



بنك التسليف التعاوني الزراعي
COOPERATIVE & AGRICULTURAL CREDIT BANK

AL-MASSRAFIAH



المصرفية

شهرية - يصدرها: بنك التسليف التعاوني والزراعي
العدد (٣) يونيو ٢٠٠٦

إنجازات تسبق الطموح.. وإنطلاقة جديدة نحو المستقبل

وجه جديد

لبنك عريق

التنمية... مفهومها ألاشعل

إنها حياتك الخاصة..



فأختار أن تكون عادياً
أو مميزاً

٢٠٠٦
يوليو
العدد ٣

إلى الفروع في مؤتمرها الرابع كنتم عند مستوى التحدي

كانت البداية مطلع العام 2004م حين كان القرار الإستراتيجي للبنك، للعمل كبنك تجاري مصر في يمارس كافة الأنشطة و يقدم كل الخدمات التي تقدمها البنوك التجارية وفقاً لقانون البنك وتعليمات البنك المركزي.

والأبعد من هذا البدء التدريجي بتطبيق معايير الإنتمان الدولية وتقديم الخدمات المالية الدولية عبر بنوك عالمية مراسلة لم يكن القرار سهلاً وكما لم يكن المضي في طريق العمل البنكي الشامل ممهداً ولا مفروشاً بالورود.. وكنا في قيادة البنك ومعنا كل الكوادر المنتشرة في مختلف الفروع تدرك هذه الحقيقة بكل مضمونها المعقدة، وأن الأمر يتعلق في الأساس بإدارة الأموال كأصعب وأخطر إدارة تواجه العاملين بالقطاع المالي لكننا في بنك التسليف التعاوني كنا حينها بين أمرين أحلاهما مر إما أن نبقى على الأوضاع القائمة بكل تراكماتها وهي لا تخفي على أحد وبالتالي نقابل المصير الذي كان قابلي قوسين وأدنى وهو المصير الذي كان باديأ بجلاء تام ويعلمه كواذر البنك وتدركه الحكومة تماماً فكان خيار السير نحو بنك مصر في شامل بجانب كونه بنك تنموي هو خيار التحدي وتحمل الجميع في البنك مسئوليياتهم وإستشعروا حجم المهمة وعيّن المسئولية المستجدة والملقة على عاتقهم وقبلوا التحدي الصعب وكانت قوتهم الوحيدة التي يتکاون عليها إيمانهم المطلق وإصرارهم المتنامي بالحفاظ على مؤسساتهم الوطنية وإعادة بنائها والنهوض بأوضاعها لتبقى شامخة تؤدي وظائف إقتصادية ومصرفية وتنمية تعود بالفائدة على العاملين فيها وعلى الاقتصاد الوطني عموماً.

وعند أول خطوة أقتحم فيها البنك السوق المصري بدءاً كواذر البنك في مختلف الفروع أكثر حماساً وجندوا أنفسهم لخوض معركة التحدي مصممون على النجاح وبدى السوق المصري المحلي يشهد وجودها جديدة وهي تعرض خدمة أو تقدم منتج أو تبني علاقات عمل مع شركات ومتاجر ومصانع وأفراد وجمعيات وجماعات، نعم بدءاً كواذر البنك فريقاً تسويقياً منتشرأ في كل المحافظات وعدد من المديريات وبدت مشاهد كواذر البنك وهي تقتفي إنضمام عميل إلى فرع من فروع البنك كأنما حققت أحلام العمر وهنا تبدي المعاني السامية للولاء والإلتزام المؤسسي والتي بدأت ثماره تظاهر شيئاً فشيئاً في تحسن إيرادات الفروع وإكتسابها السمعة الطيبة.

ولأن روح العمل الجماعي كانت ماضية نحو هدفها شهراً بعد آخر دخل البنك سوق المنافسة في زمن قياسي وأخذ موقعاً له في السوق المصرفية بل وحقق حضوره الفاعل ودخل ميدان المنافسة وهو نحن وبعد عامين ونصف من البداية عقدنا لقاءنا الموسع لنقف على نتائج تحققت لا ببالغ أن قلنا إنها مذهلة إذا ما أخذنا في الحسبان أين كنا وأين نحن اليوم، كواذر البنك تقططف ثم نجاها بلقائها الموسع الرابع ولها نزف تهانينا ومبركتنا وكل من عمل بجد وإخلاص كل التحية.



حافظ فاخر معياد
رئيس مجلس الإدارة

مدير التحرير

رئيس التحرير

المهيئة الإشرافية

عبدالجليل القرشى

محمد محمد الزبيرى

عبدالجليل القرشى

الإخراج الفني مركز الأذويين

عبدالجليل القرشى

العصرافية

شهرية يصدرها:
بنك التسليف التعاوني والزراعي



اللقاء الموسع (الرابع) لدراة المناهج والفرع

إنجازات تساقط الطموح.. و إنطلاقه جديدة نحو المستقبل

99 واجهته التي هيئت له دفوراً فاعلاً وسريعاً في القطاع المصرفي وبها أقتدم بوابة الدخول إلى قطاعات التجارة والصناعة والأعمال التي باتت البلاك وجهاً لها وإليه تأتي اتجاه أمالها وتطوراتها.. وللتالي هيأتها لخدمات مترفة متكاملة.. علاقات شراكة وصداقة حديمة بين البنك وعملائه هي التي عززت نجاح البنك.

تغطية/ عبد الله سعيد الطيار

مركز مالي يده ، دافئة إجتماعية نظيفة ، وكفاية رأس المال تفوق المعدلات القياسية الدولية.. مع بداية العام 2004 كان بنك التسليف التعاوني والزراعي على موعد مع القدر وأشرفت كواكب طالعه بفال حسن غير أنه لا يعتمد التقييم ولا قراءة الكفاءة بل اعتمد على الآخذ بأسباب النهوض وتوافر عوامل النجاح.. وكانت الإدارة العلمية الحديثة هي وسائله وكفاءة قياداته هي دعامة نجاحه بل



ولأن للنجاح مقاييس علمية مصرية حرصت إدارة البنك على تطبيق هذه المقاييس لتجرى أين وصل البنك اليوم وجرى تطبيق تلك المقاييس المتبعية في القطاع المصري بمرعيتها الدولية على أداء البنك ونتائج نشاطه وكان العام المالي 2005م والنصف الأول من العام 2006 فترة للتقييم وتطبيق المعايير وأرادت الإدارة العليا للبنك أن تشرك كافة قيادات العمل المصري في الميدان للوقوف على النتائج ليشهد الجميع أركان قوتهم وتقاطع ضعفهم إن وجدت ليعلموا أن جهودهم ما ذهب سدى ولا كانت عبئاً بل هي ملموسة في إنجازات تحققت وأنعكسست في أرقام ميزانية البنك السنوية 2005 ومركزه المالي التصفي للعام 2006م برغم أنها أي فترة التقييم إمتداداً لفترة تأسيس وتحديث للأنشطة والتقنيات وكشفت نتائج التقييم عن مركز مالي قوي وحافظة إجتماعية نظيفة وكفاية رأس المال تفوق المعدلات الدولية .

كان المشهد في اللقاء الموسع الرابع رائعاً وأستمد روعته من روعة الإنجاز.. شاشات البروجكتر تعرّض نتائج تقييم الأداء على مستوى كل فرع على حده شاشة تحفي وأخرى تظهر والفرحة ترسم على الحضور.. حتى

اقبال كبير على الإكتتاب في رأس مال يمن موبايل

يمن موبايل شركة تمكنت من أن تتحل مكانة بارزة في سوق الاتصالات وفي فترة قصيرة وقياسية.. وقد أصدرت الحكومة قرار قضي بتحويلها إلى شركة مساهمة وأنزال جزء من رأس مالها للأكتتاب العام وأنبيط المهمة بعدد من البنوك، ولاهمية الموضوع توجهت الشروط الأمنية الواجب للاخ عبد المالك الثور مستشار رئيس البنك لشؤون الإنتمان رئيس غرفة العمليات ليتحدث عن الموضوع حيث أوضح أن الإكتتاب هو عملية البيع للأسماء الجديدة التي تصدرها شركة يمن موبايل حخصوصاً في أعمال الشركة وهو الأمر الذي تم اقراره طبقاً لقرار مجلس الوزراء رقم (٩٧) لسنة ٢٠٠٦ بشأن الموقفة على تحويل يمن موبايل للهاتف النقال إلى شركة مساهمة وقد تم تحديد حصة الإكتتاب بـ ٢٠٪ من رأس المال الشركة والمحدد ٤٣.٢٦ مليون ريال يمني وباجمالي عدد اسهم مقداره ٨٦.٥٢٤ مليون سهم.

وأشاد مستشار رئيس البنك إلى أن الإجراءات المطلوبة بسيطة وقد تم تحديدها من قبل لجنة تأسيس الشركة في وثيقة خاصة تسمى دليل الإكتتاب العام، هذه الإجراءات تمثل في تعينة استمار طلب الإكتتاب في البنك وتقديم وثائق إثبات الشخصية والتي تختلف في حالة الأفراد حيث يتطلب منهم وثائق مثل البطاقة الشخصية أو العائلية أو جواز السفر أو البطاقة العسكرية، عن حالة الأشخاص الاعتباريين من شركات ومؤسسات حيث يتطلب منهم السجل التجاري ساري المفعول، وبالطبع فلا بد للمكتب من دفع كامل قيمة الأسهم المكتتب بها بالإضافة إلى مصاريف الإصدار.

منوهاً لأهمية عملية الإكتتاب هذه لكونها الأولى من نوعها في السوق اليمني ولبنك التسليف التعاوني والزراعي تحديداً، وكوننا نقوم بعملية الإكتتاب إلى جانب بنكين آخرين هما البنك اليمني للإنشاء والتعمير والبنك الأهلي اليمني، موكداً حرص إدارة البنك على إعطاء هذه المهمة الاهتمام المطلوب، وعليه فقد تم تشكيل غرفة عمليات خاصة بالإكتتاب، والتي بدورها استنفرت كل إمكاناتها لوضع وتنفيذ كل الإجراءات المطلوبة لتسخير عملية الإكتتاب بالمستوى الذي نظم عليه في بنك التسليف وبالمستوى الذي يميزنا عن الآخرين، وهو الأمر الذي بدأ يتحقق من خلال سلاسة تدفق البيانات والوثائق من جانبنا إلى لجنة تأسيس شركة يمن موبايل وكذا في عدد الأسماء المكتبة عبر فروعنا والتي تجاوزت حتى الآن باقى البنوك المشاركة في العملية وقال: «حتى تاريخه فإن عملية الإكتتاب قد لاقت اقبالاً عالياً من الأفراد والشركات على السواء، وإن كان بمسميات مختلفة من فرع لآخر بحسب المنطقة التي يعمل فيها الفرع وستترك التصريح بالأرقام حتى الانتهاء التام من عملية الإكتتاب».

وبالطبع فإن الفوائد الاقتصادية الناشئة عن هذه العملية كبيرة ومتعددة الجوانب، ويبيّن أهمها أنها تشكل نواة لسوق الأوراق المالية اليمني، فمن المعروف أن شركات الاتصالات عموماً تعتبر المحرك الرئيسي لأكثر الأسواق المالية في المنطقة لما يحظى به هذا النشاط عادة من مستوى عالٍ من الربحية، كما أن عمليات الإكتتاب عموماً توفر فرص للإستثمار كبير الحجم بما يمنح فرصة تشغيل المدخرات ويمنع عوائد أكبر للإقتصاد الوطني سواء من حيث استغلال الموارد المحلية وكذا توفير فرص العمل بمستويات مختلفة.

البقاء all

يتقدم رئيس مجلس الإدارة والمدير العام ومدراء العموم

المساعدين

وكافة قيادات البنك بأحر التهazzi وأصدق المواساة للأخ /

عبد الله سعيد الطيار

مدير التحرير

بوفاة

والله

تغمده الله بواسع رحمته وأسكنه فسيح جناته
”إنا لله وإنا إليه راجعون“



- الإبلاغ عن العمليات المشبوهة.
- الاحتفاظ بالسجلات.

