

## مليار دولار استثمارات «المشرق» في التحول الرقمي خلال 3 سنوات



دبي: خالد موسى

كشف بنك «المشرق» عن استثماره حوالي المليار دولار (3.67 مليار درهم) للتحول الرقمي خلال 3 سنوات. ويسعى البنك إلى بناء تجربة شيقة وممتعة وسهلة لزيائنه، حيث يعمل على دمج الذكاء الاصطناعي في جميع خدماته، وتحديدأ تلك الخاصة بالأفراد. وأصبحت جميع الخدمات التي يقدمها للأفراد 100% رقمية، بحسب ما يؤكد الرئيس التنفيذي لمجموعة «المشرق» أحمد عبد العال

وخلال لقاء مع الإعلاميين ضمن جولة للإطلاع على مستقبل الخدمات المصرفية مع البنك، تم الكشف عن تطوير برنامج محادثة جديد مدعوم بالذكاء الاصطناعي حيث يمكنك تفعيل بطاقتك المصرفية عبره أو إيقافها في حال تم فقد المحفظة اثناء السفر أو غيره دون الرجوع والإتصال بالبنك، كما يمكنك من خلال الحديث مع الروبوت معرفة العمليات المصرفية التي أجريتها في أي وقت، وكذلك تفعيل بطاقات الائتمان التي تناسب البلد الذي تسافر إليه وغيرها من المزايا. كذلك تم الكشف عن إمكانية دفع كافة الفواتير عبر تطبيق البنك بكل يسر وسهولة

## خطة التحول الرقمي

وبالنسبة الى خطة التحول الرقمي التي يعمل عليها البنك، أشار عبد العال إلى أن «البنك المركزي الإماراتي والبنك المركزي المصري يدعمان توجهات التحول الرقمي بشكل كبير جداً سواء عن طريق التشريعات أو اللوائح التي صدرت خلال السنوات السابقة والمنظومات الرقمية التي يدعموها بشكل مباشر»، كاشفاً أن «المصرف حصل على رخصة في باكستان بعد طرح المصرف المركزي الباكستاني 5 رخص للبنوك الرقمية».

وشدد على أن «ما نراه من الهيئات التنظيمية في الأسواق التي نعمل بها أن هناك دعم كامل للمجهودات التحول الرقمي في المنظومة المصرفية»، كاشفاً أن «المصرف استثمر ما مجموعه 600 مليون دولار خلال 3 سنوات على التحول الرقمي فيما يخص خدمات الأفراد، أما فيما يخص الخدمات المصرفية التجارية فالمصرف استثمر ما مجموعه 300 مليون دولار خلال 18 شهراً الماضية».

وأشار عبد العال الى أن «المصرف قام بتخفيض عدد فروعها من 37 فرع إلى 7 فروع حالياً، والتوجه لدينا بأن تكون خدمات الأفراد رقمية بنسبة 100%»، مشدداً على أننا «لم نصل إلى ما وصلنا إليه اليوم من ناحية التحول الرقمي وتطبيق استراتيجيتنا لولا إستراتيجية شركات التكنولوجيا، سواء في قطاع التكنولوجيا نفسها أو الفينتك أو حتى الاتصالات».

ولفت إلى «أننا تبيننا سياسات عديدة في هذا الموضوع، وهي العمل مع شركات الفينتك من أجل اكتساب زخم في انجاز مشروعاتنا بمساعدتهم وهو شركائنا في هذا التحول، ولدينا صندوق استثماري مخصص للإستثمار في شركات الفينتك، وقد قمنا بالعديد من الإستثمارات في شركات مختلفة من بينها تايم كارد وحصّة في كاشو والشراكة مع نون»، مشدداً على أن «العمل مع شركات التكنولوجيا كشريك رئيسي وداعم في التحول الرقمي أفضل بكثير من المنافسة، وسنعلن عن شراكات جديدة قريباً، وهذه الشراكات تخفف من كلفة التحول الرقمي».

