

40  
عام  
خبرة وثقة  
2009 - 1969

# الأهلي المصرفي



البنك الأهلي اليمني  
National Bank Of Yemen  
Trust & Experience... الخبرة والثقة...

العدد 10، يناير - مارس 2010م

نشرة فصلية تصدر عن البنك الأهلي اليمني



أكبر  
طموحات



إشراقة جديدة..

رؤية جديدة



من فكرة البنك  
الأهلي اليمني



من وحي الندوة المصرفية للبنك الأهلي اليمني

## اقرأ في العدد:

مجلس الإدارة يعقد اجتماعه الاعتيادي الثالث  
للعام ٢٠١٠م ص (٣)

مبادئ و سلوكيات العمل المصرفي ص (٦)

نشاط مركز التدريب والتأهيل المصرفي خلال  
العام ٢٠٠٩م ص (٧)

تطور أسلوب العمل بالكمبيوتر منذ تأسيس البنك  
وحتى ذكراه الأربعون ص (١٣)

والمزيد في داخل العدد .....

## رؤيتنا..

نحن في البنك الأهلي اليمني عزمنا على  
أن نلبي جميع احتياجات عملائنا وأن  
نكون رواداً في توفير خدمات مصرفية  
مبتكرة اعتماداً على أفضل وأحدث تقنيات  
الخدمات المصرفية لنكون الخيار الأول  
للعلماء ولنصبح البنك المميز في اليمن.

## إلى لجنة أهله

أنتقل إلى رحمة الله المرحوم القاضي / محمد علي الكهالي

والد الأستاذ القدير / عبدالرحمن محمد الكهالي

رئيس مجلس الإدارة المدير العام

وأخيه المرحوم / عبدالوهاب محمد الكهالي

خلال الأسبوع الأول من فبراير ٢٠١٠م

وقد عم الحزن والأسى موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني والذين توافدوا إلى مجالس العزاء للتعزية بهذا المصاب الأليم. راجين أن يتغمدهم الله بواسع رحمته وغفرانه. وإذ نشاطر أستاذنا القدير أحزانه بهذا المصاب الجلل فإننا نعزيه من أعماق قلوبنا راجين المولى عزوجل أن يلهمه وبقيته إخوانه وأبنائه وذويهم الصبر والسلوان  
إنا لله وإنا إليه راجعون

أسرة الأهلي المصرفي

وجميع أعضاء مجلس الإدارة

وكل موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني

عظم الله أجركم

عظم الله أجركم

بخالص العزاء والمواساة

نتقدم إلى الشخصية الاجتماعية ورجل الأعمال

الأخ / سعيد سالم باهدى

بوفاة أخيه المغفور له (محمد سالم باهدى)

راجين المولى عز وجل أن يتغمد الفقيد بواسع رحمته

وأن يلهم أهله وذويه الصبر والسلوان

جميع موظفي البنك الأهلي اليمني

عنهم الأستاذ / عبد الرحمن محمد الكهالي

رئيس مجلس الإدارة المدير العام

## علاقات مصرفية متألقة



زار البنك الأهلي اليمني- صنعاء في ١٥ / ٢ / ٢٠١٠م وفداً من بنك يوباي- روما وقد استقبل الوفد الذي ضم كل من السادة/ جاكس سالتيس (كبير المستشارين) وأومبرتويوتي (رئيس الدائرة المالية) من قبل الأستاذ/ سامي عبدالحميد مكاوي النائب الأول للمدير العام والأخ/ طلال عبدالرحمن محمد الكهالي مدير مكتب رئيس مجلس الإدارة في صنعاء. وقد تخلل اللقاء مناقشة المواضيع المشتركة بين كلا البنكين ومن ضمنها تبادل الزيارات باستمرار وكذا خطوط الائتمان فيما يتعلق بالاعتمادات المستندية.

دائرة العلاقات الخارجية



## كلمة العدد

يكتبها: أ. عبد الرحمن محمد الكهالي  
رئيس مجلس الإدارة المدير العام

ونحن نودع عاماً مضى ونستقبل عاماً جديداً والذي يشارف ربه الأول على الانقضاء فإنه حرياً بنا أن نطالع كل أعمالنا التي عكستها مرآة العام المنصرم ونقف أمامها ونقيمها بتجرد نزيه من حيث أن نكون قد أوفينا وأدينا الأمانة الملقاة على عاتقنا في تنفيذ قوله تعالى ( **وقل أعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون** ) تلك الأعمال التي حدثنا بها عليه الصلاة والسلام « **من عمل منكم من عمل فليتقنه** ».

لقد أوصانا قرآننا الحكيم وحديث نبينا العظيم بالعمل والعمل لما فيه مصالحنا ومصالح الأمة وأولى الأمر فينا.

وهنا نتساءل هل أدينا أعمالنا الموكولة إلينا والتي تحملنا مسؤولية أداءها وفقاً والأحكام واللوائح المنظمة لذلك في خدمة مرفقنا الذي هيأه لنا الله ليكون مصدراً نرتزق منه ونحسن به أحوالنا ومعيشتنا نحن وأسرتنا وهل كان تعاملنا مع مرتادي هذا المرفق من العملاء بالمعاملة الحسنة والكلمة الطيبة وتفانينا في تقديم الخدمة والمنفعة لهم لتقوية الأواصر معهم وتعزيز ثقتهم بهذا المرفق الذي احتفلنا حديثاً بمرور « **أربعون عاماً على تأسيسه** »

فإذا كان تقييماً إيجابياً فلا نكتفي بذلك ونعتقد بأننا قد بلغنا المنى بل يتوجب إما التطلع إلى الأعلى أو المحافظة على ما وصلنا إليه على أقل تقدير.

أما إذا كان تقييماً سلبياً فلا بد من التأمل والتفكير إلى أي مدى قد ألحقنا الضرر ليس بالمرفق وحسب وإنما بأنفسنا ومستقبلنا ومستقبل أجيالنا ومدى عجزنا في المحافظة على ماورثناه لنورثهم آياه سليماً معافى قوياً شامخاً.

لذا أيها الأخوة والأخوات علينا جميعاً وكلاً من موقعة العمل الجاد والدوؤب لتحمل مسؤولياتنا للنهوض بهذا المرفق والمحافظة عليه قوياً متطوراً جازباً.

وفقنا الله جميعاً

## مجلس الإدارة يعقد اجتماعه الاعتيادي الثالث للعام ٢٠١٠م

عقد مجلس إدارة البنك الأهلي اليمني برئاسة الأستاذ/ عبدالرحمن محمد الكهالي (رئيس مجلس الإدارة المدير العام) اجتماعه الاعتيادي الثالث يوم الخميس الموافق ٤/٣/٢٠١٠م، وقد كرس الاجتماع للوقوف على آخر المستجدات فيما يتعلق بمشروع التطوير والتحديث في ضوء اللقاء الذي تم بين رئيس مجلس الإدارة المدير العام والإستشاري لشركة دولويت أند توش الشرق الأوسط السيد/ نادر سروجي حول ما تبقى من مراحل المشروع والعقد مع المورد للأجهزة والنظم التقنية تمهيداً لإدخال النظام البنكي المتكامل في البنك الأهلي اليمني والذي من شأنه تحقيق نقله نوعيه في مستوى أداء البنك وتقديمه أفضل الخدمات لعملاء الكرام .

رئيس التحرير

## البنك الأهلي اليمني يفتح مكتباً في المنطقة الحرة للعام ٢٠١٠م

تجري الاستعدادات حالياً لفتح مكتباً « للبنك الأهلي اليمني » خلال شهر مارس ٢٠١٠م في المنطقة الحرة بعدن لتقديم خدماته لشركة تطوير موانئ دبي وعدن المحدودة وهي من الشركات الكبيرة المتعاملة مع البنك الأهلي اليمني « فرع الملكة أروى.

وسيقوم المكتب بتقديم خدماته البنكية للشركة مباشرة في موقعها الكائن بميناء المنطقة الحرة على مدار الساعة، كما سيقوم بدفع رواتب موظفيها. وسوف يتم تطوير هذه الخدمات وبما يتناسب مع أعمال ومتطلبات الشركة في المنطقة الحرة مستقبلاً.

