



نؤكد على أهمية أن يتحمل  
القطاع الخاص واجبه الوطني في  
الدفاع بحركة التنمية والتعاون  
مع الحكومة في استقرار الأسعار في  
ظل التوجه لتخفيض الجمارك  
والضرائب ولما من شأنه تخفيض  
الأسعار وخدمة المواطنين. . .

عبدالله بن يحيى  
رئيس المجلس

# أصداء



البنك التجاري اليمني  
YEMEN COMMERCIAL BANK

صفحة 16

تصدر عن البنك التجاري اليمني

العدد الرابع عشر

## فرصتك الثانية للضوء



8 سيارات بانتظارك وأكثر من 1000 جائزة قيمة



www.ycb.com.ye

رقم مجاني 8008000  
رقم ثابت 01-299988





منحونا ثقتهم فأولينا

# حظوظ وفيرة بجوائز مثية

الفائزين بالجوائز الكبرى للسحب الأول من البرنامج

- ١- علي صالح حسن جابر - فرع تعز  
سيارة بي أم دبليو اكس ٣
- ٢- زكريا رعد يحيى (العراق) - الفرع الرئيسي  
سيارة دراجو أمريكي
- ٣- أحمد أحمد سلام الحكيمي - الفرع الرئيسي  
جيب شرويكي
- ٤- عمرو عارف عبدالوهاب المخلافي - الفرع الرئيسي  
زيتالي تي أم ٦٥٠٠



في جو احتفالي توج به البنك التجاري اليمني المرحلة الأولى من مشروع حساب جواهر التجاري الذي أقيم في حديقة السبعين صالة الاحتفالات صباح الجمعة الموافق ٢٠١٠/٧/١٤ م. والتي استمرت أربعة أشهر وشهدت إقبالاً فاق ما كان مخططاً له عند إطلاق مشروع حساب جواهر التجاري بداية العام الجاري الأمر الذي عكس حفيظة الثقة المتنامية بالبنك التجاري اليمني من جهة. ومن جهة أخرى جزايا حساب جواهر التجاري باعتباره حساب جاري الجوائز وجوائز مغرية لم يسبق وأن قدمها بنك أو جهة مصرفية أخرى. حيث تضم الجوائز ١٢ سيارة من أفضل وأرقى الماركات العالمية بالإضافة إلى أكثر من ألف جائزة قيمة أخرى تتوزع على ثلاث مراحل مدة كل مرحلة منها أربعة أشهر.



والجوائز الأخرى لحساب جواهر التجاري والتي حرص المنظّمون لتتمثل أن تجري بشفاافية تامة أمام انظار الجميع.

وقد كانت نتيجة السحب على الأربع السيارات (الجوائز الكبرى) على النحو التالي:

- ١- علي صالح حسن جابر
- ٢- زكريا رعد يحيى محمد (العراق) (التشويق)

- ٣- أحمد أحمد سلام الحكيمي
- ٤- عمرو عارف عبدالوهاب المخلافي



حفظت أموالهم بطريقة أكثر أمناً وفائدة.

## ثقافية عالية..

فيما أشاد الأخوين مدير قواعد بيانات أوراكل DBA ومدير تطوير الأنظمة بشركة يمن سوفت - الشركة المشرفة على برنامج السحب الآلي - بمتنوع الشفافية والشفقة في معايير الفوز بجوائز حساب جواهر التجاري والتي اعتمدها القائمون على المشروع عند اجراء السحب، حسب الشهادة الصادرة منهم. وقد شاهد كل من حضر الحفل كيف تم اختيار الفائزين بشفاافية تامة وأمام انظار الجميع. وفي الحفل قدمت عدد من الفقرات الفنية التي اضفت جواً من الفرح يتناسب مع المناسبة.

فأثف ألف ميروك للفائزين بهذه المرحلة وبإمكاناتهم أن يواصلوا في المراحل القادمة وتتمنى أن لم يحالفهم الحظ في هذه المرحلة التوفيق في المراحل القادمة والتي لا تزال تنتظر الجميع فيها المزيد من فرص الفوز بجائزة العمر مع حساب جواهر التجاري.. جواهر بلا حدود.



## ترحيب وتكريم..

وهي حفل توزيع الجوائز الذي حضره الأخ/ محمد رزق الصرمي - وكيل أول أمانة العاصمة، بالإضافة إلى عدد من رجال المال والأعمال والمثمنين، تم لتدشين الحفل بكلمة ألقاها الأستاذ/ سعيد بازعه - نائب المدير العام، والتي رحب فيها بالحاضرين ثم هنأ فيها الفائزين بجوائز المرحلة الأولى من حساب جواهر التجاري، وتضمن أن لم يحالفهم الحظ في هذه المرحلة التوفيق في المراحل المتبقية والتي لا تزال تحمل فرصاً واعدة لتوسع للفوز، مستعرضاً مسيرة البنك منذ تأسيسه كأول بنك تجاري بعد قيام الوحدة اليمنية المباركة والخطوات التي قطعها في سبيل الارتقاء بخدماته وملائقته بالمؤسسات المصرفية العربية في المنطقة العربية والعالم وحرصت على التطور الدائم كمواكبة تطورات العصر.

وعقب الاحتفال عبر الشيخ/ محمد بن يحيى الرويشان عن سعادته الفاعمة وهو يشاهد مشاعر الفرحه فترسم على وجوه من حالفهم الحظ في هذه المرحلة متمنياً أن تم يحالفهم الحظ الترحيب في المراحل المتبقية من برنامج حساب جواهر التجاري والتي لا تزال فيها المزيد من فرص الفوز.

مشيراً إلى أن العميل هو رأس المال الحقيقي وأن كل خدمات البنك التجاري اليمني تطلق في الأساس من مصلحة العميل وذلك لأن البنك يربط مصالحه بمصالح عملائه منذ البداية - الأمر الذي حتم علينا أن نجعل من الثقة هدفاً ووسيلة قبل أن تكون شعاراً مضيقاً أن هذا الاحتفال هو احتفال بالفوز بكل ابعاده ومعانيه فوزكم فوزكم بخدماتنا قبل الجوائز وفوزنا بثقتكم الغالية بنا والتي نعتز بها باعتبارها رسالة قبل أن تكون وظيفة.. لذلك اخترنا الثقة شعاراً لنا.

مزيانيا.. من جانبه أكد الأستاذ/ عايد المشني- مدير عام البنك على مزيانيا حساب جواهر التجاري الذي لا يشكل إضافة للبنك فقط وإنما للمواطن على المقام الأول كونه يشجع على الادخار بجوائز وجوائز مغرية، الأمر الذي يشكل في النهاية رافداً اضافياً للاقتصاد الوطني حيث يشجع صغار المودعين على



# قراءة في التقرير السنوي 06

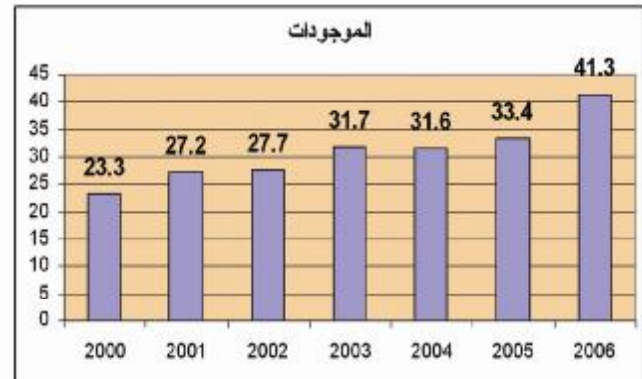
2006

البنك التجاري . . إنطلاقة مصرفية متميزة

يسر مجلس إدارة البنك التجاري اليمني أن يعرض فيما يلي أهم الإنجازات والنتائج المحققة من خلال نشاطات البنك للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2006م:

