

تقلل من تعرض القطاع لإخطار تكنولوجية نوعيّة

«بيت المشورة»: ثورة «الفينتك» تقود البنوك الإسلامية للتحالف مع شركات التكنولوجيا المالية

عملية الابتكار، وغالباً ما يتضمن ذلك مشاركة المنظم (البنك)، الأصول والخبرة والمليكة الفكرية، مع المبتكرين الخارجيين، للمساعدة في توليد أفكار جديدة وتغيير الثقافة التنظيمية وتحديد وجذب مهارات جديدة واكتشاف مجالات جديدة للنمو. ويستلزم هذا الخيار خطوتين رئيسيتين: الأولى هي: تبادل المعرفة والأفكار والخبرة الفنية بين أصحاب المصلحة في نفس النظام البيئي والثانية هي: تنفيذ الأفكار أو الدراية بالمشروع، ومن الأمثلة على ذلك تضمين جهة برمجة التطبيقات الخاصة (API) الخاصة بالبنوك، للأطراف الثالثة للوصول إلى جميع مجالات النظام المصرفي، وتفكيك الخدمات ذات الصلة، وبناء خدمات جديدة استناداً إلى النظام الأساسي للبنك لتسهيل الابتكار.

مخاطر الاستثمار وسلطات الدراسة الضوء على الابتكار المغلق ومن خلال هذه استراتيجية تتجه البنوك لاعتمادها على مواردها الخاصة في الابتكار، بآثارها أبحاث وتطبيقات خاصة بها، ومن الأمثلة على ذلك تطوير أدوات وصناديق استثمارية خاصة، لإنشاء وتسريع الشركات الناشئة المتابعة لها، ومع ذلك فلاستثمار في المشاريع الناشئة يولد مخاطر أعلى بكثير من الاستثمار في الأعمال التجارية القائمة، ومن الواضح أن التكنولوجيا المالية ستقلل من الحاجة إلى الوساطة المالية (الشركات المالية المتخصصة، البنوك التي تسهل المعاملات بين طرفين أو أكثر)، كما ستدفع الوسطاء إلى تغيير هيكلهم الداخلي (ربما ستؤدي إلى عمليات اندماج وشركات وعمليات استحواذ، وغيرها): أو من خلال إفساح المجال لدخول وسطاء ماليين جدد واستبدالهم بالوسطاء القديمين. وستؤدي هذه الإجراءات إلى إحداث حد فاصل في حياة المصرف، الأمر الذي قد يفرض على القطاع المصرفي اتخاذ إجراءات وقائية واستباقية متعلقة باستراتيجية التعامل مع المرحلة المقبلة بأسلوب حساس ومدروس للغاية.

إطلاق شركات تكنولوجيا مالية ناشئة في مختلف أنحاء العالم تعمل وفقاً للضوابط الشرعية

●●●●

التركيز على القطاع التكنولوجي وإدارة مخاطر تطوير الكوادر المؤهلة "ضرورة حتمية"

نموذج الشركة وأشارات الدراسة إلى أن استراتيجية بناء شركات وتحالفات مع شركات التكنولوجيا المالية تشمل مجموعة من النماذج، مثل: التعاون، والشراء، والمشاركة، والاستثمار، والاحتضان أو التسريع وتعتمد هذه الاستراتيجية على افتراض أن البنوك تفتقر إلى المواهب اللازمة لدعم الابتكار، لذلك تسعى لبنى المصلحة علاقة مبنية على "المصلحة المتبادلة" مع جهات خارجية حيث يتم سوق الخدمات المالية الأقال للولوج من خلال التحالفات التكميلية بين مختلف اللاعبين. ويمثل التحدي الكبير للاعبين الحاليين في قدرتهم ثقافتهم التعاونية مع المبتكرين الجدد والشركات الناشئة، ويعتبر نموذج مختبر الابتكار - FinTech Innov (tion Lab)، الذي يجمع عدة بنوك للتعاون وتقديم التوجيه للشركات الناشئة لدعم أعمالهم، مقالاً واضحاً لتطبيق نموذج الشركة والتعاون المتبادل. واستعرضت الدراسة نموذج الابتكار المفتوح الذي يتجاوز التعاون البسيط إلى الاعتماد على نموذج من التعاون الداخلي والخارجي، وتبادل المعرفة والأفكار، وينتج هذا النموذج على أنه عملية المشاركة في حلول التكنولوجيا، ورأس المال المعرفي، والموارد، من مصادر خارجية في وقت مبكر من

