

اليوم الأول 18 سبتمبر 2017

الجلسة: يورو موني في حوار مع الممولين والمستثمرين:

المتحدثون:

- حازم بدران، الرئيس التنفيذي المشارك للمجموعة – سي أي كابيتال
- أجرت المقابلة: فيكتوريا بين، مدير عام منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، مؤتمرات يورو موني
- إسماعيل دويري، الرئيس التنفيذي المشارك، التجاري وفا بنك
- أجرت المقابلة: ريتشارد باتكس، مستشار تحرير، مؤتمرات يورو موني
- خالد الجبالي، رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ماستركارد
- أجرت المقابلة: تشارلي كوربيت، مدير تحرير مؤتمرات يورو موني
- أمل عنان، المدير التنفيذي لصندوق المشروعات المصري الأمريكي (إيف)
- أجرت المقابلة: ريتشارد باتكس، مستشار التحرير، مؤتمرات يورو موني
- شهاب مرزبان، رئيس مجلس إدارة شركة Egzpt Ventures
- أجرت المقابلة: فيكتوريا بين، مدير عام منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، مؤتمرات يورو موني

ملخص الجلسة:

السيد: حازم بدران – الرئيس التنفيذي المشارك – مجموعة CI Capital

التضخم سيبدأ في الانخفاض

س: قال الوزير أن التضخم سيصل إلى 50% ؟

ج: لن أرد على هذا السؤال ولكنني أعرف أن الجميع يعمل بطاقة كبيرة لزيادة الاستثمارات بحيث يصبح رأس المال يعتمد على تصدير البترول والسياحة وزيادة الصادرات ومع مرور الوقت أعتقد أن الأمور ستستقر. نحن نركز على مصر حيث سيكون الاقتصاد الحقيقي والاستهلاك هما الدافعين للاقتصاد. وسيساعد القانون الجديد على دعم بعض المشروعات والاستثمارات لدفع الاقتصاد.

س: هل تشعر بالتفاؤل؟

ج: نعم.

س: في الخمس أعوام الماضية كانت شديدة الصعوبة فهل من الممكن التحدث عن CI Capital وما أنجزته ؟

ج: لقد قمنا بالبناء على ما بنيناه على مدار الخمسة أعوام الماضية وقد حققنا نمواً يصل إلى 30% سنوياً كما سجلنا عوائد تصل إلى 1.5 مليار دولار وأصول تصل إلى 5.5 مليار. وعمليات التمويل هذا العام ستزيد 2 مليار هذا العام في مختلف الصناعات. لقد كان قرارنا بالتركيز على مصر قراراً صائباً.

ترانس مصر: 14 شارع الثورة- الدور التاسع- الدقي- الجيزة- ت: +202 4748 5257 - +202 3748 5254 | بريد الكتروني: diana.elassy@traccs.net

بيان إخلاء المسؤولية: تم كتابة هذه المادة الصحفية من واقع جلسات المؤتمر. وفي الوقت الذي بذلنا فيه كل الجهد والحناية الواجبة في الكتابة وتحري الدقة، إلا أن هذه المادة تم كتابتها لأغراض التوضيح والإيجاز، ولا يتحمل منظمو المؤتمر أية مسؤولية فيما يتعلق بمدى دقة هذه المادة المكتوبة. إن هذه المادة التحريرية عبارة عن ملخص استرشادي للجلسات الحية ولأغراض معلوماتية للوفود المشاركة في المؤتمر، وبالتالي لا يجب توزيعها أو الاقتباس منها أو استخدامها لأي غرض من الأغراض إلا بعد الحصول على إذن من مؤتمرات يورو موني www.euromoneyconferences.com

وبالأخذ في الاعتبار ما حدث في كل البنوك والشركات المالية الأخرى التي سجلت خسائر فنحن قد قمنا بعمل رائع فقد وصلنا إلى 4.5 مليون من الاستثمارات يومياً. وسنرى في المرحلة القادمة ارتفاعاً في الفوائد، وأحد التحديات الأخرى التي تواجهنا هي الزيادة السكانية لأن الاقتصاد مرتبط بها ارتباطاً وثيقاً.

