لتواصل مسيرة الربحية للعام الرابع على التوالي

«الاتحاد للطيران» تسجل أرباحاً صافية بقيمة 73 مليون دولار في 2014

سجّلت الاتحاد للطيران، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، في عام 2014 أقوى أداء مالي لها على الإطلاق حتى الآن، إذ أعلنت الشركة عن تحقيق صافي أرباح بواقع 73 مليون دولار أمريكي وعائدات بقيمة 7.6 مليار دولار أمريكي، بزيادة نسبتها 152. في المائة و26.7 في المائة على الترتيب مقارنة بعام 2013.

ونتيجة لهذا الأداء القياسي، الذي تدخل به الشركة عامها الرابع على التوالي من الربحية الصافية، ارتفع معدل العائدات قبل اقتطاع الفائدة والضرائب بواقع 32.5 في المائة ليصل إلى 257 مليون دولار أمريكي، مصحوبا بزيادة معدل العائدات قبل اقتطاع الفائدة والضرائب والإهلاك والاهتلاك والإيجار بنسبة 16.2 في المائة مسجلا 1.1 مليار دولار أمريكي، بما يعادل نحو 15 في المائة من إجمالي العائدات.

تولت شركة كيه بي إم جي تدقيق البيانات المالية للاتحاد للطيران بما ينسجم مع المعايير العالمية لإعداد التقارير المالية.

وبهذه المناسبة، أفاد جيمس هوجن، الرئيس والرئيس التنفيذي في الاتحاد للطيران، بقوله: «وضع مسافرينا هدفا استراتيجيا تجاريا واضحا للشركة، ونحن نسير على الدرب في ضوء هذا الهدف الاستراتيجي، مع وضع الربحية المستدامة نصب أعيننا. يأتي تحقيق أرباح صافية للعام الرابع على التوالي، في وقت يشهد قيام الشركة بإطلاق مزيد من الوجهات والمنتجات وإضافة طائرات وبنية تحتية جديدة والتي نحتاجها بشدة لخوض غمار المنافسة بصورة فاعلة، بمثابة شهادة عملية على أننا جادون في السعي نحو إدراك هذا الهدف.»

وأضاف هوجن: «جاء أداؤنا في عام 2014 ليرسخ مكانة الاتحاد للطيران كشركة طيران عالمية قائمة بذاتها تتسم بالربحية وتمثل الأفضل في فئتها. واصلنا مسيرة النمو، ليس على مستوى الحجم والسمعة والأداء فحسب، بل أيضا على صعيد النضج، لنتحول من شركة طيران منفردة إلى مجموعة عالمية متنوعة الأنشطة في مجال السفر والسياحة. وتمّ تحقيق ذلك بفضل تبني استراتيجية فريدة تجمع بين النمو الطبيعي لأعمال الشركة وعلاقات شراكة واسعة النطاق والاستثمار في حصص الأقلية لشركات الطيران الأخرى في مختلف أرجاء العالم.»

وتجدر الإشارة إلى أن الاتحاد للطيران نقلت 14.8 مليون مسافر خلال عام 2014، بزيادة سنوية نسبتها 322. في المائة، مصحوبا بارتفاع معدل مسافري العائدات لكل كيلومتر – الذي يستخدم في قياس مسافة الرحلة للمسافرين – بنسبة 23.6 في المائة ليصل إلى 68.6 مليار (مقارنة بنحو 55.5 مليار)، في حين زاد معدل المقعد المتوافر في الكيلومتر – الذي يستخدم في قياس القدرة الاستيعابية – بواقع 21.8 في المائة مسجلا 86.6 مليار (مقارنة بنحو 71.1 مليار). وواصلت الزيادة على مستوى طلب المسافرين والعائدات تفوقها على نمو القدرة الاستيعابية للشركة على مدار العام الماضي، بما يؤكد فاعلية الاستراتيجية التي تتبناها الشركة للنمو طويل المدى.

سجّلت الشركة نموا واضحاً على مستوى عمليات المسافرين بفضل التحسين المستمر الذي شهدته الشبكة العالمية للاتحاد للطيران على مدار العام الماضي، حيث عمدت الشركة إلى إطلاق عشر وجهات جديدة في تماني دول، وهي لوس أنجلوس ودالاس وسان فرانسيسكو وروما وزيوريخ والمدينة المنورة وبريفان وجاييور وفوكيت وبيرث، إلى جانب زيادة القدرة الاستيعابية على 23 وجهة حالية، ومع نهاية عام 2014، وصل متوسط إشغال المقاعد على مستوى الشبكة إلى 79.2 في المائة، مقارنة بنحو 78 في المائة خلال عام 2013.

