

# مجموعة المصرفية الخاصة

تتمثل تطلعات الإئماء في قيادة مستقبل المصرفية الخاصة في المملكة عبر إعادة رسم ملامح التميز في هذا القطاع؛ حيث يهدف إلى وضع معايير جديدة تركز على الموثوقية والرؤية الثاقبة والابتكار والمحاكاة للمعايير العالمية.

كما يسعى ليكون الخيار الأول والوحيد للعملاء الباحثين عن شريك مصرفي يدرك تطلعاتهم، ويستبق احتياجاتهم، ويرتقي برحلتهم المالية بجودة استثنائية لا تقبل المساومة.

الخاصة  
PRIVATE



**+32%**

نمو في ودائع المصرفية الخاصة على أساس سنوي



**+26%**

نمو في قاعدة العملاء خلال عام 2025



**3**

مراكز مخصصة للمصرفية الخاصة موزعة جغرافيًا في جميع أنحاء المملكة

## الارتقاء بالخدمات المصرفية الخاصة في كافة أنحاء المملكة

بلغت مجموعة المصرفية الخاصة في الإئماء خلال عام 2025 مرحلة مفصلية في مسيرتها؛ إذ تحوّلت من نشاط سريع النمو إلى كيان وطني رائد في المصرفية الخاصة، مدعومًا باستراتيجية عملاء أكثر تركيزًا، ومقترح قيمة أكثر قوة، وأسس واضحة لتحقيق طموحات عام 2030. وعكس هذا التقدم عمق العلاقات مع العملاء، وجودة النمو المحقق، وقدرة المصرف على تلبية الاحتياجات المتطورة للعملاء ذوي الثروات في مختلف مناطق المملكة.

وقد سجلت مجموعة المصرفية الخاصة نموًا قويًا؛ حيث ارتفع إجمالي الودائع بنسبة 32% مقارنةً بنهاية عام 2024، مما يبرهن على زخم الأداء التصاعدي. وقد استند هذا التميز على نمو قاعدة العملاء بنسبة 26%، مدفوعًا باستراتيجية استحواد مركزية وزخم أقوى في التحويلات، مما عزز الثقة في منظومة خدماتنا.

كما دعم هذا النمو زيادة حصة المجموعة من إجمالي تعاملات العملاء الحاليين، واستقطاب علاقات نوعية تبحث عن تجربة مصرفية خاصة شاملة؛ وهو ما يرسخ مكانة الإئماء كشريك رائد للمصرفية الخاصة في المملكة، ويضع ركيزة قوية لنمو مستدام طويل المدى يحقق قيمة مضافة ومجزية.

## خمس سنوات من التقدم الاستراتيجي المتسارع

شهدت مجموعة المصرفية الخاصة في الإئماء خلال السنوات الخمس الماضية تحولًا نوعيًا انتقلت فيه من مرحلة الرؤية إلى التنفيذ الكامل، لتتطور بذلك إلى منظومة متكاملة من المراكز المتعددة التي تجسد الطموحات طويلة المدى وتعكس الالتزام الراسخ بالريادة في إدارة الثروات المتوافقة مع أحكام الشريعة. وقد شكلت هذه الفترة تحولًا حاسمًا نحو الإنجاز الملموس، مدعومًا بقدرات أقوى وعلاقات أعمق مع العملاء ونمو ملموس في كافة مجالات الأداء الرئيسية.

نجح المصرف في ترسيخ حضوره الميداني بافتتاح ثلاثة مراكز مخصصة للمصرفية الخاصة في كل من الرياض وجدة والخبر، مما أسهم في توفير بيئة تفاعلية راقية مصممة خصيصًا لتلبية احتياجات عملاء المصرفية الخاصة، وبما يمنحها تميزًا واضحًا عن شبكة الفروع التقليدية. وتعد هذه المراكز اليوم الركيزة الأساسية لنموذج عمله القائم على توطيد العلاقات، والقاعدة التي تنطلق منها لتحقيق نمو مستدام وقابل للتوسع.

ويعكس أداء الودائع والتمويلات ثقة العملاء المتزايدة وقوة نموذج أعمال المصرف؛ فمنذ نهاية عام 2022، نمت الودائع، بما في ذلك الحسابات الجارية وحسابات الادخار والطلب والودائع لأجل بنسبة 47%، في حين قفزت تسهيلات التمويل الذاتي بنسبة 135% خلال الفترة ذاتها. ويؤكد هذا النمو حجم الطلب المتزايد على حلول التمويل المتوافقة مع الشريعة ورفع كفاءة عمليات الائتمان.

اكتسبت جهود استقطاب العملاء واستبقائهم زخمًا قويًا؛ حيث زادت قاعدة عملاء المصرفية الخاصة بنسبة 90% منذ نهاية عام 2022، بفضل استراتيجيات الاستقطاب الموجهة، وتحسين تجربة تسجيل العملاء، مما ساعد المجموعة على جذب علاقات عالية القيمة والمحافظة عليها.

