



المصرفية

AL-MASSRAFIAH

شهرية - بصدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي
العدد (18) أكتوبر 2007م

يبني العقول ويطور المهارات الموارد البشرية رأسماله الأهم

مديري الفروع يتأهلون للإستثمار وأقسام الخريضة لإدارة النقد وفحص العملات



وفي ميدان آخر يعرّى مواهب ويبني الأجسام

الدوري الأول لكرة القدم في المركز الرئيسي وفرع امانة العاصمة



فرع الشحر..
إنجازات تجاوزت
الأهداف

للحد من أزمة الإئتمان العقاري في بنوك عالمية كبرى
80 مليار دولار رأسمال صندوق لإدارة الأزمة

CAC BANK

بنك التسليف التعاوني والزراعي
Cooperative & Agricultural Credit Bank



السريع للحوالات

الإفتتاحية

لعل من نافل القول أن القطاع المصرفي المحلي - وفي سنواته القليلة الأخيرة - شهد ويشهد نقلة نوعية غير مسبوقة، وفي سياقها العام تعكس للمراقب الواعي أن هذا البلد بإمكاناته المتواضعة قادر على مواكبة تطورات العصر بفعل قدراته البشرية المتمكنة التي تمتلك من المقومات الذاتية والمؤهلات الشخصية ما يجعلها قادرة على إنتاج الإبداع وإحراز تفوق يجتاز سواها على المستوى الإقليمي.

نقول هذا ولدينا من الشواهد ما يعزز تلك الحقيقة ويؤكد مصداقيتها على ميدان الواقع المصرفي اليمني.

■ توسعت المصارف المحلية في سنواتها القليلة الأخيرة في إيصال خدماتها إلى معظم المناطق اليمنية وسمعنا عن فروع تفتتح هنا وهناك لأكثر من مصرف محلي وامتدت الشبكة المصرفية إلى مناطق لم تصلها من قبل.

■ اتجهت المصارف المحلية إلى الاستثمار في التكنولوجيا فشهدنا انتشاراً جيداً لخدمات نقاط البيع الإلكترونية وللصرافات الآلية ولخدمات البطاقة الائتمانية الدولية الفيزا والماستر كارد وخدمات البنك الناطق والرسائل القصيرة وغيرها من الخدمات الإلكترونية الحديثة.

■ وفي الاتجاه ذاته توسعت المصارف اليمنية في اتجاهات صيرفة الأفراد من خلال برامج عدة استطاعت من خلالها حشد قطاعات واسعة من المجتمع للتعامل معها والحصول على خدماتها وتمثلت بعض تلك البرامج في تقديم خدمات صرف المرتبات لقطاعات واسعة من موظفي الدولة والقطاع المختلط والخاص وتوسعت في برامج الإقراض الشخصي بصورة مكنت قطاعات كبيرة من التمتع بمزايا تلك البرامج - قروض شخصية - قروض حسنة - قروض ميسرة... الخ ناهيك عن رفع الوعي الإدخاري لدى هذه القطاعات وغيرها.

لقد شهد السوق المصرفي المحلي تنافساً غير معهود وتسابقاً بين المصارف للاستحواذ على أكبر نصيب وهي حالة صحية حركت المياه الراكدة في هذا القطاع وتفتقت معه الذهنية المصرفية صوب التطوير والتحديث والتوسع في المنتجات والخدمات.. وكل ذلك يحقق للقطاع المصرفي ذاته وللدولة والمجتمع عوائد جمة مباشرة وغير مباشرة لعل أهمها سمعة مصرفية دولية جيدة، وثقة متنامية بهذا القطاع الحيوي الهام كجزء رئيسي من أجزاء البناء الاقتصادي الكلي للدولة.

وكوادرك بنك التسليف التعاوني والزراعي وعبر شبكته المصرفية الممتدة على طول البلاد يحسب لها وباعتزاز أنها وراء خلق هذا الحراك المصرفي والتنافس البديع والخلاق لمبادرتها في كسر حواجز كثيرة شجعت على الاقتداء والسير على درب التغيير والتحديث والتطوير الذي يشهده سوق المصارف اليوم وسيشهده في المستقبل وكل ذلك - قطعاً - ما كان له أن يتحقق لولا مناخات الأمن والأمان والاستقرار ولولا التوجه الصادق للقيادة السياسية لإحداث نهضة اقتصادية شاملة يعود خيرها على كل أبناء اليمن.



حافظ فاخر معياد
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير	رئيس التحرير	الهيئة الإشرافية
عبد سعيدي الطيار	محمد محمد الزبيري	عبد الملك التور

تصميم وإخراج وفرز مركز الامدقاء

777314916_777213366

المصرفية

شهرية - يمدرها:

بنك التسليف التعاوني والزراعي

صنعاء، ص.ب. 2015 - فاكس: 220097

www.cacbank.com.ye



لرفع كفاءة الأداء وتطوير مهارات العاملين

الاستثمار وإدارة الخزينة في دورتين تدريبيين لمديري الفروع وأقسام الخزينة



وقد تناولت الدورة المحاور التالية:-

- النقود الالكترونية
- تزوير الصكوك والمستندات
- تطور أساليب التزييف
- ضرر جرائم التزوير بالمصلحة العامة والخاصة
- الكشف على تزوير العملة الورقية للدولار والريال واليورو
- الجرائم الالكترونية
- العملة المحلية الموحدة.

وتأتي هذه الدورات تماشياً مع خطة البنك في رفع كفاءة أداء العاملين وتنمية معارفهم وتطوير مهاراتهم وفي سياق تنمية القدرات البشرية عامة.

نظمت إدارة الاستثمار بالتعاون والتنسيق مع إدارة التدريب في البنك خلال سبتمبر المنصرم دورتين تدريبيين بمقر الإدارة العامة للبنك. عقدت الدورة الأولى والمتخصصة في مجال الاستثمار للفترة من (١٥ - ١٩ سبتمبر ٢٠٠٧م) وحضرها مديري فروع البنك وتناولت مجالات الاستثمار المصرفي وأهميته - البيع الآجل - عقود الذهب - صناديق الاستثمار - الأسهم وإدارة السيولة - مصطلحات مصرفية - آلية بيع وشراء العملات - النشررة المصرفية وكيفية التعامل معها - التسويق المصرفي . من جانب آخر عقدت دورة إدارة تداول النقد والصرف وكشف التزييف للعملات للفترة من ٢٩/سبتمبر إلى ١٠/ أكتوبر /٢٠٠٧م.

لمواجهة الطلب على النقد الأجنبي

المركزي يبيع (٩١ مليون دولار)

قال بيان صادر عن البنك المركزي في ٢٢ سبتمبر أن البنك باع مبلغ (٩١ مليون دولار) لتغذية السوق المحلية باحتياجاته من النقد الأجنبي مشيراً إلى أن البنك يهدف من وراء هذه العملية إلى تحقيق الاستقرار النقدي.

تعيين مستشار لفرع شبوه

صدر قرار رئيس مجلس الإدارة رقم (١٣٢) وتاريخ : ٢٠٠٧/٩/٩م قضى بتعيين الأخ / احمد عبد الرحمن بامجبور مستشارا لمدير فرع شبوه لشؤون التسويق. تهانينا للزميل/ بامجبور وتمنياتنا له بالتوفيق في مهامه الجديدة

وفود زائرة

● تتوالى زيارات بنوك عربية واجنبية مراسلة cac Bank على صعيد تطوير علاقات العمل المصرفية وتنمية المصالح المشتركة، وفي هذا الصدد وصل الى صنعاء في الثاني والعشرين من اكتوبر في زيارة عمل للبنك السيد طارق الرفاعي المدير التنفيذي لبنك أوف نيويورك مكتب القاهرة.

كما وصل في الثاني والعشرين من الشهر ذاته السيد جاكوس بزالتيز كبير المستشارين في بنك اليوباي روما يرافقه السيد امبيرتوتي مدير المؤسسات المالية -منطقة الشرق الأوسط.

وقد جرت مباحثات بين الوفدين الزائرين ومسؤولي cac Bank تناولت العلاقات الثنائية القائمة بين مصرفنا وتلك المصارف وسبل تعزيزها وتطويرها لما يخدم المصالح المشتركة.

وكان في استقبال الوفدين والتباحث معهما كلا من الاستاذ محمد احمد تقي المدير العام المساعد للشؤون المصرفية والتجارية والاستاذ عبد الملك الثور مستشار رئيس مجلس الإدارة للإئتمان والمخاطر وليد الدبعي - مستشار رئيس مجلس الإدارة للاستثمار، والاستاذ محمد مصطفى مختار مدير الادارة الدولية

رئيس مجلس الإدارة لمجلة USA Today : إذا أعطيت عملائك الحاليين خدمات جيدة فهم رسلك لاستقطاب زبائن جدد



وأشارت المجلة في سياق تغطيتها إلى انه وفي جانب الخدمات المالية التي يقدمها البنك للشركات فإن البنك يعمل باستمرار على توسيع قاعدة رأس ماله التي يتمكن بها من تمويل مشاريع الشركات وبالمشاركة مع مؤسسات التمويل الدولية والإقليمية.

وفي هذا الصدد نوه الأستاذ/ حافظ معياد -رئيس مجلس الإدارة - إلى أن البنك ليس الممول المباشر حتى الآن وإنما وسيط لطرف ثالث مع البنوك العاملة في المنطقة مثل الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي الذي تولى تمويل مصنع الحديد «الفولاذ» وكذلك قام بدور الوسيط فيما يتعلق بتأمين التمويل الخارجي لإنشاء فندق موفمبيك - صنعاء - بقرض ميسر من الصندوق العربي ومقره الكويت.

هذا ويحتفظ البنك بعلاقات مصرفية متينة مع اثنين من البنوك الأمريكية المرموقة هما سيتي جروب ، بنك نيويورك.



حافظ معياد

يشهد البنك نقلة نوعية متميزة.. خدمات موجهة نحو السوق الحر نشرة مجلة USA Today الأمريكية في عددها الصادر الخميس ١١ أكتوبر ٢٠٠٧م مقتطفات من مقابلة أجرتها مع الأستاذ/ حافظ فاخر معياد - رئيس مجلس الإدارة - ضمن تغطية لأنشطة البنك تضمنها إصدارها الخاص عن اليمن .. حيث أشار الأخ/ رئيس مجلس الإدارة إلى انه ومنذ بداية العام ٢٠٠٤م تم إحداث نقلة نوعية لنشاط البنك في العمل المصرفي من التسليف التقليدي الزراعي إلى نشاط تجاري متطور.. حيث تتركز الرؤية الجديدة للبنك نحو تقديم خدمات مصرفية موجهة نحو احتياجات السوق.