فيما تناولت الورقة الثانية لائحة الحدود الدنيا للشروط الأمنية الواجب توفرها في الفروع من حيث:

- أمن الموظفين
- الوعي الأمني
- أمن الأشياء الثمينة - نقل الأموال.
- حفظ الأجهزة الإلكترونية.
- حفظ الصناديق.

■ أما الأستاذ / وليد الدباعي مستشار رئيس مجلس الإدارة للإستثمار فقد تناول في ورقة المقدمة إلى القاء إدارة السيولة النقدية من حيث ..

- الوائمة بين السيولة والنقدية والربحية.
- كيف يتم الإستثمار عبر المركز الرئيسي.
- الخطوات السليمة لعمليات بيع وشراء العملات.

■ الأخ / عامر الأغبري مدير إدارة مخاطر الإنتمان تناول في ورقة العمل المقدمة إلى القاء مهام إدارة المخاطر والقابلية على الإنتمان ونماذج الوثائق والعقود الإنتمانية .

■ فيما قدم الأستاذ / رشيد الأنسي مستشار رئيس مجلس الإدارة للحسابات والمراجعة ورقيتي عمل الأولى تناولت مكافحة غسيل الأموال وأبرز محاورها: تعريف مكافحة غسيل الأموال .
- متطلبات مكافحة غسيل الأموال .
- متطلبات فتح الحساب .
- المنتوعات .
- إجراءات معرفة العميل .
- إجراءات التوثيق والمتابعة .

■ من جانبه تناول الأخ / عبد المجيد شائف في ورقة العمل المقدمة للقاء السياسة الإنتمانية للبنك بمحاورها الرئيسية وإجراءات منح التسهيلات .
والوثيقة والوثائق والضمائن .

■ أما الورقة المقدمة من الأخ / ذاكر السامي فقد تطرفت إلى مشروع الفيزا كارد. المهام والأهداف والخدمات التي يقدمها .
تنفيذ المشروع والخدمات التي يقدمها .

■ ورقة نصیر مدير مشروع السريع ماجد نصیر مدير مشروع الشروع للحوالات تناولت تعريف المشروع، المهام والخدمات ، أهداف المشروع ومميزاته. التدريب والتسويق للمنتج ، وأخيراً متطلبات تنفيذ المشروع .

■ الأخ / محمد القفيلي نائب مدير التدريب تناول في ورقة العمل المقدمة للقاء التدريب وأهميته لرفع وتحسين مستوى الأداء .

هذا وقد أثرت أوراق العمل المقدمة بالمناقشات والمداولات القيمة من قبل الحضور ومثلت بما انطوت عليه من أفكار جديرة بالإهتمام أساساً وثبة جديدة نحو مستقبل أفضل .



نبيل راجع، مدير فرع البنك في الزبيري «المصرفية»

حققنا نجاحات كبيرة في عضون فترة وجيزة ونتميز عن غيرنا من فروع البنك الأخرى

نفس اللحظة لا تزيد عن خمس دقائق وبسرعة متميزة لأن هدفنا إرضاء العميل من خلال خدمة متميزة هذا إلى جانب خدمات الشركات الكبيرة والأشخاص الذين لديهم BIB من خلال رغبتهم تقوم بإيصال المبالغ إلى أماكنهم في نفس الوقت كما أنه لدينا العديد من الاتفاقيات الموقعة مع جهات عدة يستفيد منها العملاء منها مثلاً قروض السيارات يحصلون بموجب الاتفاقيات على تخفيض كمأن أي شخص يتعامل مع بطاقه كاك بنك لديه تخفيض من كافة المحلاات التي وقعنا الاتفاقيات معها.

عامل النجاح:

إلى ماذا ترجعون كل هذه النجاحات التي حققتها البنك عموماً كما هو لاحظ ؟ الفضل في هذه النجاحات التي حققتها البنك ترجع أولاً للله سبحانه وتعالى ومن ثم للأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة وجهود قيادة البنك وما يبذلونه موظفي البنك من جهود مع طبيعة التحولات التي شهدتها البنك وإتجاهه نحو العمل المصرفي واستقطاب الوافدين في ظل سوق مفتوح للتنافس .

تقنيات حديثة:

■ الملحوظ أن البنك عموماً يتميز بالإهتمام في إدخال التقنيات الحديثة والإتجاه في إدخاله للاعتماد عليها في تقديم خدماته ، فيما الذي تضييه التقنيات الحديثة للبنك ؟ التقنيات الحديثة مهمة في ظل التطور التقني المهميل والتقلبات في طبيعة العمليات التقنية التي أصبحت وسيلة لأداء المهام من خلال الانترنت عبر الفومنبياك التي حلت كبديل عن الورق والسجلات أصبحت التقنية تقديم خدمات بأسهل وأسرع الطرق وأصبح الناس يتعاملون من خلالها عبر الإيميل وغيرها وبالتالي فإن البنك أتيحت في البحث عن أنظمة آلية متقدمة بما يقدم خدمات متميزة وسريعة بحيث تصبح حركة الحساب سريعة وكذا عملية السحب بحيث لا يتاخر العميل أيام (الكتوشن) أكثر من خمس دقائق، ولهذا فإن البنك يعد السباق في الإتجاه نحو أحدث التقنيات والاهتمام بها من أجل الانتقال لتقديم أفضل الخدمات التي تجعله يتميز عن غيره من البنوك .

■ ذكرتم أن البنك يتميز بدوام لكن كان هناك بنوك تداوم فترة مسائية ، ما هو الفرق في دوامكم ؟

- يداوم جميع موظفي البنك بنظام شفطات حيث كانت في السابق دوام البنك يقتصر على الصرافين غير أن الدوام هنا في الفرع لجميع موظفي البنك بمختلف المهام حيث أن العمل يسير بصورة طبيعية وتتمضي المهام دون التفرق بين ما يؤدي في الفترة الطبيعية للدوام الحالات الداخلية، الخارجية، اعتمادات، تسهيلات ...

واجتازهم على مدار الساعة منذ الصباح الباكر عند الساعة الثامنة صباحاً وحتى الساعة الثامنة مساءً حيث يتميز البنك عن غيره من فروع البنك الأخرى بدوام يجعل أبواب البنك مفتوحة على مدار الساعة في خدمة عملائه وهناك تدرك إن النجاح طريق يمر بالعديد من الخطوات التي تكمل كل واحدة بالأخرى حين تقرأ في وجه مدير فرع البنك في الزبيري الأستاذ / نبيل راجع ثقة وطمأنة لا ينتهي .. ويقودك الحديث معه لاكتشاف من أين يأتي النجاح دائماً .. «المصرفية» تقدم لك في الأسطورة التالية حوار مع مدير الفرع .. يوضح فيه ما حققه البنك في عضون فترة وجيزه مقدماً بغية الحقائق والأرقام صورة من النقاشات المتميزة التي يشهدها البنك بحيث يمكن معه مشاهدة الفاصل البسيط بين الواقع والطموح مع ما لمسنه فيه من إرادة وعززه في مواصلة طريق النجاح والمضي في تقديم الجديد .

يستطيع الزائر لفرع الزبيري لبنك التسليف التعاوني والزراعي أن يقف على حقيقة النجاحات التي حققها البنك على وجه العموم بغيره المختلفة في جملة من التحولات في أداء وأنشطة البنك تقودها قيادة البنك ممثلة برئيس مجلس الإدارة / حافظ معياد وجعلته في خضم فترة زمنية وجيزة يقفز على رأس قائمة أفضل البنوك .. وفي فرع البنك في الزبيري ليس المبني المخصص للفرع بما يجلبه لك من شعور واحساس رائع بما هواء من تصميم وأناقة .. وجمال .. وفن وتجهيزات غاية في الحداثة والتكنولوجيا وحدها من تجعلك تلمس ثمرة تأثير تلك التحولات في أعمال البنك .. فهناك كل شيء تقريباً يجد جديراً بالتوقف وملفتاً للإنتباه بما يشيره من معاشر الدهشة من خلال صور عدة تبعث على الإرتياح وتحلق الإطمئنان وطاقم من العاملين بروح الفريق الواحد يذودون مهامهم بمستوى عالٍ من الكفاءة والأخلاق في خدمة العملاء وسعداً بتقديم

دوار / سعيد البغربي

البنك يعمل على 24 ساعة .. وخدمات جديدة بأحدث التقنيات

- نحن الآن نقوم بعملية ربط للشبكات للنظام الجديد (أون لاين) المعروف أنه لدى البنك فرعاً ونحن في فرع الزبيري بدأنا في عملية ربط فرع الزبيري وفرع حدة وفرع صنعاء (ربط أون لاين) ولا زال مستمررين في عمليات الربط مع ما الذي حققه البنك من نتائج على صعيد مهامهمنذ أن تم افتتاح الفرع في شهر نوفمبر من العام الفائت ؟

- استطاع بعد فرع البنك تحقيق نجاحات كثيرة خلال فترة زمنية وجيزة وذلك بفضل قيادة البنك على رأسها الأستاذ / حافظ فاخر معياد الذي قاد هذه النجاحات إلى جانب موظفي البنك وكوادره وقد وصلت الوافد في الفرع خلال مدة ستة أشهر إلى ٦ مليون ٥٠٠ مليون إضافة إلى إنشاء تجربة في خدمة العملاء من خلال دوام يومي يبدأ من الساعة الثامنة صباحاً وحتى الساعة الثامنة مساءً وهذه الخدمة تميز فرع بنك التسليف الزراعي فرع الزبيري عن الأخرى بغيره من فروع البنك الأخرى حيث أن أبواب البنك مفتوحة أيام العملاء في أي وقت يصلينا فالفرع جاهز تقديم خدماته ومن أجل التميز في تقديم هذه الخدمات للعملاء لدينا .

خدمات متعددة:

■ في البداية نود أن نعطيكم صورة عن طبيعة الخدمات التي يقدمها البنك :

- الحقيقة أن فرع الزبيري يقدم خدمات عديدة للعملاء ومن هذه الخدمات خدمات عمالء منها خدمة الحسابات الجارية وحسابات التوفير وحسابات ودائع يحظى فيها العملاء بالسهيلات المباشرة غير المباشرة التي يمنحها البنك إضافية إلى خدمة القروض الشخصية التي يمنحها البنك للأشخاص الذين يتقاضون رواتبهم من البنك هذه القروض تصل إلى ما يساوي عشرة رواتب والقروض الممنوعة للموظفين منها ما هو بفائدة أو قروض حسنة بدون فائدة وهناك خدمة نقاط البيع حيث يعد البنك من أكثر البنوك المنتشرة في نقاط البيع على مستوى المحافظة ونحن الأن تقوم بعملية تفعيل «ATM» وقد تمت عملية الاختبار ونحن مستمررين في عملية الصرف الآلي .

ايضاً:

■ أرجو أن توضحوا الصورة لنا من طبيعة استغادة العميل من هذه الخدمة ؟

- نحن نقدم بطائق «ال ATM » مجاناً ويس Cassidy منها العميل أي عميل يأتي إلينا بغض فتح حساب ويصبح في رصيده مبلغ وبالتالي فإن هذا العميل يماكانه أن يسحب أي مبلغ من رصيده من أي محافظة من خلال هذه البطاقة وكما يمكنه طلب دفتر شيكات أو تحويل من حساب إلى حساب آخر ومن ضمن الخدمات في «ATM» أيضاً خدمة تسديد الفواتير حيث يستطيع العميل من خلال هذه البطاقة تسديد

ربه دوبيت الفرع مع غيره من الفروع . ونمن قروض الموظفين الذين رواتبهم عبر البنك والوافد لدينا (أكثر من 6 مليار 500 مليون ريال)

أمن المعلومات المتبادلة ، أو مواقع مؤسسات شهادات التعاقد والتوفيق، أو مواقع تداول الأسهم أو أي مواقع أخرى قدم أي نصطاً نوع من الخدمات المالية أو الاستشارية عبر البنك المستضيف أو شركاته.