وظل تحسين تجربة العملاء في مقدمة أولويات المصرف؛ إذ يستفيد العملاء حاليًا من نموذج "مدير علاقات مخصص" يركز على الموثوقية والتميز الاستشاري وسرعة التنفيذ. وترتكز خدمات المجموعة على باقة متكاملة وتنافسية من المنتجات المصرفية والاستثمارية، مدعومة بقنوات رقمية متطورة ونهج خدمي يرتقي بمعايير التجربة، بما يعزز مكانة المصرف في صدارة المصارف من حيث رضا العملاء ومؤشر رضا العملاء مقارنة بالمصارف المنافسة.

وتمثل الإنجاز المحوري الآخر في تعزيز قدرات الحوكمة؛ حيث عمل المصرف على تحسين جودة البيانات والتقارير، وتطوير نظم المعلومات الإدارية، فضلًا عن تفعيل أدوات تتبع الأداء التي تمنح فرق العمل رؤية أوضح ورقابة أدق. وتضمن هذه التحسينات الانضباط والمساءلة والمواءمة مع الأولويات الاستراتيجية التي ستقود المصرفية الخاصة نحو المرحلة التالية من استراتيجية 2030.

## التركيز الاستراتيجي لتحقيق النمو المستقبلي

شهد عام 2025 انطلاق مرحلة التحول في مجموعة المصرفية الخاصة نحو استراتيجية الإئماء 2030، وهو ما يمثل نقلة نوعية وحاسمة في إعادة رسم ملامح حضور المجموعة وتمركزها المستقبلي. وتتجلى طموحات المصرف في رؤية واضحة؛ إذ يسعى لترسيخ مكانة "المصرفية الخاصة" لتكون الخيار الأول للخدمات المصرفية الخاصة المتوافقة مع أحكام الشريعة في المملكة، وذلك من خلال العمل كمنظومة ربحية عالية الأداء، تركز في جوهرها على موثوقية العلاقات، وعمق الرؤى، وتخصيص الخدمات بما يلائم تطلعات العملاء.

## مجموعة المصرفية الخاصة تنمة

وفي هذا السياق، يركز التوجه الاستراتيجي للمصرف بشكل أكبر على خلق قيمة ملموسة وقابلة للقياس لكل من العملاء والمساهمين على حد سواء؛ حيث يعمل على الارتقاء بنمو العلاقات طويلة المدى والأداء المالي ليكونوا على رأس أولوياته الجوهرية، مع دمج مفهوم تحقيق القيمة في كل منتج وخدمة وتفاعل تقوم به. وبناءً على ذلك، تتم صياغة كافة المبادرات التي يقدمها المصرف للعملاء بهدف إثراء تجربتهم المصرفية، وتعزيز نتائجهم المالية، ودعم أهدافنا الاستراتيجية الشاملة.

ولتحقيق هذه الغايات، يعيد المصرف صياغة القيمة التي يقدمها ونماذج خدماته، حيث يدمج بين الاستشارات القائمة على الخبرة المنهجية وبين نهج التغطية الشاملة الذي يقوده مديرو علاقات العملاء، لتقديم حلول متميزة مصممة خصيصاً لتناسب الاحتياجات المتنوعة لمختلف فئات العملاء. كما تستهدف شريحة "الجيل القادم من أصحاب الثروات" سريعة النمو، من خلال طرح أفضل المزايا والحلول المصرفية في السوق والمصممة خصيصاً لأصحاب الثروات الناشئة.

وعلى امتداد جميع المنصات، يعمل المصرف على تعزيز التجربة الرقمية من خلال توفير مسارات مخصصة بدقة فائقة لكل عميل، وإطلاق مساعد استشاري للاستثمار مدعوم بالذكاء الاصطناعي، ضم لرفع مستويات الراحة وتعميق الرؤى وتعزيز التفاعل. وبالتوازي مع ذلك، يعمل المصرف على إعداد حزمة من الخدمات النوعية والحصرية بالتعاون مع شركاء استراتيجيين، ليطلق معياراً جديداً للخدمات المميزة في المملكة.

ويعد التوسع في فرص الاستثمار ذات المعايير العالمية ركيزة أساسية في مسيرة تقدم المصرف؛ حيث يخطط لبناء منظومة استثمارية مفتوحة بالتعاون مع مديري أصول عالميين، بما يمنح عملاء المصرفية الخاصة وصولاً مبكراً أو حصرياً إلى منتجات استثمارية عالية الجودة داخل المملكة وخارجها، صممت خصيصاً لتلبية احتياجاتهم المتطورة.

### توسيع نطاق الفرص وتعزيز القيمة المقدمة للعملاء

شهد عام 2025 إطلاق مجموعة من المبادرات التي تهدف إلى توسيع نطاق الوصول إلى الفرص الاستثمارية، وتعميق الحلول الاستشارية، والاستجابة بفاعلية لمتغيرات السوق المتسارعة. وقد جسد كل إطلاق لخدمة جديدة التزام المصرف بتقديم حلول أكثر تطوراً للعملاء المصرفية الخاصة، بالتزامن مع ترسيخ مكانته في مشهد إدارة الثروات بالمملكة.