يرجع الفضل في النمو الذي شهدته الشركة خلال عام 2014 إلى عوامل عديدة كان أبرزها استراتيجية الشراكة التي تستند إلى علاقات الشراكة بالرمز المشترك والاستثمار في حصص الأقلية لشركات الطيران الأخرى التي تحظى بأهمية استراتيجية. وأسهمت هذه الأسباب في تعزيز نمو شبكة الوجهات، بما جعل الاتحاد للطيران تمتلك أكبر شبكة وجهات على مستوى منطقة الشرق الأوسط، ووصلت إلى أكثر من 500 وجهة. كما أسهمت هذه الاستراتيجية في تعزيز فرص المبيعات والتسويق على مستوى الأسواق الرئيسية، إلى جانب الوصول إلى درجة كبيرة من تضافر الأعمال وتوفير التكاليف.

أسهمت هذه الاستراتيجية في توليد عائدات بقيمة 1.1 مليار دولار أمريكي، بزيادة نسبتها 37.7 في المائة (مقارنة بنحو 820 مليون دولار أمريكي)، أي ما يعادل 24 في المائة من إجمالي عائدات المسافرين التي سجلتها الاتحاد للطيران.

وإبان عام 2014، حصلت الاتحاد للطيران على الموافقة النهائية لحيازة 49 في المائة من الخطوط الجوية الصربية، كما استثمرت الشركة أيضا 560 مليون يورو لشراء 49 في المائة من حصص شركة البطالية الجديدة ومصلحة بنسبة 75 في المائة في شركة البطاليا لويالتي، التي تشغل برنامج المسافر الدائم ميلي ميجليا، إلى جانب شراء خمس حيزات زمنية مزدوجة في مطار لندن هيثرو، على أن يتم إعادة تأجيرها مرة أخرى لشركة البطاليا. ودخلت الاتفاقية حيز السريان والمفعول اعتبارا من 31 ديسمبر 2014، وذلك بعد استلام موافقة المفوضية الأوروبية على الصفقة.

تمثل الخطوط الجوية الصربية والبطاليا أحدث إضافتين إلى شركاء الحصص التابعين للاتحاد للطيران، لتنضمّا بذلك إلى طيران برلين وطيران سيشل وآير لينغوس (التي وصلت حصة الاتحاد للطيران فيها إلى 4.99 في المائة خلال عام 2014) وجيت أيروايز وفيرجن أستراليا (التي وصلت إلى حصة الاتحاد للطيران فيها 22.9 في المائة خلال عام 2014). وتمّ الانتهاء من الإجراءات الرسمية ذات الصلة بالاستثمار في شركة الاتحاد الإقليمية ومقرها سويسرا والتي تشغلها شركة داروين ايرلاين في أعقاب الحصول على موافقة الحكومة السويسرية في فترة سابقة من هذا العام.

كما عمدت الشركة إلى إبرام اتفاقيات جديدة للشراكة بالرمز المشترك مع كل من شركة آير يوروب وجيت بلو، والخطوط الجوية الفلبينية وجول، وشركة الطيران الاسكندنافية (ساس) وهونج كونج آيرلايز وشركة آيروليناس أرجنتينياس وذلك إلى جانب تعزيز علاقات الشراكة الحالية مع الخطوط الجوية لجنوب إفريقيا والبطاليا وجيت آيروايز. وعلاوة على ذلك، شهد العام الماضي كشف النقاب عن العلامة التجارية «شركاء الاتحاد للطيران» التي تتبنى نموذج التعاون عبر الشراكة، بما يمنح المسافرين خيارات أوسع عبر تعزيز شبكة الوجهات ومواعيد الرحلات وبرامج المسافر الدائم، كما تسهم علاقات الشراكة في دعم عمليات التضافر بين الشركات الأعضاء التي تتألف حاليا من شركة طيران برلين والخطوط الجوية الصربية وطيران سيشل والبطاليا والاتحاد للطيران والاتحاد الإقليمية وجيت آيروايز وشركة NIKI.