مسوحات ميدانية ودراسات للسوق

منوهاً إلى أن البنك يعتمد حالياً في تلبية احتياجات ورغبات عملائه إلى إجراء المسوحات والدراسات السوقية المسبقة وعلى ضوءها تحدد الخدمات والمنتجات التي تحظى بالقبول وقال «نحن نريد أن نعرف كيفية تلبية رغبات العميل وتحقيق احتياجاته وما هي أحسن الأساليب التي تمكننا من اجتذاب زبائن جدد».

فيما تم ربط فرع تعز بنظام فينكس

تركيب صرافات آلية إضافية في أمانة العاصمة وعدد من المحافظات وعدد الصرافات الآلية (٢٧) صرافاً

تم ربط عدد اثنين صرافات الية في فرع ذمار وصراف آخر في فرع الملكة أروى بمحافظة إب وبهذه الإضافات الجديدة يصبح عدد الصرافات الآلية للبنك حتى تاريخه (٢٧ صرافاً) موزعة على المواقع التالية :-

ذكر بلاغ صادر عن إدارة نظم المعلومات أنه تم الانتهاء من تركيب وتشغيل صرافات آلية إضافية في أمانة العاصمة - صنعاء - الأول جوار وزارة الزراعة والري و آخر في شارع الخمسين جوار شركة واي للإتصالات، كما

م	الفرع	الموقع
١٥	الزبيري	شارع الزبيري - جوار فرع الزبيري
١٦	الزبيري	صنعاء القديمة - شعوب - الزمر
١٧	الزبيري	شارع الزبيري - جوار فرع الزبيري -
١٨	حدة	شارع حدة - جوار فرع حدة -
١٩	كريتر	كريتر - الشارع العام - جوار فرع كريتر-
٢٠	٢٢ مايو	شارع تعز - جوار فرع ٢٢ مايو أمام عمارة بينون
٢١	المكلا	المكلا الشارع العام - جوار فرع المكلا -
٢٢	عمران	جوار فرع عمران
٢٣	عمران	مكتب الفرع جوار مصنع اسمنت عمران
٢٤	الملكة أروى	فرع الملكة أروى شارع العدين
٢٥	فرع ذمار	شارع المنزل
٢٦	فرع ذمار	شارع صنعاء - تعز - مكتب السريع للحوالات
٢٧	فرع حدة	شارع الخمسين - جوار شركة واي للاتصالات

م	الفرع	الموقع
١	صنعاء	شارع القيادة - جولة سباء أمام فرع صنعاء -
٢	صنعاء	الصافية - جوار وزارة المالية
٣	صنعاء	شارع عمران - جوار مجلس الشورى
٤	صنعاء	شارع القيادة - جولة سباء جوار - فرع صنعاء -
٥	صنعاء	الدائري - الجامعة الجديدة - جولة الحكمة اليمانية -
٦	صنعاء	مستشفى الثورة العام
٧	صنعاء	فندق موفمبيك
٨	صنعاء	شارع القيادة - جولة سباء جوار - فرع صنعاء -
٩	صنعاء	القاع - جوار وزارة الخارجية
١٠	صنعاء	شارع الاذاعة - جوار رئاسة الوزراء
١١	صنعاء	مطار صنعاء - داخل صالة الوصول
١٢	صنعاء	شارع الحرية - جوار وزارة التخطيط
١٣	صنعاء	جوار البوابة الغربية لمستشفى الثورة العام
١٤	صنعاء	شارع الزراعة - جوار وزارة الزراعة

■ من جانب آخر تم ربط فرع تعز بالنظام الآلي فينكس (Live) ليصبح عدد الفروع المرتبطة بالنظام حتى الآن (١٨ فرعاً) ومن المنتظر ربط بقية الفروع بالنظام وتركيب وتشغيل أعداد إضافية من الصرافات الآلية وفقاً لبرامج زمنية أعدت لهذا الغرض .



برعاية رئيس مجلس الإدارة الأستاذ / حافظ فاخر معياد

تنفيذ دوري كرة القدم لأسرة CAC BANK



يظل الاهتمام بالعنصر البشري عنواناً بارزاً في سجل إنجازات Cac Bank وتنمية قدراته ورعاية مواهبه وخلق علاقات وثيقة بين كوادره احد هذه الاهتمامات لقيادة البنك.

وترجمة لذلك نفذت إدارة العلاقات العامة بالبنك دوري رمضاني لكرة القدم خلال شهر رمضان المبارك (دورة الفقيد / عبدالجليل القرشي) شارك فيها كوادر البنك من مختلف الإدارات وفروع أمانة العاصمة وفيما يلي بيان بنتائج المباريات:-

م	اسم الفريق	الفريق المقابل	النتيجة	الفريق الفائز في المباراة	تاريخ تنفيذ المباراة
1	الشئون الإدارية	الحسابات المركزية	9/صفر	الحسابات المركزية	17/9
2	الفرع الرئيسي	القروض والتحويل/ السكرتارية/ المبيعات	4/2	الفرع الرئيسي	17/9
3	إدارة نظم المعلومات	فرع الزبيري	3/صفر	فرع الزبيري	18/9
4	المخاطر والتسهيلات	التدريب	9/2	المخاطر والتسهيلات	18/9
5	فرع حده	مكاتب المدير العام والمدراء العموم المساعدون	7/2	مكتب المدير العام ومديري العموم	19/9
6	إدارة التسويق	مشروع نقاط البيع	2/صفر	مشروع نقاط البيع	20/9
7	إدارة المراجعة	الإدارة الدولية	3/2	إدارة المراجعة	20/9
8	مكتب رئيس البنك + العلاقات + المتابعة	فرع 22 مايو	2/1	مكتب الرئيس + العلاقات	20/9

م	اسم الفريق	الفريق المقابل	النتيجة	الفريق الفائز في المباراة	تاريخ تنفيذ المباراة
9	الحسابات المركزية	القروض + التحصيل + المبيعات + السكرتارية	4/2	القروض الخارجية / التحصيل / السكرتارية	22/9
10	الفرع الرئيسي	الثئون الإدارية	7/1	الفرع الرئيسي	22/9
11	فرع الزبيري	التدريب	3/صفر	فرع الزبيري	23/9
12	نظم المعلومات	المخاطر والتسهيلات	3/1	المخاطر والتسهيلات	23/9
13	نقاط البيع	فرع حده	4/2	نقاط البيع	24/9
14	التسويق	مكتب المدير العام والمساعدين	12/2	مكتب المدير العام ومساعديه والسريع	24/9
15	المراجعة	فرع 22 مايو	4/صفر	المراجعة	25/9
16	الإدارة الدولية	العلاقات ومكتب رئيس البنك	4/2	العلاقات ومكتب رئيس البنك	25/9
17	الحسابات المركزية	التسهيلات والمخاطر والرقابة	2/1	التسهيلات والمخاطر والرقابة	26/9
18	الفرع الرئيسي	فرع الزبيري	5/صفر	فرع الزبيري	26/9
19	فريق نقاط البيع	العلاقات ومكتب رئيس البنك	3/1	العلاقات ومكتب رئيس البنك	27/9
20	المراجعة	مكتب المدير العام والمساعدين والسريع	2/1	مكتب المدير العام والمساعدين والسريع	27/9
21	المخاطر والتسهيلات	العلاقات ومكتب رئس البنك	3/2	المخاطر والتسهيلات	29/9
22	مكتب المدير العام والمساعدين والسريع	فرع الزبيري		مكتب المدير العام والمساعدين والسريع	29/9
23	العلاقات ومكتب رئيس البنك	فرع الزبيري	3/صفر	العلاقات ومكتب رئيس البنك	30/9
24	المخاطر والتسهيلات	مكتب المدير العام والمساعدين والسريع	2/1	مكتب المدير العام والمساعدين والسريع	30/9



خالد الاناصري

- وفي نهاية الدوري وإجراء التصفيات النهائية تأهلت ثلاث فرق للتصفيات وهي :-
- فريق مكتب المدير العام ومساعديه والسريع للحوالات
 - فريق إدارة المخاطر والتسهيلات
 - فريق مكتب رئيس مجلس الإدارة + العلاقات العامة + المتابعة
- وفي التصفيات النهائية فاز بالمركز الأول فريق مكتب المدير العام ومساعديه + السريع للحوالات .
فيما أحرز المركز الثاني فريق التسهيلات والمخاطر .
وقد قام الأستاذ / حافظ فاخر معياد - رئيس مجلس الإدارة ومعه الأخوة / المدير العام ومدراء العموم المساعدین ومندوبي عن الاتحاد العام لكرة القدم بتسليم الكأس للفريق الفائز .
- كما تم تسليم كأس أكبر لاعب للأستاذ / أحمد حمود السري .
 - فيما تسلم كأس أصغر لاعب الأخ / أحمد عوض متاش .
 - في حين تسلم الأستاذ / رشيد الأنسي كأس أفضل لاعب فوق سن الشباب
 - وحاز الأخ / خليل الحرق على لقب هداف الدوري لإحرازه ١٢ هدفاً خلال المباراة





نسبة انجاز الأهداف في الخطة تجاوزت (150%)

فرع الشحر.. ثالث فرع في حضرموت يقدم خدماته المصرفية بكفاءة عالية



وقال الأخ / مبروك ریحان - مدير الفرع - أن نسب النمو بلغت على النحو التالي :-

- نسبة نمو الودائع ١١٧٪
- نسبة انجاز الهدف المحدد من الإدارة ١٥٧٪
- نسبة نمو الإيرادات ٣٠١,٦٥٪
- معدل نمو في عدد الحسابات الجارية ٥٠٩,٢٤٪
- نسبة تحصيل القروض ٩٧٪

افتتح فرع البنك بمديرية الشحر محافظة حضرموت في ٢٧/٥/٢٠٠٦م ويقدم لعملائه جميع الخدمات المصرفية من حوالات وحسابات جارية وودائع وحسابات توفير ، إضافة إلى القروض التجارية والزراعية والشخصية .. وكافة الخدمات المصرفية الأخرى .

وحقق الفرع نسب نمو في انجاز خطته تعد مشجعة للغاية .