## أولاً: الميزانية:

حقق البنك خلال العام 2006م نمواً في إجمالي الموجودات حيث بلغت 41.3 مليار يمني بزيادة مقدارها 7.9 مليار ريال يمني عن نهاية عام 2005 وبنسبة زيادة 24% .  
الجدول التالي يبين كيفية تطور إجمالي الموجودات خلال الأعوام 2006-2000م



نستعرض فيما يلي المؤشرات المرتبطة بأهم بنود الميزانية:

## 1. السيولة:

واصل البنك تنفيذ سياسته الحذرة واستمر في استثمار الفوائض النقدية في مجالات أكثر أماناً حرصاً من إدارة البنك على ضمان حقوق المودعين والمساهمين على حد سواء وبالتالي فإن استثمار الفوائض المالية متاحة للبنك في مجالات آمنة وقابلة للتسييل في أي وقت أدى إلى دعم مركز البنك المالي وتحسين جودة أصوله وجاهزية أكبر للدخول في مجالات استثمارية ناجحة وتعكس النسب الواردة

أدناه مدى قوة المركز المالي وجودة الأصول:-

\* بلغت نسبة السيولة المحتسبة وفقاً للأسس المعتمدة من قبل البنك المركزي كما في 31 ديسمبر 2006م 47% مقابل 45% نهاية العام الماضي 2005م في حين أن نسبة السيولة الإلزامية وفقاً لتعليمات البنك المركزي اليمني هي 25% .  
\* بلغت نسبة الأصول السائلة إلى إجمالي الموجودات كما في 31 ديسمبر 2006م ما نسبته 66.6% مقابل 55.2% نهاية العام الماضي .

## 2. القروض والسلفيات:

واصل البنك جهوده في تحسين نوعية محفظة القروض والسلفيات ، ومتابعة تحصيل المديونيات المجمدة بكل الوسائل الممكنة هذا من ناحية ومن ناحية أخرى وفر البنك المخصصات المطلوبة لمواجهة خسائر محتملة في محفظة القروض والسلفيات وفقاً لمنشور البنك المركزي رقم (6) لعام 1996م .  
هذا وقد بلغت نسبة التغطية (نسبة تغطية مخصص الديون لصافي الديون غير العاملة) في نهاية عام 2006م نسبة 81.4% مقابل 75% في نهاية عام 2005 .

## 3. ودائع العملاء:

حقق البنك نمواً في ودائع العملاء حيث بلغ رصيد إجمالي ودائع العملاء في نهاية عام 2006م مبلغ 34.7 مليار ريال يمني وبزيادة مقدارها 5.7 مليار ريال يمني وبنسبة زيادة 19.6% عن العام الماضي ؛ وقد بلغت نسبة ودائع العملاء إلى إجمالي الموجودات 84% نهاية عام 2006م مقابل 86.9% نهاية العام الماضي 2005م. ويبين الجدول التالي مدى تطور ودائع العملاء للأعوام 2000-2006م



**ثانياً: النتائج المالية خلال العام 2006م:**

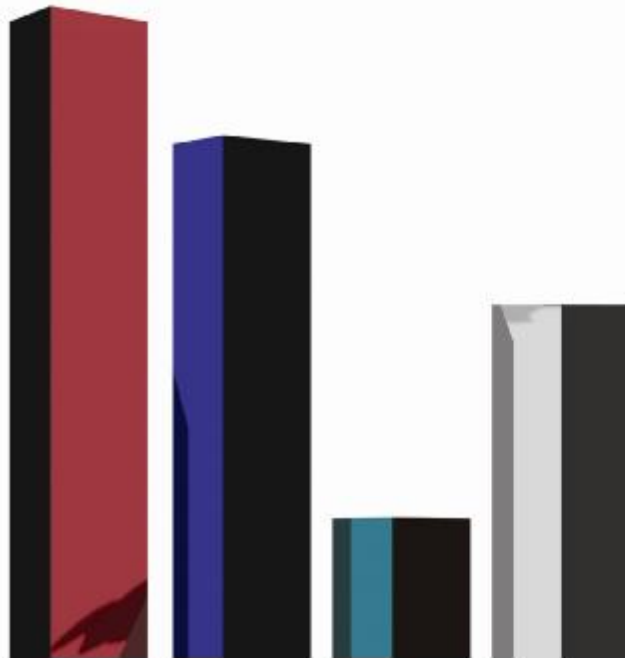
في الوقت الذي واصل فيه مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية جهودهم لإستثمار الأموال في أصول أكثر أماناً سعياً بكل جهد وإخلاص لتحقيق الهدف المنشود وهو تعظيم صافي الربح ، فقد أظهرت البيانات المالية في نهاية عام 2006 زيادة بصافي الربح عما تحققت خلال العام 2005م ، فقد بلغ صافي الربح بعد الضريبة في نهاية عام 2006 مبلغ 932 مليون ريال يمني بزيادة مقدارها 515 مليون ريال يمني وبما نسبته 123% .



وكانت أبرز النسب والمؤشرات المالية خلال عام 2006 بالمقارنة مع عام 2005 :-

- بلغ معدل العائد على حقوق الملكية ( ROE ) في نهاية عام 2006 نسبة 25.3% مقابل 23.5% في نهاية عام 2005 .
- بلغ معدل العائد على الموجودات ( ROA ) في نهاية عام 2006 نسبة 2.5% مقابل 1.4% في نهاية عام 2005 .
- بلغ نسبة كفاءة التشغيل ( إجمالي مصاريف التشغيل / صافي إيرادات التشغيل ) في نهاية عام 2006 نسبة 54.5% مقابل 57% في نهاية عام 2005 .

علماً أن المؤشرات السابقة تعكس تحسن في ربحية البنك ونتائج أعمال البنك بالمقارنة مع العام السابق كما وأن النسب اعلاه تعتبر من أفضل النسب في الصناعة المصرفية .



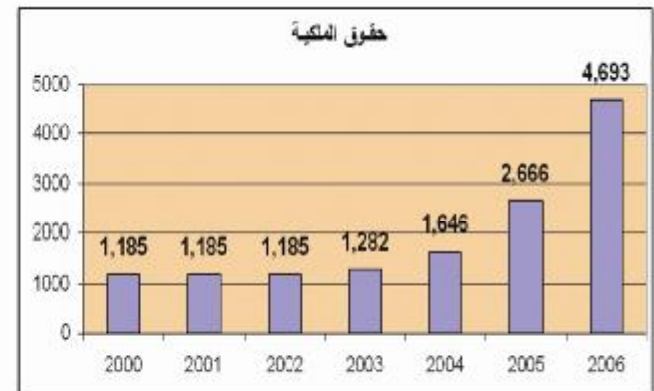
**4. حقوق الملكية ونسبة كفاية رأس المال:**

واصل مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية تعزيز القاعدة الرأسمالية للبنك وبهذا الصدد فقد حقق البنك نمواً إجمالياً في حقوق الملكية ، الذي بلغ كما في 31 ديسمبر 2006م مبلغ 4.7 مليار ريال مقارنة مع نهاية العام الماضي 2005م والتي كانت 2.7 مليار ريال وهو ما أدى إلى نمو نسبة كفاية رأس المال إلى 15.5% في حين أن متطلبات البنك المركزي المستندة إلى متطلبات لجنة بازل الدولية هي ما نسبته 8% فقط.