## من وحى الندوة المصرفية للبنك الأهلي اليمني المنعقدة خلال الفترة

١٢-١٤ ديسمبر ٢٠٠٩م

إعداد / رئيس التحرير

التدريب والتأهيل خلال الفترة ١٩٩٩-٢٠٠٩م. وقد كرست الفترة المسائية لليوم الأول للندوة وكذا في اليوم الثاني لها لاستعراض السياسة الائتمانية الجديدة من قبل الأخ/ أشرف سامي حسن ( مدير دائرة الائتمان المصري) حيث احتوت على مضامين إئتمانية جديدة وأسس ذات فعالية فيما يتعلق بالإجراءات والضوابط الائتمانية. وكذا صلاحيات مدراء الفروع والتي من شأنها زيادة المحفظة الائتمانية بالتناسب مع أصول وموجودات البنك المتاحة للاستثمار. وقد شارك الحاضرون من مدراء الفروع والدوائر للبنك الأهلي اليمني بفعالية في



مناقشة ما جاء في تلك الأوراق المقدمة وعلى وجه الخصوص السياسة الائتمانية الجديدة. وكانت الندوة قد أفتتحت بكلمة من رئيس مجلس الإدارة المدير العام الأستاذ/ عبدالرحمن الكهالي استعرض فيها نشأة وتطور ودور البنك

الأهلي اليمني والأوضاع التي وصل إليها في العام ١٩٩٨م، وكيفية تجاوزه لتلك الأوضاع ليصل إلى ما هو عليه اليوم متوجهاً بالثناء لجهود القيادة السياسية ممثلة بفخامة المشير/ علي عبدالله صالح الذي به ومعه تحققت هذه الانجازات، كما أقيمت في الندوة كلمة راعي الندوة من

قبل الأخ/ وحيد علي رشيد والذي أثنى على دور البنك ومراحل تطوره وذلك إنسجاماً مع مابذلته قيادته من جهود لا يصاله إلى هذا المستوى وبمساندة من دولة الوحدة منوهاً بمآثر وافضال الوحدة اليمنية في تحقيق الرفاه والنماء للشعب

اليمني . وقد إقيمت مسأبة غداء عامره للمدعوين وكبار الضيوف وجميع المشاركين في باحة الفندق في أول يوم من أعمال الندوة، كما

إختتمت الندوة المصرفية التي أقيمت بمناسبة الذكرى الأربعون لتأسيس البنك الأهلي اليمني أعمالها بتاريخ ١٤ ديسمبر ٢٠٠٩م في فندق مركيور في خور مكسر. والتي أتسمت بحضور فاعل من قبل زبائن البنك ومدعون من أساتذة كليات جامعة عدن والتي عقدت برعاية فخامة الرئيس علي عبدالله صالح ممثلاً بوكيل محافظة عدن الأخ/ وحيد علي رشيد وأعضاء المجلس المحلي للمحافظة. وقد كرست الندوة لاستعراض نشاط وتطور البنك الأهلي اليمني على مدى الأربعون عاماً (١٩٦٩-٢٠٠٩م) وإسهاماته في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ودوره في الساحة المصرفية بشكل عام وذلك من خلال الأوراق المقدمة من مدير دائرة الفروع بعنوان (الهدف من الانتشار الجغرافي للبنك الأهلي ومستوى أداء

فروعه خلال أربعين عاماً) والتي أوضحت تطور البنك وانتشاره الجغرافي وخدماته المقدمة للمواطنين والمؤسسات في مديريات ومحافظات الجمهورية. أما الورقة المقدمة من قبل مدير دائرة الحسابات المركزية التي حملت عنوان

(واقفنا الاستثماري وتأثير الأزمة المالية العالمية على قدرة الاستثمار) تحدثت عن مجالات الاستثمار ودور ومقدرة البنك، وتطلعاته المستقبلية في هذا المجال. وفي الورقة المقدمة من مديرة دائرة الإحصاء والبحوث بعنوان (تطور المركز المالي مقارنة بالمرحلة الأولى لنشؤ البنك الأهلي اليمني ومستوى نشاطات البنك في مرحلة ما قبل الوحدة وقدرته على التكيف مع المناخ التنافسي للبنوك التجارية الأخرى بعد الوحدة) كما تم استعراض البيانات المالية وتطورها منذ تأسيس البنك عام ١٩٦٩م وحتى سبتمبر ٢٠٠٩م. بعد ذلك استعرض الأخ/ مدير مركز التدريب والتأهيل المصري في ورقته المقدمة للندوة ما تم انجازه في مجال





و زعت الهدايا  
السعدائية  
والتذكارية  
للضيوف  
والحاضرون  
جميعاً.  
هذا وقد  
خرجت  
الندوة بعدد  
من القرارات  
والتوصيات  
من شأنها رفع



بالمناسبة حيث نظمت مباراة سباعية في ميدان الحبيشي بعدن بين فرق (٧) أندية رئيسية في محافظة عدن وسباق الضاحية والدراجات برعاية «البنك الأهلي اليمني» التي ابتدأت من مدينة التواهي وصولاً إلى ميدان الحبيشي بعدن .

مستوى الأداء والاهتمام بزبائن البنك وتنويع الخدمات المقدمة وجودتها وحث المدراء والموظفين على الإحساس بالمسؤولية والانتماء والوفاء للبنك الأهلي اليمني وبما يساعد على تطويره والرفع من مستواه وزيادة قدرته على المنافسة في السوق المصرفية. وفي نهاية الفعالية تم رفع برقية شكر وعرفان وإهداء الانجازات المحققة إلى فخامة القائد

## لكل مجتهد نصيب

بكل الحب والبهجة نرف أرق التهاني وطيب الأماني لمن عملوا  
وبرزوا وجنوا وحصدوا ما بذلوا وهم :

- |                            |                                |                               |
|----------------------------|--------------------------------|-------------------------------|
| ١) سالم صالح ناصر          | ٢) طلال عبدالرحمن محمد الكهالي | ٣) ميرفت محمد عبده خبيتي      |
| ٤) بثنيه عبد الإله العبدلي | ٥) لوريس مقبل ثابت الزهراني    | ٦) خلود حمود سعيد الأشول      |
| ٧) وليد حسين عزي الساييس   | ٨) بسام عبد الله سعيد مديحج    | ٩) عصام صالح عبد الله المرحلي |
| ١٠) علي عبد الله الرداعي   | ١١) فردوس علي احمد حسن         | ١٢) احمد عبدالعزيز محمد ردمان |
| ١٣) وليد حسين عزي الساييس  | ١٤) جلال عوض علي حيدر          | ١٥) أحمد عبدالواسع محمد       |

والذين رُفِعوا إلى درجة (مدير دائرة ، مصرفي أول، مشرف مصرفي، فني أول، وحر في ثاني)

مبارك لكم هذا الترفيع في درجاتكم الوظيفية

متمنين لكم التقدم وتقديم المزيد من الجهد والتفاني لتحصلوا على أعلى الترقيات

وتكونوا القدوة والمثل لبقية الزملاء

فألف مبارك

أسرة الأهلي المصرفي  
وكل الزملاء والزميلات في البنك الأهلي اليمني

سوف ينشر أسماء بقية المرفعين  
في العدد القادم إن شاء الله

البنك الأهلي اليمني  
National Bank Of Yemen





أشرف سامي حسن  
مدير دائرة الائتمان

## مبادئ و سلوكيات العمل المصرفي

، وهذه السلعة - بكل مقوماتها وإغراءاتها - تتطلب أقصى درجة من الشرف والأمانة ، ولا يجوز للمصرفي أن يستغل وظيفته في تحقيق مصلحة شخصية؛ كما لا يجوز له أن يتقاضى من العملاء أي مقابل عن أي عمل يدخل في اختصاص وظيفته في البنك.

### المبدأ الخامس :-

إن القرارات المتعلقة بالعمل المصرفي لا تحمل التأخير، وهي تتطلب الدقة والحسم؛ ومن ثم يجب على المصرفي أن يتصف بالمرونة التي يتطلبها أداء العمل المصرفي من دون أن يتخلى عن احترام القوانين والقرارات والأعراف المنظمة للعمل المصرفي وأحكام هذا الميثاق.