مجلس الوزراء يقر الإجراءات التنفيذية لآلية تشجيع زراعة الحبوب

تخصيص مليار ريال كقروض موسمية وقصيرة الأجل وفق آلية ينفذها

Cac Bank بالاتفاق مع وزارة الزراعة والري وصندوق التشجيع و ١٠٠ مليون ريال

لتوفير مستلزمات الإنتاج الزراعي

التحتية الخاصة بتخزين الكميات الكبيرة من البذور والآلات الزراعية .
 ووجه المجلس بتفعيل دور الإرشاد الزراعي وتعزيز دور البحوث الزراعية ودعمه مادياً ومؤسسياً لتعزيز الأنشطة البحثية باتجاه استنباط أصناف جديدة ومقاومة للجفاف والأمراض ومبكرة في النضج وذات إنتاجية عالية في المناطق المطرية.
 وكلف المجلس وزارات الزراعة والري والمالية والصناعة والتجارية والإدارة المحلية إضافة إلى المؤسسة الاقتصادية اليمنية بوضع آلية محددة لشراء الحبوب من المزارعين بأسعار تشجيعية يتم الاتفاق بشأنها بما يكفل استمرارية التوسع في زراعة الحبوب سنوياً.

كتسهيل مالي للمؤسسة العامة للخدمات الزراعية لتوفير مستلزمات الإنتاج الزراعي للمؤسسة للموسم ٢٠٠٧م - ٢٠٠٨م على أن تلتزم المؤسسة بإعادتها إلى الصندوق.
 ووجه المجلس بشراء (٥٠٠) دراسة و (٣٠٠) حصادة يدوية يتم تمويلها من عائدات المعونة اليابانية وبيعها للمزارعين بسعر تشجيعي على أن تمنح أولوية الشراء للصناعة المحلية.
 وأكد المجلس على الدور الذي ينبغي أن تضطلع به المؤسسة العامة لإكثار البذور بالتعاون مع مراكز الأبحاث في الجامعات اليمنية لتحسين البذور المحسنة للقمح والحبوب الأخرى ، وكذا إدخال أصناف جديدة ومحسنة إلى جانب التوسع في البنى

أقر مجلس الوزراء في اجتماعه الأسبوعي الثلاثاء ٢٣/١٠/٢٠٠٧م برئاسة الدكتور / علي محمد مجور- رئيس المجلس -مجموعة من الإجراءات التنفيذية للآلية الخاصة بتشجيع زراعة الحبوب المقدمة من قبل وزارة الزراعة والري.
 حيث أقر المجلس خطة الإقراض التي ستقدم للمزارعين في مناطق إنتاج الحبوب والبقوليات المروية وقدره مليار ريال من مخصصات صندوق تشجيع الإنتاج الزراعي والسمكي تمنح للمزارعين كقروض موسمية وقصيرة الأجل وفق آلية يتم الاتفاق عليها بين وزارة الزراعة والري وبنك التسليف التعاوني والزراعي والصندوق إلى جانب تخصيص مبلغ مائة مليون ريال من أموال الصندوق

تحليل إخباري

تأثير أزمة الرهن العقاري في أسواق المنطقة العربية

بنوك عالمية كبرى تعد لإنشاء صندوق بحجم ٨٠ مليار دولار للحد من أزمة الائتمان

نيويورك - واشنطن - رويترز - قالت مصادر مطلعة ان بنوك كبرى تشمل سيتي جروب تنظر في إنشاء صندوق حجمه حوالي ٨٠ مليار دولار لشراء الأوراق المالية المتعثرة المضمونة بهونات عقارية وغيرها من الأصول في محاولة لمنع الأزمة الائتمانية من الحاق ضرر اكبر بالاقتصاد العالمي.

وأضافت المصادر ان ممثلين من وزارة الخزانة الأمريكية رتبوا محادثات بين البنوك العالمية الكبرى مع تزايد قلق المؤسسات المالية من أن نوعا معينا من صناديق الاستثمار المرتبطة بالبنوك قد يضطر الى ان يلقي الى الاسواق المالية بمليارات الدولارات من القروض المعاد ترتيبها.

ويمكن لبيع الأصول بأسعار بخسة ان يرفع تكاليف الاقتراض عالميا وان يتسبب في خسائر كبيرة للمستثمرين ويجبر البنوك على شطب المزيد من الموجودات في بيانات موازنتها. ويمكن لمثل هذه المبيعات ان تتسبب في خسائر هائلة للبنوك وفي أسوأ الحالات يمكن ان تدفع بالولايات المتحدة او أوروبا الى حالة ركود. ويمثل الصندوق احدث محاولة لمواجهة أزمة الائتمان العالمية بعد ثلاثة أعوام على الأقل من الائتمان السهل الذي أشعل عمليات كبيرة للاقراض العقاري في الولايات المتحدة وتسبب في مستويات غير مسبوقة من صفقات الشراء بأموال مقرضة.

وقال ستيف بيرسكي المدير التنفيذي لمؤسسة دالتون انفستمنتس في لوس انجلس التي تدير ١,٢ مليار دولار اتخذت البنوك قرارات غير حكيمة في مجال الاعمال وهي تتدافع الان لانقاذ نفسها.

وافادت مصادر قريبة من المسألة ان بنوك سيتي جروب وجي بي مورجان تشيس اند كو وبنك اوف امريكا مشاركة في المناقشات. ورفضت البنوك الثلاثة التعليق. وتشارك الخزانة الأمريكية في المناقشات لكن ليس من المتوقع استخدام اموال دافعي الضرائب.

ونقلت صحيفة وول ستريت جورنال امس الاول عن مصدر مطلع قوله ان هيئة الخدمات المالية المسؤولة عن تنظيم السوق في بريطانيا اقترحت ان تنظر البنوك البريطانية في المشاركة في الصندوق. ورفض متحدث باسم الهيئة التعليق. ورفضت ايضا هيئة اي.بي.كي لتنظيم الخدمات المالية في سويسرا التعليق.

ولم يصدر تعليق عن متحدثين باسم بنك اتش.اس.بي.سي البريطاني وبنك يو.بي.اس السويسري لدى سؤالهما عن مشاركة المصرفين.

وقالت مصادر ان المناقشات ما زالت جارية حول التفاصيل المتعلقة بالصندوق الذي تبحث البنوك إنشاءه بما في ذلك حجمه. وأضافوا ان من الممكن حدوث تغييرات مع مشاركة بنوك ومستثمرين آخرين.

وأفاد مصدر مطلع ان فكرة الصندوق ظهرت أول مرة في اجتماع بوزارة الخزانة الأمريكية في يوم احد في منتصف أيلول في واشنطن.

ورأس الاجتماع روبرت ستيل وكيل وزارة الخزانة الأمريكية للشؤون المالية الداخلية وأنطوني ريان مساعد الوزير للأسواق المالية. واستمر الاجتماع غير الرسمي أربع ساعات ونصف الساعة مع طرح البنوك لأفكار حول إنعاش أسواق القروض قصيرة الاجل.

ومع أن شركات الاستثمار المباشر التي تعمل في المنطقة هي أقل اعتمادا على الاقتراض لتنفيذ عمليات الدمج والحياسة مقارنة بمثيلاتها في الدول المتقدمة، غير أن هذه الشركات لاحظت أخيرا صعوبة أو ارتفاعا في تكاليف تمويل صفقات حياسة جديدة. فعملية تقليص الاعتماد المفرط على الاقتراض لتمويل عمليات الدمج والحياسة والتي ظهرت بوضوح على الساحة العالمية سيكون لها تأثيرها أيضا في الأسواق المحلية. وأصبحت المصارف العربية الآن أكثر حيطة وانتقائية عند توفير التمويل المطلوب لشركات الاستثمار المباشر في وقت ضعف فيه طلب المستثمرين على أدوات الدين التي يتم إصدارها لهذا الغرض.

هذا الأمر يعني أن صفقات الحياسة والدمج التي تعتمد بطريقة مفرطة على الاقتراض من مصادر محلية أو إقليمية قد تتم إعادة تسعيرها أو إلغاؤها، وسيكون التركيز أكثر على الصفقات التي يمكن تمويلها في صورة أكبر من التدفقات النقدية للشركات المستهدفة ومن القروض التجسيرية التي توفرها المصارف. وسيلجأ المزيد من صناديق الاستثمار المباشر إلى مصارف الاستثمار التي تستطيع توفير هيكل إقراض إسلامي متطورة لتمويل عمليات الحياسة هذه.

إن التقلبات الحاصلة في أسواق المال العالمية سيكون لها بعض الأثر في البورصات العربية، وبخاصة أسواق الأسهم التي تسمح للمحافظ العالمية الاستثمار فيها. ففي فترات الأزمات يتجه المستثمر إلى تخفيض مخاطره وتحول من الأسواق الناشئة إلى استثمارات أكثر سيولة وأمانا مثل السندات الحكومية. ورغم صغر حجم تدفقات محافظ الاستثمار العالمية إلى أسواقنا المحلية إلا أنها قد ساهمت أخيرا في تحديد التوجه العام للبورصات العربية.

لا بد من الإشارة إلى أن الانسحاب الذي سجل أخيرا لبعض المستثمرين المؤسسيين من أسواق الأسهم والسندات الإقليمية يجب أن لا يُنظر إليه على أنه تحول هيكل طويل الأمد. فالأداء الاقتصادي القوي لدول المنطقة، وديناميكية أسواق رأس المال فيها ستبقى عاملا جاذبا لرؤوس الأموال المحلية والعالمية التي تبحث عن مجالات استثمار مجدية.

إن أكبر المخاطر التي قد تنجم عن الأزمة المالية الحالية هو احتمال حصول تباطؤ اقتصادي عالمي. فالهبوط الذي سُجل أخيرا في أسعار العقارات السكنية في أميركا وغيرها من الأصول والذي صاحبته ضغوط إضافية على عملية التسليف سيكون له أثر سلبي في المستهلك الأميركي المنقل أصلا بأعباء الديون، ما قد يؤدي لاحقا إلى ظهور أزمة في قطاع التسليف من طريق بطاقات الائتمان وارتفاع في معدلات تخلف الشركات عن سداد ديونها.

في الختام، يمكن التأكيد مرة أخرى أنه من غير المتوقع أن يكون للأزمة الحالية في الأسواق المالية العالمية أي تأثير يذكر وملحوظ في الأسواق المالية الإقليمية، لكن تأثيرها سيكون أكبر في حال تحولها من أزمة مالية إلى أزمة اقتصادية.

تراجعت أخيراً المخاطر الاقتصادية المرتبطة بأزمة الرهن العقاري الأميركية مع قيام مجلس الاحتياط الفيدرالي الأميركي بتقليص الفائدة على الدولار ٥٠ نقطة في المئة، غير أن أثر هذه الأزمة في الأسواق المالية العالمية سيبقى ظاهرا خلال الأشهر القادمة. فالأزمة بدأت في الولايات المتحدة، مع إقراض المؤسسات المالية هناك أفرادا لا يتمتعون بسجل ائتماني جيد ووفرت قروضا إسكانية لهم تفوق قدرتهم على الدفع، سرعان ما تحولت إلى أزمة مالية تهدد معظم الأسواق العالمية. فلقد تم تحويل قروض الإسكان هذه إلى سندات مغطاة بأصول ويبيع إلى مستثمرين مؤسسيين في أوروبا وأميركا اللاتينية وفي أنحاء أخرى من العالم ما أدى إلى تكبد هذه المؤسسات خسائر متفاوتة وانكشفت أمام المخاطر المرتبطة بالسندات.