وتبين النسب الواردة أدناه مدى قوة القاعدة الرأسمالية:

- بلغت نسبة الزيادة بحقوق الملكية خلال العام 2006م 76% مقارنة بعام 2005م.
- بلغت نسبة حقوق الملكية إلى إجمالي الموجودات نهاية العام 2006م 11.4% مقابل 8% نهاية عام 2005م.
- بلغت نسبة حقوق الملكية إلى إجمالي الودائع نهاية العام 2006م 13.5% مقابل 9.2% في نهاية عام 2005م (متطلبات البنك المركزي هي 5%).

وبيين الجدول التالي مدى تطور حقوق المساهمين في البنك للأعوام 2000-2006م



## شركة موني جرام تعقد مؤتمراً في دبي

عقدت شركة موني جرام مؤتمراً في دبي للفترة من 21 - 22 فبراير في فندق 'Park Hayatt' حضره هذا المؤتمر ممثلي شركة موني جرام في الولايات المتحدة وبريطانيا وأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا والهند وباكستان وكذلك وكلاء الموني جرام في أفريقيا والشرق الأوسط والهند وباكستان وناقش المؤتمر العديد من النقاط الهامة من أجل الرفع بمستوى الخدمة والتطورات التي شهدتها الشركة في الآونة الأخيرة. كما عقد على هامش المؤتمر جلسات فردية مع كل وكيل من الوكلاء وتم طرح المشاكل التي تواجه الخدمة ووضعت حلول من قبل مسؤولي الموني جرام ووعدوا على حل كل تلك المشاكل في القرب العاجل مع العلم أنه المؤتمر الأول من نوعه في الشرق الأوسط لشركة الموني جرام. مثل البنك في هذا المؤتمر الأخ: إسكندر عبدالله الحكيمي رئيس وحدة الحوالات الإلكترونية والبطاقات.



## فرع إب وأخيراً التحديثات



أحمد عبد الوهاب صبره.  
فرع إب .

تواصلنا تسعى إليه إدارة البنك الموقر من توحيد مظهر فروع البنك بأحدث وأرقى الديكورات ، فقد تم بعون الله إستكمال التحديثات الأخيرة لفرع إب .

و في يوم السبت الموافق 2007/2/10م واصل الفرع دوامه الرسمي وقد أكتمل تركيب الديكورات الأخيرة له .

وبهذه المناسبة تم توزيع قطع شوكلاته لجميع العملاء القادمين للفرع من بداية الدوام حتى نهايته والذي استمر لمدة ثلاثة أيام متتالية مما ولد لدى العملاء شعور بالرضاء والإعجاب في أسلوب البنك المتميز في الإهتمام بعملائه من شتى النواحي .

والذي يدل على مدى قرب البنك من عملائه و كسر الحاجز الروتيني الذي تعود عليه الناس لدى الآخرين و جعل العلاقة فيما بين البنك و عملائه علاقة ودية وشخصية .

ولأ تخفيكم بأن الأمر أصبح واضحاً لدى الجمهور اليمني بأن البنك التجاري هو بالفعل البنك الجدير بالصدارة لكونه السباق دوماً و سيظل كذلك في تقديم الخدمات المتميزة لعملائه و الذي تأتي جميعها لقناعتنا بأن عملائنا يستحقون المزيد والكثير من الرعاية والخدمة الفريدة .

فنحن وبلا شك دوماً متميزون بخدماتنا و نقول لمن يقول بأن التميز غير ممكن ، بأنه أصبح معنا ممكن وكيف لا ؟ ونحن ( البنك الذي تشق به ) .

## البنك التجاري اليمني

### يحتل موقعا ريادياً في تقديمه للخدمات المصرفية

استطاع البنك التجاري اليمني ويفضل قيادته الحكيمة أن يحتل موقعا ريادياً في عالم الصارف والبنوك . في تقديمه لأفضل الخدمات المصرفية الالكترونية كأول بنك يمني يعمل على تقديم مثل هذه الخدمات الالكترونية سواء على مستوى اليمن أو المنطقة العربية ، وكان من أبرز الأمثلة لذلك خدمة الصراف الآلي المتنقل والتي تناقلته مختلف الوسائل الإعلامية ووصف البنك التجاري بأغرب بنك في العالم إلى جانب ذلك قدم البنك خدمات فريدة ومميزة كخدمة الإنترنت المصرفي وبطاقة الصراف الآلي وبطاقة الدفع المسبق باعتبارها ثلاث بطاقات في واحدة بالإضافة إلى خدمة الشحن الإلكتروني لخطوط الهاتف السيار عبر جهاز الصراف الآلي ATM ونقاط البيع POS . فقد أصبحت هذه الخدمات وسيلة من أهم الوسائل في تطوير العمل المصرفي



فالريادة المصرفية تقتصر بوجود مثل هذه الخدمات التي تعمل على خدمة العميل في أي وقت يشاء ومن أي مكان حول العالم كما أنها تساعد العميل في توفير الوقت والجهد والمال في إنجاز عملة المصرفي فالتطورات التي شهدتها البنك سواء في بيئته الداخلية أو شبكة الخارجي وتقديمه لأفضل الخدمات المصرفية جعل كثيراً من العملاء يتجهون نحو البنك التجاري لفتح حسابات جارية وتوفيره وبالإضافة إلى الودائع بأنواعها ولعل الشيء الأهم من ذلك أن هؤلاء العملاء قد وجدوا بيئة مصرفية متميزة من خلال هذه الخدمات المميزة وروح التعامل معهم من قبل موظفي البنك في مختلف الفروع.

## برعاية البنك التجاري اليمني

# المركز اليمني لتطوير الأعمال القانونية ي دشّن الدورة التدريبية الخاصة بأنظمة الدفع والعمليات المالية المصرفية الالكترونية وفقاً للقانون اليمني .



أياماً من البنك التجاري اليمني في دعم سبل تطوير العمل المصرفي وبرعاية شاملة من البنك دشّن المركز اليمني لتطوير الأعمال القانونية دورته التدريبية بعنوان ( أنظمة الدفع والعمليات المالية المصرفية الالكترونية وفقاً للقانون اليمني ) و المنعقد في فندق موفمبيك من 2007/5/12م وحتى 2007/5/15م وقد حضر في هذه الدورة كلاً من الأخ / هاني إدريس المستشار التنفيذي للتسويق وخدمات الأفراد في البنك التجاري اليمني وقد تناول الجانب الفني لأنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الالكترونية .  
والدكتورة / سميحة القليوبي أستاذ القانون التجاري بكلية الحقوق جامعة القاهرة وقد تناولت الجانب القانوني لأنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الالكترونية

حيث القي الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان كلمة أشار فيها عن أهم التطورات التي شهدتها البنك التجاري اليمني في تقديمه للخدمات المصرفية بشكل عام والفراده في تقديم خدمات مصرفية إلكترونية حديثة ليكون البنك التجاري من طلائع البنوك في اليمن وقد عبر عن سعادة لرعاية هذه الدورة بإعتبار هذه الرعاية رافداً من روافد التطوير في العمل المصرفي ككل .  
وفي ختام الدورة نظم البنك التجاري مأدبة غداء لجميع المشاركين في هذه الدورة .



سميحة القليوبي



هاني إدريس

وقد تركز هذه الدورة على تعريف المشاركين بكافة الإجراءات الفنية والقانونية بأنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الالكترونية وقد حضر افتتاح هذه الدورة كلاً من معالي الدكتور/ عازي الأغبري وزير العدل والأخ / محمد يحيى عبد الله صالح رئيس منتدى الرقي والتقدم بالإضافة إلى الراعي الرئيسي لهذه الدورة ممثلة بالشيخ / محمد بن يحيى الرويشان رئيس مجلس إدارة البنك التجاري اليمني والأخ / عايد المشني المدير العام للرئيس التنفيذي .