مقارنة نقاط القوة في البنوك مقابل نقاط الضعف في شركات التكنولوجيا المالية	نقاط القوة لدى البنوك	نقاط الضعف لدى شركات التكنولوجيا المالية
	قاعدة ضخمة من العملاء	حاجة لبناء قاعدة من العملاء
	سمعة مبنية على الثقة والاستقرار	عدم ثقة العملاء
	خبرة في أمور التنظيم	ضعف الخبرة في التنظيم
	مجموعة متكاملة من المنتجات المصرفية الإسلامية	خط محدود من المنتجات
	مصادر راسخة من الأموال	قلة رأس المال الاستثماري
	برامج فعالة في إدارة المخاطر	ضعف الخبرة في إدارة المخاطر
	خبرة في التدقيق الشرعي	ضعف الخبرة في التدقيق الشرعي
	تمتلك هيئات من الرقابة الشرعية	محدودية القدرة على إنشاء هيئات رقابة شرعية خاصة بها

انفوغرافيك توضيحي

العملي، من التخصصين في الصناعة المالية والقطاع المصرفي الإسلامي إلى جانب الجهات الناشئة والمبتكرة، لتكثيف الجهود نحو تهيئة وتنظيم قطاع مالي رقمي آمن ومتنوع، يضمن لكافة الأطراف مساحة من المشاركة مع ضرورة قيام القطاع المصرفي الإسلامي بالتركيز على تطوير بنيته التحتية وتبنيها، والتركيز على الجوانب التكنولوجية وإدارة مخاطرها وتداعيات استخدامها، بالإضافة إلى تهيئة وتزويد الكوادر العاملة بالخبرات التكنولوجية وتسخيرها لخدمة التخصصية الشرعية التي يحتلها القطاع المصرفي الإسلامي مشددة على أهمية السعي الجاد نحو إطلاق مبادرات تعاونية بين القطاع المصرفي وشركات التكنولوجيا المالية، يتم من خلالها تبادل الأعمال تحت إشراف ورقابة حكومية صارمة، تضمن نقله نوعية آمنة لكافة الأطراف وتكون خطوة أولى مهمة في حماية المستهلكين من سوء الاستخدام فضلاً عن ضرورة اتباع المصارف الإسلامية خطوات التخطيط الاستراتيجي القائم على تحليل البيئة الداخلية والخارجية، والتركيز على مكان القوة والضعف، للوصول إلى إدارة استباقية يستطيع من خلالها المصرف تجاوز التحديات والمخاطر الناتجة عن المنافسة في مجال التكنولوجيا المالية.

الخدمات المالية غير المصرفية تعود إلى شركات التكنولوجيا الكبرى، وكانت هذه الخدمات تقدم بهدف تسهيل العمليات المالية من خلال منصاتها الخاصة، ثم تطورت هذه الأنشطة لإطلاق شركات متخصصة في مجال الخدمات المالية الرقمية يطلق عليها شركات التكنولوجيا المالية الناشئة وقد وجدت الصناعة المالية مجال شركات التكنولوجيا المالية الناشئة منذ إنطلاقها، وقد أولتها أهمية بالغة، حيث تشير البيانات المتاحة إلى إطلاق شركات تكنولوجيا مالية ناشئة في مختلف أنحاء العالم، ضمن سمات وضوابط شرعية تدعم الخصوصية التي تتميز بها المنتجات الإسلامية وفي المقابل تتفاوت العلاقة بين القطاع المصرفي وشركات التكنولوجيا المالية، ويمكن القول بأن بعضها بشكل تهيدياً مباشراً على شكل منافسة، مثل شركات التكنولوجيا الكبرى، في حين تميل أخرى لتشكيل علاقات قائمة على التعاون والمشاركة المتبادلة مثل شركات التكنولوجيا المالية الناشئة.