ومن بين المؤشرات الأخرى التي تؤكد نمو الاتحاد للطيران هو زيادة عدد أعضاء برنامج الولاء ضيف الاتحاد. ففي عام 2014، ارتفع عدد أعضاء البرنامج من 2.3 مليون عضو إلى 2.9 مليون عضو، بزيادة نسبتها 26.1 في المائة، أي ما يعادل زيادة شهرية بواقع 50 ألف عضو جديد في المتوسط. ودخل برنامج ضيف الاتحاد مرحلة جديدة من النمو وذلك بعد أن أصبح كيانا قانونيا مستقلا خلال عام 2014، الأمر الذي يسهم في تعزيز نمو البرنامج ليؤكد مكانته كواحد من الجهات الرائدة في مجال ولاء العملاء وخدمات التسويق، إلى جانب تعزيز مشاركة الأعضاء والعائدات، بما يصبّ في مصلحة شركاء البرنامج.

كما سجّل قسم الشحن التابع للاتحاد للطيران أداءً مميزًا خلال عام 2014، لتصل قيمة أعماله إلى 4 مليار أمريكي وذلك قبل عام من الموعد المحدد. وارتفعت عائدات الشحن بواقع 19.2 في المائة مسجلة نحو 1.1 مليار دولار أمريكي، مع زيادة حجم البضائع والطرود البريدية من 487 ألف طن إلى 569 ألف طن.

وبنهاية عام 2014، كان أسطول الاتحاد للطيران يتألف من 110 طائرة (بزيادة سنوية بنسبة 23.6 في المائة) ومتوسط عمر يصل إلى 5.5 سنوات، والذي يعتبر واحدا من أصغر الأساطيل عمرا في الأجواء. وقد تسلمت الشركة أولى طائراتها من طراز آيرباص A380 وبوينغ 787–9 في ديسمبر. وتحظى الطائرتان ذات التقنية العالية بالمعايير الجديدة في التصميمات الداخلية للمقصورات والتحسين الملحوظ من حيث كفاءة الوقود والأداء البيئي.

كما استلمت الشركة أيضاً تسع طائرات آيرباص أخرى (طائرتين A330–200 وثلاث طائرات A321 وثلاث طائرات A320 وطائرة شحن A330–200F) وست طائرات بوينغ (طائرة من طراز 777–300ER وخمس طائرات 777–200LR) خلال عام 2014، مصحوبة بتعزيز سعة التأجير بهدف دعم النمو السريع للشركة.

قدّمت الاتحاد للطيران طلبية مؤكدة تشمل أكثر من 200 طائرة مع خيارات وحقوق شراء تضمّ 66 طائرة أخرى. وتخطط الشركة في عام 2015 إلى إدخال 16 طائرة جديدة إلى أسطولها والتي تتألف من تسع طائرات عريضة البدن (طائرة بوينغ 777–300ER وأربع طائرات بوينغ 787 دريم لاينر، وأربع طائرات آيرباص A380)، إلى جانب سبع طائرات ضيقة البدن من طراز آيرباص A320 (ست منها A321 وطائرة A320).

وأضاف هوجن: «تمكنت الشركة من تعزيز قدرتها على منح ضيوفها أفضل خدمة ممكنة بفضل عدد من التطورات الهامّة التي حدثت العام الماضي والتي تشمل استلام أولى طائراتنا من طراز آيرباص A380 وبوينغ 787 وإطلاق نموذج الطلاء «معالم من أبوظبي» وإطلاق مقصورة الإيوان من الاتحاد للطيران، إلى جانب كشف النقاب عن الجيل القادم من منتجات الدرجة الأولى ودرجة رجال الأعمال والدرجة السياحية والزي الموحد الجديد لطاقم الضيافة الجوية والذي خرج إلى النور العام الماضي.»

ولاقى إطلاق أولى طائرات الشركة من طراز آيرباص A380 وبوينغ 787 مصحوبا بالزي الرسمي الجديد لطاقم الضيافة الجوية أصداءً مدهشة في أوساط الجمهور، كما لعب دورا هاما في زيادة الوعي بالعلامة التجارية للشركة بصورة كبيرة على الإنترنت، فعلى مستوى مواقع التواصل الاجتماعي وحدها، استقطبت العلامة التجارية للشركة أكثر من 145 مليون مشاهدة عبر العالم وذلك خلال أسبوعين فقط من فعاليات الإطلاق.