### المبدأ السادس:-

بقدر ما تكون سلطة المصرفي في اتخاذ القرار تكون مسؤوليته؛ وعليه أن يستخدم سلطته التقديرية إلى جانب الدراية والخبرة العملية في إصدار القرار ، ومن هنا، فإن تقييم القرار المصرفي يجب أن يراعى فيه المعلومات المتاحة والظروف والأوضاع التي توافرت وقت اتخاذها.

ويعتبر البنك الأهلي اليمني من البنوك القليلة الملتزمة بهذه المبادئ بعيداً عن المنافسات الغير شريفة التي قد تتميز بها سلوكيات البعض ، وذلك بفضل إدارته الحكيمة والتي رسخت هذه المبادئ في نفوس جميع العاملين بالبنك ، وبالرغم من ذلك فإن البنك الأهلي اليمني يخطو بخطوات كبيرة في التطور والنمو ويعد من البنوك التي تحقق أعلى معدلات ربحية داخل اليمن ، وعلى من لا يلتزم بتلك السلوكيات ضرورة النظر للمستقبل لان عملاء البنوك يتوافر لديهم الوعي والقدرة على التمييز بين البنوك الراسخة والتي يحكم عملها المبادئ والأخلاقيات وتلك التي لا تتوافر فيها تلك المبادئ .

في العمل البنكي والمطبقة في اغلب بلدان العالم :-

### المبدأ الأول :

إن نجاح أي بنك في بلوغ أهدافه يعتمد - بالدرجة الأولى - على الثقة التي يوليها له عملاؤه ، والمصرفي - بحكم واجبه - هو عماد هذه الثقة؛ ومن ثم يجب عليه أن يبذل قصارى جهده في عمله لتقديم خدمة مصرفية متميزة، وأن يلتزم بالموضوعية والتجرد في معاملة عملائه، وأن يحفظ أسرارهم متوخياً في ذلك الأمانة والنزاهة والشرف.

### المبدأ الثاني :

إن العمل المصرفي يقوم على تقاليد وأداب خاصة ، هي في الوقت نفسه جزء لا يتجزأ من التقاليد والآداب العامة. ومن ثم يجب على المصرفي - بصفته عضواً في المجتمع - أن يكون نموذجاً مشرفاً لسمو الخلق وأهلاً للثقة، وأن تكون علاقاته العامة والخاصة مؤكدة لهذه الصفات، وأن ينأى بنفسه عن مواطن الشبهات والإرباك المالي والاستغلال الوظيفي.

### المبدأ الثالث :

إن التنافس الشريف والتعاون البناء بين البنوك يعدّ أمراً حيويًا للتوصل إلى مناخ مصرفي سليم. ويجب على المصرفي أن يمارس ذلك بكل ما تنطوي عليه كلمة الشرف من معانٍ ، وعلى المصرفي في الوقت نفسه أن يفصل بين التعاون البناء والمنافسة الشريفة التي تدور حول مستوى أداء الخدمة المصرفية وبين المنافسة غير المشروعة التي تضر بمصالح وحدات الجهاز المصرفي ، وفي جميع الأحوال، يجب أن لا تندفع البنوك نحو المنافسة على حساب عوامل الأمان، أو تخل بتعهداتها تجاه البنوك الزميلة، أو أن تساعد - عن قصد - المتعاملين مع البنوك على الإخلال بتعهداتهم معها.

### المبدأ الرابع :-

إن المصرفي يتعامل مع سلعة أساسية هي النقود



لقيام البنوك بدور فعال وإيجابي في تنمية الاقتصاد الوطني اليمني ، يجب أن تتوافر مجموعة من المبادئ والنظم التي تحكم سلوكيات العمل المصرفي والتي تعتمد على التقاليد الراسخة والأساليب العريقة و التي تم اكتسابها على مدار تاريخ عمل هذه البنوك ونظراً لتعدد البنوك في السنوات الأخيرة وتنوع أهدافها أدى ذلك إلى التأثير على درجة المنافسة بينها ، ومن المفترض أن هذه المنافسة تخضع لمسؤوليات مهنية ومن أهمها التمسك بتقاليد العمل المصرفي وسلوكياته . ولا شك في أن تعدد أهداف البنوك وتنوعها يفرض أيضاً أهمية ترسيخ الكثير من المفاهيم التي تحكم هذا التعدد أهمها الارتباط الأدبي والشعور بالانتماء لمهنة العمل المصرفي بين العاملين في البنوك، وكذلك التعاون بين وحدات الجهاز المصرفي بهدف تقديم مستوى رفيع من الخدمات المصرفية لجمهور المتعاملين، ومواكبة آخر ما وصلت إليه الصناعة المصرفية من النواحي التكنولوجية، ومراعاة تطبيق معايير الجودة الشاملة ومفاهيمها، إضافة إلى تنظيم المنافسة البناءة وضبطها بين وحدات الجهاز المصرفي لبلوغ الهدف ذاته. ونورد فيما يلي أهم المبادئ التي يجب توافرها

## نشاط مركز التدريب والتأهيل المصرفي خلال العام 2009م

تولي إدارة البنك الأهلي اليمني اهتماماً كبيراً في تدريب وتأهيل موظفيه على مستوى دوائر الإدارة العامة والفروع باعتبارهم أهم أدواته وأصوله بهدف إعداد كادر مصرفي مؤهل علمياً وعملياً في مختلف مجالات العمل المصرفي والفني والمالي والإداري والقانوني ويتمتع بالكفاءات والمهارات والخبرات لمواكبة كافة التطورات الجارية في سوق العمل المصرفي بغرض تقديم أفضل الخدمات المصرفية لزبائن البنك واستقطاب عملاء جدد في هذا الجانب.

في العام 2009م عقد مركز التدريب والتأهيل المصرفي عدداً كبيراً من الدورات التأهيلية لموظفي البنك على الصعيدين المحلي والخارجي شملت مختلف مجالات العمل المصرفي وكذا عدداً من ورش العمل والندوات والمؤتمرات وكذا التدريب في إطار الفروع، حيث بلغت الفرص التدريبية خلال العام 2009م (74) فرصة تدريبية شملت (414) موظفاً وذلك على النحو التالي:-



عمر عبدالرحمن عبدالجبار  
مدير مركز التدريب والتأهيل المصرفي

نوع المجال	العدد	عدد المشاركين
1- دورات محلية	55	271
2- ندوات محلية	4	55
3- ندوات خارجية	1	1
4- ورش عمل محلية	3	6
5- ورش عمل خارجية	1	2
6- مؤتمرات	3	10
7- دورات خارجية	5	10
8- تدريب في إطار الفروع	2	59
<b>الإجمالي</b>	<b>74</b>	<b>414</b>

ووفقاً لرؤى وأهداف البنك في التسريع بعملية التطوير فإن خطة المركز للعام الحالي 2010م قد ارتكزت على عدد من البرامج التدريبية التخصصية في مجال (الاعتمادات وخطابات الضمان، الائتمان، الخزينة والاستثمار، التفتيش والمراجعة الداخلية، الصيرفة الإسلامية، إدارة الفروع، التسويق، مشروع المكنية) بالإضافة إلى غيرها من البرامج التدريبية المصرفية والفنية والمالية والإدارية والقانونية ومن المتوقع أن يبلغ عدد المشاركين خلال العام 2010م (488) مشارك بزيادة عن العام الماضي 2009م بنسبة 18% .

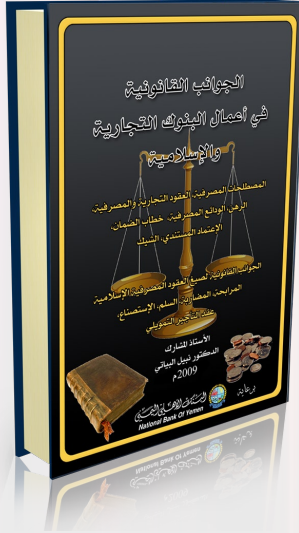
## من مفكرة البنك الأهلي اليمني

### حاوره: رئيس التحرير

اليمني بهذه المناسبة كل التقدم والإزدهار.