بقيت أسواق الأسهم العربية في منأى عما يحدث في الأسواق العالمية، وشهدت تقلبات شبه طبيعية نظرا إلى أن غالبية اللاعبين فيها هم مستثمرون أفراد لا وجود يذكر لهم على الساحة العالمية، إضافة إلى قلة الترابط بين أسواقنا والأسواق الدولية. أما المستثمرون من مصارف ومؤسسات وشركات عائلية استثمروا في السندات المغطاة بأصول عقارية أو في صناديق التحوط التي تأثرت في شكل مباشر بالأزمة المالية الراهنة فهؤلاء سيتعرضون لخسائر يصعب تقديرها.

إن انكشاف المصارف العربية على أزمة الرهن العقاري الأميركي وأدواته المالية يعتبر محدودا. فمعظم المصارف العربية لا تستثمر سوى القليل في مثل هذه الأدوات، أما المصارف التي لها حياسة في صناديق تحوط تستثمر في سندات مغطاة بأصول عقارية فخسارتها ستكون بقدر حيازتها مثل تلك الأصول.

وبحسب استطلاع أجرته شركة التصنيف الائتماني «ستاندرد أند بورز» أخيرا فإن مجموع استثمارات مصارف المنطقة في سندات الرهن العقاري ذات التصنيف الائتماني المنخفض لا تزيد عن واحد في المئة من مجموع أصول هذه المصارف، حيث تنصب غالبية استثماراتها في أدوات ومشتقات مالية ذات التصنيف الائتماني الجيد (AAA أو AA)، عموما فإن الأداء المالي الجيد للمصارف العربية خلال السنوات الأخيرة إضافة إلى قاعدتها الرأسمالية القوية وربحياتها العالية ستمكنها من امتصاص أي خسائر قد تتعرض لها جراء هذه الأزمة.

ومن الآثار السلبية للأزمة تأجيل إصدار سندات دين وتسويقها أو صكوك صادرة من المنطقة أو إعادة تسعير هذه السندات بطريقة تعكس تراجع السيولة في السوق وضعف الطلب المحلي والعالمي على أدوات الاقتراض هذه. إن التقلص الذي سجل في هامش الفرق بين سعر الفائدة على السندات التي تصدرها الدول النامية وشركاتها، مقارنة بأسعار الفائدة على أدوات الدين التي تصدرها الدول المتقدمة، والذي وصل إلى أدنى مستوياته قبل الأزمة الحالية، يتوقع له أن يتسع مجددا ليؤثر في ارتفاع نسبة المخاطر التي شهدتها الأسواق أخيرا.

أهمية الوحدة الإحصائية للمعلومات (الإلكترونية) في البنك

الدوري والرفع إلى إلهي قيادة البنك و بيان أسباب التأخير الاداره عن رفع تقاريرها الدورية عن موعده.

- ٥- تمنع وجود برنامج قاعدة البيانات الإحصائية الإلكترونية من تضارب وتناقض الأرقام والبيانات التي تصدرها إدارات البنك و الفروع.
 - ٦- إظهار نتائج عمل كل إدارة في نهاية كل فتره (أسبوع- شهر) لمعرفة أنشطة البنك بصوره أجمالية و بدقة منها في وقت سريع وقياسي مما يؤدي إلى سهولة تقييمها ومتابعتها من قبل قيادة البنك.
 - ٧- إمكانية الوحدة الإحصائية توفير البيانات و التقارير التي تطلب منها في وقت سريع وقياسي وخاصة لإدارة البحوث و إدارة التسويق خاصة إن أي خطوات تسويقية ناجح للبنك لابد من استنادها إلى قاعدة معلومات.
 - ٨- سرعة استدعاء البيانات و المعلومات المراد الحصول عليها في لحظات من قبل مستخدمي برنامج قاعدة البيانات الإلكترونية من قبل طالبي البيانات و المعلومات سواء من إدارات البنك أو من خارج البنك مثل الباحثين و زوار البنك.
- ومن خلال السطور السابقة تتبع أهمية وجود الوحدة الإحصائية للمعلومات (الإلكترونية) في البنك.

يمكن الهدف من قاعدة البيانات الإحصائية الإلكترونية للبنك هو قدرة إدارة البنك و إدارات البنك من استخلاص النتائج و البيانات التي تخص البنك و البنوك الأخرى المنافسه و الجوانب الاقتصادية في اليمن وذلك لمقارنة أداء البنك و تقييم النشاط الحالي و كذلك وضع الخطط المستقبلية و بالتالي حتى يسنى لقيادة البنك و إداراته اتخاذ القرارات المبنية على المعلومات الصحيحة و الدقيقة.

- تتمحور أهمية الوحدة الإحصائية الإلكترونية في البنك في أنها تقوم بالعديد من الأعمال الهامة في الأتي:
 - ١- جمع البيانات و المعلومات عن البنوك المنافسه في اليمن من حيث الخدمات المصرفية و شروط الحصول عليها لكل خدمة في كل بنك منافس.
 - ٢- تقوم في جمع البيانات و المعلومات المتعلقة في الجوانب الاقتصادية و المالية في اليمن من خلال التقارير التي يصدرها جهاز الإحصاء المركزي وأي جهات رسمية أخرى تتعلق في الجوانب الاقتصادية الإحصائية في اليمن.
 - ٣- تختص الوحدة الإحصائية في المتابعة الدورية للتقارير التي ترفعها إدارات البنك إلى قيادة البنك للفرات التي تكون إما أسبوعياً أو شهرياً أو بصوره دورية لإدخالها في برنامج قاعدة البيانات التي تشمل الأنشطة المختلفة للإدارات في البنك.
 - ٤- متابعة التقارير من إدارات البنك و فروعها التي تتأخر عن إصداراتها



إعداد: عمر العقيلي

إدارة علاقات العملاء - برمجيات استثمار وثقافة !!

هذا المفهوم ولدت فكرة حلول مناجم البيانات، والتي تسمح لمديري قواعد البيانات من الاستفادة القصوى من المعلومات حول عملاء شركاتهم. فلو كنت مسؤولاً عن قاعدة بيانات في إحدى الشركات، وطلب منك مدير المبيعات أن توفيه بقائمة من البيانات الخاصة حول فئة معينة من العملاء، فإنك ستفرح كثيراً لو كانت قاعدة بياناتك قد تم تحديثها مؤخراً، ولن يكون الأمر صعباً عندما تمتلك شركتك بعضاً من مئات العملاء، ولكن كيف سيكون الأمر، إذا كان لديك أكثر من مليون أو حتى مليوني عميل؟ حتماً سيصبح من الصعب عليك جداً أن تقسم وتفرض هؤلاء إلى فئات، وسيكون الأمر أصعب إذا أردنا منك أن تفهم أو تستوعب كل أنواع هؤلاء العملاء، أو المنتجات التي يفضلونها عن الأخرى التي لا يهتمون بها، وما هي الدوافع وراء شرائهم لبعض المنتجات؟ وما العوامل الرئيسية التي تجعلهم يعرضون عن بعضها الآخر؟ وحتى لو كانت تلك البيانات التي ستبحث ضمنها محدثة وجديدة، فكيف ستستطيع دراستها وتحليلها للاستفادة منها في تنمية مبيعاتك وزيادتها.

ومن هنا ولدت أنظمة «إدارة علاقات العملاء»، والتي يشار إليها عادة في أوساط صناعة تقنية المعلومات والبرمجيات بالمصطلح CRM وهو اختصار للكلمات Management Customer Relation-ship، وهي مجموعة من الأنظمة الآلية والأدوات التقنية التي تسمح للشركات باتخاذ قرارات تسويقية صائبة من حيث التوقيت والنوعية، للمحافظة على مستوى ربحية أعمالها وتنميتها، وتقدم أنظمة إدارة علاقات العملاء مساعدة قيمة في الكثير من المجالات، فعلى سبيل المثال تساعد هذه الأنظمة الشركات على مواجهة تحديات ومصاعب توفير خدمات نوعية لعملائها وحل مشكلاتهم، فهي تسمح لهم بأن يتعرفوا على عملائهم تمام المعرفة

في عالم يسوده الإنترنت وتطور التقنيات الحديثة السريع في وسائل الاتصال وصناعة المعلومات وخدمات حلول الأعمال الإلكترونية، وفي عالم لا يبعد فيه المنافسون عنك سوى حركة بسيطة (بالمس)، وفي سوق لا تعرف لولاء العملاء معنى مع كثرة الخيارات أمام المستهلكين، فإن التحدي لا يكمن في البحث عن عملاء جدد فقط، ولكن في فهم وإدراك متطلبات عملائك الحاليين والاحتفاظ بهم، لذلك ظهرت التقنيات الحديثة التي تهدف إلى توفير حلول كاملة لإدارة جهود الشركات التسويقية وتنفيذ قرارات تعتمد على عملائك الحاليين والمتوقعين ومدى تجاوبهم مع ما تقدمه من خدمات.

كما أدى دخول الإنترنت إلى تسارع وتغييرات كبيرة في نمط الأعمال وفي معظم نواحي الحياة، وهو ما أدى إلى تزايد الطلب على وسائل فعالة لتخزين أكبر كمية من البيانات، ما جعل عملية الوصول إليها تتطلب السرعة الفائقة والدقة العالية. ومن ناحية أخرى أدت عولة الشركات إلى ظهور الكثير من التطبيقات مثل مخزن البيانات وتخطيط موارد المشروع وإدارة علاقات العملاء التي هي بدورها أيضاً تستغف مساحة أجهزة التخزين بسرعة، وحيث إن هذه التطبيقات يلزمها السرعة والوصول الفعال للبيانات، فقد ظهرت في أسواق الأعمال صناعات جديدة مثل Data mining أي مناجم البيانات، حيث إن البيانات المبعثرة تشبه إلى حد بعيد الألماس أو الذهب الخام، فهو يبقى حجراً لا يريق له حتى تتلقاه أثمار صانع ماهر، فيحوطه إلى بضاعة نفيسة وغالية الثمن يتباهى بها من يمتلكها، ولن تكون المعلومات التي قد تملأ مستودعات ووسائل تخزين البيانات في المؤسسات وكبرى الشركات ذات قيمة تذكر إذا لم يتم صقلها على يد خبير بيانات محترف، يتسلح ببرامج لإدارة البيانات وتحليلها، بشكل يحول الحجر الخام إلى ألماسة تلمع بريقاً. من

والريادة المصرفية

الريادة المصرفية وسام شرف تتاله المؤسسة المصرفية الأكثر نشاطاً بالخدمات وانتشاراً وعملاءً فتتوع الخدمات المصرفية وسهولة الإجراءات وتعدد الفروع وتقديم خدمات نوعية وجديدة يقدمها البنك الزراعي كلها دلائل اتجاهه صوب الريادة المصرفية. وليس من قبيل المحاباة في شيء أن نتحدث عن مستقبل ريادة قريبي Cac Bank في المجال المصرفي فالواقع هو من يقول ذلك وكمثال حي يؤكد ما أقول تقرير البنك المركزي للعام ٢٠٠٦م في البنوك ومكانتها إذ أن الـ Cac Bank تصدر المركز الرابع بين البنوك بعد أن كان في المركز (الثالث عشر) تحقق هذا خلال فترة وجيزة جداً اندهش بها الجميع.