والبنوك الإلكترونية بمعناها الحديث ليست مجرد فرع لبنك قائم يقدم خدمات مالية وحسب، بل موقعًا تجاريًا إدارياً استشارياً شاملًا له وجود مستقل على الخط، فإذا جرَّب البنك نفسه من أداء خدمة ما من بين هذه الأطْرَاف كان الحال الجلوس على الواقع المرتبط التي يتم عادة التعاقد معها القيام بخدمات غير نفس موقع البنك، بل إن أحد أهم تحديات المعاشرة في ميدان البنك الإلكتروني هي أن مؤسسات مالية تقدم على الشبكة خدمات كانت حكراً على البنك بمعناها التقليدي أو بمعناها القمر في تسييرات تنظيم العمل المصري، وليس غريبًا أن تجد مؤسسات تجارية أو مؤسسات تسوقيَّة تمارس أعمالاً مصرفية بحثة تنتجه عن قدراتها المتميزة على إدارة موقع مالي على الشبكة، وأصبحت بنكاً حقيقياً بالمعنى المعروف بعد إن كانت تعتمد عبر خطوط مرتبطة بها – على البنك القائم ، اعتمدت على بنوك تجارية التسوق الإلكتروني، كمتاجر بيع الكتب، تطور مفهوم الخدمات المالية على خط، لتحول المقررة من مجرد تشتت أعمال عبر خط خاص ومن خلال برمجيات نظام كمبيوتر العميل، إلى بنك له وجود كامل على الشبكة ويحتوي موقعه كافة البرمجيات اللازمة للأعمال المصرفي، وفروع ذلك تطور مفهوم العمل المصري من أداء خدمات مالية خاصة بحسابات العميل إلى القيام بخدمات مالية والاستشارية المالية وخدمات الاستثمار والتجارة والإدارة المالية وغيرها .

البنوك الإلكترونية E-Banking

السلس للبيانات ومفهوم المعلومة على الخط ، وتفاقق ذلك مع استثمار الانترنت في ميدان النشاط التجاري الإلكتروني ضمن مفاهيم الأعمال التي تهم إدارة الأنشطة والتوجه الإلكتروني، ومع الاعتماد المتزايد على نظم الحوسبة في إدارة الأنشطة وإزدياد القيم المترتبة على المعلومات كبيان والاستثمار العالمي ، في ظل ذلك ، تطور مفهوم الخدمات المالية على الخط ، لتحول المقررة من مجرد تشتت أعمال عبر خط خاص ومن خلال برمجيات نظام كمبيوتر العميل، إلى بنك له وجود كامل على الشبكة ويحتوي موقعه كافة البرمجيات اللازمة للأعمال المصرفي، وفروع ذلك تطور مفهوم العمل المصري من أداء خدمات مالية خاصة بحسابات العميل إلى القيام بخدمات مالية والاستشارية المالية وخدمات الاستثمار والتجارة والإدارة المالية وغيرها .

إن البنوك الإلكترونية – وتعرف أيضًا ببنوك الانترنت أو بنوك (Web Banking) أو Internet Banking (الويب) – برمجياتها الخاصة ، فإنها لم تأخذ كافة سماتها ومحاذاتها من مفهوم بنك الكمبيوتر الشخصي ، وإنما تمكنت من ، فالبرمجيات التي تشغل البنك الإلكتروني ليست موجودة في نظام كمبيوتر الزبون ، والفائدة من ذلك كبيرة ، فالبنك أو مزود البرمجيات ليس ملزمًا بإرسال الإصدارات الجديدة والمتطورة من البرمجيات للعميل كلًا ملائمًا تطويرها، ويمكن بفضل ذلك أيضًا أن يدخل العميل إلى حساباته وإلى موقع البنك وخدماته من أي نظام آخر في أي مكان أو أي وقت وليس فقط من خلال كمبيوتره الخاص كما هو الحال في فكرة البنك الإلكتروني أو البنك على الخط ، فالموقع يتيح بذلك كله فان البنك يعد متطلباً كالالتزام على البنك ، فالموقع يتيح ذلك العدد من مواقع البرمجيات الشبيهة تمامًا مثل هذا التعريف ، وفوق ذلك كله فإن البنك عبر الانترنت ، أو بنك تفاصيل للزيون باتجاه موقع حلقة أو شبيهة أو مكلمة لخدماته ، كموقع اتصار وادارة البطاقات المالية ، أو

مفهوم البنوك الإلكترونية وانعطافها وخيارات القبول والرفض:

1- الخدمات المالية على الخط أساس فكرة البنك الإلكتروني: Electronic Internet Banking (أو بنوك الانترنت) ظهرت مع مطلع التسعينيات كمفهوم متتطور وشامل للمفاهيم التي ظهرت في ميدان البنك الإلكتروني عن بعد (Remote Home) أو البنك المنزلي (Electronic Banking) أو البنك على الخط (Online Banking) أو البنك على الخط (Self - Service Banking) ، وجميئها تعبيرات تتصل بقيام الزبائن بادارة حساباتهم وإنجاز أعمالهم المتصلة بالبنك أو المكتب أو المكتب أو أي مكان آخر وفي الوقت الذي يزيد الزبون ، وعبر عنه بعبارة (الخدمة المالية في كل وقت ومن أي مكان) ، وقد كان الزبيون عادة يتصل بحساباته لدى البنك ويتمكن من الدخول إليها وإجراء ما تتيحه له الخدمة عن طريق خط خاص ، وتطور المفهوم هذا مع شروع الانترنت إذ أمكن للزيون الدخول من خلال الاشتراك العام عبر الانترنت ، لكن بقيت فكرة الخدمة المالية عن بعد تقوم على أساس وجود البرمجيات المناسبة داخل نظام كمبيوتر الزبون ، بمعنى أن البنك يزود جهاز العميل (الكمبيوتر الشخصي PC) بجزء البرمجيات – إما مجانًا أو لقاء رسوم مالية – وهذه تمكنت من تنفيذ عمليات معينة عن بعد (بنك المنزلي) ، أو كان العميل يحصل على حزمة البرمجيات اللازمة غير شرطها من الجهات المزودة ، وعرفت هذه الحزمة باسم برمجيات الإدارة المالية الشخصية Personal Financial-management PFM (ntuits Quicken) (Microsoft's Money) (Meca's Managing Your Money) (وغيرها وهذا المفهوم للخدمات المالية عن بعد هو الذي يعبر عنه واعيًا بينك الكمبيوتر الشخصي PC banking (وهو مفهوم وشكل قائم ولا يزال الأكثر شيوعًا في عالم العمل المصرفي الإلكتروني .

2- تطور فكرة الخدمة عن بعد وميادن البنوك الإلكترونية بمعناها الحديث في ظل وجود شبكة الانترنت وشمولها وإزدياد مستخدميها ، وفي ظل التطور الهائل في تقنيات الحوسبة والاتصال التي حققت تبادلاً سريعاً وشاملاً للمعلومات ضمن سياسة وخطط الانسياط

نحو نقاشه ما هي؟ وما مميزاتها؟



دامر المسعودي

- خاصية الدفع المسبق : إيداع مبالغ العمليات المحفوظة إلى حساب العميل دون الرجوع للبنك خلال يومين عمل طالما أن الجهاز يعترف على هذه العمليات .
- تزويدكم بتفاصيل نقاط البيع بشكل أسبوعي أو شهري أو حسب الطلب .
- جميع أجهزة نقاط البيع لديها خاصية عمل الماينات أو توماتيك أو بدوياً وبالتالي توفير الوقت والجهد على التاجر .
- خدمة دعم العملاء متوفرة على مدار الساعة لكي تحصل على خدمة كالبنك لنقاط البيع يتوجب عليك عزيزي التاجر :

 - تخصيص خط تلفون خاص تابع مخصص للخدمة .
 - فتح حساب في أحد فروع بنك التسليف التعاوني والزراعي المنتشرة في الجمهورية .
 - تعبئة نموذج إتفاقية التاجر (والتأكد من إرسالها مع السجل التجاري) وتسليمها إلى الفرع الذي قمت بفتح الحساب فيه .
 - الأسئلة الشائعة .

- متى سوف يتم تركيب الجهاز في المتجر ؟
يتم تزويد المتجر بالجهاز في خلال فترة تتراوح ما بين 2 إلى 5 أيام عمل .
- كيف يتم تغليف واستخدام الجهاز ؟
عند تركيب الجهاز في الموقع المطلوب سوف يقوم الفني المختص أو موظف التسويق بتدريب المسئول عن كيفية إستخدام الجهاز في العمليات اليومية وسيتم تزويده بالنشرات التي تشرح عملية الاستخدام .
- عند عدم دخول بعض المبالغ لحساباتنا ، يمكن يجب أن نتصل ؟
عليك الاتصال بمكتب المساعدة Help Desk والمخصص لنقاط البيع ، على الأرقام (5/ 562994) واتباع الإرشادات .
- هل يتوجب على حفظ الإيصالات الخاصة بالعمليات ؟
يتوجب عليك أن تحفظ هذه الإيصالات بصورة سليمة لمدة لا تقل عن سنة ، حيث أن أي حالة اعتراض تسجيل من حامل البطاقة ضد محل بخصوص عملية نقاط البيع فيستلزم طلب نسخة من إيصال العملية وذلك خلال 15 يوم ، وفي حال عدم تقديم الإيصال خلال هذه المدة فسوف يعتبر اعتراض حامل البطاقة صحيحاً من قبل البنك كما سيتم خصم هذه القيمة من حسابك .
- ومن أ時候 في حالة ودود طبل بالجهاز أو نداً ورق الإيصالات ؟
لكل هذه الحالات وغيرها من الأخطاء ما عليك إلا الاتصال على أرقام مكتب Helpdesk لخدمة نقاط البيع ، وبعد إتاحة التعليمات فور إسلام بلاك سيتوجه إليك فريق الصيانة لت تقديم الدعم اللازم .
- من تعتبر ملكية جهاز نقاط البيع ؟
الجهاز دائمًا يبقى ضمن ملكية بنك التسليف التعاوني والزراعي .

مميزات خدمة CAC CARD نقاط البيع .

يتحمل البنك تكاليف الصيانة السنوية والمواد الازمة من أوراق وأخبار وخلافه .



بنك التسليف التعاوني والزراعي نجاحٌ بخطوات متسارعة

يمضي بنك التسليف التعاوني والزراعي قدماً في مهامه محققاً نجاحات لا تعرف التوقف في شتى المجالات والخدمات.

نحن هنا نقدم صورة لجزء من هذه النجاحات من خلال هذا الإستطلاع الذي أستضفنا فيه عدداً من مدراء الفروع وهذه حصيلته.



عبدالrahمن الاسدوي



علي الحامدي مدير



حسام عزيز مدير

القطاع التجاري أو قطاع المقاولات وتلبية الحاجات الإدارية والإستثمارية والحوالات المصرية داخلية وخارجياً وبعد الأسباب التي تقضي وراء هذا النجاح دعم ورعاية فخامة رئيس الجمهورية وتميز قيادة إدارة الأستاذ / حافظ معيار رئيس مجلس الإدارة من خلال الأسلوب الحديث في الإدارة وتكاملها في تنفيذ الأنشطة الإدارية والمصرافية والمعلوماتية وربط الحافز بالإنتاجية وتفاعل القيادات الإدارية العليا في البنك إلى جانب الإستعانة بالخبرات والتخصصات في قطاع الإئتمان والتمويل والإستفادة من موارد البنك المادية والبشرية وتحديثها وإتساع إنتشاره والعمل على نشر الوعي والثقافة المصرفية بين الجمهور وتتبع رغباته.

