

45
عام
خبرة وثقة
2014 - 1969

العدد الثلاثون
(يوليو - سبتمبر 2015 م)

الأهلي المصرية



البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen
Trust & Experience الخبرة والثقة

| نشرة فصلية تصدر عن البنك الأهلي اليمني |

كلمة العدد
أهنئكم جميعاً بسلامتكم
ورحم الله شهدائنا



عصام أحمد علوي السقاف
المدير العام



أعلى الوظائف أجراً في السعودية



نصائح متميزة لبناء
علاقات جيدة
مع زملائك في العمل



الطفل المعجزة
وذئب
وول ستريت



خدمات العملاء
في البنوك والمصارف من
وجهة نظر عميل

أهنئكم جميعاً بسلامتكم ورحم الله شهدائنا



عصام أحمد علوي السقاف
المدير العام

لبنك وفتحت تلك الفروع أبوابها لتسيير أعمالها ومباشرة وتسهيل معاملات عملاء البنك الكرام. لذا فإنه ينبغي علينا جميعاً كل من موقعه وانطلاقاً من مسؤوليته، العمل على تعويض ما لحق بالبنك جراء توقف عجلة إنتاجه وتعثر أعماله خلال فترة الحرب، وتسهيل أمور عملاء البنك وسرعة انجاز الخدمات المطلوبة منهم والعمل على اجتذابهم وإشعارهم بأن البنك الأهلي هو خيارهم.

إننا وكقيادة للبنك الأهلي اليمني نهيب بكم أن تكونوا جميعاً في مستوى المسؤولية للنهوض بمستوى أداءكم وحسن تعاملكم مع عملاء البنك وبما يعوض البنك وعملائه الكرام عما تعرضت له أعمالهم ومصالحهم جراء تلك الأحداث الأليمة خاصة وأن الإدارة قد عملت خلال تلك الفترة في توفير الاستقرار لحياتكم المعيشية ودفع رواتبكم وحوافزكم بانتظام وعليكم تقدير ذلك.

وفقنا الله جميعاً إلى ما فيه خير ورفعته مرفقنا.

الزملاء والزميلات موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني، أهنئكم جميعاً بسلامتكم وذويكم مما ألم ببلدنا من أحداث مروعة وفي ذات الوقت أتقدم بخالص العزاء والمواساة إلى ذوي وعائلات أولئك الموظفين الذين استشهدوا وسقطوا جراء تلك الأحداث الأليمة..

وكما تعلمون أن مرفقنا بكامل فروعنا في المحافظات الجنوبية قد تأثرت أعماله جراء تلك الأحداث وتوقفت عن العمل باستثناء فرعنا في عدن الصغرى والذي تحمل مسؤولية كبرى في تسيير أعماله في استقبال إبداعات المؤسسات العاملة هناك والحفاظ عليها وكذا في تغطية ودفع مرتبات موظفي بقية الفروع في محافظة عدن وبقيّة المحافظات الجنوبية التي تأثرت بتلك الأحداث وكذا مرتبات المتقاعدين المحولّة رواتبهم إلى البنك وهذا جهد كبير يشكر عليه مدير الفرع وموظفيه.

إنه ومع عودة الحياة الطبيعية إلى البلد فقد بذلت إدارة البنك جهداً كبيراً في إعادة ترميم الأضرار التي لحقت بالفروع الرئيسية

في ورشه عمل أقيمت في صنعاء بعنوان « تطوير إقتصاديات التعليم وربط التعليم بسوق العمل»

البنك الأهلي اليمني وكلية الاقتصاد بجامعة عدن كنموذجاً للعلاقات المثمرة بين الجامعات والوحدات الاقتصادية

الجامعات الحكومية والقطاعات الخاصة والوحدات الاقتصادية الأخرى، حيث تطرق الأخ/ د. محمد عمر باناجه عضو الهيئة التدريسية في كلية الاقتصاد - جامعة عدن إلى التجربة الرائدة التي إختطها وبادر إليها كل من كلية الاقتصاد جامعة عدن والبنك الأهلي اليمني، والتي تجسدت في مذكرة التفاهم الموقعة صباح يوم الأحد 30 يناير 2011م بين جامعة عدن ممثلة بكلية الاقتصاد والبنك الأهلي اليمني ممثلاً بقيادته العليا آنذاك والتي تمحورت حول العلاقة التنسيقية المتكاملة بينهما، وإمتداداً لتحقيق التكامل بين مختلف مؤسسات الدولة التعليمية وكذا وحداتها الاقتصادية ومؤسسات القطاع الخاص. وقد نصت هذه المذكرة في أحد بنودها على أن يضطلع البنك الأهلي اليمني بتقديم كل ما يجب تقديمه إلى جامعة عدن وطلابها الدارسين، هدفاً نحو إثراء معارفهم، إضافة إلى دعم وتمويل البحوث والدراسات التي يعدها أعضاء الهيئة التدريسية في كلية الاقتصاد وكذا تمويل إقامة الفعاليات العلمية المشتركة (مؤتمرات، ندوات، وورش عمل) هدفاً نحو تحسين مخرجات التعليم الجامعي لتتوافق مع متطلبات سوق العمل وتساعد في تخفيف وامتصاص البطالة، إنطلاقاً من مفهوم أن العاطل لا حيلة له.

أما المسلح بالعلم والمعارف فإنه قادر على تسخير وتوجيه ما لديه من قدرات علمية إلى ما يفيد ويفيد مجتمعه.

وفي معرض حديثه أشار إلى أن هذه التجربة تشكل نموذجاً إيجابياً لتعزيز وترسيخ العلاقة بين الجامعات الحكومية والقطاع الاقتصادي (العام والخاص).



أقيمت في صنعاء في مطلع العام الجاري 2010 وبرعاية معالي وزير التخطيط والتعاون الدولي آنذاك الأستاذ/ د. محمد عبدالواحد الميثمي، ورشة عمل لعرض ومناقشة مسودة رؤية تطوير إقتصاديات التعليم وربط التعليم بسوق العمل في إطار إعداد رؤية متكاملة للتعليم في اليمن وقد شارك فيها عدد من عمداء وأساتذة الجامعات وجمع من المهتمين بالشأن التعليمي في اليمن حيث طرحت خلال النقاشات عدد من الرؤى لعدد من المحاور المصنوفة في تلك المسودة وتحديداً محور تطوير العلاقة ما بين

مقولات القيادة



إعداد: زيد عاطف السعدي

مدير البنك الأهلي اليمني الإسلامي

القائد المتميز هو الذي تُلهم أفعاله وقراراته الآخرين ليحلّموا أكثر ويتعلموا أكثر وينجزوا أكثر ويحققوا ذواتهم أكثر.

المديرون هم أشخاص يفعلون الأشياء بشكل صحيح أما القادة فهم الأشخاص الذين يفعلون الأشياء الصحيحة.

سر الإدارة الناجحة هو أن تبقي الأشخاص الذين يكرهونك بعيداً عن الأشخاص الذين لم يتخذوا قرارهم بعد.

المهم إصلاح الأخطاء بدلاً من البحث عن المسؤول عنها.

يجب أن يكون الفريق امتداداً لشخصية قائده.

إذا كنت تخطط لعام واحد فازرع الأرز. وان كنت تخطط لعشرين عاما فازرع الأشجار. أما ان كنت تخطط لقرون من الزمان فازرع القادة.

المؤتمر المصري العربي لعام 2010 « التمويل من أجل التنمية»

منذ بداية التحولات في منطقتنا العربية، ركز اتحاد المصارف العربية في مؤتمراتها العربية والدولية، على تشخيص التحديات التي تواجه اقتصادات دول المنطقة وما تعانيه من بطء، وخصوصاً في مجال التنمية التي باتت الحجر الأساس للنهوض بأي اقتصاد متعثر، او مجتمع تفككت أوصاله ويعاني من أزمات تكاد تصبح مزمنة إذا لم تتحرك كل القوى الاقتصادية العام منها والخاص لوضع حد لهذا التقهقر ووضع المسارات الآلية إلى إعادة النهوض وصولاً إلى التنمية المستدامة.

يهدف هذا المؤتمر إلى البحث في آفاق تمويل التنمية من خلال إعادة ترتيب المنطقة العربية لأوضاعها الاقتصادية والمؤسسية، ووضع استراتيجية عربية مشتركة ومتكاملة تسهم بشكل فاعل ومباشر في تحسين الأوضاع المعيشية والاقتصادية والاجتماعية للمواطن العربي، ومعالجة مشكلات الفقر في بعض الدول العربية، والتي تزداد حدة مع الأمية وارتفاع عدد السكان والبطالة، وتراكم الديون وفوائدها، والاستغلال غير الرشيد للموارد الطبيعية، إضافة إلى نقص الموارد المالية وتدني وضع البنية التحتية في العديد من الدول العربية.