س: ما هي القطاعات التي تنوون العمل فيها؟ وهل ستركزون على الشركات الصغيرة؟

ج: لقد عملنا في الكثير من مجالات التمويل مما يعطينا تنوعاً. لقد قمنا بتنمية محفظة أعمالنا بشكل كبير في العامين الماضيين فقد وصلنا إلى 4.5 مليار من الاستثمارات في المشروعات الصغيرة التي تبلغ خمسمائة ألف جنيهاً حتى المشروعات التي تصل إلى خمسة ملايين دولار.

س: أنتم شركة كبيرة للسمسة وقد حدث نمواً كبيراً فما السبب في هذا النمو؟

ج: الشهر الماضي وصلنا إلى المركز الأول في هذا المجال بحصة 11% من السوق. ونحن نتداول في مبلغ يتراوح بين 40 إلى 50 مليار دولار يومياً وما نريد أن نراه هو أوراق مالية جديدة تطرح في الأسواق وإذا توفرت هذه الأوراق الجديدة فإننا سنستفيد من الأحجام الكبيرة من التداول.

س: كيف نتأكد من الحصول على المزيد من السيولة؟

ج: تتوفر السيولة عن طريق ترخيص المزيد من الشركات، والطرح المبدئي للأسهم IPO لتشجيع المزيد من الشركات، سهولة الوصول إلى سوق الأوراق المالية، وزيادة الصادرات مما سيساعد على نمو الشركات وحجم التداول. وقد رأينا الحكومة البريطانية تقوم بتوفير السيولة للشركات لمساعدتها. فوجود رأس مال يتطلب عوائد كبيرة وبزيادة الاستهلاك ستدخل شركات كثيرة إلى السوق وبنوك الاستثمار توفر لنا بيئة جيدة في هذا المجال.

إسماعيل الدويري – الرئيس التنفيذي المشارك – التجاري وفا بنك

س: البعض منا يعرف شركة وفا من عملها هنا وفي شمال أفريقيا ولكن نريدك أن تحدثنا عن البنك من الناحية الاستراتيجية

ج: أولاً: فيما هو وراء البنك في المغرب فإننا نقوم بإدارة عدد من الشركات المالية في المغرب وهي تتراوح بين التأمين والتمويل والتمويل العقاري والمصانع إلى آخره أي أننا مجموعة خدمات مالية. كما أننا ندير عدداً من البنوك خارج المغرب مما يجعلنا المجموعة الأكبر في أفريقيا فيما عدا جنوب أفريقيا. ونحن نتعامل في 5.1 مليار دولار. قد قمنا بتوزيع وتوسيع أعمال الخدمات المالية. وفي 2004 وصلنا إلى مرحلة كان السوق المغربي سينخفض لأنه كان وصل إلى أعلى نقطة وكانت حصتنا في السوق تصل إلى 45% من السوق في بعض القطاعات فكننا إما سنعيد بعض الأصول للمساهمين أو أن نستثمر في بعض الدول المجاورة ونحن نعمل في مجال الأعمال البنكية للمهاجرين في أوروبا.

س: لنعود إلى مصر السؤال الأول:

هناك خدمات مالية متنوعة فهل تأخذون هذه الرؤية عندما تذهبون إلى سوق جديدة ؟

ج: عندما ندخل سوقاً جديداً فإننا نقوم بتقديم خدمات جديدة غير موجودة ونحن نركز على المواطنة والريادة والتماسك، وتأخذ هذه المبادئ في كل مكان نذهب إليه. ونحن نعرف أن فرق العمل المحلية تعرف السوق المحلي بشكل أفضل ولكننا نعطيهم حزمة من الأساليب التي تمكنهم من العمل والوفاء بمتطلبات العملاء فيمكنهم الاستعانة بخبرائنا ورأس مالنا ونجاحاتنا وإخفاقاتنا حتى يقوم الفريق بوضع خطته الخاصة.