■ نجيب الوعيل مدير فرع سينيتو. يقول. نحرص على تقديم الخدمة المصرفية الأحدث والأرقى بين البنوك المحلية وتتركز أنشطتنا المصرفية في سينيتو. المهرة، في بيع وشراء العملات. وفتح الحسابات الجارية وحسابات التوفير

على شريحة واسعة من العملاء في مختلف الأنشطة الاقتصادية والتجارية والإجتماعية وم肯 في الوقت نفسه من علاقة خارجية للبنك مع شبكة كبيرة من المراسلين في معظم دول العالم. ويضيف بالقول. أما بالنسبة لفرع البنك في محافظة البيضاء فقد حقق الفرع نجاحات طيبة في التطور وتنوع خدماته المصرفية وبما يلبي حاجة السوق المصرفي سواء

٢٥٢٠ فرع البيضاء:

**شهد البنك تدوالات بدورية
ودرقة دفعاً متميزاً في
السوق المصرفية**

■ الأخ / مدير فرع حيس يقول صورة البنك اليوم تختلف عن صورته بالأمس حيث كان متصحراً على النشاط الزراعي فقط أما الآن فقد أصبح إلى جانب نشاطه الزراعي يمارس نشاطاً مصرفياً وتجارياً وأزدادت قاعدته الشعبية فنجح البنك في إستقطاب عملاء جدد في المجال التجاري والمصرفي ليس في الداخل فحسب بل وخارج الوطن أيضاً بالإضافة إلى عملائه الزراعيين.

ويفلت إلى النجاحات التي حققتها فرع حيس في أغلب المجالات الجديدة المصرية سواء في الحالات أو نقاط البيع أو الحسابات الجارية وغيرها مستدلاً بحجم الزيادة التي من تاريخ ١/٦/٢٠٠٦ وحتى ٣٠/٦/٢٠٠٦ والتي قد تزيد عن ما تحقق في عام ٢٠٠٥م.

ويؤكد بأن مستقبل الفرع سيكون واعداً وخصوصاً في مجال الحالات الصادرة والواردة سواء في نطاق الحالات الداخلية أو الخارجية وإزاء التحديات التي شهدتها الفرع في إدخال النظم الجديدة والموني جرام وإزاء وقوع الفرع بين ثلاث مديریات حيس الخوخة جبل رأس وجود المفتربين خارج الوطن من أبناء شهر مقبنه وجبل رأس هذا بالإضافة إلى زيادة النمو في الودائع وغير ذلك ويقول. سيكون نشاطنا شاملًا بمشيئة الله لما نتمتع به من ثقة وسمعة طيبة وحسن تعامل.

■ علي أحمد مثنى - مدير فرع البيضاء. يقول: لقد شهد البنك منذ بداية العام المالي ٢٠٠٤ مع تولي الأستاذ / حافظ معيار رئاسته تحولات جذرية في تنوع خدماته الإئتمانية والتحويلية والمصرافية في فترة زمنية قصيرة وشكل حضوراً في السوق المصرفي والتجاري اليمني بصورة متميزة إستجاب وتفاعل معها الجمهور بدرجة كبيرة مما خلق علاقة من الثقة والتقدير وهو ما مكن البنك في الحصول

جريدة طرف فروع البنك يعني آخر بأن خطتنا المستقبلية هي خطوة تسويقية لجميع فروع البنك في الجمهورية، وإن شاء الله بأن الأمور تتحسن من يوم إلى آخر.

■ يقول: حسين على نايف. مدير فرع كريتر بمحافظة عدن:

- البنك الزراعي اليوم في سباق مع الزمن فقد حقق خلال العامين السابقين ما لم تحققه بنوك أخرى خلال أعوام طوال، ومن خلال فتح النافذة المصرفية والحفاظ على المعايير في تعاملاته الداخلية والخارجية، فقد بلغت سمعته الطيبة أوج الرفعة.

ويعتبر فرعنا جزءاً لا يتجزأ من كيان بنك التسليف الزراعي وهذا التقدم بأكمله يعود الفضل فيه إلى الإدارة العليا ممثلة بالسيد /حافظ فاخر معناد والذي أستطيع بصفتي نقل البنك إلى مصاف البنوك المتقدمة وعلى قدر أهل العزم تأتي العزائم.

وشعارنا دوماً معاً نحو الأفضل، والبقاء دوماً للأفضل ونحن نعمل على أن تكون الأفضل من خلال الرقي بخدماتنا إلى الأفضل.

كما يقوم الفرع بتقديم معظم الخدمات المصرفية كفتح الحسابات بأنواعها، وإصدار الضمانات، وفتح الاعتمادات المستندية، وإجراء الحالات محلية وخارجية، ومنح القروض الشخصية والتسهيلات الإنثئانية... إلخ.

ويعتبر أن أهداف البنك بشكل عام والفرع بشكل خاص أهداف سامية للنهوض بالعمل المصرفي إلى الغاية المنشودة ويقول:

لقد حقق الفرع نجاحات كبيرة في مجال العمل المصرفي حيث استطاع أن يلعب دور كبير في فتح الحسابات الجارية وتقديم مجمل الخدمات المصرفية وأستطاع أن يكون له حضور قوي بين البنوك المنتشرة في المحافظة وعددها 13 بنك بالإضافة إلى دعمه للتنمية الزراعية ممثلة في القروض الممنوحة للصياديون وغيرها. ويرى بأن ارتفاع نمو الحالات الداخلية للفرع نتيجة:

الدؤام على مدار اليوم بالإضافة إلى الدوام خلال الإجازات.

وتحفيض العمولة الخاصة بالحوالات وسهولة إجراءات الحالات.

ويوضح بأن الفرع يقدم كثير من الخدمات المصرفية الناجحة تتمثل في الآتي:

فتح الحسابات الجارية بأنواعها: حسابات جارية.

- حسابات توفير.

- حسابات ودائع داخلية.

- تقديم خدمة الحالات الداخلية والخارجية وكما تعلمون بأن بنكنا هو البنك الوحيد المنتشر على الساحة اليمنية وهذا يقدم خدمة الحالات الداخلية لجميع محافظات الجمهورية.

- فتح الاعتمادات المستندية.

- تقديم الضمانات بأنواعها.

- منح القروض الشخصية.

- منح القروض (الحسنة) بدون فوائد.

- منح قروض السيارات.

- منح القروض التجارية غير ذلك من الخدمات.

دخل فترة وجيزة دخل البنك كنافس قوي في السوق المعرفية واسطاع ان يتقد عليها

في عدد الشيكات مقبولة الدفع المصدرة بين جميع الفروع.

- إن التنافس فيما بين البنوك هو تنافس مشروع للجميع ولاشك بأن من سيقدم الخدمة الأفضل والأسرع والأقل كلفة هو من سيحقق في السوق ونحن نسعى لتقديم الخدمة الأفضل، ويوضح مدير فرع المنطقة الحرة بأن أهم الخدمات المصرفية التي يقدمها فرع المنطقة الحرة تتمثل في:

استقبال وإرسال الحالات.

وإصدار شيكات مقبولة الدفع والتي وفرت الكثير من الوقت والجهد على كثير من التجار والمؤسسات بفضل قربنا من مصلحة الجمارك.

وإصدار خطابات الضمان الجمركية.



هاني علي نايف



حسين علي نايف

والشيكات المقبولة الدفع والحوالات. وفتح الاعتمادات المستندية وإصدار خطابات الضمان.

وحقق فرع سihatot خلال النصف الأول من هذا العام صافي أرباح مضاعفة مقارنة بالعام الماضي. ونقدم قروضاً شخصية وتمويل مشاريع الري والثروة السمكية والحيوانية. قروضنا بضمان الذهب وبضمان الراتب ومنها بضمان العقارات.

■ مفيد الشامي. مدير فرع تعز. يقول. في الحقيقة أن البنك استطاع أن يحقق فوزات نوعية وكبيرة جداً خلال فترة وجيزة من خلال منتجاته المصرفية الجديدة في ظل التحول الشامل وبعد الفضل في ذلك للحسن المصرفي للإدارات العليا متمثلة بالأستاذ /حافظ فاخر معناد والشعور بالواجب نحو التنمية للمشاركة في تقديم الأفضل لجميع القطاعات الإنتاجية.

النجاحات التي حققها فرع تعز تعد جزءاً من التوجه العام للبنك فهي مسلية ومواكبة للتطور الذي يشهده البنك بفروعه وللحديث بشكل خاص عن تلك النجاحات التي تتمثل إجمالاً في:

تحقيق ربحية مثلية على ضوء الخدمات المنتجة بما يضمن استمرارية الخدمة. وقد تم تقديم الأفضل في منتجات الودائع بشقيها المكافحة وغير المكافحة بنسبة زيادة 114% خلال النصف الأول من عام 2006م عن عام 2005م من حيث عدد الودائع ونسبة نمو 108% حيث الرصيد.

والقروض الشخصية لدعم موظفي القطاع الحكومي والخاص لتأمين احتياجاتهم نسبة النمو 4.54% خلال النصف الأول.

وفتح الاعتمادات المستندية التحاصلية المستندية الواردة والحوالات المصرفية الداخلية. الحالات المصرفية الخارجية. منح التسهيلات المباشرة وغير المباشرة للعملاء التجاريين والصناعيين بما يحقق فوزة نوعية في خدمة القطاع التجاري والصناعي.

والنمو والمشاركة في خلق وعي وثقافة مصرافية لدى جمهور العملاء من خلال برامج التسويق المصرفي لكتب ثقة الجمهور للتعامل مع الخدمات الإلكترونية الجديدة.

ومستقبل فرع تعز في ظل الوضع التنافسي تحده الإستمرارية في جودة المنتجات المصرفية ونوعية الكادر المنسق والمتفقد للمنتجات.

عبد الله محسن الأسد. مدير فرع المنطقة الحرة تحدث قائلاً:

لا يخفى على أحد بأن البنك قد حقق فوزة نوعية وذلك بممارسة الأنشطة المصرفية إلى جانب النشاط الزراعي واستطاع خلال فترة وجيزة أن يدخل كمنافس قوي في السوق المصرفية وأن يضاهي البنك الآخر في تقديم الخدمات المصرفية الشاملة.

ويعد فرع المنطقة الحرة من الفروع الجديدة التي تم إفتتاحها خلال عام 2006م وصحيف أن الفرع صغير بحجمه لكنه كبير بخدماته المصرفية التي يقدمها لعملاء البنك بشكل عام فهو يمثل نقطة بيع متوازنة من خلال موقعه داخل المنطقة الحرة بجوار الجمارك فقد أستطاع أن يحقق المركز الأول

أنواع الأوراق المالية

الأصول المالية: هي أوراق مالية تصدرها وحدات إقتصادية لتمويل من خلالها على أرصدة مالية من سوق

رأس المال، وتتنفس الأوراق المالية إلى نوعين:



رابعاً : من حيث العوائد :

- سندات ذات عائد ثابت، وتعرض السندات ذات معدل الفائدة الثابت لعدة أحجام :
- مخاطر تقلبات سعر الفائدة، وذلك للعلاقة العكسية بين سعر الفائدة في السوق النقدية وسعر السند.
- مخاطر التضخم : إذ يؤدي التضخم إلى انخفاض القيمة الحقيقة للسند وكذلك العائد المدفوع عليه.
- سندات ذات عائد متغير :
- سندات مشاركة في الأرباح.
- سندات تربط عوائدها بأرقام قياسية معينة مثل معدل الانتاج، متوسط أسعار منتجات الشركة، الرقم القياسي للأسعار.

ثالثاً : من حيث القيمة التي تصدر بها السندات .

- ١- سندات تباع بقيمة الأسمية التي تصدر بها .
 - ٢- سندات تباع بقيمة جارية أعلى من القيمة الأسمية .
 - ٣- سندات تباع بقيمة جارية أقل من القيمة الأسمية .
- وفي الحالة الثالثة يكون السند بعلاوة إصدار . مثل ذلك تصدر الشركة سندات قيمة كل واحد (١٠٠٠) ريال وتعرض على المكتتبين أن يدفعوا مبلغ (٩٠٠) ريال فقط، وعند الاستحقاق ترد الشركة إلى المكتتب مبلغ (١٠٠٠) ريال، ويترتب على ذلك أن حامل السند سيحصل على سعر فائدة فعلي أكبر من سعر الفائدة الأساسية، أي سيحصل على سعر فائدة فعلي عن (١٠٠٠) ريال خلال عمر السند في حين أن المبلغ المدفوع يساوي (٩٠٠) ريال.