كما يهدف المؤتمر إلى تعزيز التعاون والتنسيق العربي مع المنظمات الإقليمية والدولية، من خلال دعم مؤسسات العمل العربي المشترك، وتعزيز قدراتها من أجل تمكينها من المشاركة الفاعلة في تنفيذ المبادرات والمشروعات العربية المشتركة.

كما ان هذا المنتدى من خلال عقده في القاهرة، سيحرص على الإضاءة على الإصلاحات الاقتصادية التي تشهدها مصر، وتحفيز الاستثمار العربي لدعم أهدافها التنموية، وخصوصاً تعزيز تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي توفر فرص عمل مستدامة ولها القدرة على التوسع والنمو.

يتقدم جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني

بخالص العزاء والمواساة إلى

الأخت/ أروى علي سليمان الكوري

مديرة دائرة الإحصاء والبحوث

بوفاة المغفور لها بإذن الله تعالى

والدتها الفاضلة

سائلين المولى عز وجل أن يتغمدها بواسع رحمته

إننا لله وإنا إليه راجعون

عنهم الاستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري

رئيس مجلس الإدارة

الاستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف

المدير العام

خدمات العملاء في البنوك والمصارف من وجهة نظر عميل

إعداد/ ولاء وديع ثابت



يروى لي أحد الأصدقاء ما حدث له يوماً من الأيام عندما اضطر للذهاب إلى البنك الذي أودع فيه جزءاً من «ثروته» ليجري بعض العمليات المصرفية، فيقول: ذهبت في أحد أيام الصيف لإجراء بعض العمليات المصرفية في أحد البنوك، واخترت هذا اليوم الصيفي لأنني كما تصورتها بأن يكون يوماً من أيام السنة التي لا تشهد زحماً شديداً، كما أن حاجتي يمكن قضاؤها بسرعة، وفعلاً دخلت البنك وقررت أن انتظر دوري؛ ولكنني انتظرت طويلاً أطول من ما كنت أتصور؛ فاحترت في هذا الأمر وأخذت أتساءل كيف أن عدد من يسبقني من العملاء قليل ولم يأت دوري بسرعة، ولكن سرعان ما تبددت حيرتي حينما قال لي من يجلس بجواري: لعلك تتساءل في نفسك لماذا لم يصلك الدور، ولكن لا تعجب فهذه حال خدمات العملاء وكذلك الصرافين في البنوك والمصارف لدينا، ببطء شديد في تقديم الخدمة وعدم الاكتراث بالعميل؛ ثم قال لي: هذا ثالث بنك آتي إليه اليوم لإنهاء نفس العملية المصرفية حيث ينست من الانتظار في بنكين سابقين؛ ثم أردف يقول: إذا أردت أن تنتهي عملية مصرفية لاحقاً فعليك أن توطن نفسك على الانتظار الطويل وأن تجد لنفسك وسيلة للتسلية كأن تعد بلاط أرضية البنك أو حتى النمل الموجود في البنك؛ هذه قصة أحد أصدقائي وأنا اعرف أن هناك قصصاً كثيرة شبيهة بهذه القصة؛ ولكن السؤال الذي يطرح نفسه هنا: هو كيف يمكن للبنوك والمصارف خدمة عملائها بشكل أفضل؟

أن الدراسات في مجال صناعة الخدمات أوجدت حلولاً كثيرة للتخلص من ظاهرة الانتظار الطويل؛ وأغلب هذه الدراسات تمت على الخدمات البنكية وذلك لأهمية هذه الخدمات في هذه المؤسسات المالية؛ وقد خلصت هذه الدراسات على أن انتظار العميل فترات زمنية طويلة في هذه المؤسسات يرجع لعدة عوامل من أهمها:

- 1 - عدد الموظفين الذين يقومون بالخدمة وما يملكون من معارف ومهارات أساسية لإنهاء إجراءات العميل.
- 2 - معدل ما يملكه هؤلاء الموظفون من خبرة في مجال عملهم.
- 3 - كفاية الأدوات والمعدات المكتبية اللازمة لإنهاء إجراءات العمل في الوقت المحدد.
- 4 - القدرة على استخدام هذه الأدوات والمعدات بالشكل الأمثل.

5 - ملاءمة هذه الأدوات والمعدات للأعمال المراد تنفيذها.

6 - شمولية الإجراءات المطلوب تنفيذها من أجل إنهاء العمل بسهولة وتطبيقها.

استخدم الذكاء والحكمة في خدمة العميل عزيزي الموظف عزيزتي الموظفة بخدمه العملاء لنصت معنا لسطور الآتيه عليها تحمل لكم الكثير من الفوائد والنصائح الهامة في سبيل الارتقاء بعملنا لنتميز في خدمه عملائنا ونكون الخيار الأول:

جانب كبير من خدمة العملاء يعتمد على الحكمة أو الذكاء الشخصي . لذلك من الأمور المدهشة عدم شيوع استخدامها . فمثلاً من الحكمة أن تدبر وقتاً لعملائك و تستجيب لمطالبهم ، لكن كثيراً ما لا يحدث هذا . من الحكمة أن تجعل عملاءك يشعرون بالرضا والسعادة وأن تنصت إليهم و تفهم حاجاتهم و رغباتهم . من الحكمة أن تفعل كل شيء ممكن من أجل مساعدة عملائك والتأكد من أنهم يعايشون أكثر التجارب إيجابية من خلال تعاملهم معك (تلك هي الإثارة وذلك هو التميز) . لكن قلما يحدث هذا ، لنسب بسيط وهو أن كثيراً من المديرين و موظفي خدمة العملاء يتخلون عن ذكائهم وحكمتهم الشخصية . فهم ينسون ما تعنيه الخدمة وتكون الأرباح والمهمة التي بأيديهم هي شغلهم الشاغل بدلاً من الاهتمام والتركيز على العملاء الذين يبسطون إليهم أيديهم بالمال .

من الحكمة أن تقول :

- شكراً .
- تبتسم لعملائك .
- ترحب بعملائك .
- تتعامل مع عملائك يخلق حسن .
- تقييم علاقات بعملائك .
- تعتذر عندما تخطئ .
- ليس من الحكمة أن :-
- تتترك عملاءك ينتظرون .
- تتجاهل الرد على الهاتف .
- تتجاهل العميل .
- تتجاهل إرجاع المكالمات كما وعدت العميل .
- خدمة العملاء المتميزة .

لكي تكون موظف خدمة عملاء متميزاً اخرج قليلاً عن المألوف، إذا لم تصنع فارقاً فلن تكون مميزاً عن الآخرين. احرص على أن تكون مثبِّراً للاهتمام عندما لا تختلف في شيء عن الآخرين فاحتمالات

أن يختارك العميل تكون خاضعةً للصدفة. لكن إذا صنعت فارقاً بجميع الأشياء البسيطة التي تفعلها من أجل عملائك. فسوف تزداد احتمالات اختيار العميل لك، هذا يعني أن تخرج قليلاً عن المألوف. عندما يتبع الناس الروتين يتصرفون كما لو كانوا آلات. فهم يغلِقون قلوبهم وعقولهم من خلال طبيعة التكرار التي تنسم بها المهام التي يقومون بها، ونتيجة لذلك. يصبحون متعبين و منهكين، و يتم استنزاف أي شعور بالطاقة الخلاقة بسبب عملهم. فعندما يؤدي المرء وظيفته وهو «معصوب العينين» ، فإن هذا قد يمنعه من رؤية فرص تتيح له القيام بأشياء جديدة ومثيرة يمكن أن تحفز العملاء.

بدلاً من أن تجعل نفسك نسخة طبق الأصل من النظام، من المهم أن تصنع اختلافاً أو فارقاً كل يوم من أجل عملائك وذلك عن طريق التعبير عن شخصيتك الفريدة وأن تكون على طبيعتك. هذا الفارق البسيط هو الذي يساعد على خلق الإثارة و تحقيق التميز. كل عميل فريد من نوعه وإذا تعاملت مع جميع العملاء بنفس الطريقة، فسوف تقلل من قيمة العلاقة، لن يشعر العملاء بالخصوصية أو الأهمية لأنك لم تتعامل معهم على هذا الأساس.

أصنع فارق:

جيم دين : مدير خدمة العملاء(فندق) بساكسون وولد هاوسينج في المملكة المتحدة، تلقى قصيدة شكوى من أحد النزلاء الغاضبين، فألف قصيدة رداً عليه. وسر العميل بهذا. واستجابةً لطلب من العملاء، قام جيم أيضاً بتركيب مبرد مياه في صالة الاستقبال أشياء بسيطة ولكنها تصنع فرقاً كبيراً في نفوس العملاء.