وفي هذا الإطار، عمل المصرف على توسيع نطاق الوصول إلى فرص الاستثمار في الملكية العامة والخاصة، في ظل ما شهدته هذه الأسواق من تحولات بارزة خلال العام. وقد انصب التركيز على تحديد فرص استثمارية نوعية في سوق الأسهم، مدعومة بأبحاث متقدمة ورؤى استشارية عميقة. وفي الوقت ذاته، تعاون المصرف مع الإئناء المالية للوصول إلى فرص الملكية الخاصة التي تتسق مع الأهداف الاستثمارية طويلة المدى للعملاء، مما يضمن مشاركتهم الفاعلة في الفرص الواعدة عبر هاتين الفئتين من الأصول.

عمل الإئناء على تعزيز حلول الاستثمار العقاري استجابةً للطلب المستمر على تنويع الاستثمارات في هذا القطاع؛ فمن خلال الشراكة الوثيقة مع قطاع الاستثمار، استحدثت نقاط وصول جديدة تتيح للعملاء المشاركة في المشاريع التطويرية في مراحلها الأولية، وقد عزز هذه الجهود بتوفير فرص للاستثمار في الأراضي الخام، المصممة خصيصاً للعملاء الساعين لتحقيق نمو رأسمالي على المدى الطويل.

شكّل إطلاق برنامج تمويل المستثمرين في عام 2025 محطة مفصلية في مسيرة المصرفية الخاصة. حيث طور المصرف حلولاً تمويلية تتيح للعملاء المؤهلين الحصول على تسهيلات ائتمانية مصممة لملاءمة احتياجاتهم للاستثمار في سوق الأسهم السعودية. ويمكن هذا البرنامج العملاء من توسيع محافظ أسهمهم الحالية والاستفادة منها عبر تمويلات مدروسة خاضعة لرقابة دقيقة. وتأتي هذه المبادرة لتعميق الدعم المقدم للمستثمرين المتمرسين، وتعزيز المشاركة في السوق، وترسيخ دور المصرف في تمكين العملاء من السعي نحو فرص النمو بكل ثقة.

### الارتقاء بتجربة المصرفية الخاصة

ارتقى الإئناء في عام 2025 بجودة نموذج الخدمة في المصرفية الخاصة، وسرعة استجابته، ومستوى تخصيصه، مع تركيز واضح على تقديم تجربة سلسة عالية العناية تعكس تطلعات العملاء، وتعزز الثقة التي يضعونها في المصرف.

ولتعزيز التميز التشغيلي، طبق المصرف بروتوكولات واضحة لتحديد أولويات العملاء ضمن جميع الأنظمة الرئيسية، بما في ذلك نظام إدارة علاقات العملاء ومركز الاتصال، بما يضمن سرعة معالجة كل تفاعل بكفاءة ودقة. كما أصدر تقارير تحليلية دورية موجهة لمديري العلاقات، تهدف إلى تمكينهم من استباق احتياجات العملاء، ومتابعة محافظهم الاستثمارية بدرجة أعلى من الدقة، ووضع أجندة منظمة للتواصل المستمر تغطي مختلف المنتجات والخدمات المصرفية والاستثمارية.

### المصرفية الخاصة في عام 2026

يمثل عام 2026 محطة مفصلية في مسيرة المصرفية الخاصة، باعتباره العام الرسمي لانطلاق تنفيذ استراتيجية 2030، حيث ينتقل التركيز من مرحلة تصميم الاستراتيجية إلى مرحلة التنفيذ. وسيشهد العام إطلاق مبادرات ذات أثر مرتفع تستهدف تسريع وتيرة استقطاب العملاء، وتعميق العلاقات القائمة، واستحداث مصادر دخل جديدة تدعم تنويع الإيرادات.

ومع وضوح الأولويات الاستراتيجية، تعمل مجموعة المصرفية الخاصة على طرح عروض قيمة، وتوسيع نطاق الحلول الاستثمارية والتمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة، وتعزيز الشراكات النوعية، وتطوير نماذج تواصل أكثر دقة وملاءمة لشرائح العملاء المستهدفة. سيكون التركيز في عام 2026 على بناء زخم مستدام من خلال مبادرات عملية، ونتائج قابلة للقياس، ومنصات قابلة للتوسع، بما يضع المصرفية الخاصة على مسار واضح نحو تحقيق مستهدفات استراتيجية 2030 المتمثلة في نمو مستدام، وزيادة الحصة السوقية، وتعظيم القيمة طويلة المدى لكل من العملاء والمساهمين.

يسعى الإئناء لترسيخ مكانة "المصرفية الخاصة" لتكون الخيار الأول للخدمات المصرفية الخاصة المتوافقة مع أحكام الشريعة في المملكة، وذلك من خلال العمل كمنظومة ربحية عالية الأداء، ترتكز في جوهرها على موثوقية العلاقات، وعمق الرؤى، وتخصيص الخدمات بما يلائم تطلعات العملاء.