أنواع السندات:

أولاً : من حيث جهة الإصدار ..

(١) سندات الشركة : تقوم الشركة بإصدار سندات ذات قيمة ثابتة في حالة احتياجها للمواد الخام أواحتياجها لسيولة نقدية لتوسيع في مشروعاتها.

(٢) سندات على الدولة : تمثل في القروض الحكومية مثل سندات التنمية وسندات الإسكان (في مصر) وكل ما تصدره الدولة من سندات متنوعة في حالة حاجتها إلى قروض، فهذه السندات تصدر عن الخزينة العامة أو المؤسسات العامة .

(٣) سندات دولية الصادرة عن المؤسسات والمنظمات الدولية .

ثانياً : من حيث الضمان ..

(١) سندات ضمونة، أي مرهونة بأصول معينة كالأراضي والمباني والتجهيزات ، فتند تصفية الشركة المصدرة أو عدم وفايتها بالتزاماتها تجاه أصحاب السندات فإنهم نظرياً يستطيعون التصرف بهذه الأصول واستيفاء حقوقهم .

(٢) سندات غير ضمونة بأصول معينة إن الضمانات الفعلية لهذه السندات هي إجمالي أصول الشركة المصدرة ومركزها المالي (قدرتها على مواجهة إلتزاماتها تجاه دائنيها).

ملخص الأهداف العامة

مشروع تحديه وتطوير بنك التسليف التعاوني والزراعي وما تم إنجازه من أعمال حتى يونيو ٢٠٠٦م

بيان

* عثمان محمد

والاحتراف المهني للأعمال المصرافية المتخصصه في الإدارات الجديدة ويتولون في نفس الوقت تدريب كوادر البنك على هذه الأعمال .

- تم إعادة تأهيل بيئة وظروف عمل جميع فروع البنك حيث كان وضعها غير مناسب كمقرات للعمل المصري وتم إعادة تأثيرها وتجهيزها من جديد حتى تكون في مستوى لائق لمارسة انشطتها الصرافية الجديدة ولا يزال البنك يبحث عن أفضل الأساليب والطرق لدعم المفروع للقيام بهماها حتى تصل إلى المستوى المطلوب من حيث المظهر والأداء .

- تم فتح فروع مصرافية جديدة في مناطق النقل التجاري في المدن الرئيسية في كل من صنعا (فرعين) وعدين (فرعين)، الجديدة، الملاعة، الشحر، حرض، الصالع التقدرة كما تم استطباب كوادر بيكية مجرية لأداراتها لها خبرات طويلة في مجال العمل المصري .

- تم رفع رأس المال البنك إلى (٤) مليارات ريال حتى نهاية ٢٠٠٥ وذلك حسب قرار مجلس الوزراء وقانون المصادر ومتطلبات

٢٠٠٥-٢٠٠٥ حيث قامت الادارة المختصة بتدريب أكثر من (١٠٠٠) موظف في مختلف الانشطة المصرافية الجديدة التي يدار البنك بمارسها

خلال الأعوام ٢٠٠٤، ٢٠٠٥ و٢٠٠٦ النصف الأول من عام ٢٠٠٥ .

- ادخال وتشغيل النظام المصري في الآلي المتكامل (Core Banking) وربطه بفروع البنك وقد تم تركيبه بتمويل من الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي ويشغل حالياً من قبل شركة (ITS) الإماراتية المتخصصة في مجال انتظام المعلومات الصرافية تحت نظام 'Phonex' وقد تم تدريب الكوادر الذين سيتولون تشغيل النظام بعد تسليميه ويعتبر ادخال النظام الآلي الحديث أحد العناصر الرئيسية الداعمة لاستكمال إعادة تنظيم وتحديث وهيكلة وتشغيل البنك .

- تم استحداث ادارات مصرافية جديدة لرفد العمل التجاري كادارة المخاطر، ادارة الإستثمار، الرقاقة الداخلية، التسهيلات، الحوالت... الخ .

- تم استقطاب عدد من الكوادر المصرافية المحلية عالية التخصص

- مازا أنجز من خطوة إعادة الهيكلة حتى الآن :-

٢٠٠٤ تم البدء الفعلي بمشروع إعادة الهيكلة منذ بداية عام ٢٠٠٤ وتواصل النشاط خلال عام ٢٠٠٥ وحتى الآن ويمكن تلخيص الأنشطة والنجاحات كالتالي:-

- البدء في ممارسة النشاط المصري الشامل (جذب المدخرات- منح التسهيلات والقروض الائتمانية- إصدار خطابات الضمان- فتح الاعتمادات المستندية- بيع وشراء العملات- الحالات الصرفية... الخ) من خلال المشروع الجديد الذي تم افتتاحها في المدن المختلفة - تقديم خدمات مصرافية جديدة باستحداث خدمة نقاط البيع ATM وخدمة الصراف الآلي SWIFT (SWIFT) ونظام اوفاك لكافحة غسل الاموال حيث يعتبر البنك رائداً في ادخال هذا النظام الأخير في اليمن .

- قام البنك منذ عام ٢٠٠٤ بتنفيذ برنامج تدريبي شامل لكافة موظفيه من خلال وضع استراتيجية عامة للتدريب للأعمال

التحليل المالي

ملاج العبيسي

أدوات التحليل المالي:

تعتبر القوائم المالية الأداة الرئيسية في التحليل المالي لأنها تعبر عن النتائج النهائية للعملية المحاسبية والتي تعكس ما حدث من نشاط تجاري ضمن الأهداف والأغراض التجارية التي من أجلها أنشئت هذه المنشآت خلال فترة زمنية محددة ولأهمية هذه الأدوات وأهمية التحليل المالي للوقوف على مقدرة المنشأة لتواء بالتزاماتها نجد أن إدارة التسويات تطلب دائمًا من المشروع تزويده بقوائم مالية مع كل طلب تسهيل.

القواعد المالية:

١- الميزانية العمومية (أو قائمة المركز المالي) : هي عبارة عن كشف يوضح الموقف المالي للمنشأة في لحظة زمنية معينة غالباً ما تكون سنة ويمكن أن تقدِّم الميزانية بشكل أسبوعي أو شهري أو بيعي أو نصفي وتكون من جانبين (الأصول) التي تمتلكها المنشأة واستخدمها لتحقيق الدخل وجانب المطالبات وحقوق الملكية (الخصوم) ويظهر هذا الجانب مصادر الأموال المستخدمة في تمويل الموجودات . ويختلف تبويب وتصنيف بنود الميزانية حسب طبيعة نشاط المنشأة (تجارية، صناعية، مقاولات...) وكل المنشأة (فردية، تضامنية...). ومن النظرة الأولى في تلك البنود يستطيع المحلل أن يعرف هل الموجودات الثابتة للمنشأة من المصادر الداخلية أو تم الاعتماد في جزء من التمويل على مصدر خارجي.

٢- قائمة الدخل : وتعرف بقائمة نتيجة الأعمال أو قائمة الأرباح والخسائر وتهدف هذه القائمة إلى إظهار ما حققه المنشأة من ربح أو خسارة خلال مدة زمنية معينة عادة سنة بحيث تظهر جميع الإيرادات المحققة خلال هذه الفترة والمصروفات المرتبطة في تحقيق هذا الإيراد وهل هذه الإيرادات أو المصروفات مرتبطة بالنشاط أم أنها ناتجة عن عمليات خارجية عن عمل المنشأة ومن هنا يستطيع المحلل المالي معرفة كفاءة المنشأة في تحقيق الأرباح . وتتجدر الإشارة هنا أن قائمة الدخل يجب أن تعد على أساس الاستحقاق وليس على الأساس النقدي .

٣- قائمة التغير في المركز المالي أو مصادر الأموال واستخدامها : وتبين هذه القائمة مصادر الأموال التي حصلت عليها المنشأة خلال السنة المالية وهل هي مصادر داخلية أو خارجية وكذلك استخدام هذه الأموال وهل استخدمت في الأصول الثابتة أو تزايد رأس المال العامل وتزويز سيولة المنشأة سترتعرض في العدد القادم (أنواع وأساليب واستخدامات التحليل المالي) .

* إدارة الإنماء

فتح الاعتمادات المستندية

تداول المستندات

تحدثنا في الحلقة السابقة عن تعديل الاعتماد المستندى وفي هذا الم عدد سنتاول.

٣- تداول المستندات ..

عندما ترد المستندات إلى البنك مانح الإعتماد يتربّ عليه:

- إخطار فاتح الإعتماد بورود المستندات وبضرورة حضوره إلى البنك ليتم تسليميه لهذه المستندات وهل هي مطابقة لشروط ومدة الإعتماد .

- وفي حالة عدم مطابقتها لشروط الإعتماد يتم ذكر تلك المخالفات على نفس التمودج المذكور أعلاه طالبين منه الموافقة على قبولها وتفويضاً بالدفع .

- عند وجود مخالفات يقوم بإخطار البنك متداول المستندات بوجود ذلك خلال مهلة سبعة أيام عمل مصرفي من اليوم الذي يليه ورود المستندات، وكذلك يذكر البنك مانح الإعتماد في إخطاره للبنك المتداول أن هذه المستندات بحوزته وموضعه تحت تصرفه بانتظار تعليمات العميل فاتح الإعتماد لمعرفة رأيه في قبول المستندات بالرغم من وجود المخالفات والتحفظات عليها .

- وإن الفترة الواقعية بين إمكانية قبول المستندات أو تعديلها أو رفعها فترة عالية الحساسية ويجب الانتهاء إليها بحذر ودقة حفاظاً على حقوق الأطراف كلها .

- سندات ترتبط عوائدها بالارتفاع والإخفاض في سعر الذهب .

يمتَّع أصحاب سندات المشاركة عن الأرباح بالحق في الحصول على جزء من الزيادة في الأرباح التي تتحققها الشركة المصدرة .

ويحصل أصحاب السندات التي ترتبط عوائدها بمقاييس معينة على عوائد متغيرة، إذ يجري باستمرار تعديل على الفوائد السنوية التي يحصل عليها المكتتبون تبعاً للأرقام الضيائية المتفق عليها مسبقاً، فإذا كان معدل الفائدة الأساسية /٦٪ وارتفاع متوسط أسعار منتجات الشركة بنسبة ٥٪ فإن سعر الفائدة الفعلية يصبح ٩٪، وإذا ارتفع عائد السند بالرقم القياسي للأسعار، فإن التغير في العائد يعتمد على حساب التغير في القوة الشرائية للنقود، فهذه ارتفاع معدل التضخم بنسبة ٢٠٪ فإن أصحاب السندات تزداد دخولها السنوية (الفوائد) بمقدار ٢٠٪ أيضاً .

وبالنسبة للسندات المرتبطة بالذهب، فإن مقدار الفوائد التي يحصل عليها أصحابها كذلك القيمة التي تسدد لهم عند استهلاك سنداتهم ترتبط مباشرة بالتغييرات في أسعار الذهب، حيث ترتفع بارتفاع أسعار الذهب وتختفي بالانخفاض .

خامساً: من حيث العملة التي تحرر بها السندات ..

١- سندات تحرر بالعملة الوطنية من قبل الجهة المصدرة .

٢- سندات تحرر بعملات أجنبية من قبل الجهة المصدرة .

ومن حيث آجال الاستحقاق :

١- سندات قصيرة الأجل .

٢- سندات متوسطة الأجل .

٣- سندات طويلة الأجل .