عندما كانت روكسانا كاوسا تعمل في بنك برادفورد أند بينجلي، تلقت شكوى تفيد بأن طفلاً يبلغ من العمر ستة أعوام لم يحصل على العرض الخاص الذي وُعد به. قامت روكسانا بكتابة رسالة شخصية للطفل بخط يدها كرد على هذا الطلب. سُر الطفل كثيراً (و كذلك سُرت جدته التي كانت قد قامت بفتح الحساب بالنيابة عنه) . فكن على وعي بجميع أعمالك و إجراءاتك الروتينية ثم أخرج عنها قليلاً، فمثلاً تحول من الترحيب بالشكل النمطي المعتاد إلى الترحيب بشكل شخصي، فهذا يصنع فارقاً. إذن فنقطه التميز هنا هي أن تصنع فارقاً عن طريق التصرف بطبيعتك الشخصية والقيام ببعض الأشياء البسيطة بشكل يختلف عن الآخرين.

ميزان المدفوعات



مصطلح ميزان المدفوعات يعني خلاصة العمليات المالية التي تتم خلال فترة زمنية محددة من الوقت بين دولة معينة ومختلف الدول الأخرى .. وتشمل هذه العمليات المالية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال وحركة نقل الذهب .. واختزالاً لهذا التعريف فإن ميزان المدفوعات يعني البيان السنوي الاجمالي الذي يمثل إيرادات الدولة مع الخارج ومدفوعاتها إلى الخارج. وهذا يعني انه سجل الدولة العام لكافة المعاملات الاقتصادية الخارجية التي تتم بين المقيمين في دولة معينة والمقيمين في الخارج خلال فترة محددة وهو بمثابة الحساب الذي يسجل قيمة الحقوق والديون الناشئة بين بلد معين والعالم الخارجي .

ولميزان المدفوعات أهمية كبيرة لأنه من خلال دراسة مفرداته يعكس لنا درجة التقدم الاقتصادي في بلد ما ويمكننا من تحديد مركزه المالي بالنسبة للعالم الخارجي .. لذلك فإنه غالباً ما يطلب صندوق النقد الدولي من جميع أعضاء تقديم سقف موازنات مدفوعاتها سنوياً لتكون هذه الموازنات من أهم المؤشرات دقة في الحكم للمركز الخارجي للدولة العضو في صندوق النقد الدولي .

إعداد ميزان المدفوعات

يقوم إعداد ميزان المدفوعات على مبدأ القيد المزدوج .. مما يجعله من الناحية المحاسبية متوازناً (كونه دائماً ايجابياً) تدرج تحته كافة المعاملات التي تحصل الدولة من خلالها على إيرادات من العالم الخارجي .. وجانب مدين تنطوي تحته جميع المعاملات التي تؤدي الدولة من خلالها مدفوعات العالم الخارجي .. وتواجه تسجيل العمليات الاقتصادية على ميزان المدفوعات عدد من الصعوبات مثل مشكلة التفريق بين المقيم وغير المقيم واختلاف أسس حساب القيم الدولية ومشكلة التوقيت.

ولبيانات ميزان المدفوعات دلالاتها التي تعبر عن الأحوال الاقتصادية للبلد المعين بغض النظر عن الفترة الزمنية التي تغطيها دراسة البيانات .. لذلك فإن تسجيل هذه المعاملات الاقتصادية الدولية في حد ذاتها مسألة حيوية لأي اقتصاد وطني .

وان هيكل هذه المعاملات الاقتصادية يعكس حجم وهيكل كل الصادرات والمنتجات بما في ذلك العوامل المؤثرة عليه كحجم الاستثمارات ودرجة التوظيف ومستوى الاسعار والتكاليف كما يظهر القوة المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف الطلب وعرض العملات الأجنبية .

ويبين أثر السياسات الاقتصادية على هيكل التجارة الخارجية من حيث حجم المبادلات ونوع سلع التبادل .. الشيء الذي يؤدي إلى متابعة ومعرفة مدى تطور البنيان الاقتصادي للدولة .. ونتائج سياساتها الاقتصادية . كما أنه أداة هامة تساعد السلطات في الدولة على تخطيط وتوجيه العلاقات الاقتصادية الخارجية للدولة بسبب هيكلتها الشامل لتخطيط التجارة الخارجية من الجانب السلعي والجغرافي .. أو عند وضع السياسات المالية والنقدية .

ولذلك تعد المعلومات الموثقة فيه مسألة ضرورية للبنوك وللمؤسسات وللأفراد ضمن مجالات التمويل والتجارة الخارجية .

عناصر ميزان المدفوعات :

- الحساب الجاري .
- حساب التحويلات (من طرف واحد) .
- حساب رأس المال (العمليات الرأسمالية) .
- ميزان احتياطي الذهب والنقد الأجنبي .
- التسجيل .

لجنة بازال للرقابة المصرفية

45
عام
خبرة و ثقة
1969 - 2014

إشراف
جديدة

البنك الأهلي اليمني
National Bank Of Yemen

www.nbyemen.com



صورة بداخل مكتب النقش والطباعة توضح صورة الدولار

بالصور: مراحل تصنيع الدولار الأمريكي

نشرت وكالة "رويترز" عدداً من الصور المميزة لعملية طباعة أوراق العملات المالية "الدولار الأمريكي" كُشف عنها مكتب النقش والطباعة في العاصمة الأمريكية واشنطن الذي ينتج نحو 6 ملايين من الدولارات يومياً، وتظهر الصور خطوات طباعة الدولار الأمريكي منذ البداية وحتى طرحه بالبنوك الأمريكية والتي تتضمن عملاً يدوياً وآخر باستخدام الماكينات المتخصصة.



لوحة نقش الدولار عليها صورة الرئيس جورج واشنطن أثناء طباعته في 14 نوفمبر 2014



وضع العملات الورقية فئة الدولار في صناديق مخصصة قبل توزيعها



وضع الدولار بعد إنتاجه في نطاق التغليف،



فني يتفقد فئة الدولار الواحد أثناء الإنتاج



لوحة نقش الدولار الأمريكي



تتميز هذه العملية بتأمين كامل نظراً لخطورتها وحساسيتها



فئة الدولار الواحد بعد أن وصلت لصورتها النهائية من الأمام



تعرض الدولار لأشعة معينة يثبت جودته



تكرار الجودة أثناء الإنتاج في مكتب النقش والطباعة في واشنطن



تتميز هذه الصناعة بالدقة المتناهية



الدولار الأمريكي من الخلف بعد إتمام إنتاجه



فرز الأوراق المالية فئة الدولار



العدسة المكبرة لقياس دقة النقش



لمسة وفاء ..
الدائرة القانونية تقيم حفلاً
متواضعاً توديعياً لزميلتهم
الأخت / زهرة شمسان



في حفل تخلله الوفاء والمحبة والمودة أقامت الدائرة القانونية بكامل موظفيها حفلاً توديعياً لزميلتهم الأخت / زهرة شمسان علي الكوشاب التي أحليت إلى التقاعد نهاية العام الماضي ديسمبر ٢٠١٤م بعد إنهاء فترتها العملية في البنك الأهلي اليمني متنقلة بين عدد من الفروع وأقسام الدوائر المختلفة (فرع صنعاء، عدن الصغرى، عبد العزيز، العيدروس، الإدارة العامة) وقد إتصفت الأخت/ زهرة بخفة الظل والروح المرحة والتألف مع أخواتها وأخوانها الموظفين في تلك الفروع والدوائر التي عملت فيها . متمنين لها حياة سعيدة



إعداد/ علي منصور ماطر

ها نحن نواصل كتابة المصطلحات البنكية وفي هذا العدد سنحاول أن نورد بعض المصطلحات التي قد تضيق الموظف في عمله اليومي ولكل قراء المجلة .

| English Vocabularies | المصطلحات بالعربية | الرقم |
|----------------------|----------------------------|-------|
| Delivery Order | أمر تسليم | ١ |
| Demand Draft | كمبيالة تحت الطلب | ٢ |
| Recovery of Debts | استرداد الديون | ٣ |
| Guaranteed Debts | ديون مضمونة | ٤ |
| Bonded Debts | دين مضمون بسند | ٥ |
| Deferred Debts | ديون مؤجلة الدفع | ٦ |
| Mortgage Debts | دين برهن | ٧ |
| Agricultural Credit | التسليف الزراعي | ٨ |
| Expansion of Credit | توسع في الائتمان | ٩ |
| Surprise Cash Count | جرد مفاجئ للنقدية | ١٠ |
| Counter value | القيمة المقابلة (المعادلة) | ١١ |

وظائف الإعلام والعلاقات العامة: وظائف وسائل الإعلام ومدبري العلاقات العامة في البلد أيضا يكسبون جيدا بشكل كبير و هو ما يقرب من ٤١ ألف ريال سعودي



تصميم الإعلانات والإبداع: هناك طلب مرتفع للمطورين والمصممين المبدعين مع الأجر المتوسط من ٤٠ ألف ريال سعودي.