## بمناسبة عيد العمال العالمي البنك التجاري اليمني يكرم موظفيه



أكد الشيخ محمد بن يحيى الرويشان رئيس مجلس الإدارة بأن العمل المصرفي يتوجب الاهتمام بعملاء البنك بشئى المجالات المختلفة معرباً بأن العميل هو محور اهتمام البنك . وفي هذه المناسبة قامت إدارة البنك بتكريم جميع موظفي البنك أياماً منها بأن هذا التكرم المادي والمعنوي سيعكس على طبيعة أداء العاملين في المؤسسة وبالتالي سيعكس على تقديم الخدمات المصرفية لعملاء البنك على أكمل وجه .

وقد تخللت هذه المناسبة مأدبة غداء والعديد من الألعاب الرياضية والمسرحيات الفكاهية حيث عبر الموظفين عن سعادتهم وإعجابهم الشديد واعدن إدارة البنك في بذل كافة الجهود لتطوير العمل المصرفي أياماً منهم بأن البنك مؤسستهم جميعاً

ضمن فعاليات البنك وأنشطته الاجتماعية الداخلية نظمت إدارة البنك التجاري اليمني نشاطاً ترقيتها لجميع موظفي البنك بمناسبة عيد العمال العالمي في أ مايو 2007م حيث نظمت رحلة ترفيهية إلى فندق الشيراتون - صنعاء تخللتها العديد من البرامج الترفيهية والمسرحيات المختلفة وفي هذه المناسبة حضر كلاً من الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان رئيس مجلس الإدارة والأخ / عايد المشني المدير العام - الرئيس التنفيذي حيث ألقى الشيخ محمد بن يحيى الرويشان كلمة عبر فيها عن سعادته بهذه المناسبة متمنياً لجميع موظفي البنك مزيداً من النجاح في عملهم كما دار النقاش عن كفاءة التطورات التي يشهدها البنك ، حيث

## البنك التجاري

### يرعى احتفال عيد المعلم في مدينة أب

ضمن فعاليات وأنشطة البنك الاجتماعية أقيم في مدينة أب بمديرية الظهار حفل تكريم المعلمين برعاية كريمة من البنك التجاري اليمني وقد حضر هذا الاحتفال كلاً من الأخ / محسن الحبيشي مدير فرع أب وبحضور الأخوة / مدير عام مديرية الظهار ورئيس المجلس المحلي بالمديرية والأخ / مدير مكتب التربية والتعليم بالمحافظة .  
والأخ/ مدير عام مكاتب المالية بالمحافظة والأخ / مدير عام الإعلام بالمحافظة والأخ / مساعد مدير مكتب التربية والتعليم .

وجمع غفير من الأخوة / التربويين والمعلمين والموجهين والموظفين والمواطنين وقد بدأ البرنامج بآيات من الذكر الحكيم ثم تلى بعد ذلك نشيد ترحيبي قدم من قبل براعم المدارس ومن ثم كلمة مكتب التربية والتعليم القاها الأخ / مدير مكتب التربية والتعليم .

وقد تم تقديم شهادات التكرم للبنك التجاري اليمني للأخوة / المدير العام الرئيس التنفيذي ومدير فرع أب ومشر في خدمة العملاء والتسويق بالفرع .

## مع حساب جواهر التجاري (حساب جاري)



افتح حساب جواهر التجاري الذي يحقق لك الفرصة لتحقيق أحلامك بتأهيلك بالفوز بأحدى الجوائز القيمة منها ( 12 ) سيارة من أشهر الماركات العالمية بالإضافة إلى أكثر من ( 1000 ) جائزة قيمة أخرى .

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز في كل فترة	الجوائز الأخرى
45	15	تذاكر سفر إلى دبي أو ماليزيا مع \$1000 مصاريف إقامة.
30	10	أجهزة كمبيوتر محمول LAPTOP
30	10	غرف نوم متكاملة
15	5	أدوات منزلية تتكون من ( تلفزيون - ثلاجة - غسالة بوتوغاز - مكنسة كهرباء - عصارة - كايوية )
15	5	أجهزة تلفزيون LCD سامسونج 23 بوصة
150	50	فتح حساب اشتراك للفترة القادمة بمبلغ 100,000 ريال أو 500 دولار
402	134	أجهزة موبايل سامسونج GSM - CDMA
162	54	كاميرات تصوير سامسونج
162	54	ساعات سويسرية متنوعة

(ب) لا يشترط توريد المبلغ المطلوب وهو (100,000 ريال) أو 500 دولار أمريكي و/ أو مضاعفاتهما دفعة واحدة ويمكن الوصول إلى الحد الأدنى للرصيد المطلوب بالتوريد التدريجي في حساب جواهر التجاري.

(ج) لا تسقط النقاط التي كسبها العميل في أي شهر من الشهور الثلاثة الأولى لكل فترة نتيجة لأي عملية سحب من الرصيد شريطة أن يكون الحد الأدنى للرصيد متوفراً خلال النصف الأول من الشهر الرابع لكل فترة وإلى نهايته.

(د) ترحل النقاط التي كسبها العميل في الفترة (4) أعلاه إلى الفترة اللاحقة من فترة الجوائز ولا تسقط إلا في حالة سحب إجمالي المبالغ أو جزء منه والتي كانت مصدر تحقيق تلك النقاط.

(هـ) بإمكان المشارك في البرنامج الحصول على تسهيل بنكي بضمان رصيده في حساب الجواهر وفي حدود 80% من إجمالي رصيده في الحساب.

### شروط المشاركة :

- فتح حساب جاري لدى البنك بعمليتي الريال و/أو الدولار
- الإحتفاظ بالحد الأدنى للرصيد المسموح وهو (100,000 ريال) أو ( 500 دولار أمريكي ) أو مضاعفاتهما .
- يحصل العميل على نقطة واحدة كل شهر عن كل مائة ألف ريال أو 500 دولار مودعة خلال النصف الأول من كل شهر شريطة الإحتفاظ بالحد الأدنى للرصيد حتى انتهاء الشهر ويستثنى من هذا شهر يناير 2007م حيث ستحسب نقطة لمن يودع الحد الأدنى في أي يوم من أيام هذا الشهر وتعتبر ميزة مقدمة من البنك لشهر يناير فقط .
- يؤهل العميل الحاصل على نقاط و/المحتفظ بالحد الأدنى للرصيد خلال النصف الأول من الشهر الرابع لكل فترة وإلى نهايته من دخول السحب على الجوائز .
- مدة البرنامج سنة موزعة على ثلاث فترات على النحو التالي :
  - الفترة الأولى من 2007/1/15م وحتى 2007/4/30م ويتم إجراء السحب في الأسبوع الأول من شهر مايو .
  - الفترة الثانية من 2007/5/1م وحتى 2007/8/30م ويتم السحب في الأسبوع الأول من شهر سبتمبر .
  - الفترة الثالثة من 2007/9/1م وحتى 2007/12/31م ويتم السحب في الأسبوع الأول من شهر يناير 2008
- يتم إجراء السحب عن طريق القرعة آلياً وبصورة عشوائية لاختيار الفائزين بالجوائز .