وحول كتابه فقد تحدث قائلاً: أن الكتاب جاء شاملاً لمعظم العمليات المصرفية التي تقوم بها البنوك التجارية والإسلامية وكمدخل للدراسة لما احتواه الفصل التمهيدي لحوالي ستون تعريفاً وشرحاً مبسطاً لأهم التعاريف والمصطلحات القانونية والمصرفية المتداولة في العمل المصرفي وبشكل واضح ومركز مع بيان المادة القانونية والمراجع لمن أراد التوسع لاسيما لغير المتخصصين في الجانب القانوني.

وعن تضمين الكتاب أية مواضيع أو جوانب قانونية لم يتطرق إليها في بعض المؤلفات القانونية اليمنية فقد أوضح د. نبيل البياتي: بأنه ونظراً لصدور قانون التاجير التمويلي رقم (11) لعام 2007م ولم يسبق شرحه والتطرق إليه رغم أهميته فقد خصص له فصلاً خاصاً في هذا الكتاب باعتباره نشاطاً استثمارياً مهماً يمكن أن تقوم به البنوك التجارية والإسلامية وفقاً للصيغ الملائمة لكل منها. كما أن الكتاب قد تضمن آخر التطورات والإصدارات في المضمون سواء من حيث التشريعات أو المؤلفات والنشرات والأعراف الدولية والقرارات القضائية. أخيراً فإن الأهلي المصرفي تتمنى للدكتور/ نبيل البياتي النجاح والقيام بمحاولات أخرى وكذا تتمنى لكتابه الرواج وتحقيق الفائدة المرجوة منه.



ها هو البنك الأهلي اليمني وكعادته في دعم المحاولات الإبداعية التي يقوم بها الأفراد أو موظفيه أو ممن لهم اهتمامات مختلفة بالجوانب الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية، والرياضية.

وفي محاوله فريدة من قبل د. نبيل البياتي المستشار القانوني لرئيس مجلس الإدارة المدير العام ، ومساهمة منه لاشاعة الوعي القانوني على مستوى الأعمال المصرفية وبما يمكن العاملين في البنوك الربط بين عملياتهم المصرفية والقوانين والتشريعات المنظمة لها وزيادة وعيهم في فهم وتفسير تلك الأمور لتكون منسجمة مع القواعد القانونية والشريعة، وبرعاية ودعم كاملين من قبل إدارة البنك الأهلي اليمني ممثله بالأستاذ القدير / عبدالرحمن محمد الكهالي (رئيس مجلس الإدارة المدير العام) أعد وأنجز د. نبيل البياتي كتابه المصرفي بعنوان «الجوانب القانونية في

أعمال البنوك التجارية والمصرفية» بعدد (500) صفحة من القطع المتوسط والذي جاء ليشكل إضافة لما قد تم تأليفه في هذا الجانب من قبل كثير من القانونيين المحليين وغيرهم من القانونيين العرب، معتمداً في ذلك حوالي (140) مصدراً من مختلف المؤلفات القانونية في هذا الجانب .

وفي لقاء للأهلي المصرفي بمؤلف الكتاب د. نبيل البياتي والذي أستهل حديثه شاكرًا «الأهلي المصرفي» في إتاحة هذه الفرصة اللطيفة للتعريف بالكتاب منوهاً بدعم قيادة البنك له في هذا الجانب ، وأبدى سروره بأن يتصادف إخراج هذا الكتاب مع الذكرى الأربعون لتأسيس البنك الأهلي اليمني مقدماً التهنية إلى الأخوة / رئيس وأعضاء مجلس الإدارة ومدراء الدوائر والفروع وكل موظفي ومنتسبي البنك متمنياً للبنك الأهلي

# فكرة المصارف التقليدية لتقديم منتجات وخدمات إسلامية



إعداد/ مروان علي عبدالله  
دائرة الائتمان المصرفي

المرجع / مفاهيم العمل المصرفي الإسلامي  
دكتور/ محمد البلتاجي

## نشوء وتطور الفكرة:

تعود فكرة تقديم الخدمات والمنتجات الإسلامية في المصارف التقليدية إلى بداية التطبيق الفعلي للعمل المصرفي الإسلامي من خلال فتح بنوك إسلامية تقوم على النهج الإسلامي في تقديم الخدمات الإسلامية المحضة والقائمة على أسلوب الربح عوضاً عما يعرف بنسب أو سعر الفائدة في المصارف والبنوك التجارية. وكان للتضارب الفكري والفقهني الإسلامي وتباين الرؤى الفقهية حول أعمال البنوك التقليدية ومدى شرعية فوائدها الممنوحة على أموال المودعين لديها، أثره في أن تتجه النيات إلى انتهاز الأسلوب الإسلامي في العملية المصرفية لدى البنوك التقليدية وبما يتلائم مع تلك الأفكار والرؤى التي أصبحت تقلق رجال المال والأعمال في مدى شرعية مداخيلهم وتنميتها، كما كان للأزمة المالية العالمية هي الأخرى أثرها إلى السير في هذا النهج والتفكير فيه جدياً حتى من قبل الدول الأوروبية ذاتها، لما لذلك من تقليل المخاطر جراء مشاركة المودعين في أية خسائر قد تنشأ وفقاً وصيغ العمل المصرفي الإسلامي.

وحتى لا يؤدي ذلك إلى تسرب وفقدان البنوك التقليدية لعملائها فقد أضحى فكرة تقديم خدمات ومنتجات إسلامية تحتم عليها البدء في تنفيذها إما بفتح نافذة إسلامية في فروعها أو إنشاء فرعاً مستقلاً لتقديم الخدمات والمنتجات الإسلامية وفقاً والقوانين والتشريعات لكل بلد.

أدوات تطبيق المنتجات المصرفية الإسلامية  
في المصارف التقليدية:

إن من أهم أدوات تطبيق المنتجات المصرفية

الإسلامية في المصارف التقليدية هي إنشاء قطاع مستقل للخدمات المصرفية الإسلامية في المصرف التقليدي، ويهدف هذا القطاع إلى:

(١) تنمية وتطوير الأعمال في مجالات تلقي الودائع وتقديم التمويل والاستثمار.  
(٢) التسويق والترويج للعمل المصرفي الإسلامي وجذب العملاء سواء كانوا عملاء تمويل أو استثمار أو ودائع.  
(٣) الإشراف على إدارة الفروع التي استحدثت أو تحولت للعمل المصرفي الإسلامي.  
(٤) إعداد وتطوير الموارد البشرية لفهم طبيعة وخصائص العمل المصرفي الإسلامي وضوابطه الشرعية.

(٥) تنمية الوعي لدى العملاء بطبيعة وفلسفة وخصائص العمل المصرفي الإسلامي، وذلك من خلال العديد من الوسائل والطرق، يأتي في مقدمتها عقد الندوات بحضور أعضاء هيئة الرقابة الشرعية في المصرف وبعض العلماء بغرض الإجابة على أسئلة الحاضرين، إضافة إلى الاتصالات والمراسلات الشخصية مع العملاء ورجال الأعمال وتوزيع المطويات (البروشورات الدعائية والترويجية) عن نشاطات الفروع ونوعية المنتجات والخدمات.

مبادئ تطبيق العمل المصرفي الإسلامي في المصارف التقليدية:

هناك مجموعة من المبادئ التي يجب الأخذ بها عند تطبيق العمل المصرفي الإسلامي في المصارف التقليدية وهي:

(١) الالتزام بالقواعد والثواب الشرعية في جميع العمليات:

حيث أنه من المبادئ الأساسية التثبيت من أن



جميع العمليات التي يتم تقديمها تنفذ وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

(٢) التدرج في تقديم الخدمات المصرفية:

وذلك بالتدرج الهادئ والمدروس في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية لتفادي بروز معوقات.

(٣) الالتزام بالقوانين السائدة:

أي ضرورة الالتزام بجميع الأنظمة الصادرة من البنك المركزي وفي كل مكان يتواجد فيه المصرف وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية.

(٤) الموازنة بين مختلف إدارات وفروع المصرف:

وذلك عن طريق خلق جو من التناغم والانسجام بين مختلف وحدات المصرف.

