العدد 2 مارس 2011م

# الاستثمار
Alistithmar

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa

# جائزة الشفافية... عن جدارة

ينتهج البنك السعودي للاستثمار سياسة التواصل المستمر مع المستثمرين للحفاظ على علاقاته الوثيقة وإعطاء معلومات دقيقة في الوقت المحدد، ويتم تحديث هذه المعلومات التي تتضمن الاستراتيجية والقوائم المالية المفصّلة وأخبار البنك ووسائل الاتصال بالمستثمرين بشكل دوري وإرسالها عبر قنوات عدة منها موقع البنك على الإنترنت التزاماً بالمعايير الدولية.

الروح المبادرة هذه أكسبت البنك السعودي للاستثمار ثقة يعتز بها...
كما أكسبته جائزة الشفافية عن جدارة.

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank
www.saib.com.sa | 800 124 8000

الاستثمار
Alistithmar
العدد 2 مارس 2011م

# في هذا العدد

06 البنك يفتتح عدد من الفروع

10 الهاتف المصرفي تحت الضوء

21 الجمعية الخيرية لمتلازمة داون (دسكا) تشكر البنك

33 الفنان راشد الشمراني في ضيافتنا

37 الحفل السنوي لموظفي البنك

49 Historic Jeddah

المشرف العام
**سامر رشيد الريان**
رئيس مجموعة المبيعات والتسويق والعلاقات العامة
salrayyan@saib.com.sa

رئيس التحرير
**صيغة الشمري**
مديرة العلاقات العامة والإعلام
salshammari@saib.com.sa

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank
800 124 8000
www.saib.com.sa

## Vision رؤيتنا

الشريك المالي الأمثل لأصحاب الأعمال والأفراد الذين يتطلعون إلى النجاح.
The financial partner of choice for aspiring businesses and individuals.

## Build بناء

بناء علاقات طويلة الأمد مع الشركات والمؤسسات الواعدة والأفراد الناجحين.
Build lasting relationships with growing businesses, and with today and tomorrow's affluent individuals.

## Focus التركيز

التركيز على نخبة من المنتجات التي تلبي كافة احتياجات عملائنا وتقديمها بكفاءة عالية وخدمة تميزنا عن الآخرين.
Focus on a core product set with clear offerings for each client segment that differentiates us through efficiency and service quality.

## Develop تطوير

تطوير بيئة عمل تشجع الانتماء والتعاون والعناية بخدمة العملاء والكفاءة في الإنجاز.
Develop a culture that fosters ownership, collaboration, customer focus and operational excellence.

## Strengthen تعزيز

تعزيز ولاء الموظفين عبر تطوير بيئة تكافىء المتميزين في الأداء.
Further strengthen staff loyalty through the introduction of a performance driven environment.

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

www.saib.com.sa | 800 124 8000

# نتائج الجمعية العامة غير العادية

أعلن البنك عن موافقة جمعيته العامة غير العادية المنعقدة عصر يوم السبت ١٤٣٢/٠٤/٢١هـ الموافق ٢٠١١/٠٣/٢٦م بمقر البنك الرئيسي الكائن بشارع المعذر بمدينة الرياض على كافة بنود جدول الأعمال وهي:

١. الموافقة على تقرير مجلس الإدارة إلى المساهمين بشأن نشاطات البنك خلال السنة المنتهية في ٣١ ديسمبر ٢٠١٠م.

٢. التصديق على الميزانية العمومية كما في ٣١ ديسمبر ٢٠١٠م، وحساب الأرباح والخسائر للسنة المالية المنتهية في ذلك التاريخ.

٣. إبراء ذمة أعضاء مجلس الإدارة عن نتائج إدارتهم للفترة من ٢٠١٠/٠١/٠١م إلى ٢٠١٠/١٢/٣١م.

٤. الموافقة على زيادة رأس مال البنك من ٤,٥٠٠ مليون ريال إلى ٥,٥٠٠ مليون ريال بنسبة زيادة قدرها ٢٢,٢٢٪ وذلك بمنح (١) سهم مجاني مقابل كل ٤,٥ سهم يملكه المساهمون المقيدون بسجلات الشركة يوم انعقاد الجمعية العامة غير العادية وذلك بتحويل مبلغ ١,٠٠٠ مليون ريال سعودي من بند الأرباح المبقاة كما في ٢٠١٠/١٢/٣١م على أن يتم تجميع كسور الأسهم وبيعها على المساهمين.

٥. تعديل المادة (٨ أ) من النظام الأساسي بما يتفق مع مقترحات منحة الأسهم لتصبح كالتالي:

"حُدد رأس مال البنك بمبلغ ٥,٥٠٠,٠٠٠,٠٠٠ ريال سعودي موزعة على ٥٥٠,٠٠٠,٠٠٠ (خمسمائة وخمسون مليون) سهم، قيمة كل منها ١٠ ريالات سعودية، وجميعها أسهم عادية ونقدية متساوية القيمة كفئة واحدة في جميع الأحوال".

٦. الموافقة على توصية مجلس الإدارة المبنية على توصية لجنة المراجعة باختيار مراجعي حسابات البنك لعام ٢٠١١م، وفحص البيانات المالية الربع سنوية، وتحديد أتعابهم.

٧. الموافقة على قواعد اختيار أعضاء لجنة الترشيحات والمكافآت ومدة عضويتهم وأسلوب عمل اللجنة.

الأصالة
مصرفية إسلامية

# بنكك على الإنترنت

## نفذ عملياتك البنكية على الإنترنت...

### هل تستخدم الإنترنت؟

وفّر لك البنك السعودي للاستثمار تقنية متطورة لتنفيذ عملياتك المصرفية عبر الإنترنت. يمكنك الآن ومن أي جهاز كمبيوتر الدخول إلى حساباتك لتنفيذ عدد كبير من العمليات المصرفية في أي وقت ومن أي مكان.

للمزيد من المعلومات:

- اتصل على الهاتف المجاني 800 124 8000
- تفضل بزيارة أقرب فرع
- تصفح موقعنا www.saib.com.sa

(SAIB 2395)

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa

# "نحن نحبك..."

## بالاشتراك مع إدارة التربية والتعليم بالطائف
## البنك راع رسمي لاحتفال فرحة وطن

رعى البنك احتفالية تربوية بعنوان (فرحة وطن) وذلك بمناسبة شفاء وعودة خادم الحرمين الشريفين إلى أرض الوطن سالما معافى، والذي أقامته إدارة التربية والتعليم بمحافظة الطائف، وتخلل البرنامج فقرات عدة ولوحات تعبيرية متنوعة لرئيسات أمناء الحي.

كما أقيم على هامش البرنامج ركن فني يضم اللوحات المقدمة من الطالبات بجميع مدارس المحافظة، وركن آخر يضم المشاركات المتميزة والمقدمة من مدارس المحافظة، حيث جسدت مدى عمق الولاء للوطن الحبيب، وفي نهاية الحفل تم تكريم البنك لكونه الراعي الرسمي لهذا الاحتفال.

من جهته أشار المدير العام مساعد بن محمد المنيفي، أن الفرحة تغمر الجميع كباراً وصغاراً رجالاً ونساءاً بعد أن خفقت القلوب ببشرى عودة خادم الحرمين الشريفين موفوراً بالصحة والعافية ليواصل مسيرة العطاء والبناء، وبصفة البنك جزء لايتجزأ من منظومة المجتمع، نؤكد التزامنا بالمسؤولية التي نستشعرها تجاه الوطن.

في إطار خطته التوسعية

# البنك يفتتح عدد من الفروع

## فرع جديد في حائل

افتتح البنك فرعه الأول في مدينة حائل.
هذا الفرع الجديد مجهز باحدث التقنيات والخدمات التى تمنح العملاء المزيد من الراحة والخصوصية، حيث تتوافر في الفرع مختلف الخدمات والمنتجات التى تهم مختلف الشرائح بالإضافة إلى مجموعة مميزة من الخدمات الشخصية التمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويفتح الفرع الجديد أبوابه للعملاء من يوم السبت إلى الأربعاء من الساعة ٩:٣٠ صباحاً الى ٤:٣٠ عصرا ، حيث يعمل في الفرع

## فرع نسائي جديد على طريق المعذر

افتتح البنك فرع نسائي جديد على طريق المعذر.

هذا الفرع النسائي الجديد مجهز باحدث التقنيات والخدمات التى تمنح العميلات المزيد من الراحة والخصوصية، حيث تتوافر في الفرع مختلف الخدمات والمنتجات التى تهم مختلف الشرائح بالإضافة إلى مجموعة مميزة من الخدمات الشخصية التمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

ويفتح الفرع الجديد أبوابه للعميلات من يوم السبت إلى الأربعاء من الساعة ٩:٣٠ صباحاً الى ٤:٣٠ عصراً، وبذلك يصل إجمالي عدد الفروع ٤٥ فرعا تضم ٨ أقسام نسائية.

## انتقال فرع السليمانية

أعلن البنك عن انتقال فرع السليمانية بمدينة الرياض إلى موقعه الجديد على طريق صلاح الدين بمدينة الرياض ، والذي باشر عمله بتاريخ ١٥ يناير ٢٠١١.

الجدير بالذكر أن الموقع الجديد متوافق مع تصاميم فروع البنك الحديثة المجهزة بأحدث التقنيات والخدمات ومواقف السيارات.

أكثر من
**50**
**فرع لخدمات مصرفية متطورة**

مجموعة من موظفي البنك من الكوادر الوطنية الشابة، ذات الخبرة لخدمة مختلف شرائح العملاء.

وقال الأستاذ صالح العقلاء رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد أن الطلب المتنامي على الخدمات والمنتجات المالية الاسلامية التى يتميز بها البنك، جعلنا نسعى إلى توزيع فروعنا ونشر خدماتنا في كافة مناطق المملكة ، والحرص على تقديم خدمة مصرفية عالية الجودة لعملائنا، بذلك يكون عدد الفروع العاملة في المملكة ٥٣ فرعاً.

# شارك البنك في ندوة الالتزام ومكافحة غسل الأموال

شارك البنك في رعاية الندوة السنوية الثالثة للالتزام ومكافحة غسل الأموال، التي ينظمها المعهد المصرفي بالتعاون مع شركة (**Complinet**)، وذلك برعاية محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي الدكتور محمد بن سليمان الجاسر، خلال الفترة من ٢٢- ٢٣ مارس ٢٠١١، في مقر المعهد المصرفي بالرياض .

وأوضح مساعد بن محمد المنيفي المدير العام أن البنك يشارك في رعاية هذه الندوة لأهمية المحاور والمواضيع التي تطرح فيها، ولما تستهدفه من رفع الوعي في مجال الالتزام ومكافحة غسل الأموال، وإدارة المخاطر، وحوكمة الشركات، والتدقيق، وكذلك لتبادل وجهات النظر مع الخبراء المشاركين، أو العاملين في القطاعات المالية الأخرى .

وأضاف أن الندوة تستعرض الخبرات وأفضل الممارسات في مجال الالتزام ومكافحة غسل الأموال، ومواضيع حوكمة الشركات، وإدارة المخاطر، ومواضيع أخرى ذات علاقة بالقطاع المالي، وإلى تبادل وجهات النظر بين الخبراء المتحدثين والجهات الرقابية والمؤسسات المالية والجهات الأخرى ذات العلاقة.

# احتفال بمناسبة افتتاح

## فرع الإدارة الرئيسي للسيدات

احتفل البنك مؤخرا بافتتاح فرع الإدارة الرئيسي للسيدات في مقر الفرع في حي المعذر بمدينة الرياض ، وقامت الاستاذة باسمة علي الجمعة مديرة فرع الادارة الرئيسي بالترحيب بالحضور واصطحبتهم بجولة في أقسام الفرع حيث قدمت بالاشتراك مع موظفات الفرع شرحاً وافياً حول المنتجات والخدمات والمصرفية التي يقدمها البنك والتعريف بالمزايا التي يتمتع بها البنك.

وقد حضر الحفل عدد من الشخصيات الاعتبارية في المجال التربوي والصحي والاجتماعي بالإضافة إلى حضور متميز من سيدات الاعمال حيث اعربن عن شكرهن للبنك لما قدمه من عروض وكان ابرزها الركن الخاص بجمعية زهرة لسرطان الثدي حيث شارك فيه متخصصات لاعطاء استشارات في الكشف المبكر عن سرطان الثدي وهم الدكتوره فاطمة العبادي واخصائية التمريض الاستاذه منيرة المطيري من مستشفى الملك فيصل التخصصي حيث تم عرض كيفية الكشف المبكر وتم تدريب بعض السيدات عليها وتقديم بعض المواد التوعوية والاجابة عن اسئلة الحضور.

وفي ركن اخر كان هناك عرض متميز من الجمعية الخيرية لمتلازمة داون (دسكا) حيث تم عرض اعمال فنية للاطفال المبدعين وبيعها على الحضور، كما تم عرض ٣ اعمال فنية متميزه من قبل اطفال تم مشاركتهم لمسابقة دسكا حيث يعود ريع جميع الاعمال الفنية للجمعية الخيرية لمتلازمة دوان، كما كان هناك حضور متميز من مركز دار الإبداع للاستشارات حيث تم عرض عدد من الاختبارات وتقييم الشخصية للحضور للوصول الى الدورات التدريبية لتطوير الذات لكل شخصية، أعلن الحضور اعجابهم بالتنظيم والفقرات التي كانت مفيدة للجميع وعدد من سيدات الأعمال والمجتمع والعاملات في الكادر التعليمي.