«نيو» و«نيو بز»

وأوضح أن «كل خدمات الأفراد المصرفية في الإمارات نعمل على تحويلها إلى نيو وللشركات إلى نيو بز، إذا كانت شركات صغيرة ومتوسطة الحجم، وفي مصر كذلك حصلنا على ترخيص من المصرف المركزي لإطلاق نيو وسنعمل على إطلاقه قبل آخر السنة، وأيضاً بالنسبة إلى «نيو بز» فالفريق يعمل على الحصول على الموافقات من البنك المركزي»، معتبراً أن «نيو بز هو أكثر برنامج ناجح لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في المنطقة، ففتح حساب للشركات في المصرف العادي يحتاج إلى 90 يوماً وفتح نيو بز نجح في خفض هذا المتوسط إلى 22 يوم، ونعمل على تخفيضه أيضاً إلى 6 أيام».

وأضاف: «ليس فقط بالنسبة الى الوقت، بل الخدمات التي يقدمها حساب نيو بز، وهذا أمر مهم بالنسبة للشركات، فتقديم هذه الخدمة رقمياً يخفض التكاليف على الشركات بالنسبة لفتح الحسابات والمعاملات وكذلك تخفيض الوقت».

«والمعانة بالنسبة لتكبد عناء الذهاب الى الفرع».

ولفت إلى أن «نيو بز تم إطلاقه منذ 3 سنوات ولدينا اليوم أكثر من 35 ألف شركة صغيرة ومتوسطة تستفيد من هذا الحساب».

وشدد على أن «وضع البنوك في الإمارات مستقر ولا تأثير لأزمة البنوك الأمريكية عليها»، متوقفاً أن «يكون هذا العام جيد جداً بالنسبة إلى الأرباح، وهذا ما لمسناه منذ الربع الأول».

يذكر أن البنك، كان قد أطلق في وقت سابق «المشرق نيو» وهو أول بنك رقمي بحت بدون فروع بنكية في الإمارات، حيث يقدم مجموعة كاملة من المنتجات المصرفية للأفراد بسرعة وسهولة. ومنذ تطويره وإطلاقه، عمل «مشرق نيو» كرائد في الابتكارات المصرفية الرقمية، حيث كانت أول منصة مصرفية رقمية تستخدم التعرف على الوجه لفتح الحسابات المصرفية، على سبيل المثال

و«نيو بيز» هي منصة لدعم الشركات الناشئة الصغيرة والمتوسطة الحجم، وتضم خدمات رئيسية بالنسبة إلى الشركات، حيث يمكنهم إنجاز فتح حساب بشكل رقمي دون التكلفة بالذهاب إلى أي فرع من الفروع. بالإضافة إلى ذلك يقدم خدمات ذات قيمة مضافة للشركات بتطبيق واحد وسعر مناسب

وهو حساب رقمي للمراهقين من عمر (8 إلى 18 سنة) «Neo NXT» وفي العام الماضي، أطلق البنك «نيو نكست» مصمم لتمكين الجيل القادم من المعرفة المالية والشعور بالمسؤولية المالية الشخصية، حيث يترك هذا الحساب للوالدين السيطرة المطلقة، لضمان أن يبني أطفالهم حياة مالية مسؤولة وناجحة

التوسع خارج الإمارات

وحول التوسع خارج الإمارات، قال: «نحن متواجدين في أغلب دول الخليج، وفي مصر ومركز دعم الخدمات المصرفية العالمي موجود في آسيا، وفي أفريقيا وإنكلترا والهند وشنغهاي ونيويورك، وما نفعله في منطقة الخليج هو أننا نستكمل توسعنا الجغرافي في دول الخليج في بلدين نفتقدتهما وهما السعودية وسلطنة عُمان»، مشيراً إلى أنه «في عُمان تقدمنا برخصة وحصلنا على موافقة مبدئية من المصرف المركزي ومنتظر الموافقة النهائية من قبل مجلس إدارة البنك المركزي ونأمل أن ننهي منها قبل نهاية العام الجاري، وفي السعودية تقدمنا للحصول على رخصة صيرفة «متكاملة وليس رقمية».

وشدد على أن «توسعنا إلى هذه البلدان ليس الهدف منه منافسة البنوك المحلية بل تقديم حلول مصرفية وخدمات «للزبائن»، لافتاً إلى أن «بحصولنا على هذه الرخص نكون أول بنك موجود بكل دول الخليج».