د . أحمد محمد الكسبي

الارتقاء للتجارة العامة

ونحن بدورنا وكعملاء لدى البنك نفاخر به وأدائه كونه مؤسسة وطنية رائدة تمتاز بإدارة ناجحة صادقة في تعاملها رغبة في التطوير والتحديث المستمر لكادرها وخدماتها وتوسيع علاقاتها مع مختلف المؤسسات الحكومية وخاصة ومؤسسات عربية وأجنبية مماثلة تتحدث في ذلك شبكة المراسلين الكبيرة وذات المستوى المصرفي العالي التي يتعامل معها البنك مذكرين بما قاله الأستاذ/ حافظ معياد - رئيس مجلس إدارة البنك - بعد عام سيصل إلى مركز الريادة المصرفية مباركين له هذه الريادة مقدما ومتمنين له مزيداً من التوفيق والنجاح.



إعداد:
غيلان سعيد القدي

الاستمرار

وفي اليد اليمنى حصوة نقية إذا رميتها للبحيرة ستنتقي المياه لأجيال قادمة ، ولك الخيار في أي حصوة ترمي ، وفي المقابل تخيل إن الكلمات التي تستخدمها هي كالحصى والماء هو الناس في حياتنا . فإذا اخترنا كلمات سلبية فستلوث أفكارنا وتدمر طموحنا وطموح الآخرين ، وربما لأجيال قادمة ، والعكس إذا اخترنا كلمات ايجابية ستنتقي أنفسنا وسندفع بها الآخرين ، فهناك أشخاص لهم مكتسبات ومواهب رائعة ، ومع هذا يقللون من شأن أنفسهم ويركزوا على مالم يحققوه ، وهؤلاء بحاجة إلى من يذكرهم بنجاحاتهم ويدفعهم للاستمرار ، فالأطفال عندما يتعلمون المشي نهلس ونصفق لهم ونشجعهم لندفعهم على الاستمرار ... وعالم الأعمال بحاجة إلى ما يشبه هذا .

(٢٤) ساعة في اليوم هناك أشخاص ينجز فيها الكثير ، وآخرون لا يستطيعون ، تركيز الطاقات في اتجاه محدد يحقق لنا الكثير ، فالحياة مليئة بكل أصناف الإمكانيات ومقابل هذا .. هناك ما يجب علينا أن ندركه وهو الفارق بين ما هو مهم وما هو مُلح ، ورغم أن الوقت لا يكفي لكل شيء حتى يوم ممانتا ، ومهما كنا نعمل جاهدين فسنبقى ن فكر بأشياء كان يمكننا القيام بها . إذا فالتهم ليس الوقت ولكن المتهم التخلف عن تحمل المسؤولية، فحياتنا العملية مليئة بالفرص التي من خلالها يمكن لأي شخص أن يبدع فيها ، طالما ولديه أنشطة موجهة مباشرة لأهداف لها أولوية ونتائج، فإدارة الأعمال لابد لها من دوافع وتصرفات للوصول إلى الهدف ، فوجود دوافع وأنواع من التصرفات يحصد منها الإنسان نتائج.

فتخيل أنك تقف على حافة بحيرة ، وتخيل أنك تمسك في يديك حصوات ، في اليد اليسرى حصوة مدسنة إذا رميتها للبحيرة ستكون المياه أسنة لأجيال قادمة.

النجاح في العلاقات الانسانية أساليب عملية للتنمية الذاتية

من كتاب (النجاح في العلاقات الإنسانية أساليب عملية للتنمية الذاتية)
للمؤلف الودان تشايمان

محمد يحيى ياروه - مسئول التسهيلات (فرع الحديدة)

برود الإحساس لدى الآخرين قد

يفسد العلاقات الإنسانية :
تتسبب التصرفات غير المقصودة في إفساد الكثير من العلاقات وبالرغم من أن هذه التصرفات غير مقصودة الا أنها تدل على عدم الإحساس والشعور بالطرف الأخر.

التغيب عن العمل يفسد العلاقات الإنسانية :

التغيب أو التأخر عن العمل غالباً ما يدل على عدم الانضباط والالتزام وبالتالي تسوء العلاقات مع الرؤساء لعدم تقهّمهم بالمتأخرين ، وكذلك يقل احترام وتقدير الموظفين المتأخرين مما يؤدي إلى تراجع العلاقات الإنسانية . تحويل المشاكل العائلية إلى مكسب لمستقبلك الوظيفي :

عندما تسمح للمشاكل المنزلية أن تغزو محيط عملك لاشك أن ذلك سوف ينعكس على أدائك في العمل مما يعرض علاقاتك الإنسانية ومستقبلك الوظيفي إلى الخطر.

إصلاح العلاقات الإنسانية عامل

الرجعية في الإصلاح
حقيقة أن عامل الإصلاح في أي علاقة يعتمد على الرجعية في إصلاح وبناء هذه العلاقة واستمرارها من قبل الطرفين بالشكل المناسب لكليهما بغض النظر عن هو البادئ في الخلل والزلل .

الحوار الصريح :

يعد الحوار الصريح هو الحل الأمثل لإصلاح العلاقات الإنسانية لذا يجب اختيار الوقت والمكان المناسبين أولاً ثم طرح الأفكار ووجهات النظر وما هو المطلوب من كل طرف بأسلوب هادئ .

حل الخلافات :

لاشك أن مفتاح الحل للخلافات هو الرغبة في الوصول إلى تسوية لذلك كلما كان طرفاً الخلاف حازمين ومتعاونين أمكن حل الخلافات بينهما

تعد العلاقات الإنسانية التي تكونها على المستوى المهني أو الشخصي بمثابة الكنز والشخص الذي لديه قدرة على تكوين علاقات إنسانية متينة يتمتع بذكاء اجتماعي فهل تملكه انت ؟

أهمية العلاقات الإنسانية :

يعتمد استقرار المستقبل الوظيفي للموظف على مدى بنائه العلاقات الإيجابية في بيئة العمل أو حياته الخاصة فالكثير من الموظفين يقدرون قيمة الذكاء الفني، ولكنهم يجهلون قيمة الذكاء الاجتماعي عموماً يمكن القول أن جودة أي علاقة تنعكس على إنتاجية الشخصي سواء كانت ايجابية أو سلبية.

طبيعة العلاقات الإنسانية :

تقوم العلاقات الإنسانية بين طرفين وهذه العلاقة هي بمثابة الاتصال بين الناس وأفضل الطرق الموضوعية للحكم على العلاقات الإنسانية هو التركيز على نوعية العلاقة بعض النظر عن شخصيات طرفي هذه العلاقة.

الموقف الإيجابي والعلاقات الإنسانية: الموقف هو الحالة الذهنية التي تنظر بها في الأشياء فإن ركزت على الجوانب الإيجابية كان ذلك دافعاً لك للعلاقات الإنسانية الجيدة وإن ركزت على الجوانب السلبية أدى ذلك إلى تعطيل العلاقات الإنسانية . والموقف الإيجابي يحقق ثلاثة أهداف:

١. يشعل حماسك للعمل الذي تؤديه أنت وزملائك

٢. ينمي طاقات ابداعك ويزيد من إنتاجيتك

٣. يساعد على إبراز شخصيتك بشكل ايجابي مما يجعل الآخرين يحرصون على التعامل معك وإقامة علاقات متينة معك .

نظرية المنافع المتبادلة :

تنص هذه النظرية لكي تظل العلاقات متينة يجب أن يستفيد كلا طرفي العلاقة من هذه العلاقة وبنفس القدرة وعندما يحصل أحد الطرفين على منافع أكبر من الطرف الآخر تبدأ بوادر خطيرة لانقطاع العلاقة .

وتضمن رضاهم وكذلك ولاهم للشركة، وبدلاً من النفقات الجارية التي كانت الشركات تضطر إليها للمحافظة على رضا العملاء، أصبحت الشركات تستثمر في هذه الأنظمة المتطورة لإدارة علاقات العملاء مرة واحدة فقط، ثم تبدأ بجني فوائد العلاقة الطويلة والثمار التي سترطبها بعملائها.

وتقوم هذه الأنظمة على مبدأ فهم تفكير تصرفات الزبائن وتحليل احتياجاتهم ومعرفة تطلعاتهم من خلال قواعد البيانات التي لابد أن تكون ممتلئة بكل أنواع المعلومات، حتى تتمكن الشركات من التقرب منهم كثيراً والإجابة عن كل تساؤلاتهم وتوصيل ما يرغبون فيه، ومن هنا تأتي التحديات عندما يوجد لدينا فئات مختلفة من المشتركين كذلك التي لدى شركات الاتصالات والبنوك، والمؤسسات الخدمية الكبرى، لأن تحديد نوعيات الزبائن، وفئاتهم، وما يرغبون فيه من منتجات، وما يعانونه من مشكلات، خصوصاً على الصعيد

الخدمات، يعتبر من أهم عوامل المحافظة على ولاء الزبائن، حيث تعاني الشركات الكبرى تسرب الزبائن، حيث إن هناك دراسات إحصائية تشير إلى أن معدل فقدان الزبائن لدى الشركات قد يبلغ ٢٠٪ من عدد العملاء الكلي كل عام، وأن كلفة عملية المحافظة على العميل قد تبلغ ستة أضعاف كلفة اكتساب عميل جديد، وأن ٦٨٪ من العملاء يغيرون الشركات والمؤسسات التي يتعاملون معها بسبب الخدمات، والملاحظ أن ٤٪ فقط من هؤلاء العملاء الذين توقعوا عن التعامل سبق لهم أن اشتكوا من سوء الخدمات، بينما ٩٠٪ تركوا دون سابق إشعار، وأن ٨٢٪ من العملاء الذين تم حل مشكلاتهم عاودوا التعامل مع الشركات نفسها .