وأعربت الأستاذة أريج عبدالعزيز السليمان مديرة فروع السيدات في البنك في نهاية الحفل بفخرها بنساء هذا الوطن حيث كان الحضور من السيدات الناجحات والمتميزات في جميع المجالات.

رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد

# الأستاذ صالح العقلاء

## بعدمضي ما يقرب الأربع أعوام على التوجه إلى الأفراد ما تقييمك لأداء فروع البنك.

هنالك تطور ملحوظ على اداء الفروع سواء منها المالي أو على مستوى تقديم الخدمة للعملاء حيث سعت ادارة البنك خلال الاعوام الماضية ومن خلال التركيز على المصرفية للافراد على الانتشار وتطوير واستحداث منتجات تتوافق مع الشريعة الاسلامية وكذلك تطوير مستوى الخدمات كما تم تطبيق بعض البرامج التى ساعدت على احداث التغيير في مفهوم الخدمة والبيع مثل تطبيق نموذج المبيعات والخدمة بالفروع وتوحيد اجراءات العمل وتطويرها وساعد في ذلك البرامج التدريبية التى اقيمت لموظفي الفروع وكذلك استقطاب العديد من الخبرات البنكية، كل ذلك اسهم في ترسيخ مفهوم المصرفية للافراد وبالتالي انعكس بشكل ايجابي على اداء الفروع.

## افتتح البنك مؤخراً عدداً من الفروع تتبع لفروع الأصالة الإسلامية حدثنا عن الهدف منها؟

نظرا لما لمسناه من نجاح في فروع الاصالة، واستمرارا لتوجه البنك لمصرفية الأفراد تم افتتاح الفروع في مواقع هامه وبموظفين اكفاء ليكون البنك السعودي للاستثمار منافسا في اغلب المواقع الاستراتيجيه وليلبي احتياجات عملاءنا الكرام وبالتالي نمو الحصه السوقيه للبنك في مجال المصرفية للافراد او الشركات.

> الكادر الوظيفي المتميز بالسرعة والدقه والتطوير المستمر للمعلومات هو ما يميّز البنك

## ما المواصفات التي حرصتم على توفيرها في تصميم فروع البنك؟ وهل للمنافسة مع البنوك الأخرى دور في ذلك استحداث «الفروع»؟

بشهادة الجميع تمكن البنك السعودى للاستثمار من رفع مستوى خدمة العملاء من خلال الاهتمام بادق التفاصيل فى تصميم الفروع من حيث الشكل الخاجى والداخلي والخدمات المساندة مثل مواقف السيارات والتى يعاني غالبية عملاء البنوك الاخرى منها وكذلك مدخل لذوى الاحتياجات الخاصه ونظام انتظار للعملاء مجهز بوسائل دعاية، وكما لايخفى على الجميع ان المنافسة لها دور رئيسي في تطوير الاعمال بشكل عام ولكن اتخذ البنك سياسة الكيف لا الكم فى الانتشار حيث كما تلاحظون تغطية البنك لجميع المناطق تقريبا بعدد ٤٥ فرع وخلال الربع الثانى سنصل باذن الله الى ٤٨ فرع لخدمة الرجال و١١ فرع للسيدات.

## كيف يتم اختيار الموظفين للعمل في قطاع الفروع ؟ وهل يتم إخضاعهم لدورات معينة مثلاً؟

اختيار الموظفين يتم بناء على معايير دقيقة جدا ويعتمد على انتقاء موظفين

اكفاء ممن لديهم المؤهل العلمي و الخبرة المتميزة في خدمة العملاء والبيع بالاضافة الى الشخصية و المظهر حيث يتم بعد تعيينهم بالبنك الحاقهم ببرنامج تدريبي على راس العمل لمعرفة سياسات واجراءات العمل ومن ثم الدورات الخاصة بمنتجاتنا وخدماتنا بعد ذلك يتم الحاقهم بدورات تطوير للقدرات البيعية وخدمة العملاء

## ما الذي يميز البنك السعودي للاستثمار عن البنوك الأخرى؟

يتميز البنك بالعديد من المزايا ومنها اهتمام البنك بالعملاء والموظفين بشكل استثنائي كما يتميز بالمصداقية والوضوح في التعامل مع العملاء وكذا تنوع المنتجات والخدمات والمرونه في التعامل التى تسهل على العميل الحصول على احتياجاته بكل يسر وسهوله، كما يتميز بفريق العمل الذى يجمع بين الخبرة والرغبة بالتطوير والتغيير، أيضاً نتميز بسرعة خدمة العملاء بفروعنا وانجاز معاملاتهم باقصر وقت ممكن.

## ما أبرز المنتجات والخدمات التي تعتقدون أنها تميز البنك عن غيره؟

البنوك كما تعلمون تتشابه في المنتجات ولكن ما يميزنا في البنك هو الكادر الوظيفي المتميز بالسرعة والدقة والتطوير المستمر للمعلومات كما يميز البنك اهتمامه بتقديم عروض استثنائية للعملاء بما يتناسب مع احتياجاتهم.

## ما الطرق المتبعة لتفهم احتياجات العملاء؟

هنالك عدة طرق نتبعها بالبنك لمعرفة احتياجات العملاء منها ماهو عن طريق جهات متخصصه مثل دراسة عن رضى العملاء عما يقدمة البنك لهم، ومنها ما هو عن طريق قنوات الاتصال بالبنك مثل موقع البنك على الانترنت والهاتف المصرفي، ومنها ما هو من خلال المقابلات المباشرة من خلال زيارات الزملاء مدراء الاقاليم وموظفي الفروع للعملاء حيث يصل من خلال هذه القنوات العديد من الملاحظات التى نقوم بدراستها وتنفيذها

## ما أهدافكم لتطوير العمل.. وتطلعاتكم المستقبلية؟

نعمل بشكل دائم على التطوير وطموحنا لاحدود له من اجل الرقي باسم وسمعة البنك وبالتالي انعكاس ذلك ايجابا على ربحية البنك وحصته السوقية وبالتالي على الموظفين.
وكل هذا سيتحقق بمشيئة الله من خلال التركيز على جودة الخدمة وان يكون العميل هو محور اهتمامنا والمبادرة بمنتجات وخدمات تلبي احتياجات عملاءنا والمحافظة على الموظفين المتميزين وتطوير اداؤهم.

## ختاما أستاذ صالح
## بماذا تحب أن تختتم لقائنا معكم؟
## وماذا تحب أن تضيف؟

اسمحوا لي ان اقدم ثلاث رسائل شكر لا بد ان تذكر:

الاولى:

# شكراً...

لجميع الموظفين بالفروع على ماقدموة خلال الفترة الماضية من جهود متميزة ساهمت بتحقيق نتائج ايجابية واقول لهم لازلنا في بداية الطريق ولازال هناك مجال للتميز فاسال الله العلي القدير ان يمنحنا جميعا القوة والمثابرة والتركيز لنقدم لبنكنا العزيز ما يستحقة من المكانة و الحصة السوقية ولن يتحقق ذلك بعد توفيق الله الا بسواعدكم.

الثانية:

## " شكرا "

لجميع الادارات المساندة بالبنك على ما تقدمة لنا في سبيل تذليل العقبات والصعاب التى نواجهها في ضل التنافس المحموم مع البنوك الاخرى.

الثالثة:

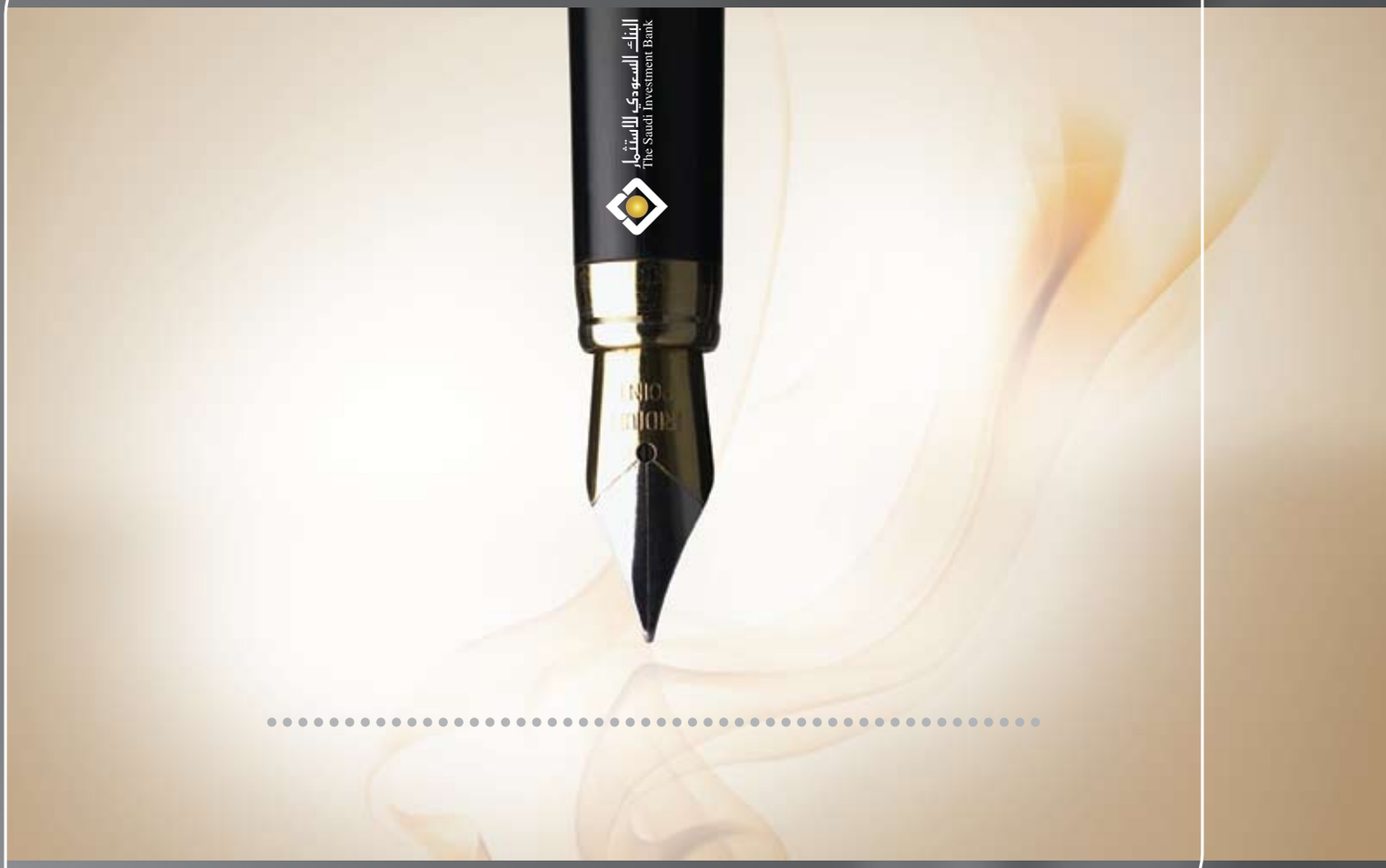
## " شكرا "

الى الادارة العليا بالبنك على ماتقدمة من دعم لامحدود من اجل الرقى والتطوير.

# حساب الأصالة

الأصالة
مصرفية إسلامية

## استمتع بأفضل الخدمات البنكية وأكثر الخيارات...




مع حساب الأصالة، انت تمنح نفسك عالم من الخيارات وتعطي البنك الفرصة لتقديم
أفضل خدمة لك. اكتشف رفاهية الخدمة في البنك السعودي للاستثمار
وافتح حساب الأصالة لتسمتع بخدمة العميل كما يجب أن تكون.

للمزيد من المعلومات:
- اتصل على الهاتف المجاني 800 124 8000
- تفضل بزيارة أقرب فرع
- تصفح موقعنا www.saib.com.sa

(SAIB 361)

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa

# منتجات شركة صائب بي إن بي باريبا لإدارة الأصول المحدودة

## أ – الصناديق الاستثمارية :

إن صندوق الأسهم هو صندوق يستثمر في وحدات يطلق عليها عامة "الأسهم". يتم الاستثمار في هذه الصناديق على شكل أسهم أو نقد. إن الهدف من أي صندوق مساهمة مشترك هو تحقيق نمو على المدى الطويل من خلال أسعار أسهم الصناديق. يضاف على ذالك أن أرباح الأسهم والفوائد على النقد هي أيضا مصادر للدخل. يمكن لصناديق أسهم معينة التركيز على قطاع محدد من السوق أو ربما تتجه إلى مستوى محدد من المخاطر. يمكن تمييز صناديق الأسهم بعدة طرق. ربما يكون لها أسلوبها الخاص, على سبيل المثال من حيث القيمة أو النمو. يمكن أن تستثمر الصناديق بشكل حصري في أوراق مالية من بلد معين أو من عدة بلدان. ربما تركز الصناديق على بعض أحجام الشركات أي التي لها قدرات محدودة أو قدرات كبيرة. توصف الصناديق التي يديرها مهنيون متخصصون أنها مدارة بفعالية بينما تحاول صناديق المؤشرات في أحسن أحوالها عكس المؤشرات في سوق معينة. يشير مصطلح الاستثمارات القيمة إلى أسلوب الاستثمار الذي يبحث عن شركات

موافق للشريعة الإسلامية

عالية الجودة غير محبذة في السوق. تمتاز هذه الشركات بانخفاض نسبة **P/E** ونسبة أسعار الأسهم لأسعار الأسهم الدفترية وأرباح عالية للأسهم. مقابل القيمة هو النمو، والذي يشير إلى شركات لديها (ومن المتوقع أن تستمر بالمحافظة عليها) نمو عالي في العائدات

> شركة صائب لإدارة الأصول تقوم بتصميم المحافظ حسب احتياجات ومتطلبات العملاء

والمبيعات والتدفقات النقدية. وهنالك مزيج وسط بين القيمة والنمو الذي يشير ببساطة إلى شركات لا تقوم أسهمها على القيمة فقط أو النمو فقط، أنما في الوسط نوعا ما. تقدم شركة صائب لإدارة الأصول في الوقت الراهن .