(٥) دراسة السوق للتعرف على احتياجات العملاء:

وذلك بالتعرف على درجة وعي العملاء بالصرافة الإسلامية، وتحديد عدد العملاء من حيث الحجم والتعرف على فئات الأفراد الراغبين في العمل المصرفي الإسلامي.

• ومما يجدر ذكره بأن البنك الأهلي اليمني على وشك القيام بتنفيذ وتقديم منتجات وخدمات إسلامية من خلال فتح فرع إسلامي خلال هذا العام ٢٠١٠م



# البنك الأهلي اليمني يرفع البطولة التنشيطية للبراعم والدورة الترفيهية لحكام كرة القدم بعدن



برعاية كاملة من البنك الأهلي اليمني دشّن الاتحاد العام لكرة القدم فرع عدن البطولة التنشيطية للبراعم في عدن. في ملعب صالة نادي شمسان الرياضي لكرة القدم الخماسية يوم ٩ فبراير ٢٠١٠م تحت إشراف نادي شمسان ، وقد شارك في تلك البطولة (شمسان ، التلال، والميناء) بفريقيين لكل منهم، وقد جرت المباريات. بحضور د/ احمد علي عمر بن سنكر ( مدير الشؤون المالية والإدارية) في البنك الأهلي اليمني .

وفي تصريح للدكتور/ أحمد علي عمر بن سنكر : إن إقامة البطولة جاء بعد أن ارتأى ( البنك الأهلي اليمني ) وفي التفاته منه إعطاء إهتماماً ببراعم الغد وهم الذين نأمل بأن يكونوا خير رافد للأندية والمنتخبات، خاصة وأن فئة البراعم كبيرة وجديرة بان تعطى قدراً كبيراً من الاهتمام من خلال إقامة الدورات التنشيطية لهم من وقت لآخر هدفاً نحو فرز وتوفير النجوم الواعدة إنشاءً لله . متمنياً أن تكون البطولة البداية لتلك المساعي والتطلعات شاكرًا الأندية المشاركة في هذه البطولة.

توزيع الجوائز حضره كل من الأخوة صادق عبدالكريم وخالد عبدالله بيزع وخالد عبدالله قاسم نائب رئيس نادي شمسان وقيصر علمي مدير النشاط الرياضي للتلال ونجم الكرة اليمنية الكابتن/ علي بن علي شمسان مدرب الفئات العمرية بعدن وجمهور غفير من محبي اللعبة. هذا وقد اختتمت في التاسع من مارس ٢٠١٠م الدورة الترفيهية لحكام كرة القدم محافظة عدن بحضور الأخ/ د.أحمد علي عمر بن سنكر. والتي افتتحت في السادس من مارس ٢٠١٠م برعاية خاصة من البنك الأهلي اليمني. وفي حفل الاختتام نوه الأخ/ محمد حيدان رئيس اتحاد كرة القدم فرع عدن بدور البنك الأهلي اليمني في رعايته ودعمه للفعاليات والأنشطة الاجتماعية والثقافية والرياضية، شاكرًا لقيادة البنك الأهلي اليمني دورها في هذا المجال.

وبعد التصفيات أختتمت المباراة النهائية بلقاء شمسان (أ) و التلال (أ) حيث فاز شمسان(أ) بخمسة أهداف مقابل ثلاثة أهداف ليحتل شمسان (أ) المركز الأول . هذا وقد قام د. احمد علي عمر بن سنكر بمشاركة الأخوة محمد حيدان/ رئيس اتحاد الكرة بعدن وأحمد حسين الحسني/ الأمين العام، بتوزيع الكؤوس والميداليات للفرق الفائزة وتوزيع ميداليات وشهادات تقديرية لأفضل مدافع وأفضل حارس مرمى وأفضل لاعب وكذا للاعب المثالي وللحكم الذي أدار جميع مباريات البطولة (مازن عبد الصمد). الجدير بالذكر أن حفل



## البنك الأهلي اليمني يتسلم ترساً وشهادة تقديرية بمناسبة الذكرى الأربعون لتأسيسه



مُنح البنك الأهلي اليمني ترساً وشهادة تقديرية من منتدى عدن الأهلي الاجتماعي إحتفاءً بالذكرى الأربعون لتأسيسه وتقديراً لدوره في دعم الاقتصاد الوطني والتنمية في بلادنا، وقد قام الأستاذ/ د. عبدالعزيز صالح بن حبتور رئيس جامعة عدن والرئيس الفخري للمنتدى بتسليم الترس والشهادة التقديرية للدكتور/ أحمد علي عمر بن سنكر الذي مثل الأستاذ/ عبدالرحمن محمد الكهالي رئيس مجلس الإدارة المدير العام للبنك الأهلي اليمني في هذا الاحتفال.

## ركن العميل



يعتبر الأخ / صالح عوض صالح صاحب محلات عدن للصرافة من الصيرفة المعتمدين ذوي النشاط الواسع في مجال شراء وبيع العملات إضافة إلى شخصيته المرحة وقدرته على جذب العملاء... يسر «الأهلي المصرفي» أن تلتقي الأخ / صالح عوض صالح وتطرح عليه بعض الأسئلة للإجابة عليها..

س١/ أخ صالح يلاحظ بأنكم من الزبائن الذين يتمتعون بعلاقات جيدة مع البنك الأهلي اليمني . فرع الملكة أروى .. فكيف تقيمون هذه العلاقة؟

ج١/ العلاقة التي تربطنا بالبنك الأهلي اليمني فرع الملكة أروى ليست وليدة الصدفة وإنما علاقة وطيدة منذ تأميم البنوك الأجنبية والتي شكلت النواة لتأسيس البنك الأهلي اليمني المملوك للدولة بنسبة ١٠٠٪. وهذه العلاقة متميزة ومتينة في ظل بقاء المصالح المشتركة وعلاقتنا بفرع أروى علاقة عمل مشترك وبما يتميز به هذا الفرع من الإدارة الناجحة في تسيير أعمال الفرع والسرعة المتميزة في إنجاز معاملات الزبائن الأمر الذي يغرس في نفوسنا رغبة الاستمرار في التعامل في ظل بقاء مثل هذا المناخ الممتاز في التعامل.

س٢/ من خلال تجربتكم الطويلة في مجال الصرافة ، ما هي العوامل التي أدت إلى استمرار تصاعد سعر الدولار الأمريكي في اليمن، بينما يشهد هبوطاً أحياناً في الأسواق العالمية، وهل حصل وأن تعرضتم لخسائر أثناء عملكم؟

ج٢/ إن طبيعة أعمال الصرافة تتطلب التوسع المستمر بفتح مكاتب عديدة في المحافظات والمناطق لتغطية متطلبات السوق من تحويلات داخلية وخارجية وبسرعة متناهية وبالتالي فمن بديهيات الأمور أن يواكب هذا التوسع وجود شبكة تربط بين هذه الفروع والمكتب الرئيسي هدفاً نحو جذب أكبر شريحة

س٣/ كلنا رضا عما يقدم لنا من فرع الملكة أروى من خدمات وتسهيلات في مجال التعامل المشار إليه في السؤال كما تطرقنا في إجابتنا السابقة إلى تميز الفرع بمناخ ممتاز في تعامله مع العملاء.

ج٣/ العلاقة التي تربطنا بالبنك الأهلي اليمني فرع الملكة أروى ليست وليدة الصدفة وإنما علاقة وطيدة منذ تأميم البنوك الأجنبية والتي شكلت النواة لتأسيس البنك الأهلي اليمني المملوك للدولة بنسبة ١٠٠٪. وهذه العلاقة متميزة ومتينة في ظل بقاء المصالح المشتركة وعلاقتنا بفرع أروى علاقة عمل مشترك وبما يتميز به هذا الفرع من الإدارة الناجحة في تسيير أعمال الفرع والسرعة المتميزة في إنجاز معاملات الزبائن الأمر الذي يغرس في نفوسنا رغبة الاستمرار في التعامل في ظل بقاء مثل هذا المناخ الممتاز في التعامل.

