

12 مليار دينار فرص ضائعة على الاقتصاد بسبب ضعف التنوع

# «المشورة»: نمو ودائع البنوك الإسلامية 12% بالغة 11,9 مليار دينار بنهاية 2010

الاستناد إلى أن نمو الودائع من دلالات التنافسية، فإن البيانات تشير إلى أن البنوك الإسلامية الكويتية تتفوق بشكل ملحوظ على نظيراتها التقليدية في جذب الودائع أو جذب العملاء إن صح التعبير، مع التشديد على أن تحليل التنافسية يستند إلى أمور أخرى كثيرة غير الودائع.

أما الأمر اللافت للنظر على مستوى القطاع المصرفي الكويتي بشكل عام، فيتمثل بوجود ما يقرب من 12 مليار دينار فارقاً بين عرض النقد (إم 3) الذي اقترب على 25,5 مليار دينار في ديسمبر 2010 وبين إجمالي ودائع البنوك الكويتية البالغة قرابة 37,4 مليار دينار نهاية 2010. ومن الممكن أن تكون تلك الأموال ذهبت كودائع في بنوك أجنبية خارج الكويت وفي أغلبها يتم تداولها في سوق السيولة ما بين البنوك الذي يتم اللجوء إليه من أجل تمويل احتياجات البنوك في الدول التي تشهد اقتصادياتها نشطة يستند إلى التنوع والقوة في القطاع الخاص. وما يهم هنا هو أن تلك السيولة يتم تداولها لتحقق تكلفة الفرصة البديلة للبنوك المحلية وهذه التكلفة تكون في أدنى مستوياتها في سوق ما بين البنوك. ولو أن الاقتصاد المحلي يتجلى بالتنوع المتراق مع قوة في القطاع الخاص، وكانت البنوك الكويتية محققة أرباحاً أكثر بكثير من الأرباح التي تحققها، وذلك لأن القطاع الخاص في مثل تلك الحالة الممولة سيستمكن من استيعاب أحجام السيولة الهائلة.



التحليل أن يكون هناك أحداث منفردة أدت إلى التأثير على الحجم الإجمالي. إلا أن البيانات تشير إلى أن كل البنوك التقليدية الكويتية بدون استثناء قد انخفضت ودائعها في 2010، في حين أن كل البنوك الإسلامية ارتفعت ودائعها في ذات العام باستثناء بنك واحد، وهذه الحقيقة تقلل من احتمالية وجود تأثير لأحداث منفردة رغم أن بيت التمويل الكويتي (الأعب الأقدم في التمويل المصرفية الإسلامية في الكويت) قد حقق منفرداً نمواً في ودايعه بحجم 1,1 مليار دينار وواقع 13% في 2010 عن 2009.

وبالحصول النهائية، إذا ما تم

الاسلامية إلى احتمال انسحاب هذه الظاهرة على البنوك السعودية وهو أمر ستم مناقشته في تقرير منفصل بالمستقبل القريب. لكن السؤال الذي من الممكن طرحه في ظل هذه المعطيات: لماذا تزداد الودائع في البنوك الإسلامية وتقل في البنوك التقليدية على العكس من نمو الودائع في بنوك أخرى؟ دلالات تحليل التنافسية؟ أو بمعنى أدق، لماذا تزداد الودائع في البنوك الإسلامية في العامين الماضيين وقد عانت تلك البنوك بشكل لافت من نمو مخصصاتها بأحجام كبيرة الأمر الذي أدى إلى التهام نسب كبيرة من صافي أرباحها؟ ومن جهة أخرى، هناك معطى

القدرات وفقاً لما يتناهم العملاء. ومع احتدام التنافس يبدو أن البنوك الإسلامية الكويتية حققت سبقاً تنافسياً فريداً من نوعه متمثلاً بنمو ودائعها الإجمالية بفارق واضح عن نظيراتها التقليدية خلال العامين 2009 و2010. والألفت في الأمر أن إجمالي الودائع في البنوك التقليدية انخفض بطريقة سلبية وواقع 268,3 و735,8 مليون دينار في العامين 2009 و2010 على التوالي لتحقق معدلات نمو سلبية وواقع 1% و3% وتصل إلى إجمالي ودائع 24,1 و23,4 مليار دينار في العامين المذكورين. وتتشكل هذه الأرقام سابقة في القطاع المصرفي الكويتي ومن المحتمل أن تكون هذه الظاهرة ممتدة لتشمل القطاع المصرفي الخليجي حيث تشير قاعدة بيانات شركة المشورة والرابية للاستشارات المالية

740.1 مليون دينار و1,3 مليار دينار لتصل إلى إجمالي قدره 10,5 و11,9 مليار دينار خلال عامي 2009 و2010 على التوالي. مع العلم أنه لم يتم احتساب ودائع البنك الأهلي المتحد (بل تم احتسابها فقط في إجمالي الودائع في البنوك الكويتية قاطبة) نظراً لتحوله خلال العام الماضي للعمل الإسلامي وذلك لضمان سلامة التحليل من أي انحرف.