قصيرة الأجل إذا أمند أجela إلى سنة ، ومتوسطة الأجل حين يمتد أجela إلى عشرة سنوات، وتكون طويلة الأجل إذا أمند أجela إلى أكثر من ذلك، فسوق التقدّم تتعامل في أصول مالية قصيرة الأجل تتراوح بين ٩٠-٣٠ يوماً، تمثل عادة في قسم الأوراق التجارية وأدون الخزانة، يلاج إلى سوق النقد لمواجهة نقص عارض في السيولة المالية يتطلب مواجهة سرية، ويسحب قصر جال هذه السندات فإن أسعارها تتقارب في نطاق محدود، ويجا إلى سوق رأس المال عندما يرغب المقترضون في الحصول على توسيع متوسط أو طويل الأجل في مقابل إصدار سندات متوضطة أو طويلة الأجل .

المراجع / البورصات طبعة ٢٠٠٣

أ.د / ضياء مجيد

تعريف التحليل المالي:

هو ذلك الأسلوب الذي يتم عن طريقه تحديد درجة الأداء في الماضي والحاضر بهدف رسم السياسات المترتبة مستقبلاً وذلك باتباع القطاعات المختلفة وخاصة القطاع المصرفي وهو أهم المرافق في عملية دراسة ومنع التسويات المصرفية التي تغير عن الثقة بين البنك والمعلم حيث تتحقق مصالحة كل منهما في هذه العملية وتنواع حاجة العميل مع ربحية البنك أي بين من يحتاج المال وبين من يتوفر لديه هذا المال .

أن محلل المالي لا يد أن يكون متعمقاً في علم المحاسبة وأن يأخذ في عين الاعتبار عند التحليل سياسة البنك الائتمانية وتوزيع محفظة التسويات على القطاعات الاقتصادية المختلفة وقدرة العميل على السداد وكفاية الضمانات المقدمة .

١- قياس ربحية التحليل المالي كما يلي ..

٢- قياس سيولة المنشأة ونسبة العائد على الأموال المستثمرة .

٣- الرأبة المالية وفياس الانحرافات عن الخطوط المالية الموضوعة ومعالجتها ومدى ملاءتها في ضوء المستجدات .

٤- التخطيط المالي للمنشأة لتحديد الفوائض ومصادر استخدامها والاحتياجات ومصادر توفرها .

٥- الحكم على مدى كفاءة الإدارة .

٦- إظهار مدى نجاح المنشأة لأصحابها ولغيرها .

- تم خلال الأعوام ٢٠٠٤ و ٢٠٠٥ تحسين اوضاع الموظفين في الجوانب المتعلقة بالموافر الشسبعينية لرفع الاتجاهية وقفادة الأداء . كذلك قام البنك بتتحسين الخدمات الصحية والتعليمية التي تقدم للموظفين واسرهـ كما تم ادخال نظام التأمين على الحياة لكافة موظفي البنك .

- ماهو المطلوب من موظفي البنك لدعم مشروع اعادة الهيكلة:-

بالطبع يعتبر تحديث وتطوير بنك التسليف تحدياً شاقاً لكافة موظفي وكوادر بنك التسليف التعاوني والزراعي بمختلف مستوياتهم، وكما هو معروف فإن قبول التحدي في تحويل مصرف متخصص في المجال الزراعي إلى بنك يمارس الأعمال المصرفية التجارية والأستثمارية إلى جانب الأجل تجاه الآخرين .

- بذلك الادارة العليا للبنك هدوا غير عادية لتصفيه محفظة الديون الرديئة الاساسية للبنك Bad Debts في إطار برنامج اعادة الهيكلة، وقد

بدأ البنك بتحقيق مخصصات كبيرة من فائض عوائد العمليات للعام ٢٠٠٤ والعام ٢٠٠٥ لهذا الغرض، كما ت جاء

لهذه الديون لدى المزارعين باعتبار أن البنك قام باتفاق على معايير بتنفيذ برامج اجتماعية واقتصادية في مجال

الحكومة بتنمية الزراعة وقد استجابة الحكومة لذلك ووافقت على تنظيف المحفظة الائتمانية للبنك . كما قام البنك بتنفيذ خطط استراتيجية لرفع التصنيفات بتفضيل الأشراف والتتنفيذ

عليها من قبل كوادر مجرية من الادارة العامة .

- تم تفعيل قانون التقاعد حيث تم حالة اكتر من (١٠٠) موظف للتقاعد ابتداء من عام ٢٠٢٠م، كما سيت احاله (١٣١)

موظفي اضافياً الى التقاعد حتى عام ٢٠١٢م .

الإيجار
الإيجار

البنك المركزي على ان يصل رأس المال المدفوع حتى نهاية عام ٢٠٠٤ إلى (١) مليار ريال . وسوف يتم طرح جزء منها للاكتتاب العام (١،٥) مليار ريال لتشجيع دخول القطاع الخاص والشريك الاستراتيجي في الادارة والمساهمة .. وهذه خطوه هامة في الطريق الطويل إلى خصصة وظائف ومهام البنك مستقبلاً .

- يتم حالياً مراجعة وتنقيح قانون انشأ البنك حتى يتوافق مع برامج الاصلاحات الإدارية والاقتصادية والمالية التي تشهدتها الجمهورية (قرار مجلس الوزراء رقم ٤٢ لعام ٢٠٠٤) مع مراعاة مهام البنك الجديد وخاصه بعد قرار الدمج مع بنك الإسكان لإنشاء بنك جديد للتنمية والاستثمار .

- بذلك الادارة العليا للبنك هدوا غير عادية لتصفيه محفظة الديون الرديئة الاساسية للبنك Bad Debts في إطار برنامج اعادة الهيكلة، وقد

بدأ البنك بتحقيق مخصصات كبيرة من فائض عوائد العمليات للعام ٢٠٠٤ والعام ٢٠٠٥ لهذا الغرض، كما ت جاء

لهذه الديون لدى المزارعين باعتبار أن البنك قام باتفاق على معايير بتنفيذ برامج اجتماعية واقتصادية في مجال

الحكومة بتنمية الزراعة وقد استجابة الحكومة لذلك ووافقت على

تنظيف المحفظة الائتمانية للبنك . كما قام البنك بتنفيذ خطط استراتيجية لرفع التصنيفات بتفضيل الأشراف والت التنفيذ

عليها من قبل كوادر مجرية من الادارة العامة .

- تم تفعيل قانون التقاعد حيث تم حالة اكتر من (١٠٠)

موظف للتقاعد ابتداء من عام ٢٠٢٠م، كما سيت احاله (١٣١)

موظفي اضافياً الى التقاعد حتى عام ٢٠١٢م .

سطور قليلة لحكاية قصيرة قد تتضمن معاني واسارات كثيرة، والمهم أن نسمع ونفهم ونتغير
والآن أصبحت الحكاية بلا بداية ولا نهاية .

وحكاياتي اليوم عن أحد مكونات البنك الأساسية وهو الإنسان ويتحمل الإنسان أمام نفسه والمجتمع أمانة حسن الأداء وتطويره ورفع مكانة مؤسسته وانتاجيتها واستمراريتها بإحداث التغير في المجتمع اقتصادياً واجتماعياً ، ومع هذا شاهد دوماً بعض الظواهر السلبية التي تتنفس تجاوزها وسأتناول بعضها خاصة وإنها تظهر المفارقات للسلوك الإنساني لنفس الأشخاص في نفس مكان العمل وفي ظل نفس القوانين واللوائح المكتوبة والمعروفة والعامل المتغير في هذه المقارنة المفروضة هو التوقيت الزمني .

وصباحاً تجد الناس نشيطين ، يقطنين ، متلقين ومتزمتين ، أما عصرًا فمعظمهم (70%) على الأقل لنكون منصفين) ناسين بعد وجة غاء دسمة (كل حسب مركزه) وتأثير يومهم السابق بما فيه من عمل وسفره لآخر له ولهذا تجد لديهم التعوذية اليمنية طردد النوم والكليل ، إما مطمئنة في كيس أسود أو مكسوة بلغافه شفافة لماءه ولا يتذوقون عن دس وجوههم في الأكياس لتفقدوها وتأملها والمسح عليها .

ولراحتهم فقد تحolloوا من ملابس الصباح الرسمية إلى الملابس الأقل رسمية الفضفاضة والمنتوعة الطول والزركشة مع التتابع من الجنبية والصندل ، وبعدها يأتي هم . التوضع . فالمحموظ من يعتلي الحشايا الوثيرية أما الأقل حظاً فيكتفي بكرسيه الضيق غير المكسور أما المسكين فيفترش الأرض ثم يبدأون برص مخزون على المياه المعدينة والمشروبات الغازية والساخنة وتحت لافتات من نوع التدخين يبدأون بحرق سجائرهم وزجاج الآخرين بالدخان فتمتع الآعين ، وتصالح الصدور ، ويلهتون وراء نفحة هواء متسللة من نافذة تفتح سرعان ما تطلق وسط ظاهرة واعراض المخزنين خوفاً من « الشانني » .

وأختتم هذا المشهد برصد الفعل عند حضور موظف الأجهزة الحكومية صباحاً والإسراع بهدوء الغرف المكتومة ، وبشقاء المنظفين بملا الأكياس ببقايا التخزينات وغضل ومسح الآثار الخضراء التي نجدها حتى البوابة الخارجية .

وإندهاشي وتساؤلي هل درجة إنجاز العمل تختلف صباحاً عن مساءً وهل جو العمل لا يحتاج إلى الجدية والصرامة والأهمية في أمور لا تقبلها صباحاً وتنساهل معها عصراً !

نقطة أحادي ثابتة

عبد الوهاب الجندى

المظاهر المعرفية

تحديات وإدارة

١- اتباع نظام التصنيف الدقيق لمخاطر الائتمان وفقاً لتعليمات

البنك المركزي المنشورة رقم ٦ سنة ١٩٩٦م والملحق رقم ٥ لسنة ١٩٩٨م ليتم على ضوء الوقوف على النقاط التالية ..

(١) تحديد التركزات الإجتماعية الكبيرة تبعاً لنوعية النشاط .

(٢) التعرف على إتجاهات تدرج المخاطر الغير منتظمة وأسباب عدم الارتفاع واقتراح الأساليب المناسبة لمعالجتها .

(٣) تزويد الإدارة التنفيذية بمعطيات وبيانات رئيسية تتعلق بجودة وضمنون المحفظة .

٢- إحكام الرقابة على المخاطر من جذورها .

٣- التأكيد من جودة الضمادات المختلفة والعمل على تقييمها بصورة دورية .

٤- الاستسلام الشامل عن كبار العملاء سواء للعميل الواحد أو لمجموعة العملاء ذو الصفة المالية الواحدة تجميع المعلومات التي تمكن الإدارة من إتخاذ القرار السليم .

٥- حتى تعم المقاديد ستتناول تلك العناصر بشيء من التفصيل في الأعداد القادمة . إنشاء الله .

فائب مدير إدارة التحصيل

المرجع (إدارة العمليات المصرفية / علاء المرقب)

لقد أصبح البنك بحمد الله تعالى شم بفضل قيادته الحكيمة

من البنوك الرائدة في اليمن حيث يشهد نمواً متزايداً وتطوراً ملحوظاً في تقديم الخدمات المت荡عة تحقيقاً لأهدافه التنموية

والصرفية بمفهومها الشامل فبال ذلك ثقة مراسليه من كبار البنوك الدولية هذا النمو المتزايد في النشاط تواجهه

تحديات كبيرة توجّب على البنك بذورتها ليتم تحويلها إلى فرص

للإستثمار في النمو والإزدهار وفقاً للمعايير المصرفية الدولية

التي تفرضها بازار (١١) .

وفي مقدمة هذه التحديات تنامي وتتنوع المخاطر التي تواجه

الأعمال المصرفية لتقدم العديد من أنواع المخاطر والتي منها :

- المخاطر القانونية Legal Risk

- المخاطر التشغيلية Operation Risk

- مخاطر السوق Market Risk

- المخاطر الإجتماعية Credit Risk

وبما أن المخاطر الإجتماعية وتصنيفها تقع في قلب الأعمال

المصرفية بل وقد أخذت دوراً مركزاً في نظام بازار الجديد

وكان محل الرعاية والإعتماد من قبل البنك المركزي ، كان لا بد أن توضح الإجراءات والتداريب التحويلية لإدارة هذه المخاطر

وضمان مواصلة النمو والسير في مسالك النمو السليمة وذلك

من خلال العناصر التالية ..