وتتنافس شركات تقنية المعلومات على تقديم الحلول التي تعمل بنظام قاعدة بيانات عالية المواصفات وموحدة الاتصال، حيث تقوم تلك القاعدة بتنظيم العمل وتسلسل عملياته داخلياً وخارجياً بصورة آلية، بحيث تتكامل مع الأنظمة الأخرى كإدارة خدمة العملاء، وإدارة الموارد (ERP)، وإدارة المخزون، وإدارة عمليات الإنترنت، وإدارة شؤون الموظفين، بالإضافة إلى أنظمة التخطيط التسويقي الاستراتيجي. وتكمن العبقورية في تحويل هذا الشيء المعقد جداً إلى هيكل مبسط، لترتكز رؤوس الأموال والمواهب القيادية والإدارية نحو احتلال موقع رائد في السوق العالمي من خلال التسويق والدخول إلى عالم التجارة الإلكترونية.



إعداد:
عبد السلام ماجد العبيسي
الفرع الرئيسي

الإدارة المرنة وتقييم الأداء

بدون إدارة واعية.. لا موظفين، وبدون أكفاء.. لا عملاء، وبدون عملاء حقيقيين.. لا مشاريع

ومن أهداف تقييم الأداء :

- متطلبات المرونة في تقييم الأداء :-
- عملية التوافق بين المهام الموكلة وذلك حسب شخص كل إنسان وشخص كل وظيفة
- عدم منع أو إحباط المهام والأهداف الشخصية في سبيل إنجاز المهام والأهداف الوظيفية وإنما محاولة وضع النمط الشخصي الملائم لكل وظيفة مع إمكانيات التعديل أثناء العمل حسب ظروف المرحلة وظروف الشخص وظروف الوظيفة .

بعض العوامل المؤثرة في نتائج توقعات الأداء :-

١. عوامل بيئية خارجية وداخلية في المنظمة
٢. تغير سياسات العمل الداخلية
٣. توقعات الموظف نفسه مثل تقابل الجهد والحافز
٤. عوامل تخص العمل الموكل نفسه مثل إمكانية التحقيق.

الإدارة المرنة تخضع عملية التقييم للعقلانية بحيث يتم معالجة القصور في الأداء المفترض بعدة صور منها :-

- القصور ناتج عن عدم توفر الكفاءات والمهارات في الموظف وبالتالي الحاجة إلى التدريب
- القصور ناتج عن حجم نوع الأداء المتوقع (الحد الأعلى للأداء) وبالتالي الحاجة إلى المتوسطات في الأداء (الحد المعقول والمقبول عموماً).
- القصور ناتج عن عدم تلاؤم في شخص الموظف مع العمل الموكل به وبالتالي إما الاستغناء أو النقل أو أي إجراء تتخذه الإدارة .

- يساعد على الحكم على مدى إسهام الموظفين والعاملين في تحقيق أهداف المنظمة
- يزود متخذي القرار بمعلومات عن أداء الموظفين والعاملين
- يعتبر وسيلة إسترجاعية (لتصحيح الأداء أو تغيير المعايير والأهداف التكتيكية)
- عناصر الإدارة المرنة : (الإدارة بالعملاء)، (الإدارة بالموظفين)، (الإدارة الإبداعية) .
- تجمع الإدارة المرنة بين الاهتمام بعملاء المنظمة والذين يمثلون الرقم (١) لبعض المنظمات وبين الاهتمام بالموظفين إضافة إلى تبني الرؤى والأفكار الإبداعية في مجال الإدارة .

إمكانية مرونة الأداء لا تتوفر مع : القيم الأخلاقية والمبادئ الثابتة

- ضوابط الإنفاق حسب الميزانيات التخطيطية
- معايير الجودة
- ساعات العمل المحددة
- سوء استخدام مواد التصنيع أو العمل

بينما إمكانية المرونة تتوفر مع :

- (الموظفين)، (العملاء)، (الرؤى والمهام والاستراتيجيات والخطط)، (جداول التنظيم)، (تقييم الأداء)، (اللجان والاتفاق الجماعي في الرأي).

مراحل تقييم الموظف :-

١. توقعات الأداء
٢. تحديد الهدف (الموافقة على ناتج الأداء)
٣. استمرار تبادل المعلومات (التغييرات في توقعات الأداء والأهداف أحياناً) .
٤. مراجعة الأداء .

إستراتيجية إدارة ناجحة في المنظمات التي تؤمن بالتغيير والتطوير ، حيث تتسم بسياسات وإجراءات معينة الهدف منها التأقلم والتكيف مع بيئة وظروف العمل الداخلية والخارجية

إعداد :

ابتسام المتوكل

إدارة الائتمان



الأنشطة المصرفية في البنوك التجارية

بداية يعرف الائتمان بأنه لفظ مشتق من الأمانة المعززة بالثقة والوفاء في المعاملات المالية والتجارية ، ينبص على الذمم المالية الممنوحة والمستحقة للغير على ذمة المشاريع والوحدات الاقتصادية والتجارية والأفراد .. من واقع الحياة العملية تشهد ونلمس ثلاثة أنواع من الائتمان :

الائتمان المصرفي

الحلقة الخامسة

محمد عثمان طالب الجرادعي *



هنا نلتقي

عبد سعيّد الطيار

الهيكلة لماذا؟

منذ تأسيسه كبنك للتسليف الزراعي في العام ١٩٧٥م ثم اندماجه مع بنك التعاون الأهلي للتطوير في العام ١٩٨٢م ظل البنك الممول الوحيد للقطاع الزراعي .

تحمل نيابة عن الدولة كافة أعباء هذا القطاع وظروفه ومخاطره وتحمل أعباء الديون المتعثرة المترابطة لما يقرب من ثلاثة عقود من الزمن ..

لذلك فقد بدى واضحاً أن البنك وحتى نهاية العام ٢٠٠٣م غدى عملاً بتلك الأعباء وغدت مسألة مقدرته على الاستمرار تحمل علامات استفهام عده وأي إجابة عليها بمصدقية حتما ستكون (العدم) كان لابد إذا من خطوات استباقية توقف حالة التدهور المريع وتحاول إعادة البناء شيئاً فشيئاً للحفاظ على البقاء ليس للبنك كمؤسسة فحسب بل للعاملين معاً فالمصير مشترك والعلاقة متغير تابع يعي الجميع طبيعتها ونتائجها .

إذ تكمن أهمية إعادة هيكلة البنك في كونها ضرورة لتحقيق جملة من الغايات منها :-

١ . إعداد إستراتيجية عمل شاملة تستوعب جملة الأنشطة المستجدة لدخول البنك ميدان العمل البنكي الشامل بل وتحمل في طياتها رؤية للعمل المستقبلي القائم على التحديث والتطوير والاستجابة السريعة للمتغيرات .

٢ . إعداد بناء تنظيمي مؤسسي حديث بتقسيماته الرئيسية والفرعية يستجيب لمتطلبات الإستراتيجية الجديدة للبنك ولرؤيته ورسالته ويكون قادراً على إدارة الأنشطة والمهام بفعاوية .

٣ . إعداد اللوائح والسياسات والإجراءات كمنظومة تشريعية توفر بيئة قانونية ملائمة وأساساً سليماً للعمل البنكي الشامل وتقويه من مخاطر العمل في سوق البنوك والمصارف .

٤ . إعداد توصيف وظيفي دقيق وشامل يكفل أداء المهام وإنجاز الأعمال في نطاق الاختصاصات والمسئوليات بعيداً عن التداخل والأزدواجية .. بل ويوفر أساساً إدارياً وقانونياً لتقييم أداء العاملين على ضوء المهام المسندة لهم في قوائم الوصف الوظيفي ويجعل نتائج التقييم عادلة تعبر عن مدى إنجاز كل موظف لواجباته وتميز العناصر المحاربة في أعمالها عما سواها .

٥ . تصميم نظام فعال وعادل للأجور والمرتبات تلبى الحاجات المادية للموظفين ويضفي على حالات التفاوت والاختلافات في هيكل الأجور الحالي ويوفر حالة استقرار وظيفي للموظفين علاوة على تصميم نظام عادل للمزايا والحوافز يربط التحفيز بالإنتاج وفقاً لمقاييس دقيقة تتلاشى معها أي عوامل أو مؤثرات خاصة وتؤدي إلى القضاء على أية اختلافات في هذا الجانب .

٦ . إيجاد نظام معلوماتي حديث ومتطور يواكب المتغيرات المستمرة في سوق التكنولوجيا المصرفية

٧ . خلق آفاق ومجالات عمل جديدة للبنك تدعم إيراداته وتقوي من مركزه المالي ليكون على مقدرته عالية في أخذ زمام الريادة المصرفية في البلاد ووضع الآليات المناسبة لكن سباقاً في تصميم واستخدام المنتجات وتقديم الخدمات بتقنية عالية وأداء سريع ودقيق يحذب إليه أوسع شريحة من العملاء ويحقق رضاهم .

٨ . تصميم برنامج تدريبي كثيف وفعال يطور معارف العاملين وينمي مهاراتهم ويتيح مجالاً للتعليم والتدريب لخلق كفاءات مصرفية مقتدرة جديرة بقيادة العمل المصرفي في سوق المنافسة .

وبصورة عامة تبدو الحاجة ملحة لاستحداث وإجراء تغييرات جديدة في الإستراتيجية والأنشطة والهياكل والأنظمة واللوائح والسياسات والأدلة والإجراءات وقواعد وثبات العمل لتحقيق مستوى عالٍ من الأداء المنظم والهادف والمتناسق وصولاً لتحقيق غاية البنك المثلى « رائد العمل المصرفي في اليمن» .

داخل الدولة وأنواع المنتجات الائتمانية والقطاعات الاقتصادية والأنشطة الجارية التي يخدمها البنك والمقدرة التمويلية المتاحة للبنك ومدى حجمها واستقرار نشاطها ومصادر وتكلفة الأموال المتاحة وتسعير الفوائد ، والهيكلة التنظيمية أو الإداري والأسس والأعراف الفنية في منح الائتمان المصرفي والاعتبارات التسويقية التنافسية بين مجموعة البنوك والكفاءات البشرية .. الخ .