### صناديق اسواق المال :

- صندوق الأسهم السعودية
- صندوق الشركات السعودية
- صندوق الأسهم الخليجية
- صندوق الشركات العربية
- صندوق الشركات الصناعية الخليجية
- صندوق الأسهم العالمية
- صندوق الأسهم الامريكية

### صناديق أسواق النقد :

- صندوق المتاجرة بالسلع
- صندوق المرابحة بالريال السعودي

### الصناديق البديلة :

- صندوق صناديق صائب
- صندوق الفرص للاكتتابات الأولية

## ب – إدارة المحافظ الخاصة :

إدارة المحفظة هي فن وعلم صنع القرارات حول مزيج سياسة الاستثمار ومقارنة الاستثمارات بالأهداف وتوزيع الأصول للأفراد والمؤسسات إضافة إلى موازنة المخاطر مقابل الأداء. وهي تدور حول مواضع القوة والضعف والفرص والمهددات لدى اختيار الدين مقابل الأسهم، والمحلي في مقابل الدولي، والنمو مقابل السلامة وغير ذلك من العديد من أشكال التعامل كمحاولة لمضاعفة العائد في إطار المخاطر.

دور شركة صائب لإدارة الأصول يتم تصميم المحافظ لتلبية احتياجات محددة وتحقيق متطلبات متفردة لعملاء – أفراد ومؤسسات– لهم قيمة عالية. يمكن تلخيص عملية إدارة المحفظة لدى شركة صائب لإدارة الأصول في الآتي:

وضع السياسة الاستثمارية **IPS**
توزيع الأصول
اختيار مقياس الاستثمار
اختيار الأوراق المالية/الصندوق
المراقبة والمراجعة
إصدار تقارير العملاء

# أنواع المحافظ في شركة صائب لإدارة الأصول:

## محافظ اختيار الصناديق:

تستخدم محافظ صندوق الصناديق إستراتيجية استثمار تقوم على تكوين محفظة في صناديق استثمار أخرى أكثر من الاستثمار بشكل مباشر في الأسهم والسندات وغير ذلك من الأوراق المالية. نستثمر في كل من الصناديق التي تدار داخليا وخارجيا. تحدد إستراتيجية الاستثمار بالتشاور مع العميل. يتم بشكل عام تنويع المحافظ لتقليل درجة التقلب. يمتاز مزيج الأصول بالمرونة للتأقلم مع تغيرات ظروف السوق.

## محافظ فئة الأصول المتعددة:

تمتاز هذه المحافظ بوجود مزيج مناسب من فئات أصول متنوعة موزعة ديناميكيا على أساس مستوى مخاطر العميل. يمكن أن تكون فئات الأصول هذه صناديق مشتركة أو **ETS** أو أسهم أو سندات أو صكوك أو صناديق مساهمات خاصة أو صناديق محجوزة أو عقارات أو ذهب وسلع الخ إدارتها محلية أو خارجية.

## محافظ أسهم تدار بفعالية:

هذه محافظ تدار بفعالية حيث يقوم المدير بإجراء استثمارات محددة بهدف التفوق في الأداء على المؤشر القياسي. يمكن أن تستثمر هذه المحافظ في مجموعة متنوعة من الأسواق الجغرافية وتتضمن بشكل عام اختيار الأسهم من غالبية الأسواق الدولية بما فيها دول مجلس التعاون الخليجي. يستغل مدير المحفظة قصور أو عدم كفاءة السوق بشراء أوراق مالية مقيمة بأقل من قيمتها الحقيقية والأوراق المالية التي تباع في مدد قصيرة (إن أمكن) المقيمة بأكثر من قيمتها الحقيقية. واعتمادا على أهداف المحفظة الاستثمارية المحددة، تسعى الإدارة الفاعلة أيضا إلى تحقيق هدف تقليل التقلب أو المخاطر أكثر من المؤشر القياسي بدلا عن أو إضافة إلى زيادة العائد على المدى الطويل.

## محافظ السيولة منخفضة المخاطر:

تمتاز هذه المحافظ بالخصائص التالية:
أولوية قصوى لسلامة رأس المال والمحافظة عليه. هدف تحقيق النمو المتوسط عند نهاية مدة الاستثمار.

تدار مخاطر الاستثمار من خلال التنوع وتوزيع الأصول والاستثمار في سندات منخفضة المخاطر.

تشكل صناديق حماية رأس المال ومنتجات سوق المال بحماية رأس المال جزءا مهما من المحفظة. توفر منتجات سوق المال للمحافظ السلامة والسيولة. تمتاز المنتجات المضمونة باحتمال نمو متصاعد بما يضمن حماية رأس المال في الظروف غير المواتية. يكفل للأسهم نطاق محدود من المخاطر في المحفظة. هنالك أصول أخرى تمتاز بخصائص مطلوبة اقترحت لزيادة عائدات المحفظة و/أو تقليل المخاطر.
تكون المحفظة وتدار بشكل ديناميكي اعتماداً على فرص الاستثمار على نطاق فئات أصول مؤهلة لزيادة عائدات المحفظة بدون التعرض لمخاطر واسعة.

الأصالة
مصرفية إسلامية

# استثمار المرابحة

## تنمية الثروة حسب الشريعة الإسلامية...

يعتبر استثمار المرابحة من أفضل الطرق لتنمية ثروتك مع البنك السعودي للاستثمار حسب الشريعة الإسلامية. اتصل الآن وانضم إلى هذا البرنامج الفريد واستمتع بمزايا المرابحة.

للمزيد من المعلومات:

- اتصل على الهاتف المجاني 800 124 8000
- تفضل بزيارة أقرب فرع
- تصفح موقعنا www.saib.com.sa

(SAIB 408)

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa

# خدمة آلو بنك
# الهاتف المصرفي

مر الهاتف المصرفي بتغير جذري منذ بداية الربع الثاني لعام ٢٠١٠ وذلك من خلال إعادة صياغة الرؤية بشكل عام للهاتف المصرفي ليتماشي مع الخطة الاستراتيجية للبنك.
وبدأ ذلك بتعيين السيدة/ سوسن حميدى مديرة لإدارة الهاتف المصرفي وتوظيف عدد مناسب من السيدات السعوديات في هذه الادارة.

بدايةً تقول السيدة سوزان :

قمنا ببعض التغيرات المطلوبة بدءاً بتعزيز نظام الرد الالى ومن ثم بإعادة صياغة وكتابة دليل إجراءات العمل، لنستوحي من ذلك برنامج تقيم أداء الموظفين بهدف تحسين الأداء فأصبح التركيز على منسوبي الهاتف المصرفي ودعمهم وتقويتهم في الاداء الوظيفي امرآ ضروري ومن أولوية الإدارة ليتماشى مع هذا النمو والتغير الذي يمر به الهاتف المصرفي في الوقت الراهن.

ومن هذا المنطلق ابتكرنا وطبقنا برنامج تقييم أداء موظف الهاتف المصرفي وتم وضعه وتطبيقه في الواقع لقياس مدى جودة وإنتاجية الموظفين ويعتمد التقيم على :
الأستفادة القصوى من الموظفين بإستثمار ساعات العمل فيما يخص العمل، جودة المكالمة، سرعة الرد على المكالمة ومعايير الالتزام لديهم.

ويتم مراقبة وتقييم جودة المكالمات من قبل ريم البقمي مسؤولة قسم تطوير الجودة والنوعية في الهاتف المصرفي لضمان توحد المعلومات والانسياق بمستوى الخدمة، وبمساعدتها الدائمة في قياس اداء الموظفين

ارتفعت اسهم عدد الموظفين الحاصلين على لقب موظف الشهر المثالي لتفوقهم في ادائهم بشكل ملحوظ.

وفي عام ٢٠١٠ حصل الموظفات التالي ذكر اسمائهن على لقب موظف الشهر المثالي لبلوغهن الاهداف المطلوبه بجدارة.

١- نورا العزيزي لشهر ابريل ومايو من عام ٢٠١٠

٢- مناهل اليحيى لشهر يونيو وأغسطس من عام ٢٠١٠

٣- وجدان النصار لشهر يولية و ديسمبر من عام ٢٠١٠

٤- ديمة المدعوج لشهر سبتمبر و نوفبر من عام ٢٠١٠

٥- الاء الكردي لشهر اكتوبر من عام ٢٠١٠

ويسرنا أن نعلن عن موظف الشهر، لشهر يناير من عام ٢٠١١ وحصل عليها وبجدارة الموظف طارق عكام ويعتبر اول موظف من قسم الرجال يحصل على هذا اللقب حيث كانت الاسبقية للسيدات.

وحرصاً منا على دعم موظفينا المتميزين والمتفانين في عملهم عملنا على خلق الفرصة لهم للارتقاء صعوداً في ادارتنا، نورا العزيزي مثال واضح لذلك حيث انها قائدة فريق خدمات العملاء( مسؤلة الفترة).

من جهتنا تحدثنا مع السيدة نورا التي قالت: اولاً اشكر الله على هذة الفرصة التي اتيحت لي لكي اعمل في الهاتف المصرفي حيث أستطعت ان اسخر كل امكانياتي التي امتلكها في خدمة عملاء البنك وتمثيل قسم الهاتف المصرفي خير تمثيل، كما اود ان اشكر جزيل الشكر مديرتي الفاضلة السيدة / سوزان، وزميلتي ريم البقمي على دعمهما المستمر واللا محدود لي.

ونظراً للنمو الذي يشهدة الهاتف المصرفي سوف يتم التركيز على الموظفين المتميزين لخلق فرص لهم في الارتقاء في الوحدات الجديدة في الهاتف المصرفي، وعلى الرغم من ان عدد المكالمات المستلمه في الهاتف المصرفي سواء عن طريق موظف خدمات العملاء او عن طريق الرد الالي بلغت ٦٩٠،٠٠٠ الف مكالمة الا اننا على يقين من ارتفاع عدد المكالمات لما سنقدمه من خدمات ودعم في آلو بنك.

وكخطوة متقدمة وسع الهاتف المصرفي من عملياته لينظم وحدة البيع الخارجية ( التسويق ) بالاضافة الى وحدة خدمات العملاء. علماً باننا انشأنا وحدة مكالمات البيع الخارجية على نهاية الربع الثاني من عام ٢٠١٠ ، وهذا الفريق عمل على ان يزيد مجموع عمليات التسويق ٨٠ مليون ريال في هذة الفترة الزمنية من عام ٢٠١٠ وهذه الانتاجية لا تتضمن مواسم الحملات التسويقة.

كما استطاع فريق الهاتف المصرفي الو بنك المكون من فريق المكالمات الداخلية والخارجية خلال الحملة الاخيرة للبنك السعودي للاستثمار ان يحققوا ٤٥٠٠ عملية بيع بما يعادل ١٠٠ مليون ريال في مبيعات قروض العملاء

بناء على الاحصائية من الاستاذ / ياسر الفايز .

لذلك نتوجة بالشكر الى موظفات البيع الخارجي للعملاء ( التسويق ) :

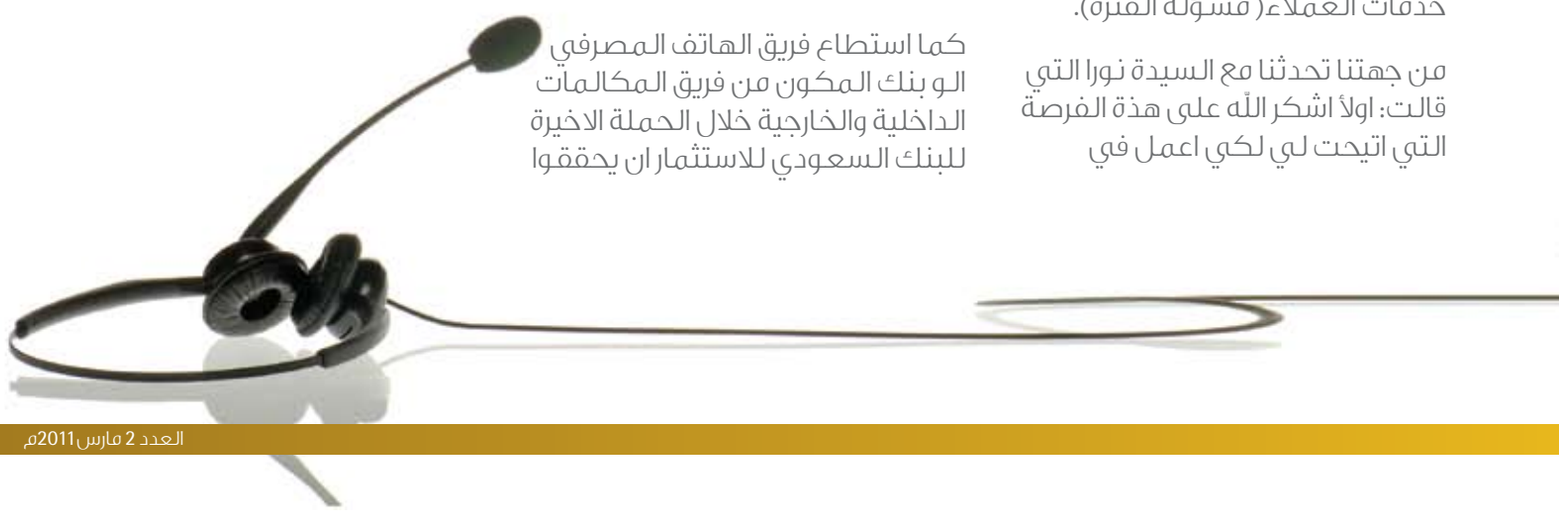
١- سهى حمدالله.