البلوء all

يتقدم رئيس مجلس الإدارة والمدير العام ومدراء العموم المساعدين
وكافة قيادات البنك بأحر التهاني وأصدق المواساة للأخ / أحمد عبيد رمضان

بوفاة والدة

تغمده الله بواسع رحمته وأسكنه فسيح جناته
” إنما الله وإنما إليه راجعون ”

حافظ.. درس في النجاح

كنت دوماً قريباً من بنك التسليف التعاوني والزراعي سواءً من خلال العلاقة التي جمعتني بالعديد من العاملين بالبنك ومع الزبائن المتعددة لهم كانت الصدفة تقدم لي أصدقاء آخرين اهتموا بوجودهم للعمل بالبنك، إعتزازي بصدقائهم جميعاً جعلتني أكثر قرباً من البنك جرى تعزيزها من خلال العمل في مهنة المتابعة التي تجعلنا مشغلين في متابعة ما يجري لدى الآخرين في المؤسسات الأخرى بصورها المختلفة سواءً كانت تجاهات أو إتفاقات وحرصت على الإستفادة مع ما تجمعني من علاقة صداقة مع العديد من موظفي البنك في تطبيطه فعاليات وأنشطة البنك والأخبار والتحقيقات المختلفة عبر الصحيفة التي أعزز بالعمل بها بصحيفة الشورة ومعها زادت علاقائي بمعرفة أشخاص آخرين عمل لهم الأستاذ / أحمد المضواحي المدير العام المساعد للشئون الإدارية والمالية المتقدم دوماً بطبعه عملي، أشعر بالإمتنان لاستجاباته في تقديم التسهيلات لي بالخروج بالمادة الصحفية والحصول على المعلومات التي أبحث عنها غير أني بصدق الحديث عن واقع التجربة التي كتب لي معاينتها من خلال ملامسة تجربة من بها البنك ففي الوقت الذي كنت ألمس فيها معاناة الموظفين المعيشية في وضع لا يجعله شعراً بأنهم يعملون في بنك أياً كان نطاق واطار نشاطه وتجعلك تتفق عليهم وبين يوم وليلة تغير الحال تماماً واقتيلت الصورة للأفضل مع قسم الأستاذ / حافظ معياد رئيس مجلس الإدارة تغير الحال بسرعة مذهلة، شخصياً وجدت صعوبة في استيعاب ما حدث وربما لست بصدق الحديث عن التحول المهم والنجاح الكبير في شطاط البنك وخدماته المصرفية، لكنني بصدق الحديث عن حال أصدقائي الذي تحسن وتقربت أوضاعهم نحو الأفضل والذي خدا بمحاباته تحول صعب لا يصدق وسارت أوضاعهم المعيشية تشهد إستقراراً ملحوظاً بل ولست أن مهامهم كبيرة ويزدادون أعمالاً مهمة هكذا بدا عليه الحال الذي لا يفصله عن الحال السابق سوى قدوم رئيس مجلس إدارة جديد حمل معه مرحلة التحول الذي جاءت ثماره لتشمل كل شيء أنا هنا لا أنسى للإلتزام منه ولا أعتقد أني سأجد الفرصة في مقابله مع جملة مشاغله التي أعتقد أيضاً أنها لن تمنحه الفرصة في قراءة موضوعي لكنني في حالة من الدهشة للإسترخاب عن حال زملاء ناماً مثقلين بهموم الحياة المعيشية الصعبة التي لا تستطيع رواتب ومستحقات زهيدة ظلوا كغيرهم من الموظفين في مؤسسات وأجهزة الدولة يتلقونها ليصحووا بفجأة أمام أوضاع نفقاتهم بسرعة الصاروخ إلى تحقيق أحالمهم في تحسين أوضاعهم المادية كل ذلك مع ما قابلة عندي من مشاكل إرتياح في هذا التحسن في حياة أصدقائي وأكيد بأنه لا شيء مستحبيل لأن دوام الحال من المحال غير أني لا أزال أعيش الدهشة لهذا التقى في تجربة أثربت بي وأخذت أصطبغها معنى لكسر ملل الحديث مع أصدقائي خارج البنك أو للإشتراك بأهمية وجود الكفاءات على رأس المؤسسات وأذكر بباقي حين كانت تمر بنا السيارة الصحبة الأستاذ العزيز / محمد العربي نائب مدير التحرير في صحيفة المقرة ناقشت معه هذا التحول زادت في حيرتي عدم إستغرابه أو دهشته لعله كان واثقاً من كفاءة رئيس مجلس الإدارة في البنك بل أكيد لم أنس نقل الصورة للأستاذ القدير / عبد الرحمن حسين السقاف نائب مدير العام للبنك اليمني للإنشاء والتعمير وغيرهم ولكن مع كل ذلك أعتقد بأن الدروس الواضح فيه والغير قابل للشكك أهمية القيادة الكفؤة والناجحة لأي مؤسسة وصورة لفرق حين تغيب مثل هذه القيادة مثلما هي سعادتي أن أجدد الفرصة في المشاركة في المصرفية الصحفية الصادرة عن البنك.

أرام.. يزور البنك

قام السيد أرام موراديانس مسئول المبيعات من شركة ثاليس الألمانية بزيارة بنكنا خلال الأسبوع الماضي وقد تم خلال الزيارة مناقشة طلبية البنك حسب الإتفاقية الموقعة مع الشركة بخصوص شراء نقاط البيع حيث سيتم وصول دفعة جديدة عدد (500) وبالتالي يصل العدد الحالي إلى 1000 نقطة بيع بالإضافة إلى مناقشة الطلبية الجديدة والخاصة بتوريد 1000 نقطة بيع جديدة والتي سيتم فيها توريد أصناف جديدة مثل (GSM).

تفعيل كاك كارد الذكية وخدمة تسديد الفواتير

تم بعون الله خلال الأسبوع الماضي تفعيل خدمات تسديد الفواتير عن طريق نقاط البيع والتي سيمكن العملاء حاملي بطاقة cac card والجمهور أيضاً غير حاملي البطاقات من تسديد فواتير:

١- فواتير الكهرباء	٣- فواتير سبأفنون
٤- فواتير يمن موبايل	٤- فواتير تيليمين

هذه الخدمة ستمكن عمالتنا من إداء الالتزامات عليهم من الشركات الموضحة أعلاه من أي نقطة بيع المنتشرة في عموم الجمهورية وهناك خدمات أخرى متقدمة ستم الإعلان عنها قريباً.

كما تم تفعيل خدمة الصرف الآلي على بطاقات كاك كارد الذكية وبالتالي أصبح بإمكان عمالتنا الكرام حملة بطاقة كاك كارد من استخدام الصرف الآلي والسحب الآلي وكذا نقاط البيع في آن واحد.

الإعلان عن منتج جديد

■ نعلن عن المنتج الجديد (بطاقة الصرف الآلي Debit Card) والتي تقدم من خلالها للعملاء الكرام الخدمات التالية:

- تمكنه من السحب من خلال الصرف الآلي مباشرة من حسابه الجاري.
- الاستفسار عن الرصيد.
- خدمة طلب دفتر الشيكات.
- خدمة طلب كشف حساب.
- خدمة التحويل الإلكتروني من حساب إلى آخر وأيضاً من حساب البطاقة إلى حساب البطاقة التابعة (بطاقة الألواد أو الزوجة).

والحصول على الكشوفات الدورية والحساب على الحاسوب الشخصي والهاتف الاستفسار عن أرصدة الحسابات إلى جانب تحويل الأموال.

ولم يكتف بذلك بل قام بتشكيل هذه الخدمات لتشمل الهواتف الشخصية حساباتهم باستعمال حواسيبهم الشخصية في مكان العميل معرفة رصيده عبر التلفون وعلى أساس ذلك فهم يستطيعون النقال دون صعوبة تذكر.

أعمالهم أو حيثما كانوا ومن بين هذه من العملات المصرفية للعملاء وغيرها.

فيتمكن اليوم لعملاء البنك الدخول إلى خدماتهم باستعمال حواسيبهم الشخصية في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وما أوجده من وسائل تربط بين البنك والبنك سواء في منازلهم أو مكان

العلاقات في تطور العمل المصرفي

على مال العزانى

إن أي عمل في إطار التوجه الجديد للبنك يكتب له النجاح لا بد أن يدار من خلال الإدارة الجيدة التي يكون لديها الامانة بسيق بمدى تعامل الجهات المسئولة في المنطقة كانوا أفراد أو جماعات من خلال استثمار وتوظيف هذه العلاقات (relations) لصالح البنك بالإضافة إلى أن تكريس الوعي المصرفى لدى عمالء البنك له تأثيره الكبير فهو يتفاوت من منطقة إلى أخرى وبحسب العوامل الاجتماعية والثقافية لكل منطقة على حده وهنا تقترن أحد هذه الجانبين في عين الاعتبار مستقبلاً إذا ما أردت للعمل المصرفى مزيداً من التطور.

مدير فرع العدين

Cac Card (الذكية) في معرض أبوظبي

إياد محمد عثمان الغريبي

شارك ببنكنا في معرض أبوظبي مقدماً خدمة نقاط البيع كأحد خدمات البنك الرائدة على المستوى المحلي.

وقام فريق التسويق المشارك بتقديم شرح لهذه الخدمة ما هي ومميزاتها والخدمات التي تتم من خلال أجهزة نقاط البيع المنشطة في كثير من المراكز والمحال التجارية.

ويهدف البنك من خلال المشاركة بالمعرض إلى تعريف الجمهور بطبيعة خدمة نقاط البيع كأحد الأنشطة الجديدة في بلادنا وصولاً إلى حلق وعي وثقافة مصرية أو سلطات عموم الناس.

موظفو التسويق

بصنوف الخضرروات وذاقوا عسلاً طيباً وشهياً، وهذه كلها خيرات هذا البنك المعطاء الذي عطي بتموييلاته السهول والوديان، وتصيب موظفوه عرقاً وهم ينتشرون في قيض الصحاري ليجعلوا منها واحات خضراء.

أليس هذه صدقات البنك وحسناته التي دفعت عنه سوء المصير فجاءت الأقدار الإلهية بمن يحميه ويحصنه.. إن الأشخاص وسائل نجاح مثلما بعضهم أسباب فشل.. والله وحده هو الذي هيأس بآيات النجاح بتوصيره القيادة الجديدة بأن تسلك بالبنك طريقه الذي هو ماض فيه حالياً بما يشهده من تطور ونماء.

يقيني أن الله كتب الخير لنا هنا في بنكنا، فهيا معاً نخلص النوايا وهيا معاً فائللين «حي على العمل».



إلى قبل عامين وبضعة أشهر تسلطت فوق رؤوسنا التكهنات وأحاطت بنا التوقعات وذهبت الرهانات بعيداً وكانت كلها تدور في فلك مصر البنك وموظفيه، ذلك المصير الذي أخافنا وخفقنا بالرعب، وجاء ذلك وضعاً أيدينا على قلوبنا فقد ذهب بنا الظنون كل مذهب وحالتنا حينها تشير إلى الإشراق.

وما كان الخالق عز وجل ليفرض لنا بذلك المصير، فلي أي حال كانت سليمات بعضنا وإنكساتها على البنك مسيراً ومصيراً وما يرتبط به من مصير ألف أسرة تقتات منه.. إلا أن كثرين هم الذين قضوا أممارهم مخلصين لأعمالهم وقفوا مع الفلاح والصياد والراغب والنحال وأثمرت جهودهم خيرات وفيرة.

أكل الناس أسماكاً ولحوماً وفواكه كثيرة وزينوا أبوابهم

السلوك الوظيفي

شرف عبد الرحمن شرف

العام الموظف بعمله ومتابعته للتطورات والأنظمة واللوائح المصرفية وكيفية المحافظة على أموال البنك ومدخلاته واستثمارات العملاء وكيفية تنميتها.