تخلل عام 2014 باقة من التطورات على مستوى الخدمات والمنتجات تنوعت بين افتتاح صالات مطار للدرجات الممتازة في سيدني وأبوظبي، إلى جانب افتتاح أول صالة وصول للشركة، والتي تقع في العاصمة أبوظبي. وعكفت الشركة على إطلاق أول برنامج رئيسي يمنح الضيوف تجربة نوم أفضل خلال الرحلة، وتدشين نسخة محدودة العدد من حقيبة مستلزمات السفر التي صممها أبناء الإمارات وذلك بالتعاون مع ميادرة صوغة، ورحبت الشركة بالمربية في الأجواء رقم ألف التي تقدم خدمات رعاية الأطفال على متن الطائرة، في تناغم فريد مع خدمات الإنترنت اللاسلكي المتوافرة على كافة الطائرات التي تجعل شعار الشركة والمضي قدما في تقديم خدمة البث المباشر لقنوات التلفزيون وخدمات الاتصال بالهاتف المتحرك على الطائرات عريضة البدن.

الاتحاد للطيران .تطور مستمر

■ ارتفاع عائدات الشركة إلى 7.6 مليار دولار بفضل تحقيق نتائج قياسية على مستوى المسافرين والشحن

■ استراتيجية الشراكة تواصل تحقيق أداء قوي مصحوباً بارتفاع عائدات الشراكة بنحو 37.7 في المائة لتصل إلى 1.1 مليار دولار

للتصويت على مقترح زيادة رأس المال

مصرف أبوظبي الإسلامي يعتزم عقد اجتماع للجمعية العمومية غير العادية

أعلن مصرف أبوظبي الإسلامي، مجموعة الخدمات المالية الإسلامية الرائدة، عن نيته عقد اجتماع للجمعية العمومية غير العادية في يوم الأحد الموافق 21 يونيو 2015، للتصويت على مقترح زيادة رأس مال المصرف عبر طرح أسهم جديدة للاكتتاب أمام المساهمين المؤهلين، وإصدار صكوك غير قابلة للتحويل لأسهم ومتوافقة مع أحكام الشريعة على الشق الأول من رأس المال. وتأتي هذه الخطوة لدعم النمو المستمر الذي يشهده المصرف.

ويهدف مصرف أبوظبي الإسلامي من خلال هذا الاكتتاب إلى زيادة رأس المال بمقدار 504 مليون درهم وزيادة برنامج المصرف لأدوات الشق الأول من رأس المال (الصكوك) الغير قابلة للتحويل والمتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بغاية 3 مليارات دولار، عوضا عن الحد الموافق عليه مسبقا والذي يبلغ 2 مليار دولار.

وتعليقاً على هذا الموضوع، قال طراد المحمود، الرئيس التنفيذي لمصرف أبوظبي الإسلامي "شهد مصرف أبوظبي الإسلامي خلال الفترة الماضية توسيع لرقعة عملياته بشكل كبير. وأننا نتوقع مواصلة هذا النمو، الأمر الذي يتطلب منا زيادة رأس مالنا من خلال دعوة مساهمينا للمشاركة في الاكتتاب بأسهم زيادة رأس المال."

وأفاد أن المصرف يعتزم الطلب من المساهمين في التصويت على مقترح زيادة برنامج المصرف لإصدار صكوك مساندة لرأس المال في حال تطلب الأمر وكانت ظروف أسواق رأس المال مشجعة لذلك.

وأكد طراد أن المصرف يعمل بجهد للمحافظة على قاعدة صلبة من رأس المال والتي يمكن من خلالها تحقيق عوائد مميزة للمساهمين.

وأضاف: "يتبع مصرف أبوظبي الإسلامي استراتيجية مدروسة لتعزيز أعماله في مجال الخدمات المصرفية الرائدة للأفراد والشركات على حد سواء في الدولة، وسنواصل استكشاف أفضل الفرص المتاحة للنمو في الأسواق الأخرى."

وقد سجل مصرف أبوظبي الإسلامي نموا في الأرباح الصافية بنسبة 20.7٪ في العام 2014، وسجل أيضا ارتفعا في إجمالي تمويل العملاء بنسبة 18.2٪ مقارنة بنهاية العام 2013. ويستمر مصرف أبوظبي الإسلامي في توسيع شبكته للخدمات المصرفية للأفراد، وفي الوقت ذاته، يتطلع قسم الخدمات المصرفية للشركات في المصرف إلى توسيع باقة الحلول التمويلية والخدمات المالية التي يقدمها لقطاع الشركات الكبيرة والناشئة والمتوسطة الحجم، وذلك نظراً لتزايد الطلب على الرساميل بما يتماشى مع عملية التنويع الاقتصادي التي تشهدها الدولة.