٢- الجوهرة الشنيفي.

٣- نوف الشبيلي.

ولقد قدرت جهودنا من قبل المدير العام / مساعد المنيفي وذلك بدعمه وتحفيزه الدائم لإدارة الهاتف المصرفي متمثلاً بخطاب شكر مقدم لنا وذلك تقديرا من سعادته لجهودنا.

وفي عام ٢٠١١ سيستثمر الهاتف المصرفي الو بنك نموه من حيث تحسين ادوات التكنولوجيا وإضافة خدمات تلبي احتياجات عملائنا وترتقى الى تطلعاتهم، والتركيز على الموظفين والموظفات بواسطة اعطائهم صلاحيات اكثر وتعليمهم والسماح لهم بالنمو في دورهم الوظيفي في البنك السعودي للاستثمار .



# الجمعية الخيرية لمتلازمة داون (دسكا)

# تشكر ... البنك

بعثت رئيس مجلس إدارة الجمعية الخيرية لمتلازمة داون (دسكا) الدكتورة حصة بنت محمد آل الشيخ بخطاب شكر للبنك على دعمه لجمعية دسكا.

وأعربت الدكتورة حصة عن امتنان الجمعية وأعضائها والمستفيدين من خدمات الجمعية للبنك السعودي للاستثمار على ما قدموه من دعم سيساعد على خدمة الأطفال المصابين بمتلازمة داون، كما منحت الجمعية الخيرية لمتلازمة داون البنك (عضوية دسكا الشرفية الأولى).

من جانبه أشار رئيس مجلس الإدارة الدكتور عبدالعزيز العبدالله العوهلي أن البنك يضع نصب عينيه احتياجات المجتمع بجميع فئاته، حيث كان من المهم مشاركة أبنائنا في الجمعية الخيرية لمتلازمة داون تقديم الدعم الذي يخفف عنهم وأسرهم المعاناة، وذلك استشعار من البنك للمسئولية الاجتماعية.

عطاؤكم يؤمن لي حياة أفضل

# البنك يستضيف طلاب مدارس التربية النموذجية

تعزيزا للمسئولية الاجتماعية وإيمانا بأهمية التواصل الفعال مع جيل الغد فقد قام البنك ممثلا بكل من مديرة العلاقات العامة والاعلام السيدة صيغة الشمري، ومسؤول التسويق السيد نواف العقلا بإستضافة عدد من أطفال مدارس التربية النموذجية الصفوف الأولية في فرع خريص وذلك ضمن برنامج حافل بالنشاطات التعليمية والترفيهية وقد تم تصميم البرنامج لتوصيل أكبر قدر من المعلومات المبسطة عن مفهوم العمل المصرفي، وذلك لتكوين صورة ذهنية في ذاكرة الطفل برؤيته واستكشافه للعمل المصرفي.

وإبتدأ البرنامج بجولة تعريفية على الفرع مع شرح مبسط عن كل قسم، ثم توجهوا إلى الصالة المخصصة للأطفال والتي تحتوي على فرع نموذجي مصغر حيث قام الأطفال بتطبيق العمل المصرفي كما تعلموه من الشرح المقدم لهم في بداية الزيارة.

ثم نظمت بعض المسابقات للأطفال مع موظفي البنك وفازوا بعدد من الجوائز القيمة، وانتهت الزيارة بتناول الاطفال وجبة الغداء في البنك، ثم التقطوا الصور التذكارية واستلموا عدد من الهدايا، وعبروا الأطفال عن سعادتهم حيث قال الطفل أسامة الزهراني «بنجيكم دائماً»، وشهد البرنامج تجاوب عدد كبير من الموظفين بالبنك وأعربوا عن سعادتهم لتغيير روتين العمل بوجود أطفال أضافوا كثير من الحيوية والنشاط والسعادة في أرجاء الفرع.

وقد إشارت السيدة صيغة الشمري أن هذه الزيارات تأتي من

استشعار البنك ومنسوبيه للمسؤولية الاجتماعية فالادارة العليا في البنك تحرص كل الحرص على هذه النواحي الانسانية والمشاركة المستمرة في النشاطات الاجتماعية والانسانية التي تخدم افراد المجتمع.

# رأي مسؤول

هذه الصفحات بالمجلة تُعنى بوجهة نظر ومرئيات المسئولين من خلال سؤال واحد يطرح عليهم ونحن نستمتع ونستفيد من خبراتهم ونظرتهم للقضايا وأيضا التعرف عن كثب على شخصياتهم بعيدا عن مسئولياتهم الكبرى في البنك، ستكون فسحة لنا لنسبح في بحورهم، وفسحة لهم للخروج من تفاصيل العمل اليومي...

## السؤال :

## كيف تدفع فريق العمل إلى الإبداع والتطوير ؟

### الاستاذ بدر الجعوان يقول :

يتم ذلك من خلال :

١. التحفيز بحيث يتحرك الموظف لأداء عمله بحماس وحب ذاتياً. وعلى قدر قدرتك على تحفيز أفراد فريقك، ستكسب حبهم وولاءهم وإنتاجهم.
٢. معرفة مفاتيح أعضاء الفريق فلكل منهم مفتاحاً، بل عدة مفاتيح، يشعل طاقاته ويدفعه إلى بذل أفضل ما عنده، فأحدهم مفتاحه الحصول على لقب، وآخر مفتاحه تذكيره بالرؤية المستقبلية، وثالث مفتاحه الحوافز المادية، وهكذا.
٣. وضوح الرؤية والأهداف لكل الأعضاء ومساعدتهم في تحديد الأهداف القريبة وفهم دورهم في تحقيقها.
٤. تقديم الجرعات المناسبة من التشجيع والتوجيه على قدر موقع الشخص من الكفاءة والثقة بالنفس: المقصود من التشجيع: رفع معنويات الشخص، والمقصود من التوجيه: بيان الخطوات المحددة التي من خلالها يتم إنجاز الأعمال. فإذا قلّت كفاءة الشخص، احتاج إلى جرعة أكبر من التوجيه. وإذا قلّت ثقته بنفسه، احتاج إلى جرعة أكبر من التشجيع.
٥. العمل الجماعي، التعاون بين أعضاء الفريق حيث يقوم الجميع بمساندة أحدهم الآخر لأنهم يريدون أن يكون الفريق ناجحاً، وبذلك تقل المنافسة الفردية وينجح الفريق، وبنجاح الفريق ينجح أفراده...

### الاستاذ أسامة السلوم يقول :

يمكن تلخيص العوامل المساعدة التي تدفع فريق العمل إلى الابداع والتطوير ببعض النقاط والاهداف التالية :

١. البحث دائماً عن عن أساليب جديدة للتطوير وربط هذه الاساليب في علاج المشاكل التي تواجه الافراد او الفريق.
٢. زيادة الثقة والإحترام والتفاعل بين أفراد الفريق والادارة.
٣. زيادة حماس ومقدرة أفراد الفريق في مواجهة مشاكلهم وفي انضباطهم الذاتي.
٤. تطوير قيادات قادرة على الإبداع الإداري، وراغبة فيه.
٥. المحاولة على الحفاظ على الصفات المميزة للافراد وربطها كجماعات بالفريق الواحد.
٦. بناء مناخ ودي وزرع روح التعاون بالعمل بين الفريق الواحد من اجل جني ثمار الأبداع والتطوير.

# مسؤولون لا يعجبهم العجب!

يحكى أن جزارا كان ينظر نحو نافذة محله وإذا بكلب صغير يدخل عليه، فسارع إلى طرده. وبعد مدة عاد الكلب مرة أخرى فنهره الجزار بشدة، ولكنه فوجئ حينما رأى ورقة صغيرة في فم الكلب كتب عليها «لو تكرمت أريد فخذا من اللحم و١٢ قطعة من النقانق»! وكان الكلب يحمل في فمه أيضا المبلغ المطلوب! دهش الجزار لما يراه، لكنه استجاب لما طلب منه، وعلى وجهه علامات الذهول، ووضع الطلب في كيس علق طرفه في فم الكلب. وبما أن وقت إغلاق المحل قد أزِف، فقد قرر الجزار أن يغلق محله ويتبع هذا الكلب العجيب. وواصل الكلب مسيره في الطرقات يتبعه الجزار خفية، وكلما وصل الكلب إلى نقطة عبور مشاة وضع الكيس أرضا وقفز ليضغط بفمه على زر إشارة العبور، وينتظر بكل هدوء، ثم يعبر بعد إضاءة الإشارة باللون الأخضر. وعندما وصل الكلب إلى محطة للحافلات بدأ ينظر نحو لوحة مواعيد وصول الحافلات، بينما الجزار يراقبه باستغراب، بل وازداد ذهوله عندما قفز الكلب إلى الحافلة فور وقوفها. لحقه الجزار – من دون تردد – وجلس على مقربة منه، ولما اقترب الموظف المسؤول عن جمع التذاكر من الكلب أشار الأخير إلى تذكرة بلاستيكية علقت في رقبته، واكتفى الموظف بإلقاء نظرة سريعة عليها ليواصل سيره. لم يصدق الجزار وباقي الركاب ما يرون. وعند اقتراب الحافلة من المحطة القريبة للوجهة التي كان يقصدها الكلب، توجه إلى المقعد المجاور لسائق الحافلة وأشار إليه بذيله أن يتوقف. نزل الكلب بثقة كما ينزل ركاب الحافلات، فانطلق نحو منزل قريب، حاول فتح الباب لكنه وجده مقفلا، فاتجه نحو النافذة وجعل يطرقها مرات عدة برأسه. في أثناء ذلك، رأى الجزار رجلا ضخما يفتح باب المنزل صارخا وشاتما في وجه الكلب المسكين، ولم يكتف بهذا، بل ركله بشدة كأنما أراد تأديبه. لم يتمالك الجزار نفسه من شدة قسوة المشهد فهرع إلى الرجل ليمنعه وقال: «اتق الله يا رجل في هذا المسكين فهو كلب ذكي جدا، ولو أن وسائل الإعلام علمت به لتصدر جميع نشراتها الإخبارية». فأجاب الرجل بامتعاض شديد: «هذا الكلب ليس ذكيا بل هو عين الغباء، فهذه هي المرة الثانية في هذا الأسبوع التي ينسى فيها مفاتيح المنزل»!!

## مغزى هذه القصة

أن هناك أشخاصا متميزين ومبدعين في أعمالهم وينالون إعجاب من حولهم، لكنهم يعانون من مشكلة «عدم تقدير مسئوليهم بالعمل فهؤلاء المسؤولون «لا يعجبهم العجب»، حتى وإن كان لديهم أكفأ الموظفين الذين قد يحسدهم الآخرون عليهم. والملاحظ أن من هؤلاء الموظفين من يمضون جُل نهارهم بجد واجتهاد أملا في أن يظفروا بشيء من التقدير اللفظي أو المادي، ولكن آمالهم سرعان ما تتبخر أمام رؤساء لا يرون إلا ما هو سلبي في العاملين، فهم ليس لديهم «عين النحلة» التي ترى الورود الجميلة بل «عين الذبابة» التي لا ترى سوى الأشياء السلبية. ولا شك في أنه يقع على عاتق المديرين مسؤولية البحث عن نقاط القوة في العاملين معهم، حتى يحسنوا توظيف هذه الطاقات بالشكل السليم ليرتقي عمل الإدارة ويسودها جو من المودة والإخاء. ربما يحتاج بعض المسؤولين إلى التغاضي عن سلبيات بعض الموظفين أو نقاط ضعفهم أو زلاتهم، خصوصا إذا كانوا متميزين في أدائهم العام.

# لماذا من حولك أغبياء؟

## دليلك الشخصي لخلق تواصل فعال مع من لا يفهمونك...

كيف تقرأ هذا الكتاب؟!

إن الكاتب د. شريف عرفة يعطيك الحرية الكاملة في تصفح الكتاب و قراءته بالترتيب الذي يروق لك... فقد جعل الكتاب في ١٥ فصلا كل منها يمثل خطة مستقلة يستطيع بها القارئ التواصل على نحو أفضل لأنها تحتوي على استراتيجيات وضعها علماء التنمية الذاتية للوصول إلى الاتصال الفعال مع الآخرين.

إن الكتاب يستحق القراءة بالفعل فإن لم تكن تسعى إلى تحقيق تواصل في الناحية العملية فإنه يساعدك جدا على التواصل بشكل أفضل مع أهلك و أصدقائك و شريك/ة حياتك، بالإضافة إلى أسلوبه السهل البسيط و إمكانية تطبيق الاستراتيجيات الواردة به كما أنه مزود بالرسوم الكاريكاتورية التي تُثري الموضوع و تجعل الكتاب أخف ظلا مما يتوقع القراء.