تجار العقارات: تجار العقارات في السعودية لديهم الفرصة لكسب ما يصل إلى ٣٩,٧٥٠ ألف ريال سعودي في الشهر.



تدريس اللغة الإنجليزية: بسبب الطلب المتزايد على مدرسي اللغة الإنجليزية زادت الرواتب في السعودية لهذه المهنة، فيمكن أن يكون الراتب المتوسط للمعلم يصل إلى ١١ ألف ريال سعودي في الشهر، مع الإمتيازات المجانية بالإضافة إلى رحلات مجانية إلى بلدك أو الإقامة المدعومة.



ووفقا لمعظم الدراسات الاستقصائية يعمل الآسيويين في الغالب في وظائف الإدارة المصرفية والخزينة بشكل كبير، وبشكل عام وفقا لتقرير مجموعة هاي السنوي أن الرواتب في السعودية ارتفعت إلى ٦ في المائة على الرغم من التضخم.

بالصور.. أعلى الوظائف أجراً في السعودية

(mbc.net) الرياض / محمد اللويحق

قالت دراسة صدرت مؤخراً عن أجور العمل في السعودية، أنه وفقاً لزيادة عائدات النفط في جميع أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي، أصبحت السعودية من أهم المقاصد للباحثين عن عمل من جميع أنحاء العالم، و أرض الخليج هي مكان متطور و حديث و قادر على المنافسة.

وأوردت الدراسة بعض الأعمال الأعلى أجراً في السعودية، علماً أن الدراسة أجريت في العام الماضي و قد جاءت النتائج على هذا النحو:

مهندسي البترول: حيث يمكن لمهندسي البترول كسب ما يصل إلى ٣٠٠ ألف ريال سعودي

الصناعة المصرفية: وهي من الوظائف الأكثر شعبية، فالبانوك تدفع ما يصل إلى ٤٨ ألف ريال سعودي شهرياً لمديرها في السعودية.



صناعة تكنولوجيا المعلومات: مدراء تقنية المعلومات يكسبون حوالي ٥٠ ألف ريال سعودي

وظائف قطاع الأعمال: ف كبار المديرين التنفيذيين من الشركات على حد سواء المتعددة الجنسيات و كذلك الشركات المحلية يربحون جيداً على نطاق واسع، و قد سجلت أعلى الرواتب في السعودية لتكون ١٢٣ ألف ريال سعودي، وهو متوسط راتب الرئيس التنفيذي لشركة متعددة الجنسيات .



وظائف البناء وإدارة المشاريع: مديري البناء والمشاريع يكسبون ما يصل إلى ٤٤ ألف ريال سعودي وأصبحت هذه المهنة شعبية بين المهاجرين داخل السعودية.

المهن الطبية: الجراحين مثلاً في السعودية يكسبون ما يصل إلى ١٠٨ آلاف ريال سعودي



أعجب قصة نجاح ترويها مجلة (نيويورك)

الطفل المعجزة وذئب وول ستريت



في سوق الپورصة، ووصفاه أثناء اللقاء ب المايسترو، في إشارة إلى عبقريته الاستثمارية في سوق المال.

وقالت المجلة إن محمد وصديقيه يتوقعون أن يجنوا بنهاية العام المقبل نحو بليون دولار، وفي الوقت نفسه إكمال دراستهم الجامعية، ويُنتظر محمد بلوغه سن الـ ١٨ للحصول على رخصة رسمية، تمكنه من ممارسة أعمال السمسرة في سوق البورصة.

المصدر: وكالة رويترز

المرتبة الـ ١٢ في الذكرى العاشرة لمقال المجلة السنوي تحت عنوان «أسباب تدفك لحب نيويورك».

انتقل محمد مع والديه للعيش في الولايات المتحدة الأمريكية قادمين من بنجلاديش؛ وجرب حظّه في كسب المال عبر المضاربة في سوق البورصة، واعتاد التداول في فترة استراحة الغداء بميدريسته. وأطلقت المجلة على الشاب لقب "الطفل المعجزة" و ذئب وول ستريت، في إشارة لفيلم سينمائي يحكي قصة أشهر سمسرة البورصة في الولايات المتحدة الأمريكية، ولكن على عكس قصة الفيلم، فقد جمع هذا الشاب ثروته بشكل قانوني. وعلى الرغم من ثروته فلا يزال الشاب المعجزة يعاني من عدم الاستمتاع بها؛ إذ لم يتمكن من قيادة سيارة "بي إم دبليو" كان قد اشتراها مؤخراً بسبب عدم بلوغه السن القانونية، للحصول على رخصة قيادة، كما أن والديه رفضا انتقاله للعيش في شقة فارغة كان قد استأجرها في منطقة مانهاتن.

ومحمد ليس وحيداً في قصة نجاحه؛ إذ رصدت المجلة أثناء لقاءها به اثنين من أصدقائه، يشاركانه عشق التداول

جذبت قصة النجاح المذهلة لشاب بنجلاديشي مسلم، يعيش في مدينة نيويورك الأمريكية، أنظار العالم أجمع؛ إذ تمكن من جمع ثروة تقدر بـ ٧٢ مليون دولار، وهو لم يتجاوز السابعة عشرة من عمره، عبر التداول في سوق البورصة الأمريكية، التي بدأها وهو بعمر التاسعة. "القصة العجيبة التي نشرتها مجلة نيويورك لاقت صدى واسعاً بين وكالات الأنباء العالمية، وبالأخص المستثمرون في أسواق البورصة. وجاءت قصة الشاب محمد إسلام المذهلة في

رسالتنا

يلتزم البنك الأهلي اليمني بتحقيق الجودة في خدماته ومنتجاته بحسب مقاييس الجودة العالمية وبما يخدم احتياجات العملاء ويحقق أهداف وتوقعات كافة المعنيين بمصالح البنك في إطار المنفعة الشاملة للمجتمع والاقتصاد اليمني



رؤيتنا

نحن في البنك الأهلي اليمني عزمنا على أن نلبي جميع احتياجات عملائنا وأن نكون رواداً في توفير خدمات مصرفية مبتكرة اعتماداً على أفضل وأحدث تقنيات الخدمات المصرفية لتكون الخيار الأول للعملاء ولنصبح البنك المميز في اليمن.



5 أشياء يجب أن يتعلمها الطفل لإنفاق النقود



(٢) الادخار شيء طيب.. سيجعلهم يتجنبون الدين:

بعد مكافأتك لأطفالك حول ادخارهم جزءاً من النقود التي يملكونها، اجعلهم دوماً فخورين بما يحققون من مدخرات. شاركهم تفقدها كل فترة وتابع معهم كيف يحسبون تلك النقود، وكل فترة اجعلهم يدونون تلك الأرقام ليدركوا دوماً قيمة ما يملكون. وبعد فترة اعرض عليهم أن يقرضوك منها جزءاً ما، و اشرح لهم لم تقترض منهم وما الأسباب التي تجعل الناس يقترضون وما هو الدين أصلاً. بشكل سلبي وغير مباشر اشرح لهم آثار الدين وما تفعله بطاقات الائتمان وأنهم محميون من ذلك بفضل ادخارهم هذا.

قد تطلب منهم بعد أن ترد لهم دينك أنك تريد أن تشتري لهم شيئاً أغلى من قيمة مدخراتهم واعرض عليهم أنك ستقرضهم الفرق في السعر وراقب تصرفاتهم.

و في حالة موافقتهم اعرض عليهم أن يسدوا لك الدين في صورة أعمال تطلبها منهم. مرة تلو الأخرى سيرفضون دوماً أن يقرضوا منك أو من غيرك نقوداً وسيشعرون أن ادخارهم هو أطيب شيء قاموا بفعله حتى الآن.

(٣) لا تنفق كل ما تحصل عليه فور حصولك عليه، احتفظ ببعض:

بعد أن تمنح أطفالك ميزانية وتساعدهم على تخطيط قائمة أمنياتهم، الدرس الثالث هو أن تقتنعهم بالألا ينفقوا كل ما يحصلون عليك سواء أكانت تلك النقود منك أو من خلال ما اكتسبوه منك أيضاً مقابل أعمال قاموا بها لأجل آبائهم، كبح جماحهم في هذه الخطوة يجب أن يأتي بشكل غير مباشر من خلال إقناعهم أن هناك عدة متاجر تقوم ببيع ما يريدون شراءه بأسعار أقل مثلا أو عليهم أن ينتظروا موسم التخفيضات للحصول على عناصر أكثر من قائمتهم مقابل أسعار أقل.