قطاع رقمي وأوصت الدراسة بمد جسور التواصل العلمي والبحثي بين التخصصات الأكاديمية في مجال التمويل والاقتصاد الإسلامي وبين الجهات المختصة في المجال

حيث تضم القدرة التنافسية للبنوك مجموعة من المهارات والإمكانات والموارد التكنولوجية التي تستطيع أكبر الشركات وأقواها مالياً تلجأ إلى التحالفات والشراكات، باعتبارها ضرورة ملحة في بيئة تنافسية مرتفعة وبالتالي تتزايد ضرورة عقد تحالفات استراتيجية بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية الأخرى لتكوين مزاي خاصة بها تساعد على مجاراة التطورات والابتكارات المالية الحديثة، في بيئة تشد بها المنافسة وتحتدم، وقد يكون التعاون مع منافسين خارجيين لأداء أجزاء من أنشطة التمويل ذا معنى استراتيجي أكثر جدوى وفعالية، مما يساهم في أداء النشاط المصرفي بشكل أفضل وبتكلفة أقل، كما قد يقلل ذلك من تعرض المصرف لمخاطر تكنولوجية نوعية، بالإضافة إلى مساعدة المصرف بالتركيز على أعمالها الجوهرية الأساسية، والقيام بها بشكل أفضل. الميزة التنافسية وبيئت الدراسة ان الميزة التنافسية للبنوك هي الميزة التي تسمح للمصارف بالتعامل مع مختلف الأسواق المصرفية والتفاعل مع عناصر البيئة التي تحيط بها بصورة أفضل من منافسيها. بمعنى آخر فإن الميزة التنافسية تعبر عن مدى قدرة البنك في القيام بأدائه، بطريقة يعجز منافسيه عن القيام بمثله.

الحالي أن تبقى بمعزل عن التحول الرقمي المتسارع، لذلك لابد من التوجه نحو نموذج من المشاركة، فحتى أكبر الشركات وأقواها مالياً تلجأ إلى التحالفات والشراكات، باعتبارها ضرورة ملحة في بيئة تنافسية مرتفعة وبالتالي تتزايد ضرورة عقد تحالفات استراتيجية بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية الأخرى لتكوين مزاي خاصة بها تساعد على مجاراة التطورات والابتكارات المالية الحديثة، في بيئة تشد بها المنافسة وتحتدم، وقد يكون التعاون مع منافسين خارجيين لأداء أجزاء من أنشطة التمويل ذا معنى استراتيجي أكثر جدوى وفعالية، مما يساهم في أداء النشاط المصرفي بشكل أفضل وبتكلفة أقل، كما قد يقلل ذلك من تعرض المصرف لمخاطر تكنولوجية نوعية، بالإضافة إلى مساعدة المصرف بالتركيز على أعمالها الجوهرية الأساسية، والقيام بها بشكل أفضل. الميزة التنافسية وبيئت الدراسة ان الميزة التنافسية للبنوك هي الميزة التي تسمح للمصارف بالتعامل مع مختلف الأسواق المصرفية والتفاعل مع عناصر البيئة التي تحيط بها بصورة أفضل من منافسيها. بمعنى آخر فإن الميزة التنافسية تعبر عن مدى قدرة البنك في القيام بأدائه، بطريقة يعجز منافسيه عن القيام بمثله.