### مزايا البرنامج :

- لا يتأثر رصيد العميل بالدخول في هذا البرنامج ، ويحق له سحب أرصده في أي وقت .
- يحصل الفائز على إحدى الجوائز القيمة في كل فترة كالتالي:

### توزيع الجوائز خلال العام

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز في كل فترة	الجوائز الكبرى
3	1	الجوائز الأولى سيارتين (بي إم دبليو 350) وسيارة (كيايايبلو 300) )
3	1	الجوائز الثانية سيارتين (دواجو أمريكي) وسيارة (بي إم دبليو 300 )
3	1	الجوائز الثالثة ثلاث سيارات (جيب شروكي)
3	1	الجوائز الرابعة ثلاثة سيارات (ريالي تي إم 600)



# فرع السيدات Ladies branch

حيث الخصوصية والتميز ..  
Privacy & Convenience ..

## حواء



### أختي الكريمة

نحن في البنك التجاري اليمني نقدر خصوصيتك التي يجب أن تحظى بها السيدات في المجتمع من خلال فرعنا الخاص بالسيدات والذي يلبي احتياجاتك المصرفية حيث جهز خصيصاً لخدمتك في شتى المجالات المصرفية ، والذي يحتوي على طاقم متخصص ذو كفاءة عالية من الموظفات في جو من الخصوصية والتميز حيث يمكنك الاستفادة من هذا الفرع الخاص بالسيدات وكذلك أقسام السيدات في الفروع

### هزايا فرع السيدات

- بطاقة حواء المتميزة لعمليات فرع السيدات .
- أسعار فائدة منافسة للودائع .
- تخفيض ١٥٪ من رسوم صناديق الأمانات لحفظ الذهب والمجوهرات .
- قروض شخصية ميسرة .



Lamasat

# نبذة عن أسواق الأوراق المالية



نواف مننى  
إدارة الائتمان للأفراد



أصبح موضوع أسواق الأوراق المالية يحظى باهتمام بالغ في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء وذلك لما تقوم به هذه الأسواق من دور هام في حشد المدخرات الوطنية وتوجيهها في قنوات استثمارية تعمل على دعم الاقتصاد القومي وتزيد من معدلات الرفاه لأفراد.

يعرف سوق الأوراق المالية بأنه عبارة عن نظام يتم بموجبه الجمع بين البائعين والمشتريين لنوع معين من الأوراق أو لأصل مالي معين، حيث يتمكن بذلك المستثمرين من بيع وشراء عدد من الأسهم والسندات داخل السوق إما عن طريق السماسرة أو الشركات العاملة في هذا المجال. ولكن مع نمو شبكات ووسائل الاتصال، فقد أدى ذلك إلى التقليل من أهمية التواجد في مقر سوق الأوراق المالية المركزي، وبالتالي سمحت بالتعامل من خارج السوق من خلال شركات السمسرة المنتشرة في مختلف الدول.

وتعتبر أسواق الأوراق المالية أحد ثلاثة عناصر لأسواق المال (Financial Markets) والمكونة من:

1. سوق النقود الذي يقوم الجهاز المصرفي فيه بالدور الرئيسي.
2. سوق رأس المال الذي يتكون من بنوك الاستثمار وشركات التأمين.
3. سوق الأوراق المالية حيث يتم التعامل فيه بالأوراق المالية من صكوك الأسهم والسندات التي تصدرها الشركات والبنوك أو الحكومات أو غيرها من المؤسسات والهيئات العامة وتكون قابلة للتداول



نبيل المنزدي  
فرع دمار



## أهمية الأعمال الالكترونية في المصارف

في ظل المتغيرات الهيكلية والجذرية التي تؤثر في بنية الصناعة المصرفية في العالم أصبح استخدام الوسائل الالكترونية في إدارة وتنفيذ الأنشطة المالية والمصرفية خياراً لا بد منه لتلبية احتياجات إدارة الأعمال والاستجابة لتحديات المنافسة الكونية في هذا المضمار ومن أجل استثمار الفرص التي يتيحها اقتصاد المعرفة .

وتساعد نظم الأعمال الالكترونية بما في ذلك تكنولوجيا العمل بالانترنت والشبكات على تعزيز المركز التنافسي المصرفي، وعلى خلق توليفة جديدة من عناصر سلسلة قيمة الأعمال الالكترونية التي تؤدي إلى اكتساب المصرف الميزة الإستراتيجية المؤكدة في هيكل الصناعة، فضلاً عن ذلك لا يستطيع أي مصرف في أي مكان في العالم أن يناهض نفسه عن استحقاقات ومتطلبات العمل بالأعمال الالكترونية والتجارة الالكترونية .

ولا تزال مفاهيم ونظم الأعمال الالكترونية في الصناعة المصرفية تجريبياً نظرياً في معظم المصارف العربية، وأن كانت اليمن قد خطت في هذا المجال خطوة ايجابية تمثلت في إصدار فخامة الرئيس حفظة الله لقانون رقم 41 لسنة 2006م بشأن أنظمة الدفع والعمليات المالية والمصرفية الالكترونية والذي يهدف إلى :  
- تطوير أنظمة الدفع وتسهيل استعمال الوسائل الالكترونية في إجراء المدفوعات .

- تعزيز دور البنك المركزي في إدارة وتحديث أنظمة الدفع، ورفع الكفاءة التشغيلية للنظام المالي والمصرفي .



نصار المحفدي

.. المفهوم والأهمية 2

# التدريب

training@ycb.com.ye



لصياغة أهدافها وتنفيذ سياساتها.  
8. يساهم في بناء قاعدة فاعلة للاتصالات والاستشارات الداخلية.

إذا التدريب مهم للأفراد وللمنظمة وأيضاً لتطوير العلاقات الإنسانية ، ما أجمل أن تعمل بروح الفريق الواحد بتناغم وانسجام وثقاني ، لنذكرني هذه الكلمات بزيارة قمت بها لأحد مستشاري التدريب في اليمن والذي انبهر بما يحققه البنك التجاري اليمني من نجاح ونقدم سيخدم الجهاز المصرفي في اليمن والذي سينعكس إيجاباً على مصلحة بلدنا والاستثمارات المتوقعة في الأيام القادمة ، حيث قال لي بالحرف 'في الخليج وعندما تقصد أحد البنوك تجد الموظفين يعملون بروح الفريق الواحد بتناغم وانسجام وثقاني كالميمفونية الهادئة'

ما أشد وقع تلك الكلمات على نفسي وخصوصاً كلمة 'سيمفونية'؛ هل لامست هذه الكلمة مشاعرك؟ هل أحسست بأنك سوف تبذل كل الجهد من أجل الوصول إلى ذلك التناغم والانسجام؟ إن العميل ليس بحاجة إلى (س) من البنوك تحديداً بل بحاجة أن يشعر أنه مهم وذلك بطريقة تقديم الخدمة. وهنا أود أن استغل هذه المساحة وأقدم بالشكر والعرفان عن قسم التدريب للإخوة: علي فيضي مدير فرع دار سلم وصالح الكميم مشرف خدمة العملاء في الفرع الرئيسي على المعاملة الراقية التي يلقتها عملاء البنك في الفرعين.

في العدد القادم (ما هي الرؤية والرسالة؟)

أتمنى من خلال هذا المقال أن نصل رسالة قسم التدريب التي تؤكد أهمية التدريب للعاملين ولبنككم كما أرجو أن يتم سوافاننا في قسم التدريب عبر الهاتف أو الفاكس أو البريد الإلكتروني بكافة المقترحات التي تخدم مصلحة الموظف والبنك.