من هنا يمكنك التمهيد لهم بأن تجربهم ألا يقوموا بصرف كل ما يملكون دوماً وأن يتحسبوا للمستقبل بأن يقتنعوا دوماً جزءاً ما من ميزانيتهم، فإن فعلوا ذلك عليك بأن تكافهم وتمنحهم نفس القدر من المال الذي قاموا بالاحتفاظ به. لا تقم أبداً بأخذ ما قاموا

يقضي الآباء والأمهات حول العالم حياتهم في محاولة لتحسين حياة أطفالهم يختارون لهم أفضل سبل التعليم والرياضة والثقافة والتربية.

فتلك هي الأولويات بالنسبة لكل الآباء حول العالم. نحن نريد لأطفالنا أن يتابعوا حياتهم بشكل ممتاز وأن تتحسن أحوالهم دوماً .

ولكن هناك شيء مهم يجب أن نعلمهم الكثير بخصوصه وهو كيف يتعاملون مع النقود، عن طريق مبادئ خمسة سنتناولها في هذا التقرير سنقدم لكم كيف يمكن مساعدة أولادنا بخصوص كيفية تعاملهم مع النقود: وكيفية تعامل الأطفال معها من الأشياء المهمة التي لا بد لأطفالك أن يتعلموا الكثير تجاهها.

(١) هم لا يحتاجون إلى الكثير من النقود كي يقوموا باستثمارها:-

الآن أطفالك لديهم معرفة كبيرة بالنقود وكيفية التعامل معها، لكن كل ذلك يبدو داخلياً. حان الوقت الآن لحثهم على معرفة أن تلك النقود ليست موجودة فقط كي تنفقها أو ندخرها.

هناك أمور أخرى عليهم أن يجربوها ويتعاملوا معها. منها أنه عليهم أن يتبرعوا بجزء منها كمشاركة في فعل الخير..

ومساعدة الفقراء المحتاجين. أنت كآب تحتاج أن تجعلهم يفعلون ذلك دون أن تجبرهم. فعليك أن تفعل ذلك أمامهم كي يقددوك وتصبح تلك عادة في شخصياتهم.

الأمر الآخر المهم أيضاً أن تحثهم على أن يستثمروا مدخراتهم تلك.

فهناك العديد من صناديق الادخار الموجودة في البنوك وجهات عدة توفر الادخار للصغار. عليك أن تجعلهم يحسبون قيمة ما يحصلون عليه مقابل ادخارهم في هذا المكان أو ذاك.

أن يصبح لديهم كشف حساب يستطيعون أن يفهموه بسهولة ويسر.

فهذه الحالة أنت تعدهم كي يتعاملوا بشكل طبيعي منذ الصغر بأن يستثمروا ما ادخروه، فانت قطعت بهذه الطريقة كل الطريق نحو أن تعد أطفالك وتعلمهم كيف يتعاملون مع النقود بشكل ناجح وفعال.

المهنيين حيث سيساعدك ذلك على جذب عدد كبيراً من المحبين عبر فريق عملك وشركتك. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول ”ممارسات التوظيف في الشرق الأوسط وشمال افريقيا“، أغسطس ٢٠١٢، إلى أن ١٣٪ من المهنيين صرّحوا بأن أصحاب العمل يبحثون عن كبار المدراء التنفيذيين والإداريين الذين يتمتعون بمهارات تقنية جيدة ومعرفة واسعة في مجال عملهم، كما يبحث ٤.٨٪ منهم عن المهنيين الذين يتمتعون بسجل من الإبداع والابتكار.

(٦) انظر إلى الأمور من وجهة نظر مديرك في العمل :- تذكر بأن مديرك ليس عدوك. حاول تغيير أسلوبك وطريقتك في التفكير في حال لم تتمكن من التفاهم مع مديرك أو احترام خبرته والخضوع لسلطته، فمن المحتمل جداً بأن تكون أنت السبب وراء ذلك. قم بإجراء أبحاث حول كيفية تعزيز العلاقات الإنسانية، فقد تحتاج إلى تغيير أسلوبك، وأولوياتك، ونظرتك الشخصية وتوقعاتك كي تتجنب الوقوع في المشاكل مع مديرك. في الواقع، سيساعدك النظر إلى الأمور من وجهة نظر مديرك في العمل على تفهم موقفه والتعرف على أفضل طريقة تسمح باستثمار مهاراتك وخبرتك لزيادة إنتاجية الشركة ورفع معنويات فريق عملك. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول الرضا الوظيفي في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ، نوفمبر ٢٠١٢، إلى أن ١٢.٥٪ من المهنيين يعتقدون أن توقعات الإدارة منهم غير واقعية. لذا احرص على التحدث مع مديرك في العمل حول دورك الوظيفي ومهام عملك في حال شعرت أن توقعات الإدارة منك غير واقعية.

(٧) لا تصرف بطريقة طفولية :- أصبح من السهل جداً في هذه الأيام العمل من أي مكان، ولكن في حال كانت شركتك تتمتع بثقافة عمل صارمة تجبر الموظفين على الحضور إلى المكتب للعمل، يتعين عليك الالتزام بهذه القواعد وعدم التصرف بطريقة طفولية. إذ يجب على الشركات إدارة كم هائل من التوقعات، والأولويات والأوضاع، لذا يعد حضورك المنتظم إلى المكتب أمراً ضرورياً، فإن كنت تغيب عن العمل باستمرار سيرغب الموظفين الآخرين بتقليدك في ذلك، في الواقع، يتطلب تحقيق النجاح في شركة معينة العمل الجماعي والتعاون المشترك بين كافة الموظفين، فحضورك المنتظم إلى المكتب في الوقت المحدد ضروري جداً لأجواز المشروع بالطريقة المطلوبة وتعزيز مهاراتك المهنية. يعد إعداد قائمة بمهام عملك أفضل وسيلة لاستغلال يومك في العمل بفعالية. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول مصادر اللهو في العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ، ديسمبر ٢٠١٣، إلى أن ٩٤٪ من المهنيين يستخدمون لائحة المهام لتنظيم يومهم. لذا ابدأ يومك بتحديد المهام الرئيسية التي يتعين عليك إتمامها واشطب المهام التي قمت بإتمامها في نهاية اليوم.

(٨) ابتسم على الدوام :- يعد التصرف بطريقة لبقية ولطيفة وسيلة متميزة لتعزيز العلاقات الشخصية بين الموظفين. لذا احرص على الترحيب بكافة مساعدة الأشخاص بطريقة لبقية، ولا تنسى شكر الأشخاص على مساعدتهم والابتسام على الدوام، فذلك سيرتك انطباعاً إيجابياً عن شخصيتك لدى كافة الموظفين في الشركة ويساعد بشكل كبير على تعزيز علامتك التجارية الشخصية.

المصدر: http://blog.bayt.com

نصائح متميزة لبناء علاقات جيدة مع زملائك في العمل



وسمعتها ضرورية لتعزيز مسيرتك المهنية، لذا احرص على احترامها وتقديرها على الدوام. في الواقع، تعد أخلاقيات العمل السيئة والموقف السلبي تجاه موظفي الشركة وعلامتها التجارية مضرة إلى حد كبير، حيث يؤدي ذلك إلى الفضل في كسب ولاء الموظفين ويؤثر سلباً على مسيرتهم المهنية وعلامتهم التجارية الشخصية. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول ”التغيب في مكان العمل في الشرق الأوسط وشمال افريقيا“، يونيو ٢٠١٢، إلى أن ٥٨.٢٪ من المهنيين في المنطقة صرّحوا بأن غياب الموظفين يضر إلى حد كبير بإنتاجية الشركة.

(٣) تصرف بطريقة لبقية ومهنية :- إحرص على حضور كافة المناسبات الاجتماعية كالأعراس، والاحتفال بمولود جديد، وحضور المباريات الرياضية والخروج مع فريق العمل بعد ساعات الدوام الرسمية، واسع جاهداً للمشاركة في خلق بيئة عمل ممتعة وإيجابية. في الواقع، يفضل الفصل بين مشاكلك الشخصية وأولويات عملك، إذ يتعين عليك التركيز على تعزيز مسيرتك المهنية وتحقيق أهدافك المهنية. لذا احرص على الابتسام فور دخولك إلى المكتب صباحاً والترحيب بجميع الموظفين بطريقة لبقية ومهنية، وحاول

قدر الإمكان تجاهل همومك ومشاكلك الشخصية. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول ”مؤشرات تغير ديناميكيات مكان العمل في الشرق الأوسط وشمال افريقيا إلى أن ٣٠٪ من المهنيين يعتقدون أن أسلوب القيادة والسيطرة، ومهارات التواصل الضعيفة (بالنسبة إلى ١١٪ منهم) هي أكثر الصفات المزعجة لدى المدير.