الفرق بين عرض النقد (إم 3) وودائع البنوك الكويتية كما في نهاية الأعوام من 2005 حتى 2010

السنة	عرض النقد (إم 3) (مليار دينار)	ودائع البنوك (مليار دينار)
2005	4,7	7,7
2006	13	14,1
2007	11,7	11,8
2008	11,8	11,8
2009	11,8	11,8
2010	11,8	11,8

ملاحظة: بيانات عرض النقد (إم 3) كما هي معلن عنها في الودائع الإلكترونية لبنك الكويت المركزي.

الإجمالي الودائع في البنوك التقليدية انخفض 735,8 مليون دينار ليسجل 23,4 مليار دينار في 2010

الفرق بين عرض النقد (إم 3) وودائع البنوك الكويتية كما في نهاية الأعوام من 2005 حتى 2010

بهدف خدمة العملاء في أماكن تواجدهم

## «الأهلي» يطلق خدمة Cash to go



فريق عمل «الأهلي» ويبدو بوستر وسيارة الحملة

وأوضح قائلاً: «نأمل أن تحوز هذه الخدمة على رضا عملاء البنك الأهلي الكويتي».

إجراء العديد من المعاملات المصرفية مثل السحب النقدي، والاستفسار عن الرصيد وطلب كشف حساب موجز».

خاصة في أيام عطلة نهاية الأسبوع، وتحتوي السيارة على جهازين للسحب الآلي يستطيع العميل من خلالها

أعلن البنك الأهلي الكويتي عن إطلاق خدمة «Cash to go» وهي عبارة عن سيارة تحتوي على أجهزة سحب آلي تتجول في شوارع الكويت وتهدف إلى خدمة العملاء في أماكن تواجدهم، وذلك في إطار حرص البنك على تقديم أفضل الخدمات لعملائه التي تسهل عليهم إنجاز معاملاتهم المصرفية. وبهذه المناسبة، قال رئيس إدارة قنوات الاتصال البديلة عثمان محمد توفيق: «إننا في البنك الأهلي الكويتي نضع العميل نصب أعيننا، ونعمل جاهدين لتقديم أفضل الخدمات التي توفر الراحة للعملاء طامحين الوصول إلى رضاهم، لذا أطلقنا خدمة «Cash to go» لتخدم عملائنا في مختلف أماكن تواجدهم».

وأضاف توفيق في تصريح صحفي: «إن سيارة السحب الآلي ستكون في أماكن تواجد العملاء التي لا توجد بها أجهزة سحب آلي مثل الخطوط السريعة وشوارع الشاليج العربي ومناطق الشاليج الجنوبية

## «بوبيان»: «مجموعة البشر والكاظمي» تعرض تشكيلتها من المجوهرات لأول مرة في الكويت لعملاء «بلاتينيوم»

للنخبة المميزة من العملاء حيث يحصل أصحاب الحساب على مجموعة من المزايا والخدمات الخاصة التي تجعلهم الأكثر تميزاً.

وأوضح أن من أبرز هذه المزايا تخصيص مسؤول حسابات شخصية لخدمة العميل والحصول على بطاقات بلاتينيوم المميزة سواء بطاقة السحب الآلي ATM أو بطاقة فيزا بلاتينيوم الائتمانية بحد ائتماني تنافسي معفاة من رسوم الإصدار للعام الأول وبطاقة برايرتي باس التي تؤهل للدخول لأكثر من 600 قاعة كبار الزوار في مطارات العالم.

كما يوفر الحساب التامين ضد مخاطر السفر بما في ذلك التامين الصحي وخصومات وعروضاً مميزة لدى العديد من المحلات والطعام والفنادق الفخمة المحلية والعالمية، بالإضافة إلى إمكانية الحصول على بطاقة ائتمانية إضافية لأحد أفراد العائلة. الجدير بالذكر أن البنك يقدم مزايا إضافية على حملات ترويجية مختارة للعميل الشخصي لعملاء بلاتينيوم.



عبدالله الغانم وفريق المجموعة البلاطينية

ذلك فرصاً أكبر في الترويج لتشكيلاتها المختلفة من المنتجات المميزة والتي تناسب مختلف الأذواق».