كنا قد تحدثنا في العدد السابق عن أهمية التدريب وذكرنا أهمية التدريب في تطوير العلاقات الإنسانية وفي هذا العدد سوف نتطرق إلى أهمية التدريب لنا نحن الأفراد إن الفوائد التي يحققها التدريب للأفراد العاملين في انه:

1. يساعد الأفراد في تحسين فهمهم للمنظمة واستيعابهم لدورهم فيها.
  2. يساعد الأفراد في تحسين قراراتهم وحل مشاكلهم في العمل.
  3. يطور وينمي العوامل الدافعية للأداء ويوفر الفرصة أمام الأفراد للتطوير والتميز والترقية في العمل.
  4. يساعد الأفراد في تطوير مهارات الاتصالات والتفاعلات بما يحقق الأداء الفاعل.
  5. يساعد في تقليل القلق الناجم عن عدم المعرفة بالعمل أو قلة المهارات التي يجمع عنها ضعف الأداء.
- طبعاً توجد الكثير والكثير من الفوائد التي يجنيها المدرب من التدريب ولكن!!! هل تتوفر لديك القنوات بذلك.
- إذا كان التدريب مهم للأفراد العاملين فما هي أهمية التدريب للمنظمة؟؟
- تحقق البرامج التدريبية الفاعلة الفوائد التالية للمنظمة:
1. زيادة الإنتاجية والأداء التنظيمي.
  2. يساهم في ربط أهداف الأفراد العاملين بأهداف المنظمة.
  3. يساهم في خلق اتجاهات إيجابية داخلية وخارجية نحو المنظمة.
  4. يساهم في انفتاح المنظمة على المجتمع الخارجي وذلك بهدف التطوير.
  5. يؤدي إلى توضيح السياسات العامة للمنظمة.
  6. يؤدي إلى تطوير أساليب القيادة وترشيد القرارات الإدارية.
  7. يساعد في تجديد وإثراء المعلومات التي تحتاجها المنظمة.

# نموذج CAMEL في تقييم الأداء المصرفي

يستند هذا النموذج على نتائج الفحص الميدانية (الرقابة الميدانية) وقد تم تطبيقه في أمريكا منذ عام 1980م وأطلق عليه نظام الCAMEL والذي يقوم على معايير رقابية تغطي خمس مناطق رئيسية في البنك وهي :

## Capital - Asset Quality - Management - Earning - Liquidity

ووفقاً لهذا النظام يتم إعطاء تقييم لكل منطقتيه من مناطق الفحص تتدرج من (1) الأفضل إلى (5) الأسوأ أداء تم تكوين مؤشر عام يعكس الأداء الكلي للبنك والذي يتدرج بدوره من (1) إلى (5) ولعل من أهم العناصر التي يركز عليها التقييم في كل منطقة من المناطق الخمس مايلي:

### - ملائمة رأس المال: Capital

حيث يعتبر رأس المال المصدر الرئيسي لحماية الودائع . والبنوك ذات رؤوس المال الكافية والكبيرة يمكنها امتصاص الخسائر دون المساس بحقوق المودعين ويتكون رأس المال من الآتي :

- رأس المال الأساسي- ويشمل رأس المال المدفوع والأرباح المستبقاة والاحتياطي القانوني العام .
- رأس المال المساعد ويشمل احتياطي إعادة التقييم والمخصصات للخسائر المستقبلية .

### - جودة الأصول : Asset quality

معرفة الأصول الغير قابله للاسترداد وتلك التي قيمتها الحقيقية اقل من قيمتها الدفترية خاصة بالتمويل والقروض ويتم تقييم الأصول ميدانياً بواسطة أشخاص أكفاء وذوي خبرة في هذا المجال وتصنف الأصول على أساس أنها إما جيدة أو مشكوك فيها أو خسائر.

### - الإدارة : Management

عادة يتم تقييم الجانب الإداري في النهاية لان الجوانب الأخرى تصب في النهاية في الجانب الإداري ويتم تقييم الجانب الإداري من التوجي التالية:-

- \* البنك ذو الاداره الجيده يتوقع ان يكون لديه رأس مال كافي وأصول جيدة وأرباح كافي وسيوئه كافي

- \* مدى التزام إدارة البنك بالقوانين واللوائح المنظمة للعمل المصرفي
- \* وجود مدراء أكفاء لمستقبل البنك .

### - الربحية : Earning

ويتم التركيز على التحقق من العوائد المحققة على الأصول ومقارنتها بمتوسط هذا العائد لمعرفة العوائد والأرباح التي حققها البنك

### - السيولة : Liquidity

السيولة مؤشر لقدرة البنك في الوفاء بالتزاماته دون خسائر أي التأكد من إدارة السيولة بصورة جيدة . وعلى البنوك الاحتفاظ بأصول سائلة يمكن تسيلها بسرعة أو بإخطار قصير لمقابلة الالتزامات وتصنف سيولة البنك على أساس أنها جيدة - كافية - معقولة - ضعيفة - أو غير كافية .

غاده ابو لحوم  
خدمة العملاء - فرع إب



إسكندر عبدالله الحكيمي

# البنك المحمول

إن التعامل مع البنك في العادة يذهب إلى عنوان أو مقر هذا البنك ليتمكن من الحصول على خدمات هذا البنك من الخدمات المصرفية المتعددة. وفي الغالب يختار المتعامل مع البنوك بنكا أو فرعاً يكون أكثر قرباً من محل إقامته أو عمله ليتمكن من توفير الوقت والجهد. ولكن شهدت بداية القرن الحالي تطوراً ملحوظاً في التعاملات المصرفية أصبح عنوان مقر البنك لا يهم، بل إن عنوان البنك قد لا يكون معروفاً؛ أصبح عبارة عن عنوان إلكتروني على شبكة الإنترنت العالمية. هذا النوع الجديد من البنوك يعرف باسم البنك المحمول. وقد أدى هذا النوع من البنوك إلى تغيير المفهوم التقليدي للبنك. وكذلك غير نوعية الخدمات التقليدية التي تقدمها البنوك وطريقة تقديمها. بالتالي سيأتي البنك إلى العميل إلى أي مكان يتواجد فيه العميل وسيصبح الذهاب إلى موقع البنك بين فترات متباعدة إذا ما رغب العميل بذلك.

## كيف يعمل البنك المحمول؟

يقدم البنك المحمول خدمة بنكية متميزة عن بُعد في جميع الأوقات وطوال أيام الأسبوع بلا انقطاع وذلك باستخدام الاتصال التليفوني أو الإلكتروني عن طريق الإنترنت، حيث يقوم العميل من محل إقامته أو من سيارته أو مكتبه بطلب رقم معين فيقوم جهاز خاص مُحمّل عليه برنامح معلومات بالرد عليه، ويطلب منه إدخال الرقم السري الذي سبق أن روده البنك. ثم يقوم هذا الجهاز بتحويل المكالمة إلى موظف يطلق عليه "موظف خدمة العملاء" يتواجد داخل مركز الاتصال. وفي هذه اللحظة تظهر صورة العميل الحية على شاشة الكمبيوتر الموجود أمام الموظف، كما تظهر صفحة بها كل بيانات هذا العميل ويحصل على الخدمة التي يريدها فوراً، ورغم حداثة نظام البنك المحمول إلا أنه ثبت أن هذا النظام يحقق للبنك أرباحاً تعادل 6 أضعاف أرباح البنك العادي؛ وذلك لأن البنك المحمول يستخدم تكنولوجيا المعلومات لتحسين علاقاته وتوسيع مجال تعاملاته مع العملاء، وذلك عن طريق التعامل مع البيانات الشخصية التي لديه عن العميل بطريقة ذكية؛ ليضوم بتسويق خدمات من نوع جديد للعملاء لم تكن تدخل من قبل في إطار الخدمات البنكية الاعتيادية.