(٤) كن صانعاً للسلام :- لا أحد يحب التعامل مع الأشخاص الثرثارين، ومسببي المشاكل والذين يتعدون على سياسات الشركة، ويسعون باستمرار لتضخيم الخلافات بين الموظفين وخلق جو سلبي في العمل. احرص على تجنب الاختلاط بهؤلاء الأشخاص واطهر للجميع أنك شخص مسالم ويمكنك حل كافة المشاكل التي تواجهك بسهولة. في الواقع، سيساعدك إتباع سلوك إيجابي ومناسب وتجنب المشاركة في الحادثات السلبية والعمل

على تعزيز مكانتك المهنية وكسب احترام كافة الموظفين في الشركة. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول مؤشرات تغير ديناميكيات مكان العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا ، إلى أن ١٥٪ من المهنيين صرّحوا بأن أصحاب العمل يبحثون عن المرشحين الذين لديهم شخصية حسنة ويتمتعون بالنزاهة.

(٥) كن خبيراً في مجال عملك :- لا يوجد أمر أفضل من أداء عملك على أكمل وجه. لذا اسع جاهداً للتألق كخبير في مجال عملك كي تكون أول شخص يفكر به الأشخاص الذين يرغبون بالحصول على نصائح مهنية متميزة. كن متواضعا وأجب بطريقة لائقة عن كافة الأسئلة التي يطرحها عليك الآخرون وستتميز حتماً عن كافة المهنيين من نفس مجال عملك. لا تتردد في تبادل معارفك وخبرائك مع زملائك

يعد بناء علاقات جيدة في العمل أفضل وسيلة لتعزيز إنتاجية الموظفين وخلق بيئة عمل متميزة، كما أنه ضروري لتحقيق النجاح المهني، وزيادة رضا الموظفين وولائهم تجاه شركاتهم. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول مؤشرات تغير ديناميكيات مكان العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا“، يونيو ٢٠١٣، إلى أن ١٠٪ من المهنيين صرّحوا بأن بيئة العمل السيئة تدفعهم للاستقالة من عملهم. كما أشار استبيان آخر لبيت.كوم حول ”الاحتفاظ بالموظفين في الشرق الأوسط وشمال افريقيا“، فبراير ٢٠١٣، إلى أن ١٧.٦٪ من المهنيين في المنطقة صرّحوا بأن العلاقة الجيدة بين الموظف والمدير هي أهم عامل للاحتفاظ بالموظفين.

يقدم لك خبراء بيت.كوم في ما يلي بعض النصائح لمساعدتك على بناء علاقات جيدة مع مدراءك وزملائك في العمل:

(١) تمسك بمبادئك وقيمك :- النزاهة مهمة إلى حد كبير، إذ يستطيع الأشخاص التعرف على قيم بعضهم البعض بعد مرور فترة من الوقت على تعارفهم، ونظراً إلى أن زملاء العمل يقضون وقتاً طويلاً في العمل، فهم يتأثرون إلى حد كبير بقيم بعضهم البعض. لذا قم بتحديد قيمك الأساسية واحرص على التمسك بها على الدوام. فقد أشار استبيان بيت.كوم حول ”القيم، والأخلاقيات والنزاهة في مكان العمل في منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا“، يونيو ٢٠١٤، إلى أن ٧٠٪ من المهنيين يعتقدون أنه بإمكانهم تحقيق النجاح المهني من دون المساومة على أخلاقهم وقيمهم الشخصية. ستحصل حتماً على تقدير الآخرين واحترامهم لك في حال كنت شخصاً صادقاً وتتمتع بالنزاهة والأخلاق.

(٢) احترم موارد الشركة :- تعد أصول الشركة

– المصدر: بوابة الفجر الالكترونية

البصائر

عزاء آل الخينه

فجعت الأوساط المصرفية عامةً وجميع موظفي وموظفات
البنك الأهلبي اليمني خاصةً
بوفاة المغفور له ياذن الله تعالى

خالد علي خينه

نائب مدير عام البنك الأهلبي اليمني
إثر مرض عضال ألم به

وبهذا المصاب الجلل يتقدم كافة الموظفين والموظفات بخالص العزاء
والمواساة إلى جميع أفراد أسرته وأشقاءه الكرام راجين المولى عز وجل
أن يتغمده بواسع رحمته وغفرانه

إننا لله وإننا إليه راجعون

عنهم الاستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري

رئيس مجلس الإدارة

الاستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف

المدير العام

عزاء آل سنكر

يتقدم جميع موظفي وموظفات
البنك الأهلبي اليمني
بخالص العزاء والمواساة إلى

د.أحمد علي عمر بن سنكر

نائب المدير العام
بوفاة المغفور لها ياذن الله تعالى

والدته الفاضلة

تغمدها الله بواسع رحمته ويدخلها فسيح جناته وأن يلهم أهلها
وذويها الصبر والسلوان

إننا لله وإننا إليه راجعون

عنهم الاستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري

رئيس مجلس الإدارة

الاستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف

المدير العام

البصائر

عزاء آل قاسم

يتقدم جميع موظفي وموظفات
البنك الأهلبي اليمني بخالص العزاء والمواساة إلى

الأخ صالح عوض قاسم

مدير دائرة إدارة المخاطر

بوفاة المغفور لها ياذن الله تعالى

والدته الفاضلة

واستشهاد نجله

عبدالله

سائلين المولى عز وجل أن يتغمدهما بواسع رحمته وغفرانه
وأن يلهم أهلها وذويها الصبر والسلوان
إننا لله وإننا إليه راجعون

عنهم الاستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري

رئيس مجلس الإدارة

الاستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف

المدير العام

عزاء آل الفضلي

يتقدم جميع موظفي وموظفات
البنك الأهلبي اليمني بخالص العزاء والمواساة إلى

الاستاذ/ أحمد عبيد الفضلي

رئيس مجلس الإدارة (سابقاً)

بوفاة المغفور لها ياذن الله تعالى

والدته الفاضلة

والعزاء موصول

للأخ هاني أحمد عبيد الفضلي

مدير دائرة تكنولوجيا المعلومات

تغمدها الله بواسع رحمته ويدخلها فسيح جناته إننا لله وإننا إليه راجعون

عنهم الاستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري

رئيس مجلس الإدارة

الاستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف

المدير العام

صبرا آل الطعسلي وآل الطيب



ايهاب الطيب



محمد الطعسلي

فجعت الأوساط المصرفية عامةً

وجميع موظفي وموظفات

البنك الأهلبي اليمني خاصةً

باستشهاد المغفور لهما ياذن الله تعالى الزميلين

محمد حسين الطعسلي

ايهاب قاسم الطيب

وبهذا المصاب الجلل يتقدم كافة الموظفين والموظفات

بخالص العزاء والمواساة إلى جميع أفراد أسرتهما

راجين المولى عز وجل

أن يتغمدهما بواسع رحمته وغفرانه

إننا لله وإننا إليه راجعون

عنهم الاستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري

رئيس مجلس الإدارة

الاستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف

المدير العام

البقاء لله

يتقدم جميع موظفي وموظفات
البنك الأهلبي اليمني
بخالص العزاء والمواساة إلى كل من
الزملاء والزميلات

الأخ/ وليد واثق شاذلي
بوفاة المغفور له ياذن الله تعالى
(أخيه)

الأخت/ أحلام جميل قاسم الطيب
بوفاة المغفور لهما ياذن الله تعالى
(شقيقتها وعمها)

الأخت/ نائلة فؤاد طرموم
بوفاة المغفور لها ياذن الله تعالى
(والدها)

الأخ/ أيمن محمد بن محمد
بوفاة المغفور لهما ياذن الله تعالى
(والديه)