الشركات تكلفتها أقل وتقلص المخاطر وتدعم المصارف في التركيز على أنشطتها التشغيلية

●●●●

فرص لتوسيع قاعدة العملاء وزيادة الكفاءة وتطوير مجموعة واسعة من المنتجات المصرفية

بشكل كبير من فتح واجهة برمجة التطبيقات (API) داخل نظامها الأساسي من خلال استراتيجية مفتوحة، كما يمكن لها أن تصبح مصدرًا للابتكارات والمشاريع، باعتبارها ضرورة ملحة في بيئة تنافسية مرتفعة وبالتالي تتزايد ضرورة عقد تحالفات استراتيجية بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية الأخرى لتكوين مزاي خاصة بها تساعد على مجاراة التطورات والابتكارات المالية الحديثة، في بيئة تشد بها المنافسة وتحتدم، وقد يكون التعاون مع منافسين خارجيين لأداء أجزاء من أنشطة التمويل ذا معنى استراتيجي أكثر جدوى وفعالية، مما يساهم في أداء النشاط المصرفي بشكل أفضل وبتكلفة أقل، كما قد يقلل ذلك من تعرض المصرف لمخاطر تكنولوجية نوعية، بالإضافة إلى مساعدة المصرف بالتركيز على أعمالها الجوهرية الأساسية، والقيام بها بشكل أفضل. الميزة التنافسية وبيئت الدراسة ان الميزة التنافسية للبنوك هي الميزة التي تسمح للمصارف بالتعامل مع مختلف الأسواق المصرفية والتفاعل مع عناصر البيئة التي تحيط بها بصورة أفضل من منافسيها. بمعنى آخر فإن الميزة التنافسية تعبر عن مدى قدرة البنك في القيام بأدائه، بطريقة يعجز منافسيه عن القيام بمثله.

قالت دراسة حديثة أن التطور المتسارع في قطاع التكنولوجيا المالية «الفينتك» (FinTech) يقود إلى ثورة في عالم الخدمات المالية وهو ما سيدفع البنوك الإسلامية إلى عقد شراكات وتحالفات مع شركات التكنولوجيا بوصفه النموذج الأنسب لضمان تطور ونمو القطاع المصرفي الإسلامي ويعود السبب في ذلك إلى أن المنافسة الفردية للسوق التنافسي أكبر من أن تواجه المصارف وحدها. لذلك فإن التحالفات والشراكات تعطي معنى استراتيجياً أكثر جدوى وفعالية، وبتكلفة أقل، وتقلل من تعرض القطاع لمخاطر تكنولوجية نوعية، بالإضافة إلى مساعدة المصارف بالتركيز على أنشطتها التشغيلية وأعمالها الجوهرية الأساسية، والقيام بها بشكل أفضل. وأفادت الدراسة التي أعدها 3 باحثين متخصصين في التمويل الإسلامي من جامعة مالابا الماليزية وهم: أحمد هشام النجار وأسولياي لوبيس ومحمدريال موازير وتضمنها العدد الجديد من مجلة بيت المشورة العلمية المحكمة أن القطاع المصرفي الإسلامي يجد نفسه في الوقت الحالي مدفوعاً إلى الانغماس في سباقين تنافسيين هامين، هما السباق العالي لإنشاء تواجد ملموس في العديد من الأسواق المالية المختلفة علاوة على السباق التكنولوجي للاستفادة من الثورة الصناعية الجديدة، من أجل بناء موارد قوية وإمكانات إنتاجية وخدمية كغاية بالمنافسة: للحصول على ميزة تنافسية تمكن القطاع المصرفي من المحافظة على حصته السوقية أو زيادتها مع الوقت. وشددت الدراسة على أن الشراكات والتحالفات بين البنوك الإسلامية وشركات التكنولوجيا المالية الناشئة ستعزز فرص توسيع قاعدة العملاء وزيادة الكفاءة وخفض التكاليف وتقديم مجموعة واسعة من المنتجات المصرفية والمالية الجديدة، كما أنها ستؤدي إلى تعزيز القدرات التنافسية للمصارف الإسلامية أمام نظيراتها التقليدية دون المساومة على هوائس الربح، حيث يمكن للبنوك الإسلامية أن تستفيد

بنك الخليج يجدد دعمه لحملة

«Orange the World»



لجين القناعي

ورؤية الكويت 2035. وحول هذه المبادرة، قالت مساع مدير الاتصالات المؤسسية في بنك الخليج، لجين القناعي: "التزامنا بتعزيز الاستدامة

المجتمعية يحتم علينا تمكين المرأة وتنحية الضرر عنها، وتعزيز أمانها إلى جانب أمان كل أفراد المجتمع وأطيافه. ندعم في بنك الخليج حملة "Orange the World" إيماناً بحق النساء بالأمان، وتأكيداً على رفض العنف ضدنهن. هدف المساواة بين الجنسين، والعدالة والمؤسسات القوية، وعقد الشراكة لتحقيق الأهداف.