## مزايا ومخاطر البنك المحمول:

لا شك أن هذه النوعية الجديدة من البنوك التي تعتمد على التكنولوجيا العالية لها مزايا كثيرة للبنوك نفسها وللعملاء أنفسهم أيضاً، وتتلخص أهم هذه المزايا فيما يلي:

### - المزايا التي تتحقق للبنك:

أهم مزايا البنك المحمول هو تخفيف كثير من

التكاليف البنكية، حيث يتخلص البنك تدريجياً من أعباء فتح فروع جديدة وكثيرة في أماكن مختلفة داخل أو خارج الدولة؛ وذلك لتدعيم الخدمة إلى عدد كبير من العملاء والقضاء على الزحام الشديد أمام المقر الرئيسي للبنك، وذلك لأن نظام البنك المحمول ينقل البنك وخدماته المتنوعة إلى كل عميل حيثما كان، كما يضمن هذا النظام التوفير في الوقت والجهد؛ بل سيمكن هذا النظام البنوك من تقليص عدد الصروع وكذلك الكادر البشري العامل بل أيضاً سيزيد من قاعدة العملاء للبنوك العاملة بهذا النوع من البنوك المحمولة.

### - المزايا الخاصة بالعملاء:

هذا النظام البنكي الجديد يحقق للعميل درجة عالية من الراحة وتوفير الجهد، حيث يوفر عليه أعباء الذهاب إلى مقر البنك والوقوف في طابور طويل ممل بدرجة حتى يحصل على الخدمة التي يريدها، كما يوفر له الوقت ويقدم له خدمات جيدة كسداد فواتير السلع والخدمات التي يحصل عليها دون عناء يذكر.

### - مخاطر البنك المحمول:

بالرغم من كل هذه المزايا فإن البنك المحمول كونه بنكاً يعتمد على التكنولوجيا وليس المواقع الاعتيادية فإن من شأنه في ذلك شأن أي تكنولوجيا جديدة لا بد أن يكون لها بعض المخاطر، ويحذر الخبراء الاقتصاديون من الأخطار المحتملة من جراء التعامل بنظام البنك المحمول ومنها: المخاطر الناجمة عن اتساع الهوة في علاقة البنك بالعميل، وما يمكن أن يترتب عليها من عمليات اقراض بدون ضمانات كافية. وتعرض البنوك لعمليات نصب،

حيث إن الخدمة البنكية عبر الإنترنت يكون من الصعب مراقبتها بصورة دقيقة، وإلى جانب هذا الخطر الذي يؤثر على البنك والفرد؛ فإن هناك خطراً أكبر يمكن أن يؤثر على الاقتصاد القومي ككل وبآتي أساساً من جانب حجم السيولة في الاقتصاد؛ حيث إن نظام البنك المحمول يتيح للعميل أن يقوم بتحويل أمواله وبأي مبالغ بضغطة على زر الكمبيوتر أو التليفون خارج حدود الدولة إلى دولة أخرى أو العكس. وفي هذه الحالة يكون من الصعب على البنك المركزي مراقبة حجم السيولة في هذه الحالة، مما يجعل الدولة عرضة للتأثر بأزمات السيولة سواء زيادة أم نقصان. كما أن هنالك عاملاً آخر ويعد مشكلة بحق من حيث عدم وجود تشريعات منظمة للتعامل عبر البنوك المحمولة وبذلك فإنها تثير كثير من القضايا التي لا نجد لها سندا قانونياً عند التنازع.

ورغم هذه المخاطر وتحذيرات بعض الخبراء إلا أن هذا النوع من البنوك أخذ في الانتشار في معظم دول العالم، ومنها في عالمنا العربي مثل: مصر وبعض دول الخليج العربي؛ نظراً لأن هذه الدول لديها بنية أساسية جيدة من حيث شبكة الاتصالات والتجهيزات الفنية في البنوك، ولكن يبقى أمر في غاية الأهمية يجب التنبيه عليه، وهو أن تقبل الدول العربية وبنوكها هذا التحدي التكنولوجي الجديد وما يترتب عليه من متغيرات، وسيأتي اليوم الذي لن تجد فيه البنوك الاعتيادية نفسها إلا وقد دخلت في هذا الحقل ماثم فلن تصبح على خارطة البنوك المتقدمة وستجد نفسها بعيدة ولن تجد لها قاعدة من العملاء الذين هم أساس العملية البنكية والذين يبحثون عن الجديد في التعاملات البنكية للأسباب السالفة الذكر.

- شجرة الزقوم هي الشجرة الملعونة في القرآن الكريم .
- إذا خرج الكلام من القلب وقع في القلب وإذا خرج من اللسان لا يتجاوز الأذن .
- الصديق في هذا الزمان مثل الظل تجده في النهار ويختفي في الليل .
- ليس من المهم ان يقتنع الناس برأيك .
- عيش في الدنيا كالغريب أو عابر سبيل .
- إجعل سلاحك في حياتك دينك فإنه حماية لك من كل الأعداء .
- استعن بقضاء حوائجك بالصبر والكرمان .
- إحرص أن يكون مركزك قوي أمام الناس لتتجنب شرهم .
- كلام الناس خناجر وسكاكين غدارة في الظهر ولكن ثقتك بنفسك هي الغطاء الفولاذي الواقى .
- حصن نفسك بالدين والعلم والتسامح والإحسان لكي تسمو على حسادك وتنتصر على أعدائك .
- الانسان بعقله يصنع المستحيل وبشطارته يبلغ الأمجاد ويحسن تدبيره يبلغ المعالي .



### هل تعلم :



- أن التمر غذاء متوازن يحتوي على جميع عناصر الغذاء . ومهما نوعت في طعامك فلن يكتمل كما لو أكلت تمرأ . وأنه غذاء الأولين الذين كانوا يتمتعون بالصحة والقوة لذلك عليك بأكل التمر في الصباح قبل الفطور فإنه يعطيك طاقة طوال النهار . وما كان إفطار الصائم على التمر إلا ليعوضه عن الطاقة التي فقدها طوال يومه .

- ملعقة من العسل مع الحبة السوداء قبل الفطور يومياً تقبلك من الأمراض وخاصة المستعصية والعسل فيه شفاء للناس كما ذكر في القرآن الكريم

### رباعيات :

### 4 أشياء تورق الجسم :

- الكلام الكثير . النوم الكثير - الأكل الكثير .
- الجهد الكثير .
- أربعة تهتم البدن :
- الحلم - الحزن - الجوع - السهر .
- الإذلاء أربعة :
- النمام - الكذاب - المديان - الفقير

قائلة : سقط الثقل من السفينه في الدجى  
حتى إذا طلع الصباح أتت به  
فالت خذوه كما أتاني سالماً  
فبكى عليه رفاقه وترحمو  
نحو السفينة موجة تتقدم  
لم أبتلعه لأنه لم يهضم

كلمة : من كثر كلامه كثر خطاه و من أكتمل عقله قل كلامه .