أسرة الفقيدة

ذكرى عبداللطيف

التي وافتها المنية بحادث مروري مروع

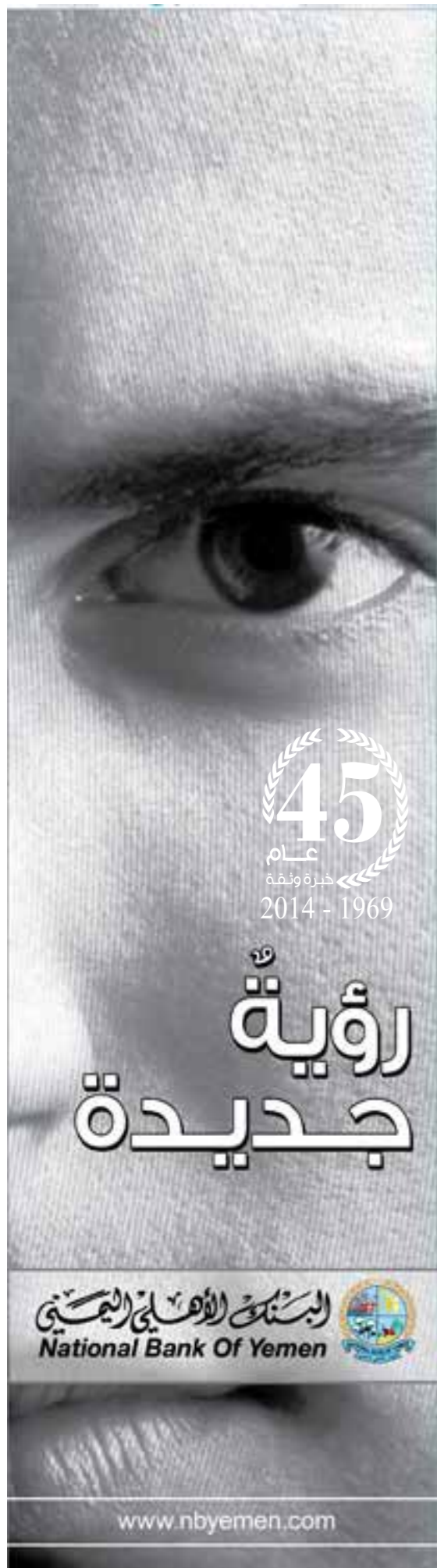
سائلين المولى عز وجل أن يتغمدهم جميعاً بواسع
رحمته ويدخلهم فسيح جناته وأن يلهم أهلهم
وذويهم الصبر والسلوان
إننا لله وإننا إليه راجعون

عنهم الاستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري

رئيس مجلس الإدارة

الاستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف

المدير العام



45
عام
خبرة ونفحة
1969 - 2014

رؤية
جديدة

البنك الأهلي المصري
National Bank Of Yemen

www.nbyemen.com

لهؤلاء نقول وداعاً ...

يغادرنا إن لم يكن قد غادرنا بعضهم على مدى الأشهر (يناير، فبراير، مارس) ٢٠١٥م أخوة وأخوات أعزاء تشاطرنا وإياهم حبا وإخلاصا وعشقا لمحبوب طالما أظننا بظله وأعطانا بقدر ما أعطيناه خلال مسيرة ليست بالقصيرة وكان لنا ولازال مدرسة تزيينها سديانته وارفته ثمرة تسقط علينا من القيم نزداد بها معرفة وخبره للحياة. إنهم من تربوا وترعرعوا في ساحاته وممراته... إنه البنك الأهلي اليمني العملاق لهؤلاء نقول: لا بأس عليكم إن كنتم قد فارقتم عزيزاً كنتم قد أخلصتم في حبه ولكم منا كل الحب والتقدير ولتبقى بيننا أواصر المحبة والأمانى لكم بقضاء ما تبقى من العمر في سعادة في حياتكم وأنتم تحالون إلى المعاش وإلى اللقاء دوماً يا أحبتي..

- ١ فوزية محمد عبدالله مبارك
- ٢ عبدالله عبيد يسلم بايعشوت
- ٣ زهرة شمسان علي الكوشاب
- ٤ عدنان حامد عبدالله زليخي
- ٥ فاطمة محمد احمد عبدالرحيم
- ٦ فائزة احمد مقبل سوقي
- ٧ عيشة محمد عبدالله ميسري
- ٨ الخضر صالح محمد القملي
- ٩ عبدالرحمن حسين عاطف
- ١٠ محمد سالم حمود
- ١١ نادية عبدالله سالم احمد
- ١٢ علي عبدالله علي السقاف
- ١٣ حريز عبدالرب علي
- ١٤ عبدالرب محمد شعفل
- ١٥ احمد صالح قاسم مثنى محمد
- ١٦ عمر علي منصور

البقاء لله

يتقدم جميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني بخالص العزاء والمواساة إلى أسرة المغفور له بإذن الله تعالى علي عبدالسلام
أول رئيس تحرير مجلة الأهلي المصري
والعزاء موصول
للأخ مروان علي عبدالسلام
سائلين المولى عز وجل أن يتغمده بواسع رحمته إنا لله وإنا إليه راجعون
عنهم الأستاذ/ محمد عبدالله مقبل العامري
رئيس مجلس الإدارة
الأستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف
المدير العام

المرحوم خالد خينة مدرسة في الأخلاق قبل العمل



وكان حريص على توعية الموظفين بالمهام المنوطة بهم ويدرس معهم اقتراحات التنفيذ والأداء مما جعل الموظفين يحتدون به .
رحم الله خالد علي خينة الذي قضى عمره في ذلك الصرح المصري الكبير إلى آخر أيام عمره وكان يتمتع بسمعة طيبة بين زملائه وأصدقائه ندعو الله أن يجعل في قبره ضياءً ونورا .

عباس محمد الصائغ
رئيس قسم التدريب والتأهيل

من منا لا يعرف الشخصية المصرفية المرحوم خالد علي خينة لقد عرفته مدرسة في الأخلاق قبل مدرسة في العمل ومنذ تعييني في سلك البنك الأهلي اليمني ١٩٩٥م كان المرحوم مدير فرع البنك الأهلي اليمني في صنعاء وكان قدوة للجميع ويتمتع بأخلاق عالية للصغير والكبير ولم تتغير وجهة نظري طوال تعاملتي معه فقد كان على قدر رفيع من الأخلاق إلى جانب كونه ذو خبرة واسعة في العمل المصرفي وليس مجرد مدير بل وكأنه قائد لفريق كل شيء لديه يسير وفق خطة مدروسة يعرف كل موظف موقعه فيها بدقة

لكل مجتهد نصيب

بكل المودة والبهجة نرف ارق التهاني وطيب الأمانى لمن عملوا وبرزوا وجنوا وحصدوا ما بذلوا وهم :

- | | |
|--------------------------|------------------------------------|
| لؤي احمد علي عوض | مديراً لدوائر الفروع الإسلامية |
| وليد محمد سعيد دحمان | رئيس قسم في فرع المكلا |
| دنانير محمد هادي العامري | مشرف مصري في بفرع المعلا (مكلف) |
| نبيل علي عبده مدهش | مشرف مصري في بفرع التواهي (مكلف) |
| نبيل ناصر هثيم | محاسباً في فرع رصد |
| وليد علي محمد هادي | مصري في ثاني بفرع عدن الصغرى |
| رؤوف اسكندر جعفر رمضان | مصري في ثالث بفرع التواهي |
| مختار ظاهر صالح المداوحي | عامل ثاني (مكتب رئيس مجلس الإدارة) |
| سالم صالح عوض بوسنيد | حارس أول بفرع عتق |
| محمد حسين محمد حسين | حرفي ثالث بدائرة الشؤون الإدارية |

مبروك لكم هذا الترفيع في درجاتكم الوظيفية متمنين لكم المزيد من التقدم وتقديم المزيد من الجهد والتفاني لتحصلوا على أعلى

الترقيات وتكونوا القدوة والمثل الأعلى لبقية زملاء

فألف مبروك لكم

أسرة الأهلي المصري

وجميع موظفي وموظفات البنك الأهلي اليمني



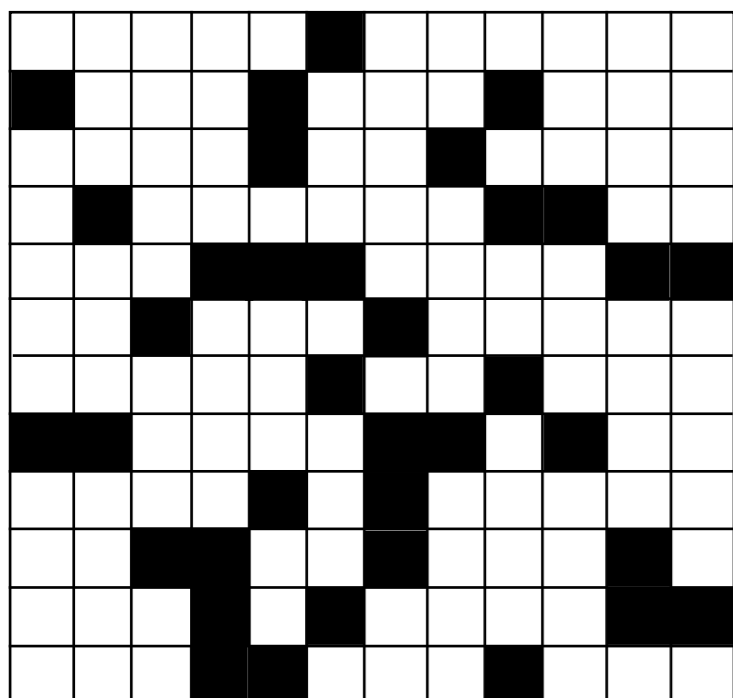
إعداد / المشرفة الفنية

ولاء وديع ثابت

واحة القراءة

إعداد: أبو سامر

12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1



10 9 8 7 6 5 4 3 2 1



حل العدد السابق

الكلمات المنقاطعة

أفقياً

- 1- صحيفة (بالفرنسية) - إلتفت
- 2- تحية (بالانجليزية) - وادي في جهنم - اسم علم مذكر
- 3- نضعد - أحد الوالدين - نزعات أو رغبات
- 4- من حركات البحر - تقال لمن تعرض لوعكة أو حادث ما
- 5- مجرى ماء - تاق أو أراد
- 6- مناصر - حاكي قصص (مجزومه)
- 7- سهر احتفالي - بمعنى (دع) - اسم علم مؤنث
- 8- حرف إنجليزي - مدينة جنوب لبنان
- 9- إشعال نار - أكيد
- 10- حرض - سكب - تجدها في سامي