يبدع بنك الخليج هذا العام مجدداً، المبادرة العالمية "Orange the World" التي تقودها منظمة الأمم المتحدة للفضاء على العنف ضد المرأة، في 25 نوفمبر وليلة 16 يوماً، حتى تنتهي في تاريخ 10 ديسمبر، وهو اليوم العالمي لحقوق الإنسان. وبهذه المناسبة، يضيء بنك الخليج ميناء الرئيسي باللون البرتقالي طوال أيام الحملة، كما يعمل على رفع مستوى الوعي بهذه القضية على مواقع التواصل الاجتماعي، دعماً لجهود القضاء على العنف ضد المرأة، والمحافظة على حقوق الإنسان بشكل عام. ويشارك بنك الخليج في هذه الحملة مجدداً هذا العام ضمن التزامه بالاستدامة المجتمعية، ودعمه للجهود الوطنية في تحقيق الهدف الخامس من أهداف التنمية المستدامة: المساواة بين الجنسين، وهي جزء من خطة التنمية الوطنية

في إطار جهوده ضمن حملة "لنكن على دراية"

«التجاري» يواصل تطوير خدماته

لذوي الاحتياجات الخاصة

تعليمات بنك الكويت المركزي بشأن الخدمات المقدمة من البنوك لذوي الاحتياجات الخاصة، خصص البنك التجاري ستة فروع موزعة على محافظات الكويت الكبرى، وهم فرع مبارك الكبير، الرابية، سلوى، الفحيحيل، صباح السالم وفرع النعيم بهدف تقديم الخدمات المصرفية لذوي الاحتياجات الخاصة إضافة إلى خدمة عملاء البنك الآخرين. وفي هذا الصدد، أكد السرحان أن البنك قد قام بتدريب عدد من الموظفين على لغة الإشارة لتسهيل عملية التواصل مع العملاء، كما قام البنك بتسهيل وصول العملاء من ذوي الاحتياجات الخاصة مع التأكيد على الموظفين بضرورة مراعاة هذه الفئة الهامة من العملاء ضمن جهوده لتحقيق الشمول المالي.

في إطار حرص البنك التجاري الكويتي ومساهماته لنشر الثقافة المصرفية والمالية بين شرائح المجتمع المختلفة وزيادة الوعي لدى الجمهور بدور القطاع المصرفي وكيفية الاستفادة من الخدمات المصرفية المقدمة لجمهور العملاء، تستمر شركات البنك التجاري في دعم حملة "لنكن على دراية"، وهي الحملة التوعوية التي أطلقها بنك الكويت المركزي لتسليط الضوء على حقوق وواجبات العملاء وتوعيتهم فيما يتعلق بالتعامل مع البنوك وحماية بياناتهم المصرفية. وفي هذا السياق، قال مزيد السرحان رئيس إدارة الفروع - قطاع الخدمات المصرفية - لأفراد "بناء على

وندعمها دعماً كاملاً". وحرص بنك الخليج على أن تواكب مبادراته وأهداف التنمية المستدامة، وهي مجموعة من 17 هدفاً وضعت من قبل منظمة الأمم المتحدة في عام 2015، حيث تسعى العالم لتحقيقها في عام 2030. وتشمل هذه الأهداف: القضاء على الفقر، والقضاء التام على الجوع، والصحة الجيدة، والرفاه، التعليم الجيد، المساواة بين الجنسين، المياه النظيفة والنظافة الصحية، طاقة نظيفة وبأسعار معقولة، العمل اللائق ونمو الاقتصاد، الصناعة والابتكار والبنية التحتية، الحد من أوجه عدم المساواة، مدن ومجتمعات محلية مستدامة، الاستهلاك والإنتاج المسؤولان، العمل المناخي، الحياة تحت الماء، الحياة في البر، السلام والعدالة والمؤسسات القوية، وعقد الشراكة لتحقيق الأهداف.