## تهانينا

اجمل التهاني القلبية نرفها للاخ / عصام الشبيه

بمناسبة زفاه الميمون

ألف ألف برون



كما نهني الاخ / حسين مهدي بمناسبة عقد القران

فالف ألف برون



كما نرف اجمل التهاني للاخ / سلطان مبارك

بمناسبة الخطوبة وقرب الزفاف

فالف ألف برون

المهنون كافة موظفي البنك التجاري اليمني



البنك التجاري اليمني  
YEMEN COMMERCIAL BANK

مدير التحرير  
محمد عبد الله متاش

رئيس التحرير  
حبيب سلطان العزب

المشرف العام  
أحمد عبد الله الفضلي

المراسلات:

## أساليب عملية في فن الاتصال والتعامل مع الآخرين.

**القاعدة الأولى: قدر الشخص:**  
التقدير حاجة فطرية يبحث عنها البشر ، كل البشر يرغبون في أن يكونوا شيئاً مذكوراً فالإنسان بداية يبحث عن الطعام والشراب فإذا تمكن من ذلك بحث عن الأمن، فإذا تمكن من ذلك بحث عن التقدير فإذا تمكن من ذلك بحث عن الإنجاز.  
إلى جانب ذلك فإن التقدير يعطي الشخص دفعة إيجابية قوية جداً إلى الأمام ، ويبني في الشخص الثقة بالنفس والشعور بالنجاح ويثبت الإنسان في مواقف الشدائد والمحن: كما فعلت خديجة رضي الله عنها حينما رجع إليها رسول الله صلى الله عليه وسلم بعدما نزل عليه جبريل أول مرة فقال لها: لقد خشيت على نفسي. فقالت له: (كلا والله لا يخزيك الله أبداً إنك لتصل الرحم وتحمل الكل وتكسب المعدوم، وتقري الضيف وتعين على نوائب الحق).  
ولكن نذكرك ولننبهك بأن يكون تقديرك مخلصاً وصادقاً وحقيقياً ، ابتعد عن التزلق الزائف ، وأخرج الكلام من قلبك وصدق الله فيه، استخدم كلمات ساحرة مثل أن تقول للشخص: أنت رائع، يعجبني فيك القوة والإصرار، لقد تغيرت بالفعل إلى الأحسن ، إننا نضطلع شوقاً كبيراً في إنجاز ما نريد، أنت على ما يرام.

**القاعدة الثانية: اظهر اهتماماً حقيقياً بالشخص:**  
على قدر اهتمامك بالناس على قدر ما يهتم بك الناس، فالناس تبحث عن من يهتم بهم ويتفقد أحوالهم ويسأل عليهم لاسيما في هذا الزمان الذي انشغل فيه كل امرئ نفسه. وقد رأيت في حاجة الناس وتعطشهم إلى من يهتم بهم الحب العجيب فيمجرد أن ترفع سماعة الهاتف لتسأل على شخص أو ترسل إليه رسالة على الجوال حتى تجد هذا الشخص يمتن لك هذا الصنيع العظيم امتناناً عظيماً، ويطلب منك أن تزيد من هذا العمل بقدر استطاعتك. لقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يهتم بأصحابه ويتفقد أحوالهم ويسأل عن غائبهم، ويזור مريضهم، وكان أبو بكر رضي الله عنه وهو خليفة المسلمين يذهب إلى بيت امرأة عجوز ليتفقد أحوالها وينظف لها بيتها ويحلب شاتها ثم ينصرف، وهكذا كان عمر يفعل رضي الله عنه.

**القاعدة الثالثة: أظهار الحب ..**  
**القاعدة الرابعة: حدث الآخرين بمجال اهتمامهم :-**  
فالفرد يميل إلى من يحاوره ويحدثه في الميدان الذي يتخصص فيه ويعمل إليه

**القاعدة الخامسة: أحسن لمن تتعامل معهم تأسر عواطفهم :-**  
كما قال الشاعر: أحسن إلى الناس تستعبد قلوبهم فطالما استعبد الإنسان إحساناً

**القاعدة السادسة: استخدم أسلوب المدح :-**  
امدح الآخرين إذا أحسنوا فللمدح أثره في النفس ولكن لا تبالغ .

**القاعدة السابعة: تجنب تصيد عيوب الآخرين**  
وانشغل بإصلاح عيوبك..

**القاعدة الثامنة: تواضع فالناس تنفر ممن يستعلي عليهم..**

**القاعدة التاسعة: تعلم فن الإنصات فالناس تحب من يصغي لها ..**

**القاعدة العاشرة: وسع دائرة معارفك واكسب في كل يوم صديقاً..**

**القاعدة الحادي عشر: اسعى لتنويع تخصصاتك واهتماماتك لتسع دائرة معارفك وتنوع صداقاتك ..**

**القاعدة الاثني عشر: للناس أفراح وأحراج فشاركهم وجدانياً وللمشاركة في المناسبات المختلفة مكانتها في نفوس الناس ..**

**القاعدة الثالثة عشر: حاول أن تكون واضحاً في تعاملك ..** وابتعد عن التلون والظهور بأكثر من وجه .. فمهما بلغ نجاحك فسيأتي عليك يوم وتكتشف أقنعتك .. وتصبح حينئذ كمن يبني بيتاً يعلم أنه سيهدم

**القاعدة الرابعة عشر: حافظ على مواعيدك مع الناس واحترمها ..**

فاحترامك لها معهم.. سيكون من احترامك لهم.. وبالتالي سيبادلونك الاحترام ذاته.

**القاعدة الخامسة عشر: لا تكن لحوماً في طلب حاجتك ..**

لا تحاول إحراج من تطلب إليه قضاؤها.. وحاول أن تبدي له أنك تعذره في حالة عدم تنفيذها وأنها لن تؤثر على العلاقة بينكما. كما يجب عليك أن تحرص على تواصلك مع من قضاوا حاجتك حتى لا تجعلهم يعتقدون أن مصاحبتك لهم لأجل مصلحة.

**القاعدة السادسة عشر: اختر الأوقات المناسبة للزيارة..**

ولا تكثرها.. وحاول أن تكون بدعوة.. وإن قمت بزيارة أحد فحاول أن تكون خفيفاً لطيفاً.. فقد يكون لدى مضيفك أعمال وواجبات يخجل أن يصرح لك بها، ووجودك يمنعه من إنجازها . فيجعلك تبدو في نظره ثقيلاً.

**القاعدة الثامنة عشر: ابتعد عن التكلف بالكلام والتصرفات..**

ودعك على طبيعتك مع الحرص على عدم فقدان الاتزان.. وفكر بما تقوله قبل أن تنطق به.

**القاعدة التاسعة عشر: حاول أن تقلل من المزاح..**  
فهو ليس مقبولاً عند كل الناس.. وقد يكون مزاحك ثقيلاً فتفقد من خلاله من تحب.. وعليك اختيار الوقت المناسب لذلك.

**القاعدة العشرون: حاول أن تتلقى كلماتك..**  
فكل مصطلح تجد له الكثير من المرادفات فاختر أجملها.. كما عليك أن تختار موضوعاً محبباً للحديث.. وأن تبعد عما ينفر الناس من المواضيع.. فحديثك دليل شخصيتك

# مبارك

## للفائزين بجوائز حساب جواهر التجاري في السحب الأول للبرنامج

### الجائزة الثانية

سيارة درانجو - أمريكي



زكريا رعد يحيى

### الجائزة الأولى

سيارة بي أم دبليو X3



علي صالح حسن جابر

### الجائزة الرابعة

سيارة زيالي تي أم ٦٥٠٠



عمرو عارف المخلافي

### الجائزة الثالثة

سيارة جيب شروكي



احمد احمد سلام الحكيمي

تتال فرصة الإنضمام إلى كوكبة الفائزين ما عليك إلا فتح حساب جواهر التجاري لدى أي فرع من فروع البنك والدخول في السحب للمرحلة الثانية والثالثة في الأسبوع الأول من شهر سبتمبر 2007 والأسبوع الأول من شهر يناير 2008.

**ولكي**

لاستفساراتكم إتصلوا

بالرقم المجاني (8008000)

أو الرقم الثابت (01 299988)