س: ما الذي دعاكم إلى القدوم إلى مصر وعملية الحيازة ؟

ج: إن سياسة التوسع الدولي عمرها 12 عاماً. لقد حاولنا الدخول إلى مصر منذ فترة طويلة ويعتبر بنك باركليز صفقة جيدة. وقد ذهبنا إلى اعتبارات كثيرة تتمحور حول الثقافة وسهولة الدخول ومصر في قمة هذه القوائم وقد قمنا بكثير من التجارب ولكننا نجحنا هنا لأن الهدف كان متماشياً مع مبادئنا ومثلنا بالتركيز الكبير على إدارة المخاطر ومجموعة إدارة قوية وهذا هو الأساس، ولكن العامل الأساسي أنه بما أننا مستثمرين كبار فإننا قد ركزنا على مصر لمدة 12 عاماً ولم نعني بالمشكلات الموجودة في مصر وكنا نركز على الهدف أكثر من المنافسين. لذلك نعتقد أن لدينا منصة رائعة للتقدم وكل المعاملات تثبت هذا بوضع استراتيجية جديدة لتضع هذا البنك في وضعه الذي يستحقه.

س: ما هي الاستراتيجية التي تتنون اتباعها في مصر فقد قمتم بحيازة بنك كبير فما هي الفرص؟

ج: لقد قمنا بجلب أكبر المتخصصين لدينا للعمل مع الفريق المصري للقيام بالبحث للوصول إلى أولويات نتبعها في مصر ومصر لديها الكثير من الإمكانيات. ومن خلال عملنا ركزنا على بعض المبادرات أولاً: العمليات المصرفية للشركات، وقد قمنا بأرسال بعض المجموعات للمغرب وتوصلنا إلى تعاون جيد بين الدولتين. في المغرب لا نخدم فقط القطاعات الجديدة والمشروعات الصغيرة والمتوسطة فقط ولا نعمل فقط في الإيداعات ولكننا نقوم أيضاً بإحصاءات. ونعطي قروضاً دون ضمانات حسب التنوع في عمل تلك الشركات. وهذه هي المعلومات التي نشاركها مع زملائنا ولكنهم هم الذين يقومون بأسلوبهم حسب العمل في مصر. أما فيما يتعلق بعلاقة مصر بالدول الأفريقية فعملية التجارة لا تعتمد فقط على التمويل ولكنها تعتمد أيضاً على الثقة في البنك الموجود في الدولتين وهناك حدث نقوم بتنظيمه في كل عام في كازابلانكا ونتمنى أن تشارك فيه مصر بكتافة في العام القادم حيث نقوم بإعداد مقابلة مع شركات كبيرة ورجال أعمال كثر والمهم أن نعرف أننا لم نعمل فقط مع زملائنا في مصر ولكننا سنستمر في القيام بهذا لنصل إلى مستوى مختلف من الأداء.

ترانس مصر: 14 شارع الثورة- الدور التاسع- الدقي- الجيزة- ت: +202 4748 5257 - +202 3748 5254 | بريد الكتروني: diana.elassy@traccs.net

بيان إخلاء المسؤولية: تم كتابة هذه المادة الصحفية من واقع جلسات المؤتمر. وفي الوقت الذي بذلنا فيه كل الجهد والحماية الواجبة في الكتابة وتحري الدقة، إلا أن هذه المادة تم كتابتها لأغراض التوضيح والإيجاز، ولا يتحمل منظمو المؤتمر أية مسؤولية فيما يتعلق بمدى دقة هذه المادة المكتوبة. إن هذه المادة التحريرية عبارة عن ملخص استرشادي للجلسات الحية ولأغراض معلوماتية للوفود المشاركة في المؤتمر، وبالتالي لا يجب توزيعها أو اقتباسها منها أو استخدامها لأي غرض من الأغراض إلا بعد الحصول على إذن من مؤتمرات بورومني www.euromoneyconferences.com

