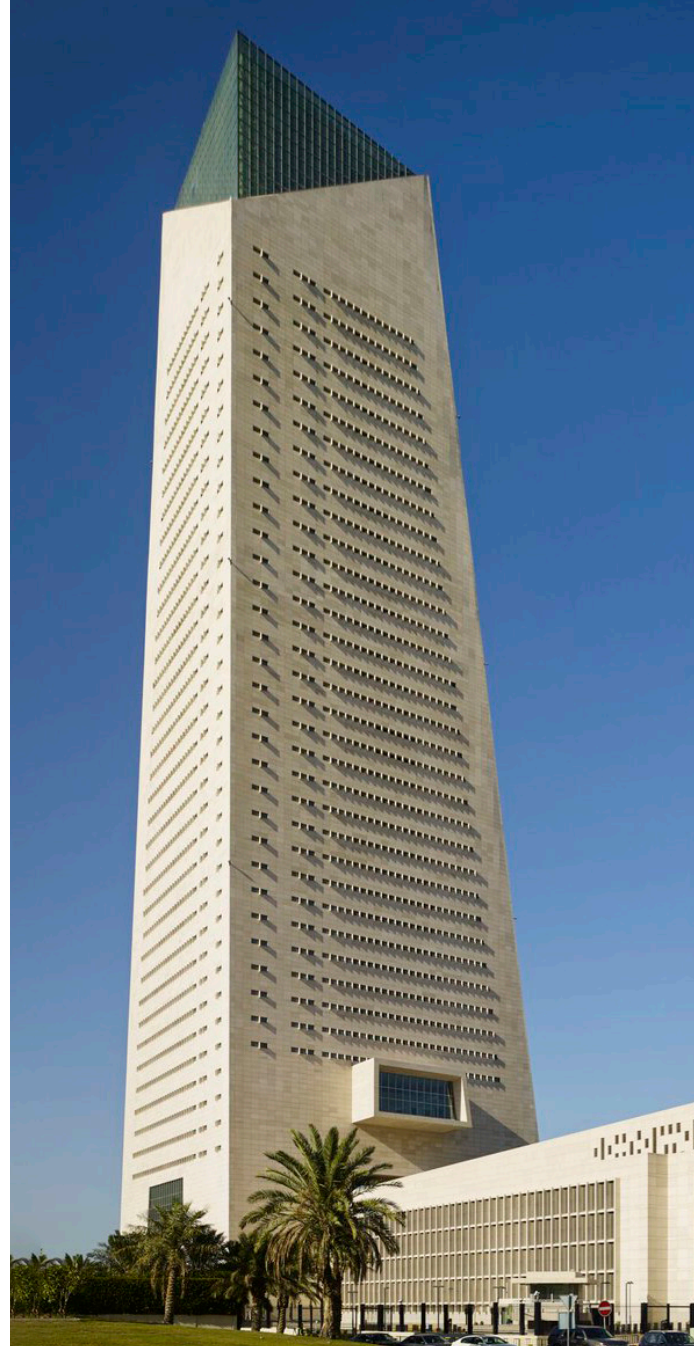
Some banks announced positive results and remarkable growth in 1Q2022. What are your expectations of the second half of the year?

As the pandemic receded and markets reopened, the net profit of banks in 1Q2022 touched the pre-pandemic levels to total KWD257 million. Such reported results crowned the Central Bank of Kuwait's supervision and regulation efforts and proactive approach to support banking and financial system units in line with a supervisory system intended to strengthen financial stability by adopting micro and macro prudential instruments to minimize systemic risks and maintain financial stability. Our national banking sector has been supporting the domestic economy and actively contributed to curb the repercussions of the crisis.



The Central Bank of Kuwait realizes the importance of SMEs for the national economy, sustainable growth and economic diversity. To this end, in 2014 CBK issued instructions to local banks regarding capital adequacy ratio (Basel 3) to reduce risk weight applied on exposure to SMEs to 75%, which was further reduced to 25% in April 2020. CBK thereby seeks to ease the supervisory requirements in connection with loans to small and medium enterprises and, thus, reduce bank cost of finance to this sector and give them incentives for their finance. Furthermore, CBK together with other supervisory authorities are in the process of setting a legal and supervisory framework that help start-ups introduce new finance models such as postpaid purchases and maintain the highest client protection standards. CBK also introduced some measures and procedures considering the importance of this sector and its contribution to economic diversity. Following promulgation of Law No. 2 of 2021 regarding Rescue of Small and Medium Enterprises Impacted by the Repercussions of Covid-19 Crisis, CBK issued regulations and controls for implementation of the said law to local banks by virtue of its regulations issued that provided for the mechanism and conditions of granting the finance, cost of finance, defaulting and enforcing the guarantee, and handling the applications submitted by impacted customers. In addition, CBK extends assistance to SMEs in the field of fintech through the regulatory sandbox for testing the fintech products in a safe environment that does not pose risks to the financial system.