طراد المحمود

ويضم مقترح الاكتتاب بأسهم زيادة رأس المال إصدار 168 مليون سهم جديد بقيمة تبلغ (3) درهم إماراتي للسهم الواحد، أي ما يمثل ما يقارب 40٪ خصم على السعر الحالي للسهم مما سيؤدي إلى زيادة رأس مال المصرف بمقدار 504 مليون درهم. ويحق لمساهمي مصرف أبوظبي الإسلامي شراء 56 سهم لكل 1000 سهم يملكونه. وللمرة الأولى في دولة الإمارات سيتم تداول أسهم مصرف لزيادة رأس المال في سوق أبوظبي للأوراق المالية من خلال الوسطاء الماليين المسجلين رسميا.

ولتمهيد الطريق أمام المساهمين، سيطلب منهم التصويت على تعديل النظام الأساسي المرتبط بزيادة رأس مال المصرف المصرح به، وزيادته من ثلاثة مليارات إلى أربعة مليارات درهم.

وضمن برنامج المصرف لإصدار صكوك غير القابلة للتحويل لأسهم ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية على الشق الأول من رأس المال، أصدر مصرف أبوظبي الإسلامي بنهاية العام 2012 أول صكوك هجينة في العالم غير قابلة للتحويل ومتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية بقيمة مليار دولار على الشق الأول من رأس المال، والتي تعتبر أول أداة تمويل لعموم المستثمرين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

يذكر أنه سيتم عقد اجتماع الجمعية العمومية غير العادية في غرفة تجارة وصناعة أبوظبي في تمام الساعة 1:00 ظهراً من يوم الأحد الموافق 21 يونيو 2015. وفي حال لم يكتمل النصاب القانوني الذي يبلغ 75 في المائة من إجمالي المساهمين الذين حضروا الاجتماع الأول، سينعقد الاجتماع الثاني في نفس المكان في يوم الأحد الموافق 28 يونيو 2015. وسيضع مصرف أبوظبي الإسلامي جدول زمني مفصّل للاكتتاب بأسهم زيادة رأس المال بعد موافقة المساهمين، بما في ذلك تاريخ الاستحقاق وفترة الاكتتاب.

خلال فعاليات ملتقى «ديستري الشرق الأوسط»

«هواوي» تحصد جائزتين من الفئة الماسية في مجال الهواتف الذكية

جانب من تسليم الجائزة

تمّ تكريم شركة «هواوي الشرق الأوسط» تقديراً لتميزها في المجال التكنولوجي، وذلك ضمن حفل توزيع جوائز أكاديمية الشرق الأوسط للبيع بالتجزئة (ميرا) للعام 2015. وحصدت «هواوي» خلال هذا الحدث جائزتين من الفئة الماسية كأفضل مزوّد للهواتف الذكية لسوق التجزئة في منطقة الشرق الأوسط وتقديراً لأداء الشركة المتميز.

وعلى مدى السنوات الـ11 السابقة، بات ملتقى ومعرض «ديستري الشرق الأوسط» يمثل أحد أبرز الفعاليات المرموقة بالنسبة لكبار المسؤولين التنفيذيين العاملين في قطاع البيع بالتجزئة في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والإلكترونيات الاستهلاكية في منطقة الشرق الأوسط. كما يشكّل «ديستري» منصة إقليمية تجمع كبار تجار التجزئة والتجزئة الإلكترونية جنباً إلى جنب مع الموزعين والباعة من كافة أنحاء العالم لعرض أحدث الابتكارات والتقنيات وعقد الصفقات التجارية في المكان والتوقيت ذاته.

وفي معرض تعليقه على إنجازات "هواوي"، قال ستديب سيغال، نائب رئيس مجموعة أعمال "هواوي ديفايس" لأجهزة المستهلك في الشرق الأوسط: «نشعر بالفخر الكبير حيال تكريمنا من قبل إحدى الهيئات المرموقة والمعتبرة في مجال منح الجوائز. ونعتقد أن حصولنا على هاتين الجائزتين يمثل دليلاً ملموساً على التزامنا المستمر في "هواوي" تجاه هذه المنطقة وذلك بالتوازي مع مواصلتنا تحقيق النمو والازدهار.»