السيد/ خالد الجبالي – رئيس منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا – ماستر كاردي

سنحدث الآن عن عامل هام من عوامل نجاح الاقتصاد في مصر

س: اعطنا فكرة عن خلفيتك وطموحك لماستر كاردي في مصر؟

نعمل في البنوك منذ أعوام طويلة وعملت في مصر وباكستان ومنذ العام الماضي من الشرق في الباكستان إلى الغرب في المغرب فنحن نقوم على العمل بتمكين الحكومات والشركات وجميع العاملين في هذا القطاع من خلال التوصل إلى توازن ويعد هذا هدفاً جيداً في حد ذاته. فهناك معاملات نقدية تصل إلى 94% من عملنا على مستوى الدولة فنحن نقوم بتمكين الأفراد من سداد المستحقات.

نحن نقوم بتسهيل المعاملات الرقمية من خلال استخدام التليفونات الذكية مما يمكن من سداد المدفوعات بصورة رقمية خاصة فيما يتعلق بالمعاملات مع الشركات والمواطنين ممن لديهم حسابات بنكية من خلال استخدام هذه المنصة التكنولوجية لإدخال الكثير من المواطنين إلى الاقتصاد الرسمي.

س: كيف تعرف الشمول المالي والتجديدات التكنولوجية لعمليات السداد وكيف يمكنك تحقيق هذا؟

ج: يعرف البعض الشمول المالي على أنه خدمة لمساعدة الفقراء ولكن من وجهة نظر ماستر كاردي يمثل الشمول المالي ضم 100% من اللاعبين أي المواطنين والشركات متناهية الصغر والصغيرة إلى القطاع المصرفي الرسمي من خلال نشر وتعميم حلول ونظم الدفع الرقمي لتمكين الأفراد والشركات والحكومات من إجراء معاملات السداد والتحويلات البنكية بشكل رقمي وهذا لا يحد من آفاق معاملتنا فنحن أيضاً نعمل على تيسير المعاملات المالية بين الأفراد وبين الأفراد وبعضهم البعض من خلال تقديم حلول تكنولوجية عديدة مثل خدمة Quicik Response code أو QR code والتي تمكن الأفراد من سداد قيمة مشترياتهم في المحلات التجارية عن طرق قراءة هذا الكود من خلال التليفون الذكي في أي مكان يقدم هذه الخدمة حول العالم. وذلك يتيح الكثير من المعلومات عن عمليات التدفقات المالية الخاصة بهم مما يمكن البنوك من اتخاذ قرارات صائبة فيما يتعلق بعملية التمويل. نحن متحمسون لأن هناك أكثر من ثلاثين في المائة من المواطنين المصريين يحاولون للوصول إلى طرق دفع رقمية ويؤثر هذا الاستعداد بشكل إيجابي على معدل التحول المعاملات المالية الإلكترونية.