عمودياً

- 1- سعي - منظر
- 2- عكس صادر - بريق
- 3- لعاب - للندبه - ميت
- 4- للتعريف - حاكم
- 5- للتحخير - رشيد - مُفاخر (فعل)
- 6- جمع ليله - أذى
- 7- شفايف - حروف مكرره
- 8- جاهل - وضح أو ظهر
- 9- حيوان شبيه بالجمل - وثاقي
- 10- من وسائل التواصل الاجتماعي - قاد - من الجنون
- 11- تجدها في وسواس - تقال في الهاتف - يقدم
- 12- من الحمضيات - قليل الوجود

للتواصل معنا

يسر أسرة مجلة الأهلـي المصري أن تعلن للقراء الكرام أنه يمكنكم مراسلتنا عبر عنوان البريد الإلكتروني الخاص بالمجلة العنوان التالي:

ahli.masrafi@nbyemen.com

أو عبر أرقام التلفون : ٢٥٧٤٥٤-٠٢ / الفاكس : ٢٥٦٢٣٧

على أن توجه جميع المراسلات باسم رئيس التحرير

تنويه :

يعز علينا أن نشير إلى أننا مضطرون لإيراد هذه الملاحظة مجدداً نظراً لما عانيتاه من عتب ولوم في هذا الموضوع والذي دفعنا إلى تكرار ما نشرناه في إعداد سابقه (بأننا في الأهلـي المصري لن نقوم بنشر أية تعزية أو تهنئة بأية مناسبة كانت ما لم تردنا من الشخص المعني بذلك كتابياً بما يفيد برغبته في نشرها على أن ترسل إلى مقر هيئة التحرير شخصياً أو عبر الفاكس (٢٥٦٢٣٧) أو عبر البريد الإلكتروني الخاص بالمجلة ahli/masrafi@nbyemen.com

علمني شكراً...

يستمتع حوالي ٢.٨٣ مليار راكب سنوياً لرحلاتهم الجوية على متن ما يقارب ٢٣.٨٤٤ طائرة تابعة لحوالي ١.٥٦٨ شركة طيران تجارية في العالم، ودائماً عند إقلاع وهبوط طائراتهم يصغون لتوجيهات السلامة بإغلاق الهواتف المحمولة والأجهزة الإلكترونية بمجرد سماع عبارة: «الرجاء إغلاق الهواتف المحمولة والأجهزة الإلكترونية، وبالتأكيد من المفترض ولسلامة الطائرة أن يلبي كل الركاب هذه الأوامر بمجر سماعها رغم قيام الركاب بالتعبيد إلا إن نسبة كبيرة منهم يجهلون الأسباب التي أدت إلى العمل بمثل هذه الإجراءات، ونسبة أخرى تبدو لهم هذا التعليمات بالسخيفة، إيماناً منهم بعدم تأثيرها على سلامة الطائرات.

في حين أن بعض الدراسات لم تثبت أي علاقة بين استخدام الهواتف المحمولة والأجهزة الإلكترونية وفشل عمل الأجهزة الإلكترونية الخاصة بالطائرات، إلا أن دراسات أخرى تؤكد وجود علاقة بين استخدام الهواتف المحمولة والأجهزة الإلكترونية الأخرى الخاصة بالركاب في الرحلات مع مختلف الأجهزة الإلكترونية في الطائرات خلصت هذه الدراسات إلى أنه على الرغم من الهواتف المحمولة والأجهزة الإلكترونية محمية وليس من المفترض أن ينبعث منها موجات كثيرة، فهناك موجات تردد معينة ويزداد تأثيرها عند استخدام الكثير منها في آن واحد بحيث تتداخل مع الاتصالات الجوية والأرضية للطائرات، وهو أمر حاسم ومهم خلال الإقلاع والهبوط وعندما يكون الطيار في حاجة إلى اتصالات واضحة مع مراقب الحركة الجوية، خاصة في حالة الطوارئ للحصول على التعليمات الضرورية.

على صعيد آخر، استخدام الأجهزة الإلكترونية

لماذا نغلق هواتفنا أثناء الإقلاع والهبوط؟



الشخصية يمكن أيضاً أن تؤثر على الطائرات عند حدوث تسرب للوقود فمن الممكن أن يؤدي ذلك إلى انفجار الطائرة خلال الإقلاع والهبوط وبالتالي خسائر فادحة للمال والأرواح ليس فقط على متن الطائرة ولكن أيضاً على الأرض، ولهذا السبب يطلب إغلاق الهواتف المحمولة في بعض الدول عند تزويد السيارات بالوقود.

ولأن بعض التجارب والدراسات أثبتت عدم وجود أدلة كافية تؤكد أن الهواتف والأجهزة يمكن أن لا يمكن أن تتداخل مع الأجهزة الإلكترونية للطائرات يطالب بعض الخبراء من هذا المنطلق بالسماح للركاب باستخدام الهواتف المحمولة والأجهزة الإلكترونية الشخصية للقراءة مثلاً خلال الإقلاع والهبوط بواسطة وضع الأجهزة في حالة "وضع الطائرة" مما يؤدي إلى تعطيل الإشارات

المصدر موقع علمني شكراً

http://allmny.blogspot.com

كيف تكون محبوباً بين الناس؟



الإنسان اجتماعي بطبعه، ويريد دائماً أن يصبح محبوباً من الجميع ويكسب الصداقات والعلاقات الاجتماعية الجديدة، ويختلف ذلك من شخص إلى آخر وفقاً لما يتبعه من أسلوب تفاعلي مع الآخرين في دائرته المحيطة، ولذلك نشر موقع «بيزنس إنسايدر» مجموعة من الصفات التي ينبغي على الشخص التحلي بها حتى يكون محبوباً من المحيطين به، التي رصدها ديل كارنيغي (١٨٨٨-١٩٥٥)، المؤلف الأميركي ومطور الدروس المشهورة في تحسين الذات ومدير معهد كارنيغي للعلاقات الإنسانية، وتندرج هذه الصفات فيما يلي :-

المصدر: «الشرق الأوسط أونلاين»

الأهلي المصرفية

رئيس التحرير: علي منصور ماطر
مدير التحرير: عمر عبدالرحمن عبدالجبار
سكرتير التحرير: عباس الصائغ
الإشراف الفني: ولاء وديع ثابت

الإشراف العام:
الأستاذ/ عصام أحمد علوي السقاف
المدير العام

ahli.masrafi@nbyemen.com

جميع المراسلات ترسل باسم رئيس التحرير - الآراء والمقالات بتوقيع أصحابها لاتعتبر بالضرورة من وجهة نظر البنك الأهلي اليمني

nby.ho@y.net.ye

بنك مملوك للدولة % 100
e-mail: nby.ho@y.net.ye
www.nbyemen.com

البنك الأهلي اليمني



National Bank Of Yemen

الخبرة والثقة Trust & Experience

وضوح في الرؤية تميز في الأداء



خدمات البنك الأهلي اليمني

شراء الشيكات بالعملات الاجنبية .
تأجير صناديق الأمانات .
تمويل الشركات والمشاريع .
تمويل التجارة الخارجية .
التمويل العقاري .
خدمات ومنتجات التأجير التمويلي .

خدمات الصراف الآلي على مدار الساعة .
خدمات السوفيت .
إصدار بطاقات الأئتمان .
منح قروض التجزئة بأنواعها .
التسهيلات الائتمانية بأنواعها (مباشرة وغير مباشرة)

قبول الودائع بأنواعها وبمختلف العملات .
إصدار الشيكات المصرفية .
فتح الاعتمادات المستندية بأنواعها .
إصدار خطابات الضمان بأنواعها .
إصدار وقبول الحوالات المصرفية .
التحويلات السريعة عبر ويسترن يونيون .