عاني معظم الناس و لا سيما الأذكياء منهم من الإحساس المقيم بانعدام ذكاء الآخرين!

إن هذا الكتاب يناقش أسباب ذلك التي هي :

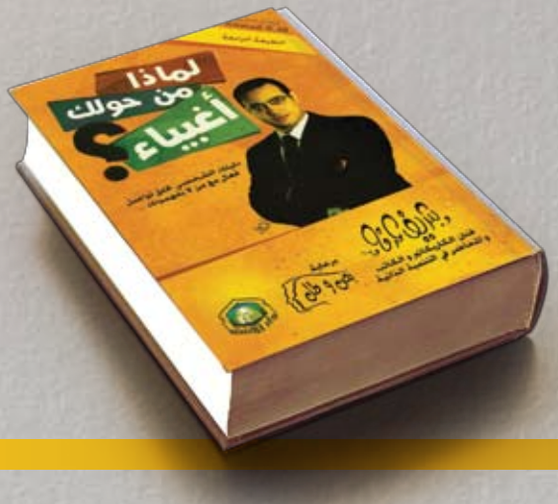
- الآخرون قد لا يفهمون ما نقصده في كثير من الأحيان..
- الآخرون يتصرفون أحيانا بغرابة ( لو كنت مكانهم لما تصرفت بهذه الطريقة!)
- أحيانا نشعر أن الآخرين يفكرون لا كما ينبغي لهم أن يفكروا ..
- أحيانا يحدث الصراع أو الخلاف . . ونتعجب : كيف لا يرون أنني على حق ؟؟

من أكثر المقولات التي أعجبتني:

لا يمكننا حل الخلافات بنفس طريقة التفكير التي استخدمت في إيجاد هذه الخلافات. ألبرت اينشتاين

لا تحكم على الناس من معنى تصرفاتهم بالنسبة لك بل بالنسبة لهم هم! شريف عرفة

لكل شخص مفتاح للتعامل معه .. كل التصرفات التي تصدر عنا، لا تلاقي نفس رد الفعل لدى كل الناس بنفس القدر ..



هناك حكمة سماوية عميقة في أن يكون لنا أذنين و فم واحد .. وهي: أن نستمع أكثر مما نتكلم !

عن الإستماع الفعال:

الإستماع يجعلك أكثر دراية بنفوس الآخرين . . استغل أذنيك لفهم الناس أكثر . . فهُم يعطونك مفاتيح شخصياتهم طوال الوقت حين يتحدثون، لكننا نقاطعهم لأننا نريد التحدث و إعطائهم مفاتيحنا بدلا منهم !!

- أعجبني الفصل الخامس جدا الذي هو بعنوان (معاملة الناس لك .. من اختيارك أنت) أنقل لكم بعض منه :

لماذا يعاملونني هكذا

في كثير من الأحيان تصدمنا معاملة الناس لنا . . لا سيما أقربهم منا

في الحقيقة هناك قاعدة هامة لا بد من أن نعيها جيدا ...

لا تشك في معاملة الناس لك أبدا لأنها من صنعك أنت !

يعتقد البعض أن معاملة الناس لنا خارجة عن نطاق سيطرتنا .. شئ لا يد لنا فيه .. إلا أن هذا غير صحيح بالمرة..

أنت من يضع القوانين و الحواجز للناس كي يعاملوك على أساسها .. اعلم هذا ..

تخيل أن الناس حولك عرائس ماريونت تمسك أنت بخيوطها .. هكذا عليك أن تعامل الناس .. لو تصرف معك أحدهم بطريقة لا تريدها، اعلم أنك – فقط – جذبت الخيط الخطأ !

لا تكن لطيفا أكثر من اللازم ....

ليس من الصحيح أن تجبر نفسك على تقبل الإساءة كي تكون لطيفا .. الإتصال الناجح هو أن تحدد ما تريد، و ما لا تريد في العلاقة .. أن تضع الخطوط الحمراء التي لا يجب للطرف الآخر يتجاوزها كي تستمر العلاقة.

العقاب يكون عند الخطأ .. لا عند العدول عنه ! مثال:

اقترب ميدو من والده مترددا .. و طلب منه أن يكلمه على انفراد .. وضع الأب الجريدة جانبا .. و ذهب مع ميدو إلى غرفته ..... بابا .. أريد أن أعترف لك بشئ .. و اعتَرفَ له بأنه هو من كسر الفازة الثمينة، سكب الحبر على السجادة الغالية، استعار عشرة جنيهات من محفظته .. أو أي شئ من هذا القبيل ... واعتذر له لذلك

لو كنت مكان الأب ... ماذا ستفعل؟ هل ستعاقبه .. لأنه اعترف لك و لم يكذب؟ هل تعاقبه لأنه اعتذر؟

إذا فعلت نفس الشئ ستحصل على نفس النتائج .. لو عاقبته لأنه فعل الصواب فلن يفعله مرة أخرى !

حدِّد للناس ما يضايقك بالضبط .. و لا تفترض أنهم يعرفون على وجه التحديد .. ارسم الخطوط الحمراء لكل ما هو مقبول لديك .. لأن هذه الخطوط لن ترسم نفسها حولك ، بل أنت من يرسمها ..

كيف تعامل الناس؟

لكل شخص مفتاح للتعامل معه .. كل التصرفات التي تصدر عنا، لا تلاقي نفس رد الفعل لدى كل الناس بنفس القدر ..

في علم الأخلاق ستجد أن القاعدة الذهبية هي : ( عامل الناس كما تحب أن يعاملوك ..)

هذه النصيحة أخلاقيا ممتازة .. تصلح إذا ما تحدثنا عن الخير و الشر .. الخطأ و الصواب ..

لكن إذا تكلمنا عن مهارات الإتصال الفعال .. فهذه القاعدة – اسمحوا لي – تحتاج لتعديل ..

" لا تعامل الناس كما تحب أن يعاملوك .. بل عاملهم .. كما يحبون أن تعاملهم ! "

مثال: أشرف شخص انبساطي جدا .. يحب المرح و المزاح، و يحب أن يتعامل معه النا ببساطة لأن ذلك يذيب الحواجز بينهم ..... التحق بعمل جديد .. و حاول أن يحبه الناس و أن يقيم صداقات عديدة ..

حاول أن يتقرب من مديره بهذه الطريقة .. كان يمزح معه و يتكلم معه بحرية .. لدرجة أنه دعاه لأن يجلسا سويا في المقهى المجاور للشركة ..

و لم يعرف حتى الأن السبب الذي دعا المدير إلى فصله !! ما حدث هنا أن أشرف افترض أن المدير يحب ما يحبه هو .. في حين أن شخصية و وضع المدير كانت تجعله يفضل أسلوب التعامل الرسمي .. وكان أسلوب أشرف مستفزا بالنسبة له؛ لأنه اعتبره نوعا من التملق المفضوح، لذلك اضطر إلى إقصائه .. ليحافظ على احترام العاملين له.

# كيف تحفز ذاتك؟

## تمهيد

كثيراً ما نمر بلحظات ضعف، خمول، ملل، كسل، تقل وقتها همتنا وطاقتنا وتضعف قوانا . نكون في حالة إحتياج الى كلمة تحفيزية تدعمنا أو لمسة حنان تواسينا أو هديه تشجيعية ترفع من معنوياتنا ...ونظل ننتظر ونننتظر من دون نتيجة..ولكن هل فكرنا في أنه لماذا لا يكون هذا التحفيز منا نحن من داخلنا، من ذواتنا.

سنتعرف سوياً على تعريف التحفيز الذاتي ولماذا نحفز ذواتنا وكيف نحفزها.

## التحفيز الذاتي

يُقصد به شحن وتقوية مشاعرك وأحاسيسك الداخلية التي تقودك إلى تحقيق أهدافك أو تسهل عليك القيام بها.

## لماذا تحفز ذاتك؟

- عندما تشعر بإنخفاض طاقتك أو نشاطك أو حماسك لإنجاز أعمالك و تحقيق طموحاتك.
- عندما تراودك مشاعر بأنه لا داعي ولا جدوى من تحقيق أهدافك.
- تحفز نفسك كي تشجعها لمضاعفة مجهودك والاسراع في تحقيق أهدافك.
- عندما تريد الاقدام على أي خطوة ترى أنها ناجحة وصاحبك إحساس بعدم قدرتك على القيام بها.
- عندما تشعر بالامبالاة.
- عندما تشعر بالإكتئاب، و لا ترى أي بريق أمل في الأفق.

## كيف تحفز ذاتك؟

- حدد أهدافك في الحياة و اكتبها، فبدون معرفة هدفك المنشود لن يكون لديك خطة للوصول إليه.
- عن طريق مكافأة نفسك عند أي نجاح أو مجهود يستحق الاطراء بأن تشتري لنفسك هدية (كتاب ،القيام برحلة استجمام في مكان تحبه...).
- عن طريق تعلم كل ما هو جديد في تحقيق نتائج حيث أن نتائجك هي من سيتحدث عنك ويثني عليك.
- المرونة. يجب أن تتحلى بالمرونة في وضع الاهداف والتعامل مع خططك وستجد أن هناك أهدافا لم تتحقق بسبب ظروف خارجية قاهرة أو بسبب أعداء النجاح فاجعل لديك خطة بديلة و ركز تحفيزك عليها.
- المتعة . لكي تحفز نفسك للقيام بعمل ما او البدء في خطوة محددة عليك بأن تقوم بشئ يجلب المتعة لك ويعطيك قدر من الطاقة والانطلاقة نحو تحقيق الهدف ...

واعلم أن القلوب تمل كما تمل الأبدان (روّحوا عن قلوبكم ساعة بعد ساعة واعلمو أن القلب إذا أكره عمي).

- أقرأ كتب الناجحين وسيرهم .
- ثقتك بنفسك . الثقة تساعدك في تحفيز ذاتك .
- فكر ببطء ونفذ بسرعة.
- تحلّى بالإيمان، فالإيمان بالله سيجعلك تعلم ان كل ما يحدث هو فى مصلحتك و لذلك لن تفكر بسلبية.

## تحكم في المؤثرات الداخلية:

- أن تقول لذاتك ألفاظا وأقوالا و عبارات تشجع بها نفسك.برمج عقلك الباطن بمجرد تكرارها و الاعتقاد بها ، ستجدها تقوي دافعيتك لتحقيق أهدافك .
- توقف عن التحدث السلبي للنفس فإنه يقلل من ثقتك فى نفسك و من سعادتك فى حياتك.
- فكّر بإيجابية.إن ما يجعلك تشعر بالسعادة أو الحماس أو القوة عبارة عن مجرد أفكار ايجابية تزرعها أنت في داخلك و تتصرف وفقا لها.
- مارس التفكير التخيلي دون الاسترسال بالأحلام.
- التفاؤل الدائم ... بدون تجاهل الواقع.
- خصص وقتا لتقدير عملك المتقن.
- حاور نفسك دائما وتذكر افضل جهودك.
- احرص على أن يكون حديثك الذاتي إيجابيا تخيل النجاح باستمرار .
- اجعل لك خطة ذات اهداف.
- تابع ما قمت به من وسائل وما حققته من نتائج.

## تحكم في المؤثرات الخارجية:

- إبتعد عن السلبيين وصادق الإيجابيين.
- أن تقول لكل شخص يحطمك أن هذا رأيك ويمكن أن يكون صح أو خطأ.
- لا تبرمج عقلك الباطن على الاستجابة لردات الفعل الخارجية فرأي الآخرين عنك ليس بالضرورة رأيك عن نفسك مائة بالمائة فحفز نفسك بطريقتك ذاتياً.
- في بداية كل يوم تقول لنفسك أنا اليوم مهما سمعت من تثبيط للهمم، مهما حصل من مؤثرات خارجية فلن يؤثر علي شيء و أنا سعيد.

## و أذكّرك

إذا كنت تنتظر تحفيز الآخرين لك فأبشرك بأنك ستنتظر كثيراً فأبدأ بتحفيز ذاتك و إستمتع بحياتك و حقّق أهدافك.

سمير شاهد
نائب رئيس الموارد البشرية

الأصالة
مصرفية إسلامية

# آلو بنك!

## الخدمات البنكية في متناول يديك...

لأننا نقدر أن لك احتياجات مصرفية خارج ساعات العمل، لأننا نتفهم أن وقتك الثمين لا يسمح لك دوماً بزيارة الفرع أو الصراف الآلي، خصصنا لك خدمة آلو بنك (الهاتف المصرفي للبنك السعودي للاستثمار) على مدار 24 ساعة لتتمكن من متابعة وتنفيذ عملياتك المصرفية.

للمزيد من المعلومات:
- تفضل بزيارة أقرب فرع
- تصفح موقعنا www.saib.com.sa

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa

(SAIB 272)

# خدمة العميل الإحترافية

منذ بداية العقد الماضي إزدادت حدة المنافسة بين المنشئآت العاملة بالقطاع المصرفي في الإحترافية بتقديم الخدمة للعميل ليس على المستوى المحلي فحسب بل حتى على المستوى العالمي، وهذه المنافسة قد شملت جميع شرائح العملاء المستهدفين من قبل تلك المنشئآت، بحيث تم رفع معيار قياس رضا العميل عن تقديم الخدمة لتشمل العديد من الجوانب الأخرى مثل الوقت الذي تم إنجاز تلك الخدمة، ومقدار الجودة التي قدمت بها ، فلم يعد يكتفى كما كان سابقا فقط أن تقدم الخدمة للعميل بأي طريقة فحسب، بل أن الجهات التي مازالت تستخدم الإسلوب التقليدي تواجه خطر فقدان العملاء بصورة جدية.