لديكم شراكة مع الحكومة هل من الممكن أن تحدثنا عنها؟

ج: إن الشراكات بين القطاع الخاص والعام أثبتت نجاحها وكفاءتها كما أن رحلتنا في التعاون مع الحكومة المصرية وصناع القرار وبخاصة البنك المركزي المصري كانت ناجحة ومن ناحية أخرى نرى أن الأطراف المعنية على استعداد للاستثمار لتحقيق الشمول المالي. ما نحتاجه هو إطار قانوني واضح لتنظيم المعاملات النقدية الرقمية ووضع أطر تنظيمية لتيسير ونشر هذا النوع من المعاملات. إن ما نقوم به هو تقديم حلول السداد الرقمية المتكاملة وهي عمليات جديدة تدخل السوق لأول مرة لأن هناك معاملات بين الأشخاص بعضها وبعض وهناك معاملات بين الأشخاص والمحلات كما تستخدم المعاملات المالية الرقمية لسداد أي مشتريات ولسداد فواتير المرافق الحكومية. وهذا يتم في الدول الناشئة لأنها توفر الكثير من الوقت للأشخاص بحيث يمكنهم الإنتاج بفاعلية أكثر لأنك توفر الوقت للإنتاجية من خلال الحد من الوقت الضائع في الوقوف في الطوابير من خلال التحول إلى المدفوعات الرقمية يدعم عملية النمو. ومن ناحية أخرى، نحرص على دعم وتمكين الشركات الصغيرة والمتوسطة من خلال توفير تكنولوجيا الدفع الرقمي لهم، الأمر الذي يساهم في تحقيق الشمول المالي لهذا القطاع ويمكن هذه الشركات من اتمام معاملاتها المالي بشكل رقمي يتميز بالسهولة والكفاءة والأمان. وتعتبر الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم من أهم عوامل النمو الاقتصادي - فهي تخلق فرص العمل وتدعم الابتكار وتعزز الصادرات.

ترانس مصر: 14 شارع الثورة- الدور التاسع- الدقي- الجيزة- ت: 202 4748 5257- 202 3748 5254 | بريد الكتروني: diana.elassy@traccs.net

بيان إخلاء المسؤولية: تم كتابة هذه المادة الصحفية من واقع جلسات المؤتمر. وفي الوقت الذي بذلنا فيه كل الجهد والحماية الواجبة في الكتابة وتحري الدقة، إلا أن هذه المادة تم كتابتها لأغراض التوضيح والإيجاز، ولا يتحمل منظمو المؤتمر أية مسؤولية فيما يتعلق بمدى دقة هذه المادة المكتوبة. إن هذه المادة التحريية عبارة عن ملخص استرشادي للجلسات الحية ولأغراض معلوماتية للوفود المشاركة في المؤتمر، وبالتالي لا يجب توزيعها أو اقتباسها منها أو استخدامها لأي غرض من الأغراض إلا بعد الحصول على إذن من مؤتمرات بورومني www.euromoneyconferences.com

س: كيف ترى الوضع خلال العشرة أعوام القادمة؟

ج: لناخذ مثال السويد هناك 14% فقط من المعاملات تتم بشكل نقدي وليس رقمي وهذا يعطينا مؤشر رابع لما يمكن تحقيقه في الأسواق الأخرى، ففي مصر خلال الفترة من 2011 إلى 2015 ساهمت عمليات السداد الرقمي في خلق ما يقرب من 2 مليار دولار من القيمة المتراكمة. وببساطة يمكننا قول أن كل 1% من النمو في تحويل المدفوعات النقدية إلى المدفوعات الرقمية تؤدي لزيادة قدرها نحو نصف مليون جنيهاً من القيمة المتراكمة. نحن لا نهدف حالياً للوصول إلى وضع السويد ولكننا نستهدف الوصول إلى تحويل 50% من المعاملات النقدية إلى معاملات إلكترونية مما يؤدي لتحقيق 1% من النمو سنوياً وهو موجود بالفعل في مصر. ومن الأمور المشجعة أيضاً في مصر وجود الإرادة السياسية ورؤية صانعي السياسات حيث قامت الحكومة المصرية بإنشاء المجلس القومي للمدفوعات الذي يسعى لتحقيق الشمول المالي ونشر نظم المدفوعات الرقمية بالتعاون مع كافة الأطراف التي تعمل في هذا المجال.

س: ماذا ترى أكبر العقبات لتحقيق هذه الرؤية؟

ج: نحن لا ننظر إلى التحديات على أنها عقبات ولكننا ننظر إليها على أنها فرصاً كبيرة وقد عملنا في شراكة مع القطاع العام والجهات الرقابية وكان هذا مثمراً. والفرص في تحقيق الشمول المالي ونشر المدفوعات الرقمية يكمن في سرعة تنفيذ مبادرات لتحقيق هذا الهدف لأن قناعة ورغبة صانعي القرار موجودة.