مزايا حساب بلاتينيوم من ناحية أخرى، قال الغانم إن حساب بلاتينيوم صمم خصيصاً من قبل البنك لتلبية المتطلبات الشخصية والمهنية

وبين البنك «مشيراً إلى أن الفترة المقبلة سوف تشهد المزيد من هذه المنتجات المميزة وأصحاب حساب بلاتينيوم والتي ستقدمها لهم شركة البشر والكاظمي». وأضاف بالقول: «إن البشر والكاظمي تسعد دائماً بالتعاون مع شركاء بمستوى وحجم بنك بوبيان حيث يتبع لها

أعلن بنك بوبيان عن تنظيمه عرضاً خاصاً للنخبة من عملائه «بلاتينيوم» أصحاب حساب «بلاتينيوم» للتعريف على أحدث تشكيلته من المجوهرات والإكسسوارات الفاخرة والتي تطرحها حصرياً لأول مرة في الكويت مجموعة البشر والكاظمي بجمع الفخار.

وقال المدير التنفيذي للخدمات المصرفية البلاطينية في بنك بوبيان عبدالله الغانم: «إن العرض تضمن مميزات متميزة لعملاء بلاتينيوم بالإضافة إلى إطلاعهم على التشكيلة الجديدة والمميزة من مجموعة البشر والكاظمي» وأضاف الغانم في تصريح صحفي: «إن تنظيم هذه الأسمية الحصرية يأتي انطلاقاً من اهتمامنا المستمر بعملاء بلاتينيوم ورغبة منا في تقديم عروض مميزة تلبي احتياجات وتطلعات هذه الشريحة المميزة».

من جانبه، قال مدير فرع المجوهرات لشركة البشر والكاظمي جورج قلايحيان: «إن هذه الأسمية التي تم تنظيمها لعملاء بنك بوبيان تعتبر باكورة التعاون بيننا

## يوم 24 الجاري «الخليج» و«إتش أند أم الأفيوز» يقدمان عرضاً حصرياً لحاملي بطاقة «red»



شعار «الخليج» و«إتش أند أم الأفيوز»

المنمزة بل تشمل أيضاً القدرة على منح عملائنا أفكاراً وفرصاً جديدة ومبتكرة، وتطلع باهتمام إلى شركائنا الجديدة مع «إتش أند أم»، أملاً أن يستفيد عملائنا، أصحاب حساب «red»، من هذه العروض المميزة من خلال تسوقهم لدى محل «إتش أند أم الأفيوز» يوم الجمعة 24 يونيو، مشيراً إلى أنه بالإضافة إلى ذلك، سيتم طرح عروض ترويجية شهرياً في محلات أخرى حتى نهاية العام 2011.

وبين شلبي في تصريح صحفي أنه يتعين على العملاء الراغبين في الاستفادة من هذا العرض المميز أن يكونوا من حاملي بطاقة «red» من بنك الخليج، وهو البرنامج المخصص لطلاب الجامعات والكليات في الكويت الذين تتراوح أعمارهم بين 17 و24 عاماً، حيث يعد هذا البرنامج الوحيد من نوعه المخصص للطلبة في الكويت.

ويدعو بنك الخليج جميع حاملي بطاقات «red» للالتحاق لدى محل إتش أند أم الأفيوز للاستفادة من هذا العرض المميز.

أعلن بنك الخليج بالتعاون مع «إتش أند أم الأفيوز»، عن تقديم أفضل العروض وفرص تسوق فريدة لحاملي بطاقات «red» للاستفادة من خصومات حصرية وفورية، وذلك يوم الجمعة 24 يونيو الجاري، كما سيتم تنظيم عروض أخرى شهرياً بالتعاون مع محلات مختلفة سيتم الإعلان عنها قريباً، وذلك في إطار التزامه بمنح عملائه أفضل العروض وفرص تسوق مميزة.

ومن خلال هذا العرض سيقدّم بنك الخليج لحاملي بطاقة «red» فرصة الحصول على مشتريات مجانية بقيمة 10 دنانير فوراً لدى إنتمام أي عملية شراء بقيمة 10 دنانير أو أكثر باستخدام بطاقة «red» لدى محل «إتش أند أم الأفيوز».

وتعليقاً على هذا العرض، قال مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية لدى بنك الخليج علي شلبي: «يرى بنك الخليج أن خدمة العملاء لا تنحصر في الخدمات المصرفية

المرأة في الاقتصاد

إعداد وتقديم غادة بلوط ربون

تحديات الأمن الغذائي وسلامة المواطن (2)

حوار مفتوح مع وزير الزراعة د. حسين الحاج حسن

حل اربعاء، في التاسعة مساءً

المرأة العربية

على بابلسات الزود، 12130، استقطاب: عمودي