إن الإحترافية بتقديم الخدمة للعميل تعني أن تقدم الخدمة للعملاء بصورة مرضية جدا من جميع النواحي وفوق المتوقع وتترك إنطباعا ممتازا لدى العميل بحيث يصبح عميلك مشتركا معك بالتسويق للمنشأة ( أي أن يجلب لك العديد من معارفه كردة فعل لما لمسه من خدمة مميزة ) وتشير الدراسات التسويقية أن العميل الذي يخدم بشكل يرضى عنه سيحضر للمنشأة من ٥ الى ١٠ عملاء وهي نسبة ممتازة ، لذا عليك الإنتباه جيدا لبعض النقاط المهمة في العملية البيعية ،،،

وأهم النقاط على سبيل المثال وليس الحصر :

- الإبتداء من المظهر الخارجي للموظف ( الهندام – الرائحة – تعابير الوجه).
- يليها كيفية عرض الخدمة والإسلوب المستخدم لإقناع العميل (أهمها إفتتاح العملية البيعية، وتقديم المعلومة الصحيحة عن المنتج، والكفاءة العالية بلغة الإتصال مع العميل).
- الإنصات، أولا لما يصرح به العميل عن رغبته بالخدمة (أي مالذي يتطلع اليه من خلالك كموظف مبيعات أو خدمات عملاء) وثانيا إستنتاجك أنت كمقدم الخدمة من خلال خبرتك العملية ما الذي يمكن فعله لكي يخدم العميل بأفضل وجه، والرد على الإعتراضات .
- عقد الصفقة البيعية مع العميل بناء على ما سبق، بعد التأكد من إنطباق الشروط والأحكام الخاصة بمنشأتك وإستكمال جميع المتطلبات من مستندات وأوراق، والحرص على إنجازها بأسرع وقت ممكن وبدون أخطاء.
- أقفال الصفقة بحيث يتم ذلك بعد حصول العميل على الخدمة والتأكد من الإنطباع الجيد الذي رسخ لدى العميل ،،،

وهذه الخطوات أهم عوامل نجاحك كممثل محترف للمنشأة التي تعمل بها بحيث تحقق أعلى مبيعات وبأقصى جودة، وهذا ما نسعى اليه جميعا ،،،

مونس شجاع
رئيس إدارة البيع المباشر

# ما قبل التاسعة

صباحكم سعيد " وعلى قولة القايل "انشانطيه"

## بدون مقدمات

اليوم انا "مطرطع" على غير العادة
وحين أقول على غير العادة فلا يعني ذلك ان الطرطعة مو من طبعي واناني اتسم بالهدوء النسبي ولكن اقصد انني مطرطع بشكل مثل اللي مزود العيار حبتين وبدا يهذري

ياجماعة الخير، انتوا ملاحظين اللي أنا ملاحظه.
بصراحة أتمنى انكم مو ملاحظين عشان ماتتعبون مثلي.
ولو تخلون الملاحظة نهائيا يكون أريح بعد.
عموماً الملاحظة ماجابت لي الا اضغط والسكر في خضم العجز الكامل عن احداث التغييرات المأمولة "انا اتكلم عن تغيير مكان الكنب اللي بغرفة التلفزيون".

البوري، الزامور، المنبه، الهرن
نفسي ومنى عيني يصدرون قرار ان اللي يستعمل المنبه بدون حاجة حقيقية يكنس طريق الملك فهد بمقشة سعف رايح جاي والا يحطون له اصبع الإبهام بجنس والا يخترعون بوري بنغمة اغنية "وعدك متى لأبو عبدالله عليه شآبيب الرحمة من الله" والا شلة من الشلات المعروفة لعشاق النبطي والهياط.

والا يصممون بوري يحدد لك خمس مرات يوميا تدق "هرن" وبعد كذا يطلع لك كف من الدركسون
والا تدرون بلاش، مافيه فايدة. لأن كل المحاولات الجادة وغير الجادة لتغيير الإنسان البدائي ستبوء بالفشل الذريع. أحسن ان الواحد يدخل دورة متقدمة في "طنش تعش تنتعش"

## دعاء ورجاء

اللهم نقني ونجني من الشك والظن وسوء الفتن

## شبه فلسفة

يا للي تطالع وكنك ما تطالعني
نظرتك هذي حبيبي لا تكررها "المريخي"

## هناك فرق

كم واحد مر..قال عيوني تخـــــزّه
هو ما درى إني عمى عن قاصر أشباحي "البدر"

## مثل اليوم

الشق أكبر من الرقعة

## مثل أمس

حلاة الثوب رقعته منه وفيه

## مثل قبل أمس

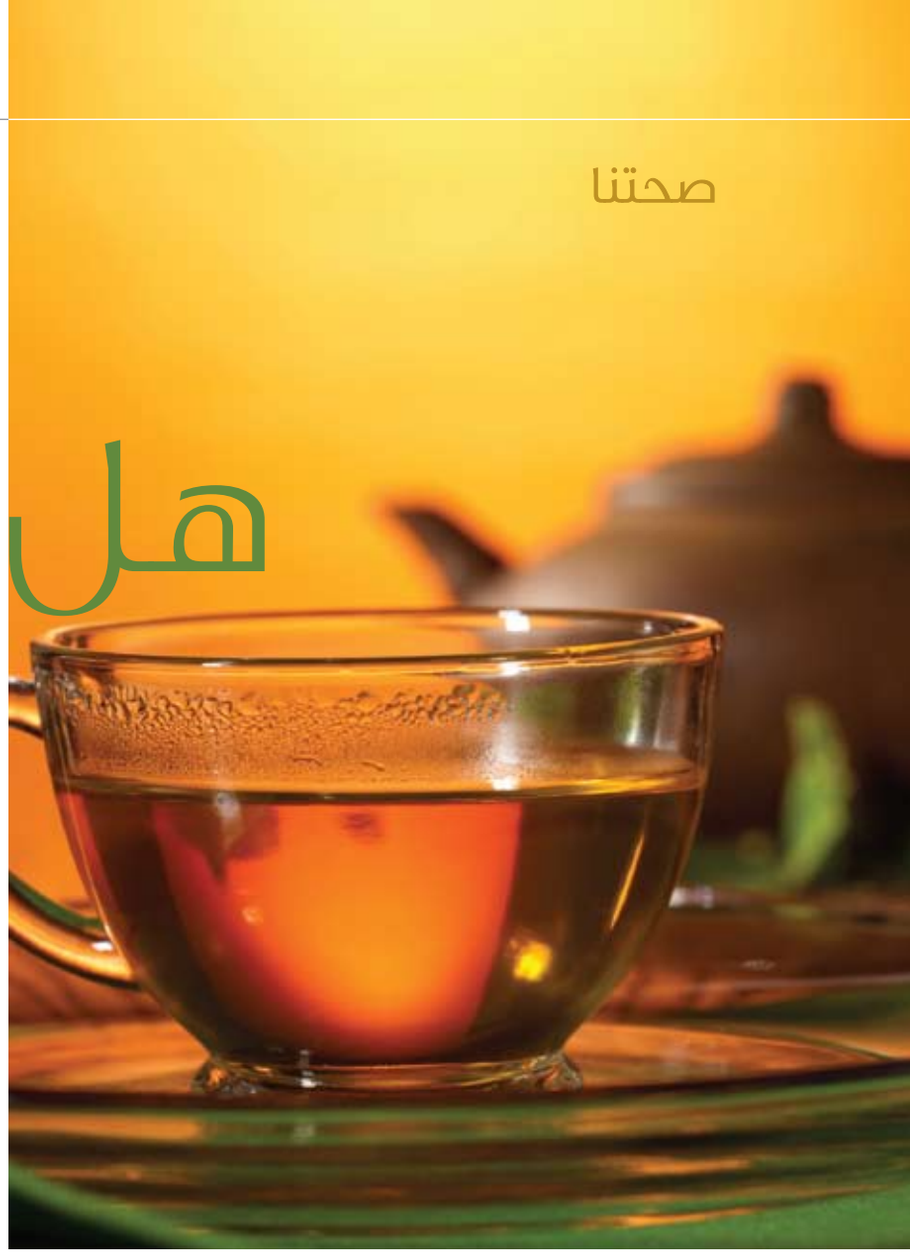
ومن شق شق ياريش العين يرفاه
شكل العرب من زماااااااااااان وحالتهم مشققة،
يالله حسن الخاتمة

صورة
بوح على خرز مسباح
خذني على قد ماتمليه أفراحـــي
وانا على قدر حلمك بانقش وســادك
وان شفت همي يفرك وجه مسباحـي
اعرف ترى الوضع يشبه لعنة بعادك
ياطالب القرب عقبه منته بصاحـي
فتحت باب عريض لهرج نقــادك

صباحكم أسعد،
وعسى الحزن يصبح بالمسافة أبعد

صلاح العنزي
الرقابة المالية والتخطيط

# هل تعلم ؟



## هل تعلم ؟

أن خليط من عصير الليمون وفصان من الثوم والزنجبيل وملعقة من زيت الزيتون النقي يعتبر خليط ممتاز لتنظيف الكبد، حيث يؤخذ هذا الكوب من الخليط على الريق قبل الافطار بساعة .... وينصح باستعمال هذه العملية مرة كل ستة شهور ...

## هل تعلم ؟

أن التوت مفيدة للقلب، وذلك لأنها من أفضل مضادات الأكسدة، وغنية بالألياف الغذائية القابلة للذوبان، وهذه الألياف تعمل على تخفيض معدل الكوليسترول في الدم، وزيادة كفاءة الدورة الدموية.

## هل تعلم ؟

أن الملح الزائد = ترقق العظام، نظن جميعاً أن الافراط في تناول الملح يسئ الى الضغط الدموي، لكن الملح ليس سبب ارتفاع الضغط الا لدى ٣٠ في المائة من المصابين بهذا المرض. إلا أن ضرر الملح يصيبنا في عظامنا، فعندما يتخلص الجسم من الملح الزائد، يرمي معه الكالسيوم فيسئ الى العظم. يعجل الافراط في تناول الملح في حصول ترقق العظام. ولذا علينا قصر استهلاكنا من ملح الطعام على ٢٤٠٠ ملليغرام يومياً، علما أن في قطعة واحدة من الجبن الأمريكية ٣٠٠ ملليغرام من الملح، وفي قطعتين من الخبز الأبيض ٢٦٩ ملليغرام من الملح، وفي نصف كوب من صلصة الطماطم المعلبة ٧٤٠ ملليغرام ..

## هل تعلم ؟

أن تناول كمية من الألياف بين ٢٥ الى ٣٥ جراما يومياً يخفف من خطر الاصابة بأمراض السرطان وأمراض القلب، والسمنة، وداء السكري، والاسهال.

## هل تعلم ؟

أن حبوب زيت السمك يمكن أن تفيد في التخلص من أعراض مرض التهاب المفاصل الروماتزمي الذي تشمل الكثير من الآلام والتعب وتيبس المفاصل في الصباح اضافة الى تورمها. التهاب المفاصل الروماتزمي يصيب الأشخاص في مختلف الأعمار، وحتى الأطفال منهم ويتم تشخيص هذا المرض بواسطة تحليل خاص للدم. وقد وجد أن هذه الحبوب تحتوي على مواد مضادة للالتهاب ومع التخلص من الالتهاب يمكن التخلص من الآلام المصاحبة لالتهاب المفاصل.

## هل تعلم ؟

أن جزرة واحدة متوسطة الحجم تحتوي على أربعة أضعاف حاجة الانسان اليومية من فيتامين-أ .. وهناك أطعمة أخرى تحتوي على قدر كبير من هذا الفيتامين مثل اليقطين واليام (نوع من البطاطا بعضه حلو) والبطيخ الأصفر والسبانخ والكرنب.

## هل تعلم ؟

أن نصف طبق من الفليفلة الحمراء الحلوة يحتوي على أكثر من مثلي الجرعة اليومية الموصي بها من فيتامين ج. كما أن الأطعمة التالية زاخرة بهذا الفيتامين (البرتقال، الجوافة، القرنبيط الأخضر والبازيلاء).

## هل تعلم ؟

أن نصف كيلوا جرام من سمك ال-هلبوت يحتوي على مثلي حاجة الانسان اليومية من فيتامين د، ويليه سمك الرنجة.

## هل تعلم ؟

أن طبق واحد من اللوبيا المطبوخة، يمد الانسان بـ ٩٠٪ من حاجة الانسان اليومية من مادة الفولات ويليها فول الصويا المطبوخ.

## هل تعلم ؟

أن شاي الأعشاب طريقة غير فعالة للتخلص من السمنة .. إنما الطريقة الفعالة والوحيدة للتخلص من السمنة هي ممارسة الرياضية والعناية بنوعية وكمية الغذاء التي نتناولها يومياً.

## هل تعلم ؟

أن الثوم والبصل علاج شاف وناجع لكثير من الأمراض، حيث أنهما يحتويا على مركبات السلفايد (الكبريت)، وهذه المركبات تعمل على ابعاد خطر الجلطة الدموية، كما أنها تخفض من مستوى الكوليسترول في الدم وخاصة النوع الضار من نوع **LDL** ، كما أنها تعمل على خفض احتمال الاصابة بأمراض السرطان.