هناك اعتبارات اقتصادية وقيدوية وتشريعية وقانونية ، وإستراتيجية ائتمانية عامة ، يصدرها البنك المركزي وغيرها ينبغي مراعاتها عند وضع وإقرار السياسة الائتمانية الفعالة في كل بنك تجاري وإصدارها بكتاب أو دليل إرشادي تصبح متاحة لكل الأطراف ذات العلاقة داخل وخارج البنك .

يعتبر مجلس الإدارة في كل بنك معنياً بوضع وإقرار وإصدار السياسة الائتمانية بعد الاسترشاد بآراء المسؤولين التنفيذيين في الإدارة العامة وفروع البنك والاستفادة من آرائهم وخبراتهم الميدانية بحكم علاقتهم المباشرة مع الزبائن ورجال وقطاعات الأعمال في مختلف المجالات الاقتصادية والتجارية والخدمية وغيرها .

تستهدف السياسة الائتمانية تسهيل التعامل وتيسيط الإجراءات في جذب الزبائن ومنح الائتمان المصرفي وتشغيل الأموال المتاحة ومنح القروض والسلفيات لمختلف القطاعات والأفراد لتحقيق أكبر قدر من الأرباح في ظروف وبيئة استثمارية مأمونة خالية من المخاطر بطريقة ومعايير منظمة طبقاً للسياسة الائتمانية بعيداً عن الارتجال والاجتهاد الشخصي .

وعلى الرغم من عدم وجود سياسة ائتمانية موحدة ونمطية لكل البنوك التجارية إلا أن هناك أركان أو مقومات أساسية للسياسة الائتمانية تنطبق عليها جميعاً نشير فيما يلي إلى عددها :-

١ . تحديد الأقاليم والمناطق التي يخدمها البنك داخل وخارج الدولة .

٢ . تحديد المجالات والأنشطة التي يخدمها ويمولها البنك وأنواع القروض السلفيات المالية التي يقدمها وتحديد أنواع الضمانات والنسب التسليفية .

٣ . تحديد الأجل القصوى لفترات استحقاق القروض ومعرفة الغرض من طلب الائتمان ونوع الضمان المقدم والتدفقات النقدية للعميل .

٤ . تحديد شروط ومعايير منح الائتمان ومعرفة الجدارة الائتمانية والمالية للمقترضين ومقدرتهم على الوفاء بالقروض والتسهيلات الممنوحة .

٥ . تحديد الفائدة على القروض والتسهيلات المصرفية والتكاليف المالية الأخرى وتعتمد على سعر الإقراض والخصم وتكلفة الأموال - المنافسة ودرجة المخاطر - الربحية والسيولة وأجل الاستحقاق .

٦ . تحديد السلطات والصلاحيات والمسئوليات الائتمانية (منح الائتمان)

٧ . الأنشطة الاقتصادية التي يمولها البنك - تجارة - صناعة - زراعة - معاملات استيراد وتصدير ... الخ

٨ . إجراءات الحصول على القروض داخل البنك والضمانات والنسب التي يقبلها البنك .. الخ

■ مراجع ومحاسب قانوني / استشاري مصرفي

الأول : الائتمان المصرفي موضوع اهتمامنا كونه يشكل جزءاً أساسياً من هذه الدراسة

الثاني : الائتمان التجاري القائم في الحياة العملية على نطاق واسع ولكنه يخرج عن نطاق هذه الدراسة

الثالث : الائتمان العيني كشكل من أشكال التبادل العيني للمنتجات وقد تراجع وضاق مجاله بقدر كبير لانتشار وسائل النفع المالية والنقدية الحديثة في الحياة العملية ، لذلك يخرج عن نطاق هذه الدراسة .

سنتطرق إلى الائتمان المصرفي كنشاط رئيسي منظم للبنوك التجارية ومؤسسات الوساطة المالية بجانبه المباشر وغير مباشر .

قبل ذلك نشير إلى أهمية الودائع المالية كمصدر تمويلي أساسي للنشاط الائتماني في البنوك التجارية ، على حجمها المالي ، وأنواعها تتوقف مقدرة هذه المؤسسات على ممارسة الإقراض والتسليف المصرفي لعملائها في الإطار المأمون الخالي من المخاطر .

هكذا كلما ارتفع حجم الودائع المالية واستقرارها عند حدود معينة أمكن في المقابل رفع حجم التوظيفات المالية في الأنشطة الاقتصادية والتجارية بل وحتى الاستهلاكية وتحقيق معدلات أكبر من العوائد والأرباح المالية دون أن يؤثر ذلك على حد الأمان للسيولة النقدية لمواجهة السحوبات اليومية من قبل المودعين .

من أجل ذلك تتنافس وتحرص البنوك التجارية على جذب الزبائن من المدخرين والمقترضين معا وتقدم لهم الحوافز المادية والمعنوية اللازمة للفوز بأكبر نصيب من حجم التعامل في الودائع والسلفيات المالية في السوق المصرفي داخل الاقتصاد الواحد . وما يجدر قوله أن إجمالي الودائع المالية المتاحة لمجموعة البنوك التجارية وغير التجارية في المجتمع ومقدرتها الإقراضية تعتمد على صافي الدخل القومي أو صافي المدخرات الوطنية لدى المشاركين والوحدات الاقتصادية والأفراد من جهة ، والوعي المصرفي والادخاري لدى أفراد المجتمع من جهة أخرى .. ما يعني أن هناك حدود لمقدرة القطاع المصرفي بمختلف وحداته على جذب ومراعاة الودائع المالية ومنح الائتمان المصرفي في المجتمع .

ولأهمية وحساسية النشاط الائتماني في البنوك التجارية واتساع مجاله وتفروعاته ، سنتطرق لهذا الموضوع من خلال عدة جوانب متكاملة فيما بينها لتحقيق نفس الهدف وهو الحفاظ على متانة المركز المالي للبنك وخفض درجة المخاطر في تشغيل الأموال وتحقيق الأرباح المالية السنوية المناسبة والحفاظ على حقوق المودعين .

وهنا نشير إلى أن الودائع المالية تشكل مصدراً أساسياً للائتمان المصرفي وفي نفس الوقت تشكل المصدر التمويلي الرئيسي للبنوك التجارية وبدونها لا يمكن أن يكون هناك ائتمان مصرفي وبدونه لا معنى ولا أهمية للودائع المالية في البنوك التجارية .

السياسة الائتمانية :

تعرف السياسة الائتمانية للبنك التجاري بأنها مجموعة القرارات التي تصدرها الإدارة العليا للبنك وتحدد معايير وشروط وحدود وصلاحيات وسلطات منح الائتمان المصرفي لمختلف المشاريع والوحدات الاقتصادية ورجال الأعمال وغيرهم لاتتبع السياسة الائتمانية من داخل البنك فقط بل إلى جانب المحددات الداخلية كالانتشار الجغرافي لوحدات وفروع البنك

في الهدف

نظرية
اللعبة
والإتخاذ القرار

بقلم رئيس التحرير

لكل مؤسسة اقتصادية أهداف ومصالح تسعى لتحقيقها بما لديها من وسائل وقدرات وتباين هذه الأهداف في حجمها وأهميتها في مدى المؤثر والمتأثر بها وقد تكون توجيهات الأحداث فيها كانت لحصيلة ما يجري من تفاعل بين الأطراف المتعلقة بها فيما يسعى كل طرف بتوجيه الأحداث التي يهدف الوصول إليها وقد دأب المفكرين الإداريين إلى تاصيل هذا التفاعل بقواعد وأسس لدراستها على هيئة لعبة تتكون من لاعبين ووسائل لعب ويختلف أداء اللاعبين حسب المهارات التي لديهم لتوجيه الأحداث لصالحهم.

ولعل لعبة الشطرنج التي ظهرت منذ مئات السنين تمثل حالة حرب بين دولتين وكان لها دور في فهم وتطوير أساليب التخطيط للمعارك تجسدت مفاهيمها في الحرب العالمية الثانية لتكون القاسم المشترك في دراسة التحركات أياً كان نوعها وتزايد أهميتها في التخطيط والبحث وصناعة القرار عندما وضعت نظرية اللعبة التي من أهم تطبيقاتها دراسة الأسواق التجارية ومركزات قواعدها تعتمد على:

- جمع كل ما يمكن من معلومات وحقائق عن السوق فغياب بعض من هذه المعلومات قد يتسبب في إجراءات خاطئة.
- استخدام هذه المعلومات في وضع الهيكل العام للسوق بما يشمل الأطراف الالعبة في السوق ووسائل كل طرف وأهدافه المحتملة:
- دراسة كافة القرارات المتاحة لجميع الأطراف الالعبين وتحديد النتائج المتوقعة عن كل مجموعة من القرارات التي يتخذها الالعبين.
- إجراء مفاضلة بين النتائج المحتملة لاختيار أقربها إلى الأهداف المنشودة التي تعتبر الطريق لاتخاذ القرار السليم.

لهذا يعتبر القرار السليم المبني على العلم هو مفتاح الطريق للنجاح وقد يعتقد البعض صعوبة استخدامه لنظرية اللعبة لكون مكوناتها تعتمد على حسابات دقيقة وقراراتها شبكية متعددة الوجوه الا أن صعوبة ذلك تنفي مع وجود أجهزة الحاسوب التي تقوم بذلك وتظل مهمة الإنسان تغذيتها بالمعلومات التي جمعها من السوق فمتى كانت صحيحة ودقيقة فإنها ستسهل للإنسان اتخاذ قراراته بشكل صائب وتمكنه من تحقيق أهدافه بيسر.

إن الشطرنج لم يعد اليوم ترفاً ومتعة للاعبين بل أصبح طريقاً للتفكير والتخطيط في كل مجالات الحياة وشفرة يلعب بها الكبار قبل الصغار لضمان تحقيق أهداف ومستقبل واعد بالنمو والمكاسب لمن يجيد مهارة اللعب ويتقن فنياته.

تعتبر عمليات غسل الأموال من أخطر الجرائم المالية لأنها السلبية على الاقتصاد القومي والمجتمع حيث يهدف مرتكبو هذه الجرائم إلى تحقيق أرباحاً طائلة في الوقت نفسه إخفاء المصادر غير المشروعة للأرباح المتحققة وإعادة توظيفها في الدورة الاقتصادية بحيث تبدو وكأنها أموال مشروعة.. وغسيل الأموال المكتسبة بصورة غير مشروعة بحيث يبدو أنها جاءت من مصدر.. مشروع واعتمد هذا التعريف من جانب الجمعية العامة للأنتربول.

ويعود أصل التسمية، إلى عصابات المافيا الشهيرة في ثلاثينيات القرن الماضي حيث تم القبض على زعيم هذه العصابات آل كابون..