س٤/ من خلال تجربتكم الطويلة في هذا المجال والذي يرتبط أساساً بسياسة العرض والطلب وبحسب الأسعار المحددة من البنك المركزي الذي يعتبر المسئول عن وضع السياسة السعرية للعملات الأجنبية المختلفة حفاظاً على استقرار أسعار تلك العملات وبالأخص الدولار الأمريكي في البلد، وبالطبع فإن من يعمل في مجال الصرافة لابد وأن يتعرض لبعض الخسائر الطفيفة والتي يتم تعويضها وفقاً والمضاربات في هذا المجال.

ج٤/ من خلال تجربتكم الطويلة في هذا المجال والذي يرتبط أساساً بسياسة العرض والطلب وبحسب الأسعار المحددة من البنك المركزي الذي يعتبر المسئول عن وضع السياسة السعرية للعملات الأجنبية المختلفة حفاظاً على استقرار أسعار تلك العملات وبالأخص الدولار الأمريكي في البلد، وبالطبع فإن من يعمل في مجال الصرافة لابد وأن يتعرض لبعض الخسائر الطفيفة والتي يتم تعويضها وفقاً والمضاربات في هذا المجال.

في نهاية هذا اللقاء أخ / صالح عوض صالح شكراً جزيلاً ونتمنى لكم مزيداً من النجاح في عملكم.

ج٤/ من خلال تجربتكم الطويلة في هذا المجال والذي يرتبط أساساً بسياسة العرض والطلب وبحسب الأسعار المحددة من البنك المركزي الذي يعتبر المسئول عن وضع السياسة السعرية للعملات الأجنبية المختلفة حفاظاً على استقرار أسعار تلك العملات وبالأخص الدولار الأمريكي في البلد، وبالطبع فإن من يعمل في مجال الصرافة لابد وأن يتعرض لبعض الخسائر الطفيفة والتي يتم تعويضها وفقاً والمضاربات في هذا المجال.

## إدارة المخاطر.. فن قراءة المستقبل



تكوين مخصصات مرتفعة مقابل محافظ الائتمان والمحافظ الاستثمارية الخاصة بها. كما أنها أي إدارات المخاطر لدى المؤسسات المالية والاستثمارية الاقليمية قد قررت إعادة ترتيب أولوياتها، فمن ناحية التمويل مثلاً بات التركيز ينصب على المساهمة في تمويل المشاريع التي تقدم المنفعة أو الفائدة الأكبر للاقتصاد المحلي بما فيها مشاريع تطوير البنى التحتية أو تلك التي تم إنجاز مراحل متقدمه منها وشارفت على الاكتمال. لذلك فإن ترتيب الأولويات يتم في

مختلف القطاعات سواء من ناحية التمويل أو الاستثمارات بحيث أن ربحية المؤسسة لم تعد الأولوية الرئيسية للمؤسسة بحد ذاتها بل أن تحقيق مصلحة جميع الأطراف بما في ذلك مصلحة الاقتصاد والمجتمع المحلي ومصالح العملاء قد أصبحت الآن في صلب أولويات العمليات المصرفية والمالية حيث يتم الآن فحص ودراسة جميع المؤشرات والعوامل المؤثرة لدى تحليل مستويات المخاطرة لأي عملية مالية أو استثمارية سواء من ناحية الاقتصاد الكلي أو القطاعات أو فعالية الشركة والمصلحة العامة للإقتصاد.

المصدر: مقال منشور في مجلة

اتحاد المصارف العربية عدد أغسطس ٢٠٠٩م

للسيد جمال صالح (رئيس إدارة المخاطر في بنك دبي التجاري)

التمتة في العدد القادم



### باب قرأت لك

إعداد/ علي منصور ماطر  
رئيس التحرير

نشرت مجلة اتحاد المصارف العربية الصادرة في أغسطس ٢٠٠٩م مقالاً موسوماً بالعنوان أعلاه

لأحد المصرفيين وهو السيد/ جمال صالح ( رئيس إدارة المخاطر في بنك دبي التجاري) تطرق فيه إلى أن إدارات المخاطر لدى المؤسسات المالية والاستثمارية الإقليمية تقرر إعادة ترتيب أولوياتها.

ويشير السيد/ جمال صالح في مقالته إلى دخول إدارات المخاطر لدى المؤسسات المالية والاستثمارية دائرة الاتهام باعتبار أنها أحد أسباب الأزمة المالية العالمية. وذلك بعد تعرضها لانتقادات قاسية بعدم القيام بواجبها في التحوط ضد المخاطر ولأنها دخلت دوامة الأدوات المالية المهيكلة وغيرها من القنوات الاستثمارية المعقدة التي أشعلت شرارة الأزمة المالية العالمية.

إلا أن البعض قد دافع عن تلك الإدارات باعتبار أن العديد من المؤسسات والشركات، لم تكن لتأخذ آراء ونصائح إدارة المخاطر لديها على محمل الجد.

ويقول السيد/ جمال صالح بأن إستراتيجية إدارة المخاطر قد شهدت تغييراً ملموساً في المنطقة في الآونة الأخيرة، إذ بادرت تلك الإدارات إلى تعزيز الإجراءات الوقائية لمؤسساتها تحسباً لأية مشاكل مستقبلية، حيث عمدت العديد من البنوك والمؤسسات المالية العاملة في المنطقة إلى

## انطباعات زبون



زود الأخ/ محمد عبدالله بن صادق الكاف من مواطني مديرية سيئون محافظة حضرموت « نشرة الأهلي المصرفي» بانطباعاته عن « البنك الأهلي اليمني» (فرع سيئون) عن كيفية ممارسة الفرع لنشاطه المصرفي بكل دقة ومدى تجاوب وتعامل موظفي الفرع وعلى رأسهم مدير الفرع نفسه ببشاشة ورحابة صدر مع عملاء ومرتادي الفرع وسرعة إنجاز طلباتهم من الخدمات بمختلف أنواعها والتي يمارسها الفرع سواء على مستوى التحويلات داخلياً أو خارجياً أو غيرها من الخدمات التي يقوم الفرع بتقديمها إن الفرع كان الفرع الوحيد في سيئون ما قبل الوحدة المباركة وأدى دوره على مايرام وفي ما بعد الوحدة أزداد ثقة بنفسه وازدادت ثقة عملاءه به لدوره الخلاق وصموده وقدرته على المنافسة.

### رسالتنا...

يلتزم البنك الأهلي اليمني بتحقيق الجودة في خدماته ومنتجاته بحسب مقاييس الجودة العالمية وبما يخدم احتياجات العملاء ويحقق أهداف وتوقعات كافة المعنيين بمصالح البنك في إطار المنفعة الشاملة للمجتمع والاقتصاد اليمني.

إعتذار:

ليعدرنا مشاركتنا الكرام لعدم نشر مشاركاتهم في هذا العدد نظراً لضيق المساحة واعداداً ياهم بنشرها في العدد القادم إن شاء الله.  
رئيس التحرير

## فن خدمة العملاء وكيفية المحافظة عليهم



دنيا محمد ناصر محمد فضل  
مصرية أول لدى دائرة الائتمان المصرفي  
قسم الائتمان التجاري

٤- ١٤٪ غير مسرورون من المنتج عموماً .  
٥- ٦٨٪ بسبب سوء الخدمة .  
ومعنى هذا أن إجمالي هذه النسب ٩٥٪ وهذه النسبة كافية لان تغلق أي مؤسسة أبوابها حتى ولو كانت كبيرة.  
إذا فقدت أي عميل فإن هذا يكلفك أن تأتي بعميل جديد ٦ مرات أكثر من أن تحافظ على العميل الذي لديك، لأنه عندما تريد أن تأتي بعملاء جد لا بد من عمل الآتي :-

١-التخطيط -٢- التسويق -٣- الإعلام -٤- عمل ميزانية -٥- تدريب العمال -٦- الدعاية والإعلانات، وكل هذا يكلفك كثيراً من الوقت والجهد والمال وهذا سنتطرق له في العدد القادم .  
ولذا من أجل المحافظة على عملائنا لا بد من معرفة المفاتيح الثمانية للخدمة الممتازة للعملاء :-

### المفاتيح الثمانية للخدمة الممتازة للعملاء :-

- ١- الاعتقاد :-  
أ- الاعتقاد بنفسك وبقدراتك وإمكانياتك .  
ب- الاعتقاد في المنتج أو الخدمة التي تقدمها.  
ج- الاعتقاد في المؤسسة أو الشركة التي تعمل فيها .