## هل تعلم ؟

أن تناول موزتين في اليوم يبعد خطر ارتفاع ضغط الدم، ويمكنه أن يخفض ضغط الدم المرتفع الى المعدل الطبيعي خلال أسبوع واحد فقط ودون استعمال أدوية خافضة للضغط، حيث أن الموز يحتوي على نسبة عالية من البوتاسيوم ونسبة قليلة من الصوديوم وهو النوع الموجود في ملح الطعام، ومن الجدير بالذكر أن الطعام المحتوي على عنصر البوتاسيوم يساعد على التخلص من مادة الصوديوم التي تساعد على ارتفاع ضغط الدم.

## هل تعلم ؟

أن الفائدة الغذائية العالية التي يتمتع بها الترمس تجعله شبيهاً بأنواع أخرى من الحبوب كالحمص أو الفاصولياء. فهذا الصنف من الحبوب يحتوي على مقدار هائل من البروتين تصل نسبته الى ٣٠٪ من وزنه. كما أن الترمس غني بالألياف التي تلعب دوراً كبيراً في مقاونة الامساك من خلال ترحيض الأمعاء، اضافة الى مقادير أخرى من المعادن. إن المرارة التي تشوب طعم الترمس والتي يمكن ازالتها عند غلي الترمس جيداً ونقعه لبضعة أيام، تشكل دواءاً فعالاً للتخلص من الدود في الأمعاء خصوصاً اذا أكل الترمس مع العسل. وكانوا قديماً يطحنونه ويضيفون دقيقه الى دقيق القمح.

## هل تعلم ؟

أنه دلت الأبحاث على أن زيت النعناع يساعد على التخلص من اضطرابات الأمعاء ، وذلك بسبب فاعليته كمضاد للتقلصات والتشنجات، وهو يعمل على استرخاء عضلات المعدة والأمعاء ، ويعمل أيضا كمضاد بكتيري.

## هل تعلم ؟

أن حفنة من اللوز تزن حوالي ٢٥ جراما ويصل عدد حبات اللوز فيها الى حوالي ٢٥ حبة توفر للانسان حوالي ١٢٪ من البروتينات اللازمة لصحته يوميا، وحوالي ٣٥٪ من فيتامين **E** ، و ٢٥ جراما من الكالسيوم . واللوز أيضا غني بالألياف الغذائية والحديد والزنك والنحاس، وهي كلها لازمة لنظام غذائي سليم وصحي.

# راشد الشمراني في ضيافتنا

علاقتي بالبنك السعودي للاستثمار علاقة ود وتحقيق حلم

## بطاقتك الشخصية ؟

راشد أحمد الشمراني

متزوج، لدي ثلاث بنات، وولدين.

## ماهي علاقتك بالبنوك والاقتصاد والحسابات والاستثمار؟

علاقة ليست حيادية بالكامل، ولكنها علاقة حدودية.

## كم أول مبلغ أودعته في حساب بنك ؟

أول حساب كان الراتب عندما بدأت الجهات الرسمية بتحويل الرواتب بدلا من الشيكات.

## هل حصلت على اي نوع من انواع التمويل سابقا؟

نعم حصلت على تمويل واحد فقط، وهو من بنككم وكان بسبب الرغبة بإنتاج مسلسل درامي لصالح التلفزيون السعودي عنوانه (قلوب خرساء).
علاقتي بالبنك السعودي للاستثمار علاقة ود وتحقيق حلم كأول انتاج لي عن طريق التمويل.

## ماهي الخدمات المصرفية التي تنقص البنوك السعودية برأيك ؟

برأيي ماينقص البنوك لدينا التيسير والسهولة بالإقراض والتمويل للعملاء، بل بالعكس نجد التكبيل والشروط القاسية والفوائد المبالغ فيها لدى بعض البنوك.
وأيضا هناك تقصير كبير في الحس الانساني والمسئولية الاجتماعية تجاه المجتمع، وأن كان هناك تحسن ملحوظ إلا أن الوطن وأبنائه يستحق منا ومن بنوكنا العزيزة أكثر من ذلك.

## هل يؤثر الفن والدراما بالاقتصاد؟

جميع الخطوط تلتقي، فالدراما هي صياغة الواقع ، كما أن الفن صناعة حقيقية ذات مردود اجتماعي وثقافي واقتصادي كبير، كما نرى في هوليوود وبوليوود.

## كلمة أخيرة لقراء مجلة البنك السعودي للاستثمار ؟

أشكركم على ثقتكم ومحبتكم، وأتمنى اكون عند حسن ظنكم، والشكر موصول لجميع العاملين والقائمين على البنك.

الأصالة
مصرفية إسلامية

# أتحتاج لسيارة جديدة؟

## دع البنك السعودي للاستثمار يمول سيارتك المفضلة...

### جدّد سيارتك!

تريد شراء سيارة جديدة؟ اتبع الخطوات التالية:

1. اختر السيارة التي تعجبك.
2. اتصل بالبنك السعودي للاستثمار ليمولها لك
3. استمتع بقيادة سيارتك الجديدة، ويعطيك خيرها!

للمزيد من المعلومات:

- اتصل على الهاتف المجاني 800 124 8000
- تفضل بزيارة أقرب فرع
- تصفح موقعنا www.saib.com.sa

(SAIB 3975)

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa

# شهادة شكراً

قامت مجموعة الجودة والخدمات بالإدارة العامة بترشيح قسم التسويق وتطوير المنتجات البنكية لنيل شهادة "شكرا" والتي تعتبر شهادة شكر داخلية وذلك تعبير عن شكر وتقدير لمجهود الإدارة أو القسم وتعبير عن امتنانها لما حققته، وقد أقامت احتفالا بهذه المناسبة لتسليم الشهادة، وذلك بحضور المدير العام الاستاذ مساعد المنيفي والسيد ني كوايا مدير إدارة الجودة، والأستاذ سامر الريان

رئيس مجموعة المبيعات والتسويق والعلاقات العامة، ثم قام المدير العام بتسليم الشهادة إلى السيد بوبي كاكار مدير التسويق، والسيد نواف العقلا مسؤول التسويق.

مع العلم ان هذه الشهادة منحت لما ساهمت به ادارة التسويق والمنتجات من اصدار لكتيب المنتجات والخدمات واتفاقية مستوى الاداء والذي تم توزيعه على جميع موظفي القنوات البنكية بما فيها الفروع.

# حفل فرع جدة لتكريم المتميزين

أقام فرع جدة الرئيسي حفلا لتكريم الموظفين المتميزين بالمنطقة الغربية وذلك بواسطة المدير الاقليمي بالمنطقة الغربية الاستاذ حسن مغربي وقد ألقى مدير الفرع عمر صالح المربعي كلمة بهذه المناسبة شكر فيها زملائه بالفرع على جهودهم المبذولة والمتواصلة، وتقيدهم بالتوجيهات والتعليمات وتنفيذها بكل حب واحترام وحرصهم على ظهور الفرع بصورة مشرفة أمام الجميع، وبتقديم جهود عظيمة، ثم قام المدير الإقليمي بالمنطقة الغربية الأستاذ حسن مغربي بتكريم وتوزيع الهدايا على الموظفين المتميزين وهم :

السيدة / سحر عنتر، فرع الصفا للسيدات
الزميل / نايف الزهراني، فرع جدة الرئيسي
الزميل / راجي الحمدان، فرع جدة الرئيسي
الزميل / ماجد اسماعيل، فرع جدة الرئيسي
الزميل / نبيل بحري، فرع المدينة المنورة

وفي نهاية الحفل ألقى المدير الأقليمي كلمة قال فيها : ( يأتي هذا التكريم في مرحلة يشهد البنك فيها تطويرا ودعما من الادارة العامة وعلى رأسها كل من الاستاذ مساعد المنيفي والاستاذ رمزي النصار.

كما سبق وان اوضح البنك رؤيته ورسالته والتي خصصت جزءا كبيرا منها في علاقة البنك بمنسوبيه والتي تضمنت تطوير بيئة عمل تشجع على الانتماء والتعاون والعناية بخدمة العملاء والكفاءه في الانجاز وتعزيز ولاء الموظفين عبر الية تكافيء المتميزين منهم ولقد وضعنا على انفسنا بان نقدم منتجات تلبي كافة احتياجات العملاء ، وخدمة تميزنا عن الاخرين وكلي ثقة بمجهودات الفريق الواحد لنستطيع ان نصل الى الاهداف المنشودة.

# البنك يقيم احتفاله السنوي لموظفي البنك

رئيس مجلس الإدارة الدكتور عبدالعزيز العوهلي يلقي كلمته التي شكر من خلالها الموظفين، والتي تضمنت أبلاغ الموظفين بعدد من المزايا الإضافية والمفاجأت لهم كموظفي للبنك، ووصف الدكتور هذا التجمع بأنه يمثل تعزيزاً لقيم التواصل بين أعضاء وموظفي البنك مما يعكس روابط الإخاء والمحبة التي تجمع بين كافة العاملين في البنك.

أقام البنك حفله السنوي لجميع موظفي البنك في جميع المناطق وذلك في فندق الفيصلية بالرياض، بحضور الدكتور عبدالعزيز العبدالله العوهلي رئيس مجلس إدارة البنك، والأستاذ مساعد بن محمد المنيفي المدير العام وكبار موظفي الإدارة العليا ومجموعة من الموظفين. وهذه السنة يوافق الحفل مرور ٣٤ عاما على تأسيس البنك.

ثم قام الدكتور العوهلي والأستاذ المنيفي خلال الحفل بتكريم نخبة من الموظفين الذين أمضوا عدد من السنوات ثلاثون عاماً وعشرون وعشرة أعوام حيث تم تقديم جوائز تكريمية لهم .

وأكد الدكتور العوهلي على أهمية إقامة مثل هذه المناسبات انطلاقاً من سياسة البنك في تعزيز الروابط بين الموظفين وعلى جميع المستويات ورفع الروح المعنوية لديهم بما يحقق مبدأ العمل الجماعي والفاعلية في العمل وزيادة الإنتاجية والذي ينعكس بالمقابل بشكل ايجابي في تقديم أفضل الخدمات وبناء العلاقات مع العملاء بما يلبي حاجاتهم ومتطلباتهم وتطلعاتهم المستقبلية.

الدكتور عبدالعزيز العوهلي يفتتح الحفل مع الأستاذ مساعد المنيفي

من اليمين الأستاذ رمزي النصار، حسن مغربي مع المدير العام مساعد المنيفي والدكتور عبدالعزيز العوهلي

الأستاذ بدر الجعوان رئيس الموارد البشرية مستقبلاً رئيس مجلس الإدارة الدكتور عبدالعزيز العوهلي والمدير العام الأستاذ مساعد المنيفي

الأستاذ مساعد بن محمد المنيفي يلقي كلمته التي أثنى فيها على أداء الموظفين وما بذلوه خلال العام المنصرم من جهود انعكست ايجابيا على عمليات البنك، وحثهم كذلك على بذل المزيد من الجد والمثابرة من اجل الارتقاء والتميز في مستويات العمل بهدف تحقيق الطموحات التي يسعى إليها البنك والتي تنعكس ايجابياً على العملاء والمساهمين.

نقدم لكم تغطية بالصور لحفل البنك السنوي والذي أقيم في يوم الخميس الموافق ٣١ مارس ٢٠١١ بفندق الفيصلية بالرياض، وكان طابع الحفل طابع اللقاء الحميمي بين الزملاء في جميع مناطق المملكة، إضافة إلى مفاجآت وتكريم من قبل رئيس مجلس الإدارة والمدير العام، أترككم مع الصور.

الدكتور عبدالعزيز العوهلي يسلم على الموظفين

الدكتور عبدالعزيز العوهلي يسلم على فينبر وايت وريموند أونيل

نواف العقلا يستقبل المدير العام مساعد المنيفي

من اليسار هشام المديني، عبدالكريم المشيخص، سليمان الناصر

من اليمين زياد الربيش، وليد السحيم، فهد الشمري وموفق الملحم

من اليمين أسامة السلوم، سامر الريان، مونس شجاع وسمير شاهد

من اليمين صلاح العنزي، عبدالعزيز البواردي، إبراهيم صومالي وخالد الخليف

الأستاذ سامر الريان يلقي كلمة الحفل

لقطة جماعية مع المدير العام

الاستاذ يحيى السليمان الرئيس التنفيذي الإستثمار كابيتال

الأستاذ ماجد الدخيل ووليد العمري

الاستاذ عادل العمير وراكان الوهابي

الأستاذ عبدالله الشماسي أثناء العشاء

فريق الأمن في لقطة جماعية

ياسر الفايز أثناء تكريمه بمناسبة مرور عشر سنوات له في البنك

حسن مغربي أثناء تكريمه بمناسبة مرور عشرين سنة له في البنك

الأستاذ بدر الأسود مع الأستاذ صالح العقلاء

محمد آصف إعجاز أثناء تكريمه بمناسبة مرور ثلاثين سنة له في البنك

الأستاذ ديفيد جونسون المدير المالي

صورة جانبية لحضور الحفل

# ترقيات

- ترقية الزميل **فهد الشمري** إلى وظيفة مدير المنطقة الوسطى ( ٢ ) للعمليات .
- ترقية الزميل **هشام المديني** إلى وظيفة مدير دعم المبيعات بالمجموعة المصرفية للأفراد.
- ترقية الزميل **محمد النصار** إلى وظيفة مدير عمليات (فرع الرياض – الرئيسي).
- نقل الزميل **سالم ال شيبان** إلى وظيفة مدير المنطقة الغربية ( ٢ ) للعمليات.
- نقل الزميل **سفر المطيري** على وظيفة مدير إداري للعمليات المصرفية للافراد.
- كما نرحب بانضمام الزميلة **باسمة علي الجمعة** إلى أسرة البنك كمديرة لفرع الإدارة الرئيسي وقد شكرت باسمة مديرة الفروع النسائية الاستاذة اريج السليمان على دعمها وإحتواءها لجميع السيدات بالفروع النسائية ، كما قالت لم أجد أي صعوبه بالتأقلم والأندماج التام بفريق ، وكان ذلك مما دفعني لأستثمر خبراتي السابقه لصنع انجازات ونجاحات أكبر للبنك السعودي للاستثمار.