كما أن البنك أصبح يهتم بتعزيز الولاء والإلتزام بالمهنية الائنة أمام العملاء داخل البنك وخارجه، وكذا حسن تعامله معهم وتقديم أفضل الخدمات لهم بسرعة ودقة ومعرفة تامة حتى أصبح من السلوك الوظيفي كيفية جذب العميل من قبل الموظف بإبتسامته ولياقته في التصرف مع كل عميل.

ليس هذا فحسب بل أعتقد أن السلوك الوظيفي إلى مدى

عنایته الخاصة كجزء من الاهتمام بالسلوك الوظيفي للموظف أيضاً للموظف أيضاً حيث سمعت الإدارة العليا للبنك خلال الاستثنىين الماضيتين وما تزال تسعى ضمن خططها وبرامجها في ترسیخ تلك المفاهيم وتكثيف الدورات والندوات الداخلية والخارجية والقاعات الموسعة لتأهيل جميع الموظفين تأهيلآً مصرفياً عاليآً حيث أوجدت كادر مؤهلة قادرة على العطاء والابتكار وأكثر إلتزاماً بالسلوك الوظيفي، مما حدا بالبنك أن يقفز إلى الأداء قفزات عالية ويتحقق الكثير من النجاحات الكبيرة ويقدم الكثير من الخدمات والمنتجات المصرفية المنافسة للبنوك التجارية المحلية ويساهم مساهمة فعالة في مسيرة التنمية بمفهومها الشامل الذي يحمل اسمها الجديد (بنك التنمية).

وفي الأخير نشد على جميع الزملاء في موقع العمل في تحقيق السلوك الوظيفي الراقي قولاً وعملاً، ومزيناً من التفاعل والعطاء الخالق بالرفع من مستوى هذا البنك الرائد.

هذا ثالثي

لأنك تمضي صوب الغاية بمحفزات داخلية تدفعك دوماً إلى الأمام وتبعث فيك روح الإبتكار، ولأن عملك كيانك وجزء من مكونات شخصيتك، وبه يصيغ وجداً لك ويشكل مكونك الثقافي، وبه تقدم نفسك للناس، وبه يتعرف عليك من حولك وغيرهم وكثيرون به يعرفونك، وقد لا تعرفهم والأنك تذهب مخلصاً تعود وقد صنعت في يومك منجزاً أتمنى عمالاً أجزت مهمته كسبت عميلاً، قدمت خدمة، ساهمت في حل مشكلة، بادرت بفكرة، قدمت مقترحاً، ولأنك كل ذلك وأكثر فانت موجود.. إنها قلسة الحياة تمت في الأجيال عصراً بعد آخر (أنا أعمل.. إذا أنا موجود).



عبدو سعيد الطيار

والوجود هنا بصمات لا بد يبدو أنها واضحاً في أدائك العملي اليومي، إنجاز لالأهداف، إنجاز للنجاحات، سعي دؤوب لتحقيق الطموحات. إنه تجديد، إبتكار، وإبداع، تصنمه حيث كان موقعك، على الهرم وسطه أو أسفله ليس مهماً، المهم أنت، نظرتك للعمل، قناعاتك، حدود طموحاتك، إصرارك على الفعل وتحطيم العقبات، إجتيازك لحظات الامتحان الصعب التي قد تمر بك في محيط عملك، فستنهض قدراتك لتتجاوزها بلا شكوى ولا أنين، سخاء في البذل، عطاء أكثر مقابل أقل، تلمس طريق النجاح بعمل مستمر، بضممت متناهي، بعيداً عن الإثارة والضجيج، إذا كنت كذلك فأنت إذاً تصبح منهج عمل ورؤسنس لقواعد صحيحة في نطاق التعامل مع الواجب الوظيفي بل إنك ترسم نموذجاً يحتذى به، وتزرع في موطنك العملي بذور أخلاق العمل وأخلاقيات المهنة وعلى أرضية مؤسساتك يغدو ما زرعت شيئاً تقطفه أنت ثمرة وثمرة النجاح، عند النجاح وحده يطيب القلوب.

راضع وتابة كفاءات استحققت التقدير

كشفت نتائج تقييم الأداء لفروع البنك عن قدرات يعتد بها وكفاءات تؤدي واجباتها وتهب مسؤولياتها بكلفاء واقتدار، لذلك فقد اختار اللقاء الموسوع الرابع لمدراء المناطق والفرع لتقدير فرع الزبيري في أمانة العاصمة كأفضل فرع لهذا اللقاء بقيادة إدارته الكفؤة ممثلة بالأخ/ نبيل راصد مدير الفرع ومهه طاقم عمل يؤدي واجباته بكل تفانٍ وخلاصٍ كما أختار الأخ علي سيف ثابت مدير فرع الحسين كأفضل مدير فرع لهذا اللقاء لتتميزه في التخطيط والتخطيط لأعمال الفرع وجودة تسويق الخدمات المصرفية.

عصر الإدارة

ابتسام المتوك

إن العصر الذي نعيش فيه اليوم قد أطلق عليه العديد من المسميات فمن عصر إكشاف الفضاء إلى عصر الكمبيوتر إلى عصر التغيير السريع ولعلنا نرى أنه من الإنصاف أن نسمى هذا العصر (عصر الإدارة) وذلك لكون الإدارة هي المسؤولة عن النجاح أو الخلق الذي تصادفه منظمة من المنظمات أو مجتمع من المجتمعات ببناءها على ذلك فإن الإدارة تتمثل مركز القلب في حياتنا، فإذا نصرونا جسم الإنسان وكيف أن القلب هو باعث الحياة فيه فهكذا هي الإدارة بالنسبة لمجتمعنا اليوم.

وفي إطار هذا الوضع أصبحت الإدارة في المجتمع لا يمكن أن ينفصل بدون إدارة فقد أصبحت الإدارة أعظم حقائق الحياة السياسية و الاقتصادية والاجتماعية والعسكرية في كل بلد من بلدان العالم ولها اليد الطولى في تقرير الأمور وتصريف شؤون الحياة وتحقيق الأهداف التي تطمع إليها أي مجتمع في الوصول إلى ما يريد ومن الصعب أن تتصور ولو لحظة توقف عجلة الإدارة عن الدوران ، ذلك يعني الشلل والفوضى والفشل والضياع والعكس.

النجاح يكفي البنك وسام عالمي

سلم البنك نهاية الشهر المنصرم في القاهرة وسام وشهادة استخدام تكنولوجيا البطاقة الذكية من شركة G & D الألمانية العالمية الراعي الأساسي لمعارض كاردكس العالمية لتقنيات البطاقة الذكية والتي تقيمها كل سنة في دولة كان آخرها المعرض المقام في القاهرة للفترة من إلى قام بتسليم الوسام والشهادة وزير المواصلات المصري لمدير فرع البنك الأخ/ عقيل النمر مدير مشروع نقاط البيع في إحتفال رسمي.

جدير بالذكر أن البنك قد حصل على هذا الوسام العالمي لنجاحه في استخدام نظام البطاقة الذكية في المنطقة.

هذا وقد قام الأخ مدير المشروع أنتاء تواجده في القاهرة باللقاء شركة فاري سوفت الذكية وثالث G&D الألمانية وتم تبادل وجهات النظر حول التجارب الجديدة لنظام البطاقة الذكية في العالم.

معاً نحو الأفضل

جهة وبين الفروع من جهة أخرى.

4- تحديد مهام مدراء الفروع بحيث يضاف إلى دورهم التقليدي المهام التالية ..

(أ) إنشاء قاعدة بيانات لعملاء البنك والتعرف على خصائص.

ب) التنبيه بتقديرات السوق المستهدف وحجم الأعمال المصرفية .

ج) مراقبة حالة السوق .

د) التسويق الفعال للعديد من الخدمات المصرفية والقيام بالدور الترويجي لها .

هـ) الاتصال الشخصي بالعملاء .

هذه المضامين وغيرها التي طبعت هذا اللقاء بشكل على المدى القريب تقلل نوعية البنك تمكنه من تحقيق أهدافه الإستراتيجية وتوسيع له الطريق نحو الأفضل .

للمراحل القادمة وتحديد الأهداف المرحلية التي تتعرض أن تنفذها الإدارات وفروع البنك والإستفادة من ميزة الإنتشار جغرافياً والميزة التكنولوجية التي يملكتها البنك لتقديم العديد من منتجات وخدمات البنك .

2- بعد النجاح الهائل للأنظمة المصرفية الآلية وتقنيات المعلومات والاتصال في البنك يتم تعليم هذه التجربة لفروع البنك في غضون السنة الأشهر المتبقية في السنة ليكون التعامل في عام 2007 م بشكل أمثل للأنظمة الآلية .

3- وضع نظام لتقدير الأداء مرتبط بالأهداف العامة واتجاهية الفرد وربط الحواجز بالإنتاج مما يساعد على تحقيق الأهداف وخلق بيئة تنافسية بين الأفراد من

أكتب اللقاء المستوى للإدارة العليا للبنك مع مدراء الفروع والإدارات طبقاً مميزاً كونه خرج عن التقاليد البروتوكولية المتعارف عليها سنوياً في تقييم الأداء ومعالجة أوجه القصور إلى البحث في عدد من الأوراق المقدمة عن عوامل النهوض بأنشطة البنك ولقد كان للأسلوب العلمي في التقييم أثر كبير في تحديد ملامح التطور الذي يتجاوز بمعدلة

الحدود المرسومة وبيان القصور الذي أسس لرؤوية علمية مستقبلية اللقاء يستهدف أحداث نقله نوعية للمكونات الداخلية للتتوافق مع المتقدرات السوقية والمصرفية والتكنولوجية في العالم الأمر الذي جعل هذا اللقاء يحمل مضامين ذات أهمية كبيرة أرتكت على ..

1- المشاركة في منافسة إستراتيجية البنك



بلال
رئيس التدريب

خدمة توفير المعاش



الریال الابیض

ينفع في اليوم الأسود

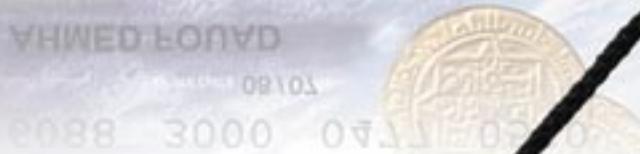
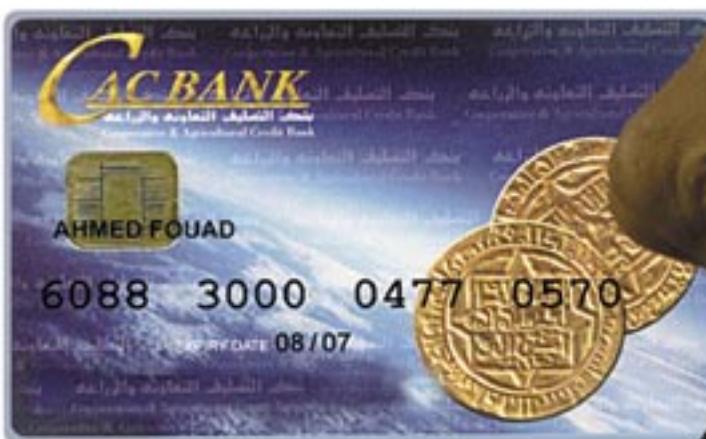
خدمة خاصة للموظفين يمكنهم من خلالها تحديد
حصة للتوفير من ذلك الشهري تستقطع مباشرةً
لخطيب مرتبك إلى حسابك في بنك التسليف
التعاوني الزراعي بالإضافة إلى مميزاته خاصة
تجعل عملية التوفير أسهل

CAC BANK
بنك التسليف التعاوني والزراعي

وجه جديد.. البنك عريق



بنك التسليف التعاوني الزراعي
Cooperative & Agricultural Credit Bank



بطاقات CAC-CARD

قوة شرائية أكبر

لمزيد من المعلومات يمكنكم الاتصال بنا على الرقم ٥٦٢٩٩٥٠١ - أو زيارتنا على الانترنت: www.cacbank.com