التمتة في العدد القادم

عزيزي القارئ لنبحر معا في رحلة عميقة وطويلة في عالم خدمة العملاء هذا الموضوع سيفتح لك آفاقاً جديدة ، ويسلحك باستراتيجيات قوية ويرفع من قدراتك الشخصية لتكون مبتكراً وفعالاً في إتقان فن خدمة العملاء وخصوصاً ونحن نعيش في عالم لا يسع إلا القوي وأنت إن لم تكن قوياً في مهنتك في تخصصك فلن تستمر وسط هؤلاء الأقوياء فيجب عليك أن تتعلم وتتدرب وأن تقوم بتغيير وتحديث ومواكبة التقدم باستمرار وتستفيد من تجاربك وأخطائك وكذلك تجارب وأخطاء الآخرين فإذا كنت مستعد لأن تتعلم شئ مهم في حياتك وتستدرك نفسك فهيا بنا معا نخطو خطوة بخطوة باقدام راسخة وعين تبصر الغاية .  
نبدأ موضوعنا بمجموعة من الأسئلة :-

- ١- أين يذهب العملاء ؟
- ٢- لماذا يحدث تغيير؟
- ٣- لماذا لا تحدث استمرارية ؟
- ٤- لماذا يذهب العملاء إلى غيرك ؟  
السبب :-  
١- ١٪ من العملاء يموتون .  
٢- من ٣٪ إلى ٥٪ من العملاء ينتقلون إلى أماكن أخرى . ( تغيير أماكن إقامتهم مثلاً)  
٣- ٩٪ غير راضون بوجه عام .

## لهؤلاء نقول

وأنتم تغادرونا فلازال موقعكم في قلوبنا. إذ كنا ولازلنا وإياكم نتشاطر حباً وإخلاصاً لمدرسة طالما أظلتنا بظلمها .. تعلمنا منها وأعطيناها وأعطينا خلال مسيرة ليست بالقصيرة. وكانت لنا واحه غناء ازددنا بها معرفة وخبرة للحياة إنه « البنك الأهلي اليمني» العملاق .. نقول لا بأس إذ كنتم فارقتموه فإنه لازال لنا المؤسسة الحنون. وأنتم تحالون إلى المعاش لكم كل التحية والتقدير.

١) بدر عبدالمجيد صاحب علي

٢) فاطمة إبراهيم يعقوب ضياء الدين

٣) أفراح غانم مسعود

٤) حسن سعيد مبارك

٥) عمر عوض أحمد باصبيع

٦) جمال محمد سندو

٧) عبده علي سعيد

٨) عمر عبدالله احمد حسين

٩) رشاد عبدالله غريب



أسرة الأهلي المصرفي

## تطور أسلوب العمل بالكمبيوتر منذ تأسيس البنك وحتى ذكراه الأربعون

40  
عام  
خبرة وثقة  
2009 - 1969

في يناير ٢٠٠٨م و بهذا النجاح قام فريق العمل في قسم الكمبيوتر بتوسيع هذه الخدمة بالربط الشبكي للصرافات الالية في الفروع ( الملكة أروى، صنعاء، المكلا، والحديدة).

٤. وبهذا الانجاز تمكن مبرمجي ومهندسي قسم الكمبيوتر من تطوير برنامج المضيف HOST على ربط شبكة الصراف الالي مع شركة الخدمات المالية اليمنية رسمياً في يوليو ٢٠٠٩م.

٥. كما يسعى قسم الكمبيوتر حالياً وفي ظل توجيهات ودعم وجهود إدارة البنك في إدخال الربط الشبكي لفروع البنك وذلك بعد التوقيع على عقد مشروع الربط الشبكي واستئجار قنوات تراسليه من المؤسسة العامة للاتصالات السلكية واللاسلكية، وذلك تمهيداً «لمركزة قواعد بيانات فروع البنك في ادارته العامة وتسهيل تنفيذ مشروع الميكنة والتكنولوجيا في إطار مشروع التطوير والتحديث.

٦. كما نجح قسم الكمبيوتر مؤخراً في تحويل النظام البنكي الحالي (الأهلي اليمني) من نظام بنكي تقليدي إلى نظام بنكي إسلامي وسيتم تشغيله إنشاء الله في فرع القاع خلال هذا العام ٢٠١٠م.

بـقلم/ زياد عائض سالمين  
رئيس قسم الكمبيوتر  
الإدارة العامة

سوف نسلط الضوء في هذه المقالة على مراحل وأساليب الأنظمة والوسائل التي استخدمها البنك منذ تأسيسه وحتى الآن مع لمحمة موجزة إلى الأدوات والوسائل التي كانت تستخدم في البنوك التجارية ما قبل التأميم.

إن انه ومنذ ما قبل التأميم وتأسيس البنك الأهلي فإنه إلى جانب العمل اليدوي والسجلات الدفترية التي كانت تستخدم في فروع البنوك المؤممة آلة طباعة رقمية تنتجها شركة بريطانية تعرف بـ (Register National Cash) وهو النظام التسجيلي لمسك بطاقات حسابات العملاء الذي ورثه البنك الأهلي اليمني وظل يعمل به حتى أواخر السبعينات ليستبدل بحاسوب Philips Data ليتحول بعدها إلى نظام (Wang) في نهاية الثمانينات تم إلى نظام (SUN) وبعدها تم تطوير النظام كالتالي:

١. في مارس العام ٢٠٠٥ تم إعداد نظام بنكي النسخة الأولى بنفس فكرة النظام البنكي السابق العامل بنظامي (Wang و Sun) ولكن على بيئة windows وبلغة برمجية وقاعدة بيانات جديدة لتشغيله في الفروع خاصة تلك العاملة يدوياً وتفعيلها بنظام الحاسوب المذكور بدلاً من العمل اليدوي وتم إجراء التجارب عليه في سبتمبر/أكتوبر ٢٠٠٥م، وبعد ذلك تم بدء العمل الفعلي بهذا النظام في نوفمبر ٢٠٠٥م، في فرع لحج بنجاح، تم بدأ العمل به وتشغيله العام ٢٠٠٦م في فروع (الحبيلين، الغيظة، سقطرى وحي أكتوبر).

٢. وبنجاح هذه التجربة ثم تطوير هذا النظام ليكون قادراً على استيعاب أعمال فروع البنك الكبيرة التي تتعامل بمختلف العملات والعمليات المصرفية الداخلية والخارجية، حيث تم تطوير النظام للتعامل مع قواعد بيانات ذات مقدرة وكفاءه عالية، وتم تشغيلها في فروع البنك الأهلي اليمني العاملة بنظامي WANG و SUN الذين كانا غير قابلين للتطوير والتحديث للتعامل مع أجهزة الصراف الالي ATM أضافه إلى التخلص من احتكار الشركات.

٣. ونتيجة التحولات الأنفة الذكر تم تطوير النظام البنكي «الأهلي اليمني» خطوات متقدمة لتشمل عملية ربطه ببرنامج مضيف HOST تم إعداده من قبل مبرمجي ومهندسي قسم الكمبيوتر وبخبرتهم المتواضعة لتشغيل أجهزة الصرافات الالية ATMS وقد توجت هذه الجهود بنجاح في نهاية ٢٠٠٧م وعلى ضوءه تم تشغيل خدمة الصراف الالي بفرع الملكة أروى



طموحات  
أكبر

البنك الأهلي اليمني  
National Bank Of Yemen



www.nbyemen.com

## NATIONAL BANK OF YEMEN SUCCESS MARCH

*Ahmed M. Moqbel Al-Ashwal*

### 1) Historical Glimpse:

National Bank of Yemen is fully owned by the Yemeni Government.

The Bank established in 1969, following nationalization of some foreign banks, under a Republican Decree no. 27 with initial capital of 5 million Dinar equal to YR130,000,000 and paid up capital of 1 million Dinar (currency of Democratic Republic of Yemen at that time) equal to YR26,000,000.