- رزق الزميل **عبدالله بخيت الزهراني** بإدارة الصيانة قسم المباني بمولود ذكر اطلق عليه اسم **يزيد**
- رزق الزميل **علي سعيد الابراهيم** بإدارة الخزينة قسم الودائع بمولودة جميلة أضاءت منزله اطلق عليها أسم **نور**
- رزق الزميل **محمد عبدالمحسن العديلي** بإدارة الخزينة قسم الودائع بمولودة جميلة اطلق عليها اسم **فاطمة**
- رزق الزميل **صقر احمد العتيق** في إدارة الجودة بمولود ذكر اطلق عليه اسم **عبدالله**
- رزق الزميل **سلطان خالد العنقري** بإدارة الفروع خدمات العملاء بمولودة جميلة اتفق وحرمه على تسميتها **لما**
- رزق الزميل **سعد ابراهيم البريدي** في الاسهم المحلية في الاستثمار كابيتال بمولودة جميلة اطلق عليها اسم **ميار**

## آخر الكلام

لا تستطيع مجلة، أي مجلة وربما في أي مكان، ان ترسم ملامحها وتحدد وجهتها منذ العدد الأول، لكنها تحاول أن تقدم المؤشرات الأولى لطموحها ووجهتها. وليس من التهويل في شيء إذا قلنا أن اصدار مجلة الاستثمار بطموح متوسلاً التواصل الهادف، الذي تحقق فعلا، وهو ما عكسته ردود الافعال المشجعة تجاه المجلة في عددها الأول.

حاولنا أن تكون مجلة الاستثمار المنبر الذي يلتقي فيه الزملاء من كل مكان إدارة وفروع، علماً أن المجلة ليست فقط مجرد تنظيم مواد من مشاركاتكم على مساحتها أو عدد من الفعاليات والنشاطات الخاصة بكم كموظفين أو كإدارات بل هي نبضكم، فانتم الأساس أنتم المادة أنتم الموضوع.

ونحن نجتهد دائما للوصول إليكم، وأمامنا هدف واحد.. تحقيق رضاكم..

المدير العام
مساعد بن محمد المنيفي

آخر الكلام

آخر الكلام

## Othman bin Afan Mosque:

It is also called Al Abanos Mosque (it was mentioned by Arabic historians Ibn Batota and Ibn Jaber). It took this name because it includes two ebony poles to support its structure. This mosque is located in Al Mazloom Quarter and it has a large minaret that was built during the 9th and 10th cebnturey Hijiri.

## Al Basha Mosques:

It is located in Harat Al Sham and it is known to have been built by a Turkish Bkr Basha, who appointed as ruler for Jeddah in 1730. This mosque had a unique minaret. It is one of the most significant landmarks of the city. In 1978 as the ruined minarets was replaced with a new one.

## Akash Mosque:

It is located in the western side of Gable Road and it was built in 1379 AH. Its construction was ordered by Akash Abaza. The mosque is still in good condition and receives regular worshipers. Its floor has been raised above the level of the road to allow people to enter the building by the help of steps.

## Al Mem'ar Mosque:

It is located in the western side of Al Alawi Road, at Al Mazloom Quarter; the building was built by Mostafa Mem'ar Bash in 1384 Hijri. The mosque now in good situation, on which prayers are held daily and it includes endowments.

## Hamid bin Nafi Cemetery:

It is located on the Makka-Jeddah old road. It is also called Sheikh Al Asaad Cemetery after the name of Sheikh Hamid bin Nafi, who descended from Hashemite Prophets Family, besides his kinship are relatives of Al Shareef Abi Malik bin Sheikha Al Qasim Amir of Al Madina and his offspring are now living in the east of Sudan and are known as Al Sheikh Hamid bin Nafi.

## Al Rahma Mosque:

It is located in Al Balad Area, it was built in the reign of King Saud.

## Al Jafali Mosque:

It is located in Al Balad Area opposite to Ministry of Foreign Affairs and Al Beya Dawar, in the southern side of Jeddah.
Hassan Anani Mosque:
It is located over Jeddah cornice at Al Hamra-cornice cross-roads.

## The famous Jeddah Historic Souks:

Approximately inside the space of the wall of Jeddah city is 1.5 km2. It still reveals old lifestyle and touches socially and economically centered around area's mosques and souks where spread some handicraft and traditional crafts shops. The most famous souks formerly as well as now and are still make an important economic tributary are:

**Al Alawi Souk;**
**Al Bado Souk;**
**Gabil Souk;**
**And Al Nada Souk**

The most important Souks and Marketplaces also had existed in Jeddah these are:

## Al Samak Souk "Al Bangla"

The Vegetable souk and Butchers in Al Nawrania, which are located at the end

of Gabil Road to the east.
The Great Souk in which fabrics are sold in small and large shops are that sell luxury fabrics of different types.
Al Khaskia Souk is located behind Dar Sheikh Mohammad Naseef.

Jeddah Historic Khanat: Khan is named Gesarea which refers to other name of Souk, it formed of group of shops opposite of each other. The most important Khanat in Jeddah Historic Area are (Al Honod Khan, Al Gasaba Khan which is a location for fabric trading, Al Dalaleen Khan and Al Atareen Khan).

## Jeddah Cemeteries:

Umna Hawa Cemetery is located in the middle of the city, and there is a strong belief that the Human Being's Mother Hawa was buried there.

Al Nada Souk most of its shops sell shoes.

Al Jami Souk attributed to Al Shafi Mosque .

Souk Al Hababa is located in Mekka Gate.

Al Haraj Souk "public auction" is located in Bab Shareef.

Al Bado Souk is located in Mekka Gate in which are sold Badia residents requirements.

Al Ausr Souk, is located in Bab Shareef it is held at Asr Time "afternoon"

Al Baragea Souk, in which donkeys, horses and mules accessories were sold at Sharbatly Building.

Al Sabhea Souk, is located in Al Khaskea area, in which rosaries were made and sold.

towards Makkah and the other facing the Red Sea. There are 6 towers in it, each one is 16 meters in circumference. It also has six more gates - the Makkah Gate, Al Madina Gate, the Sharef Gate, Jadeed Gate, Al Bint Gate and Al Magarba Gate. A new gate was added in the last century which is named as Al Saba Gate.

Much of the wall was removed in 1974 due to urban expansion.

## Jeddah Historic Areas:

Jeddah area, inside the wall was divided into a number of quarters which used to be called by its old residents as "Hara". Those quarters have taken their names in keeping with their geographic location or due the occurrence of famous events which these areas passed through the peirod. These Historic Areas including:

## Al Mazloom:

This quarter took this name after Abdul Kareem Al Barzangi, who was killed by the Otttoman ruler of the time. The area is located inside the northeast side of the wall and to the north of Al Alawi Road. It contains Dar Al Qabil and Al Shafi Mosque and Al Jami Souk.

## Harat Al Sham:

It is located inside the in the north side of the wall towards Levant. It includes the famous Dar Al Serti and Dar Al Zahid landmarks.

## Al Yemin Hara:

The quarter is located on the the southern side of the wall to the south of Al Alawi Road. It took this name because its direction within the wall towards Yemen. It includes Dar Nasif, Dar Jamjoum, Dar Al Sharawi and Dar Al Abdul Samad.

## Al Bhar Hara:

This is located at the southwest of the city of Jeddah, overlooking the Red Sea. It includes Dar Al Rodwan, which is famous as Rodwan Al Bhar.

## Krintena Hara:

This area is located to the south of Jeddah and it was facing the Jeddah's old port before. Now the ports deep water is reclaimed for building Jeddah's Islamic Port and a Oil Refinery. It was a major gate for Haj seekers who come by see onboard ships. It is one of the earliest and ancient quarters of Jeddah that exist outside the wall. It is currently resided with majority of Africans. It is located next to Jeddah's southern Oil Refinery.

## Million Children Quarter:

It is located on the southern side of Jeddah. It took this name because its alleys and avenues are filled with a large number of children ubiquitously.

## Historic Jeddah Houses:

Jeddah residents have built their houses using pure stones, which they dug them out from Al Arbaeen Lake, shaping it with manual tools and arranging them places that fit their sizes, besides using some wood which they brought from the neighboring are, such as Fatima Valley, or they imported it try through Jeddah Port from India and neighboring lands. They also used mud in the construction. It was used for fixing stones in bonds separated with chunks of wood called, "Takaleel" in order to divide the load evenly on the walls each one meter in height. The old building is largely similar to modern cement buildings, and the wood works as outer cement base.

The most well-known buildings are Dar Al Naseef , Dar Jamjoum, Harat Al Yemen, Dar Al Ba'ashen, Dar Al Gable, Shafi Mosque in Al Mazloom Quarter. Dar Al Baja, Dar Al Zahed in Harat Al Sham. The height of some these buildings reaching more than 30 meters, while some of which are in good condition, despite the passage of tens of decades.

These houses were featured with large skylights in which wood was used extensively used for ornamentation in large spaces along the walls to allow air to penetrate to mitigate the heat in Summer and a place for ladies to stand behind and watch outside. Houses were built adjacent to each other in order that their facades drop shadow over each other.

Most Famous Mosques of Jeddah Historic Area are:

## Al Shafi Mosque:

It is located in Al Mazloom Quarter, in Al Jami Souk. It is also the oldest mosque in the area. It is said that its minaret was built in the 7th century Hijri or the the 13th century AD. It is a unique building, built in a tetragonal shape. Its patio is uncovered for ventilations. The mosque has witnessed repair works besides periodically. Prayers are held in it even now regularly.

# HISTORIC JEDDAH

Introduction

The Historical Jeddah is located in the middle of present Jeddah City. According to some sources, it returns to the era before Islam. The turning point in the history of the city came about during the reign of Caliph Uthman ibn Affan, when he ordered it be used as a port for Mecca in 26AH/647CE.

The Jeddah historical area includes a number of landmarks, monuments and heritage buildings such as the Jeddah that still remains and its historic quarter (wall is still Jeddah and its environs, such as historical (Al Mazloom, AlSham, Al Yemen, and Al Bhr. It also includes a number of historic mosques and the most important of them are the  mosques are the most Othman bin Afan, Al Shafi, Al Basha, Akash, Al Memar, Al Hanafi along with many ancient markets (Souks)

The Kingdom of Saudi Arabia represented in SCTA is now preparing another file for Jeddah Historic Area for its registration in the World Heritage List of UNESCO, after registering Madain Saleh and Turaif Quarter in the Historic Dir'yah. The file is expected to be reviewed July, 2011.

## Jeddah Wall and Historic Gates:

Jeddah's historic wall was built by Hussain Al Kurdi, one of the princes of Mamluk with an intention to fortify the city from the Portuguese attacks.  The wall was provided with fortresses, towers and cannons to repel warships that could attack the city. The wall was built with the assistance of the Jeddah residents.  It is surrounded by a deep mote for additional fortification. The Jeddah wall has two gates, one

الأصالة
مصرفية إسلامية

# رسوم الخدمات الحكومية الإلكترونية

## انجز معاملاتك الحكومية عبر جهاز الكمبيوتر...

إدارة الأجانب
رخص القيادة
الجوازات السعودية
المخالفات المرورية
إدارة المركبات
الاستقدام
الأحوال المدنية

الآن يمكنك مع البنك السعودي للاستثمار سداد رسوم أكثر من
40 خدمة إلكترونية لوزارة الداخلية السعودية
عبر موقع البنك على شبكة الإنترنت.

للمزيد من المعلومات:
- اتصل على الهاتف المجاني 800 124 8000
- تفضل بزيارة أقرب فرع
- تصفح موقعنا www.saib.com.sa

(SAIB 478)

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa

الأصالة
مصرفية إسلامية

# راحة البال... حلول تمويل ولا في الخيال

## إنه التمويل الشخصي الذي ترغب فيه... والذي أعد لك شخصياً

الحصول على تمويل شخصي
من البنك السعودي للاستثمار
يعني الحصول على كثير من المزايا

خلال 24 ساعة

لغاية 5 سنوات

هذا العرض يشمل جميع القطاعات والجهات المعتمدة لدى البنك

للمزيد من المعلومات:
- اتصل على الهاتف المجاني 8000 124 800 أو تفضل بزيارة أقرب فرع أو تصفح موقعنا www.saib.com.sa

يسري هذا العرض لفترة محدودة ويخضع للشروط والأحكام

(SAIB 180)

البنك السعودي للاستثمار
The Saudi Investment Bank

800 124 8000
www.saib.com.sa