السرية المصرفية وجهود مكافحة غسل الأموال

حتى بعد ترك العميل المصرفي مع تطبيق العقوبات على كل من يحرض على كشف الأسرار المصرفية وعلى من يهمل في العمل ويؤدي ذلك إلى كشف السرية وهو ما ألغاه التعديل الذي تم للقانون عام ١٩٨٢م فيما يتعلق بالتحريض والإهمال. وتعد سويسرا من الدول التي تطبق السرية المصرفية بصرامة شديدة إذا تطبق قوانين السرية المصرفية على مصرف الحكومة وعلى معاملات البنوك فيما بينها، حيث يعتبر القانون اعتراف البنك بوجود حساب العميل مباشرة للقانون تستوجب المسألة، ولو كان ذلك فيما بين موظفي البنوك المختلفة، إلا أنها لجأت إلى التخفيف من تطبيق هذا المبدأ بشكل مطلق وذلك حفاظاً على سمعة بنوكها.

وهكذا فقد تم توقيع اتفاقية بين البنك الوطني السويسري واتحاد البنوك السويسرية لمنع القيام بالعمل المصرفي ومن معرفة هوية العميل في حالة قبول النقد أو الودائع أو الأوراق التجارية أو الأنشطة الائتمانية وضرورة التحقق من شخصية أصحاب الحسابات بحيث يتم التمييز بين الحق القانوني في الوديعة والوظيفة الاقتصادية لها.

وفي عام ١٩٨٢م طبقت سويسرا المبدأ نفسه على الحسابات التي يقوم بها العملاء للمبالغ التي تتجاوز خمسمائة ألف فرنك سويسري وفي عام ١٩٩١م أوقفت سويسرا العمل بنظام الحسابات السرية الرقمية FORM B وتم ذلك بعد حدوث ضغوط أمريكية على الحكومة السويسرية بضرورة الكشف عن شخصية أصحاب الحسابات أمام إدارة البنك وذلك من أجل ملاحقة أموال المخدرات، وكذلك بدأت سويسرا في تقديم تعاونها دولياً لدعم موقف الحكومات الأجنبية ومساعدتها على ملاحقة بعض جرائم غسل الأموال ولاسيما تلك التي تأخذ طابعاً سياسياً.

وفي أمريكا يعتبر التزام السرية المصرفية التزاماً تعاقدياً بين البنك والعميل وفقاً للقواعد العامة وعليه يتمتع البنك عن الكشف أو الإفصاح عن أية بيانات أو معلومات عن حساب العميل أو معاملاته المالية دون موافقته صراحة أو ضمناً ويسمح القانون بكشف سرية حسابات العملاء في الحالات الاستثنائية المتعلقة بالصلح العامة أو المصلحة العامة أو في حالة وجود نزاع بين البنك والعميل أو الموافقة الصريحة أو الضمنية للعميل. وبالمقابل هناك بعض التشريعات التي تأخذ بنظام السرية المطلقة للحسابات المصرفية وبالتالي فهي ترفض الخروج على مبدأ السرية المصرفية حتى في حالات غسل الأموال ومنها لوكسمبرج وجزر كاين وكمتال لوكسمبرج حيث تم التمييز بحسب طبيعة المسائل المتعلقة بمبدأ السرية المصرفية إدارية كانت أم قضائية ففيمما يتعلق بالطبيعة الإدارية يتم التمييز بين موقف البنك من السرية بالنسبة للسلطات الإدارية والضريبية حيث لا يسمح لموظف البنك الذي يطلع على المستندات والسجلات المالية للبنك بالإفصاح عن الأسرار المالية للعملاء وإلا وقع تحت طائلة العقوبات الجزائية أما السلطات الضريبية فيسمح بإنشاء السر المصرفي لضمان تصيل الضرائب أما بالنسبة للمسائل ذات الطبيعة القضائية يسمح بكشف السرية باستثناء في حالة الشهادة التي يدعى إليها العاملون في البنوك أمام المحاكم وفي الحالات التي يلزمهم القانون بالكشف عنها حيث يعتبر القانون بالكشف عنها حيث يعتبر القانون بالكشف عنها حيث يعتبر القانون العاملين في البنوك من الموظفين العموميين المسؤولين عن تنفيذ السياسة الاقتصادية والاجتماعية للدولة ويعاقب القانون بصرامة أي خرق أو إفشاء لسرية الحسابات.



إعداد: مازن العريقي
إدارة الائتمان

وعليه فإن غسل الأموال تمر بعده مراحل ومنها:
١- التغطية وتعني خلط الأموال المتحصلة من طرق غير مشروعة بأموال متحصلة من طرق مشروعة سواء في صورة إيداعات بالبنوك أو شراء سندات حكومية أو نقد أجنبي أو ذهب أو مجوهرات أو أية أصول أخرى تتمتع بالحماية القانونية.
٢- التمويه: فقد كان الجانب الأكبر من تغطيتهم عن طريق البنوك لما تتميز المصادر من التزامها بالحفاظ على سرية عملاتها وعدم إفشاء أسرارهم بأي حال من الأحوال حيث ساعدت هذه الخاصية غاسلي الأموال وتجار المخدرات لعقد صفقات مشبوهة والتستر من تلك الجرائم بإطار قانوني لا يستطيع مطاردتهم بي حال من الأحوال، حيث يعد نظام السرية المصرفية من أهم مقومات النشاط المصرفي منذ نشأت المصارف وقد تعارفت الدول على أن الأصل في عمل أي بنك هو سرية حسابات العملاء ولا يجوز إعطاء إيعاء بيانات عنها وعادة ما يتفشى من ذلك القضاء والضرائب من سرية الحسابات وهي الطابع الرئيسي لتعامل المصارف وهي المرادف لثقافة شرف المهنة وأصبحت السرية جزء هام من نشاط المصارف الأجنبية والعربية.

وعليه فإن التزام البنوك بهذا الميثاق هو بموجب القانون والأعراف المصرفية حيث تستند الآراء المؤيدة للسرية المصرفية إلى مبدأ مهم وهو حماية الحق في الخصوصية للعميل. حيث أن لكل شخص الحق في حماية حرمة حياته الخاصة بما فيها أموره المالية والاقتصادية كمعاملاته مع البنوك وكذلك لما تعود به السرية المصرفية بالنفع على الاقتصاد القومي وما يترتب عليه من جذب لرؤوس الأموال المحلية والأجنبية وتدعيم الثقة في الجهاز المصرفي.

أما أصحاب الآراء المعارضة لنظام السرية المطلقة للحسابات المصرفية فإنها تحد من قدرة البنوك على كشف حسابات أصحاب الدخل الغير مشروع ومنها لعبور غاسلي الأموال والعمليات المرتبطة بالفاسدين من الحكام. ولكن هناك بعض الدول اتجهت بالفعل إلى ما كان يعرف بالنموذج التقليدي كمبدأ السرية المطلقة لحسابات العملاء بالخروج في أضييق الحدود عن هذه القاعدة وهي سويسرا، حيث تنازلت عن هذا المبدأ في سبيل الكشف عن عمليات غسل الأموال وتعاونها مع دول توصف بأنها تكافح عمليات غسل الأموال ومطاردة ومصادرة مبالغ تغذية الإرهاب العالمي المنتسرين في ظل حماية قانونية حيث جمدت أرصدة أكثر من عميل على سبيل المثال في العاشر من ديسمبر ١٩٩٧م قضت المحكمة العليا في سويسرا بإعادة مبلغ مائة مليون دولار من أصل خمسمائة مليون دولار في حسابات الرئيس الفلبيني السابق ماركوس المجددة في البنوك السويسرية إلى حكومة الفلبين وعليه فقد أجازت سويسرا تعديل لقانون البنوك عام ١٩٩٨م الإبلاغ عن العمليات المالية المشبوهة وطبقت مبدأ عدم مسئولية البنوك لجانها ولا مدنيا عن قيامها والإبلاغ عن عميل مشتبه فيه حتى وأن كان الإبلاغ يستند إلى أسباب ومبررات معقولة.

يذكر أن سويسرا من أهم الدول التي اهتمت بتطبيق السرية المطلقة وذلك منذ العهد الإقطاعي حيث اعتبر القانون المدني السرية المصرفية من الحقوق الفردية ومن ثم يكون للعميل الحق في التعويض عن الضرر في حالة الإفصاح على أسراره المالية وبعد أزمة الكساد العالمي الكبير في ثلاثينيات القرن الماضي أصدرت سويسرا قانون البنوك عام ١٩٣٤م حيث فرض عقوبات جنائية على مخالفة الالتزام بالسرية المصرفية وصلت إلى الحبس مدة ستة أشهر وغرامة خمسين ألف فرنك سويسري ويطبق هذا القانون على الأشخاص الذين يرتكبون المخالفات القانونية

تكافئنا

قيادات وكوادر البنك يهتئون الزملاء

وليد الدبعي

لحصوله على درجة الماجستير في المصارف بتقدير امتياز

محمد يحيى القحطاني

لحصوله على درجة الماجستير في المحاسبة بتقدير امتياز

عبد الملك المروني

لحصوله على درجة الماجستير في المصارف بتقدير امتياز

صلاح صادق باشا

لحصوله على درجة الماجستير في المصارف بتقدير امتياز

وذلك من الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية

متمنين لهم التوفيق في مهامهم

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تعازينا

قيادات وكوادر البنك

يتقدمون بخالص العزاء

وصادق المواساة

إلى الأخ /

عبد الله الهمداني

بوفاة ابنته

تغمدها الله بواسع رحمته

واسكنها فسيح جناته

« إنا لله وإنا إليه راجعون »

بالرفاء و البنين

قيادات وموظفي البنك يتقدمون

بالتعازي الخاصة للإخوة :

محمد عبد الله الجبري

وإخوانه

(علي) ، (محمد)

فؤاد محمد المتوكل

زياد عبد السلام الأرياني

بمناسبة زفافهم الميمون

ودخولهم عش الحياة الزوجية

كما يهتئون الأخ /

عبد القدوس الكبسي

بارتزاقه مولوداً جديداً أسماه

(هلال)

جزيرة استوائية في المحيط الهادئ .. هل تفكر في الشراء!؟



الآن .. بإمكانك التمتع بخدمات فتح وإصدار الاعتمادات
المستندية البنكية وكذا إصدار خطابات الضمان البنكي
المتعددة محليا عربيا وعالميا .. للحصول على فترة
التداول التجاري والاستثماري والصناعي مع عملائك
المحليين والعرب والعالميين ..

مهما كان
حججه ..!

«خدمة فتح الاعتمادات البنكية»

CAC BANK
بنك التسليف التعاوني والزراعي

«وخدمة اصدار خطابات
الضمان البنكي»