How have Kuwaiti banks reacted to the fi-



the innovative products that will contribute to the digital transformation of the banking sector.

How can new regulations and standards accelerate the economic reforms in Kuwait?

Undoubtedly, the present rentier economy of Kuwait is no longer sustainable. In light of recent global developments, there is an urgent need for prompt movement on several levels in two correlative parallel courses: the first is financial and includes quick short-term actions to tackle the public budget situations irrespective of the oil price levels, while the second course is to create a sustainable economic state by liberating the economy and emphasizing on transformation of the present Kuwaiti rentier economic model into a service, knowledge-based, and productive economy. The first course is related to containment of the increasing current expenditure and well-considered phased out reduction thereof, non-reduction of the added-value investment expenditure and emphasis on its developmental role, restricting the government role to the regulatory and supervisory aspects in the economic activity, activating the market mechanisms and incentives system, reinforcing economic efficiency, as well as developing non-oil revenues through re-pricing of some public goods and services for rationalizing the use thereof and upgrading their efficiency. As for the second course, efforts are needed to reshape the domestic economy to counter the growing challenges. Therefore, the concept of productivity in non-mining industries should be promoted in the private sector for more economic diversification, expansion of the economy size, attraction of domestic and foreign investments in intangible sectors such as knowledge-based assets including

digital information (software and databases), as well as the importance of investment in digitization and digital services and supply chains, coping with transformation of remote business models that would enable Kuwait to develop in the fields of financial innovations related to digitization, AI, robots, and blockchains, which drive out prosperity and sustainability.

What are the consequences of lifting the deposit guarantee on the banking sector?

With the receding of the negative repercussions of the global financial crisis in 2008, Kuwait, like several other countries, passed Law No. (30) of 2008 to guarantee deposits at local banks with the aim of reinforcing trust in the domestic banking sector. However, the issue whether this law shall remain in force and effect or be superseded has become a matter of debate. The financial positions of banks and the financial stability indicators demonstrate the high financial soundness of the Kuwaiti banking sector, encompassing stress testing results that proved banks' ability to withstand any crisis or shock e.g., lifting the government guarantee on deposits; however, any vision for deposit guarantee scheme should primarily provide protection for the depositors in particular the small depositors, thus contributing to strengthening the financial stability and improve trust in the banking sector, to be modeled after several countries.

What are your directions toward supporting small and medium enterprises through extending finance for their sustainability?



BASEL A. AL-HAROON
GOVERNOR,
CENTRAL BANK OF KUWAIT (CBK)

The Central Bank of Kuwait has played a significant role in ensuring the local financial services sector remains resilient in the face of global crises and serve the national economy as best it can.

A STEADY HAND

What are your future approaches for digital transformation of the Kuwaiti banking sector?

The future approach adopted by the Central Bank of Kuwait toward the digital transformation of the Kuwaiti banking sector is commensurate with its keenness to develop the banking and financial industry, stimulate creativity, and deploy the modern technologies for reinforcement of monetary and financial stability in a business environment that is witnessing elevating complications and risks. The strategy of CBK is intended to achieve further development and accelerate the digital transformation at the level of CBK and the banking and financial sector to motivate creativity and providing better

services to clients. Therefore, CBK has set a framework for the banks in Kuwait to provide and de-velop their digital banking services according to three primary models of digital banking business, namely foundation of digital banking units at such banks, co-operation with a third party, or establishment of new digital banks. Within the same context, CBK is keen to introduce a more enabling technological environment, motivate sustainable innovation, and implement a set of relevant remedies and actions including regulation of electronic payment and the issuance of cybersecurity strategic framework that requires Kuwaiti banks to develop their future looking strategies and update them regularly. CBK has also issued the Regulatory Sandbox Framework to provide a safe space for testing



خدمات مصرفية رقمية أسهل في كافة أنحاء المنطقة

تمتع بخدمات مصرفية رقمية سهلة ومريحة من البنك الأهلي الكويتي في دولة الكويت، جمهورية مصر العربية والإمارات العربية المتحدة.

الأهلي أسهل

SIMPLER DIGITAL BANKING SERVICES ACROSS THE REGION

Enjoy the convenience of ABK's digital banking services in Kuwait, Egypt, and the United Arab Emirates.

Simpler Banking

[in](#) [f](#) [v](#) @Al Ahli Bank of Kuwait [i](#) [t](#) @abk_kuwait

eahli.com

Ahlan Ahli 1 899 899



the business | year

80 YEARS OF KUWAITI BANKING SPECIAL REPORT

In partnership with



المصارف
AL MASAREF ONLINE



Best Islamic Bank For 2022