The bank provide variety of banking services summarized as follows:-

- 1) Accept time deposits and open current/saving accounts in local and foreign currencies.
- 2) Grant loans, credit facilities ( Trade Finance, over draft etc).
- 3) Issue letters of guarantee
- 4) Open letters of credit
- 5) Transfer money and process inward transfers.
- 6) Exchange of foreign currencies
- 7) Credit cards
- 8) Provide ATM services
- 9) Provide Western Union Services

### 2) Bank Message:

National Bank of Yemen is committed in providing quality of bank services and products according to International Standards and ensure to meet its client's' needs to the level of their entire satisfaction and achieve the aims and expectations of all those who are concerned about Bank's interest in the frame of comprehensive benefit

## البنك الأهلي اليمني مسيرة نجاح



of the Yemeni Economy & Society.

### 3) Bank Vision:

The bank is intending to respond and interact positively with its client's' needs and to be a pioneer in providing high quality of bank services based on advanced technology to be the first choice of its clients and

the most distinguished bank in Yemen.

### 4) Bank future plans:

The bank's future anticipations is to adopt an ambitious strategy towards development and innovation of its operations and services through restructuring and introducing advanced technological systems reflecting its image.

### 5) Bank achievements:

The bank during its successful march since 1970 has remarkably preserved its continuous growth and development at all levels. It has geographically expanded through opening new branches in mostly all Governorates up to 28 branches.

The bank was rewarded by bankers magazine a prize as the best bank in Yemen in terms of strong financial position and was classified by Capital Intelligence as BB grade which is the highest among the local banks Considering National Bank of Yemen as one of the largest banks in the region enjoying excellent reputation locally, regionally and internationally.

## ألف ألف مبروك

رزق الزميل بسام عبدالله مقبل المقطري

بمولدته الأولى والتي أسماها «مَلَك» جعلها الله قرّة أعين والديها

تهانينا للزميل بسام وحرمة

والتهنئة موصولة للخال وليد واثق شاذلي وإلى الصحفي المخضرم

جدّ واثق شاذلي وحرمة

جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني

عنهم / أسرة الأهلي المصري



## مستحيلات إدارية

يقول الدكتور صالح الرشيد وهو مستشار وأستاذ في إدارة الأعمال والتسويق، أن هناك مجموعة من المستحيلات الإدارية ينبغي على أي مؤسسة مالية أو خدمية أن تراعيها جيداً وهي:

- ❖ مستحيل أن تشجع احتياجات عملائك بتجاهل احتياجات موظفيك.
- ❖ مستحيل أن تكسب ثقة عملائك بفقدانك ثقتك في منتجاتك.
- ❖ مستحيل أن تتفوق على منافسيك بتجاهل أفكار منافسيك.
- ❖ مستحيل أن تضي بتوقعات عملاءك دون أن تعرف ما يتوقعه عملائك.
- ❖ مستحيل أن تقدم خدمة مميزة لعملائك ما لم يكن لديك موظفون قادرين على تحقيق ذلك.
- ❖ مستحيل أن يستمر ولاء عملاءك لمؤسستك بانقطاعها عن تقديم الجديد.
- ❖ مستحيل أن تقنع موظفيك بأهمية التغيير بدون أن تقنعهم بالمنافع التي تعود عليهم من التغيير.
- ❖ مستحيل أن تتخذ قرارات صائبة وأنت تقع تحت تأثير الضغوط.
- ❖ مستحيل أن تشر ثقافة التفويض في مؤسستك برغبتك في أداء كل وظائفك بنفسك.
- ❖ مستحيل أن تحصل من موظفيك على أفضل ما عندهم بدون أن تقدم أفضل ما عندك.
- ❖ مستحيل أن تمنح موظفيك الفرصة لتقديم الجديد بحرصك على تصيد أخطاءهم.
- ❖ مستحيل أن تضع خطة فعالة بدون أن تصمم رؤية واقعية.
- ❖ مستحيل أن تتقدم مؤسسة بدون رسالة واضحة تحدد لها الطريق.
- ❖ مستحيل أن يؤتي التدريب ثماره دون تمكين الموظف من التطبيق.
- ❖ مستحيل أن تستمر في العمل والعطاء بالتخلي عن الراحة والاستجمام.
- ❖ مستحيل أن تستثمر وقتك في العمل بدون تحديد الأولويات والثانويات.



## قواعد السعادة السبع

١- لا تكره أحدا مهما أخطأ في حقك.  
٢- لا تقلق أبداً.

٣- عش في بساطة مهما علا شأنك.

٤- توقع خيراً مهما كثر البلاء.

٥- أعطي كثيراً و لو حرمت.

٦- إبتسم ولو القلب يقطر دماً.

٧- لا تقطع دعاءك لأخيك بظهر الغيب.

اللهم يا عزيز يا جبار اجعل قلوبنا تخشع من تقواك واجعل عيوننا تدمع من خشيتك واجعلنا يا رب من أهل التقوى وأهل المغفرة يا رب اجعل كل ناشر للخير مع حبيبك ورسولك المصطفى وصلي اللهم عليه وعلى آله وسلم تسليماً كثيراً  
والى اللقاء



## تَهَانِيهِنَا



دخل القفص الذهبي كل من الأخوة:

أنور عبد الرحمن علي الشهاري

و

عادل أحمد عبد الله ناصر

وبهذه المناسبة نتقدم بأجمل التهاني وأطيب الأمنيات

للعروسين وبالرفاء والبنين

المهنئون

جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني

عنهم

الأستاذ/ عبد الرحمن محمد الكهالي

رئيس مجلس الإدارة المدير العام

## عظم الله أجرهم

نتقدم بخالص العزاء والمؤاساة للأخوة

جعفر إبراهيم سعيد علي بوفاة المغفور لها

بأذن الله تعالى ( والدته )

عمر عبد الله احمد بوفاة المغفور لها

بأذن الله تعالى ( ابنته )

راجين المولى عز وجل أن يتغمدهم بواسع رحمته

ويلهم أهلهم وذويهم الصبر والسلوان

جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني

عنهم

الأستاذ/ عبد الرحمن محمد الكهالي

رئيس مجلس الإدارة المدير العام

## البنك الأهلي اليمني National Bank Of Yemen

Trust & Experience الخبرة والثقة



في تقريرها الصادر في نوفمبر ٢٠٠٩م، قامت مؤسسة التصنيف الدولية  
**Capital Intelligence** برفع تصنيف البنك الأهلي اليمني  
التصنيف السيادي **Sovereign Rating** من **B- إلى B**.  
و تصنيف معاملات النقد الأجنبي - طويلة الأمد  
**(Foreign Currency - Long Term)** من **B- إلى B**.  
وقد حافظت مؤسسة التصنيف الدولية في نفس تقريرها على  
تصنيف **BB** لقوة ومثانة المركز المالي **Financial Strength**  
للبنك الأهلي اليمني.  
وأشارت في تقريرها إلى أن هذا التصنيف هو الأقوى والأعلى  
بين البنوك في اليمن **The highest in the country**.  
إلى ذلك تضمن التقرير، إلى أن النظرة المستقبلية **Outlook**  
للتصنيفات الخاصة بالبنك الأهلي اليمني مستقرة - **Stable**،  
للسنوات المنظورة القادمة.  
وفي نفس ذلك التقرير بينت مؤسسة التصنيف الدولية،  
إلى أن من العوامل الرئيسية المؤثرة في رفع التصنيفات  
الخاصة بالبنك الأهلي اليمني هي:  
• سجل جيد لربحية مستمرة لسنوات عديدة؛  
• موجودات عالية السيولة؛  
• مؤشر عالي لكفاية رأسمال البنك يفوق المتطلبات المحلية  
والدولية؛  
• ثبات مستمر لسنوات عديدة في حجم ودائع العملاء؛  
• بنك مملوك بالكامل للحكومة اليمنية؛

عهاد

الإشراف الفني: ولاء وديع ثابت

رئيس التحرير: علي منصور ماطر

مدير التحرير: عمر عبدالرحمن عبدالجبار

سكرتير التحرير: عباس الصائغ