ويسهم تتويج «هواوي» بهاتين الجائزتين المرموقتين من قبل أكاديمية الشرق الأوسط للبيع بالتجزئة (ميرا) في ترسيخ مكانتها بصفتها إحدى الشركات الرائدة عالمياً في مجال تصنيع تقنيات الأجهزة المحمولة. ويأتي هذا التكريم قبيل إطلاق هاتف «هواوي بي 8» (P8) في منطقة الشرق الأوسط في نهاية شهر مايو الحالي، والذي يعدّ أحدث هواتف «هواوي» الذكية ضمن الفئة الممتازة لعام 2015.

وترجّح التوقعات مواصلة «هواوي» سيطرتها على السوق، حيث ارتفعت شحناتها من الأجهزة خلال عام 2014 بنسبة 7.8٪ ليصل مجموعها إلى 138 مليون جهاز، منها 75 مليون هاتف ذكي. ولتسجّل بذلك نموا سنويا بواقع 45٪ مقارنة بالعام المنصرم.

«سويفت» تفتح سجل «اعرف عميلك» لموزعي وأمناء الصناديق المالية

أعلنت "سويفت" أن سجل "إعرف عميلك" بات الآن متوفراً لموزعي وأمناء الصناديق المالية. وللاستجابة لحاجة القطاع المالي، وسعت "سويفت" نطاق سجل "إعرف عميلك" ليشمل أكثر من المصارف المراسلة، وبالتحديد ليشمل مجال توزيع الصناديق المالية وخدمات الوصاية عليها، وذلك لدعم متطلبات الامتثال لقوانين التشريعات المالية من خلال برنامج "إعرف عميلك".

يتيح سجل "إعرف عميلك" المصارف المراسلة وكذلك موزعي وأمناء الصناديق المالية الآن، وسيلة فريدة من نوعها للامتثال لمتطلبات "إعرف عميلك" من خلال توفير مجموعة قياسية من البيانات والوثائق المعتمدة المطلوبة للإيفاء بشروط "إعرف عميلك". وكما هو الحال مع المصارف، سيتمكن موزعو وأمناء الصناديق المالية الآن من تقديم مجموعة أساسية من البيانات والوثائق المتفق عليها لكي تتحقق "سويفت" من صحتها والتي يستطيع مقدميها بعد ذلك من تبادلها مع نظرائهم. ويحتفظ كل مستخدمي السجل بالملكية الكاملة للمعلومات التي يقدمونها لـ "إعرف عميلك" كما يحددون من يستطيع الاطلاع على تلك البيانات عبر المنصة الإلكترونية الآمنة.

صرّح مارك جم، رئيس الامتثال في "كليرستريم" ورئيس مجموعة عمل "سويفت" للامتثال بالأوراق المالية: "يواجه موزعو وأمناء الصناديق المالية تحديات مماثلة لتلك التي تواجهها المصارف في مجال إجراءات التدقيق والتمحيص لـ 'إعرف عميلك'، وأنا سعيد بأن 'سويفت' توسع نطاق سجل 'إعرف عميلك' معززة الزخم الذي يحققه في مجال الأعمال المصرفية المراسلة." يوفر سجل "إعرف عميلك" الذي دُشن في شهر ديسمبر 2014، وسيلة بسيطة وآمنة لكي تتبادل المؤسسات المالية مجموعة قياسية من المعلومات المطلوبة للامتثال لمتطلبات "إعرف عميلك"، الأمر الذي يعزز الكفاءة ويقلص المخاطر. وقد طورت "سويفت" سجل "إعرف عميلك" بالتعاون مع القطاع بهدف مساعدة المؤسسات المالية على مواجهة التحديات الناشئة عن أعمال التدقيق والتمحيص للجهات التي تتعامل معها تلك المؤسسات بشكل أسرع وبفعالية تكلفة مما هي عليه الآن في إجراءات "إعرف عميلك".

قال بول تيلور، مدير خدمات الامتثال لدى "سويفت": "يسعدنا أن نوسع نطاق سجل 'إعرف عميلك' ليشمل موزعي وأمناء الصناديق المالية، وهي خطوة تعد امتدادا طبيعيا لسجل 'إعرف عميلك' الذي أسسناه بنجاح للمصارف المراسلة. ومع استمرارنا في التشاور حول استراتيجيتنا وخططنا في مجال الامتثال، نحن ندرك أن الامتثال لتشريعات الجرائم المالية بات من التحديات الكبيرة بالنسبة لعملاء الأوراق المالية ونحن نبحث عن وسائل أوسع لمواجهة تلك التحديات كمثل مجال خدمات الفحص على سبيل المثال."