

أن يصبح المصرف الأكثر تركيزًا على العملاء

واصل المصرف خلال عام 2025 الارتقاء بتجربة العملاء عبر كافة نقاط التواصل، مستندًا في ذلك إلى الابتكار الرقمي، والتحسين في نماذج تقديم الخدمات، والفهم المتعمق لاحتياجاتهم.

مراجعة القطاعات التشغيلية

03

مجموعة مصرفية الأفراد	92
مجموعة مصرفية الخاصة	100
مجموعة مصرفية الرقمية	104
دراسة حالة: تطبيق "عز أعمال"	110
مجموعة الخزينة	112
مجموعة مصرفية الشركات	116
قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة	120
الشركات التابعة	126



مجموعة مصرفية الأفراد

تختتم مجموعة مصرفية الأفراد أعمالها لعام 2025 بإنجازات نوعية تجسدت فيها منظومة متكاملة، إذ قادها الابتكار الرقمي، وعززها تنوع المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة، ورسخها نهج تنفيذي يضع احتياجات العميل في صدارة كل قرار. وقد أسفر هذا التكامل عن تحقيق نمو قياسي وتعزيز مستويات الثقة على نحو ملموس. ووسعت حلول الإنماء التمويلية القائمة على معدلات ربح شفافة نطاق وصولها إلى شريحة غير مسبوقه من العائلات السعودية، فيما أسهمت العمليات المعززة بتقنيات الذكاء الاصطناعي في تقليص المدد الزمنية اللازمة لانضمام العملاء الجدد بشكل كبير.

وتعتزم المجموعة استثمار هذا الزخم عبر تعميق مسارات التمويل المستدام، وتوسيع عروض المنتجات الإسلامية الصديقة للبيئة، مع تحويل كل تفاعل مع العميل إلى مصدر قيمة موثوق يدعم مصالح المساهمين ويخدم مستهدفات رؤية السعودية 2030.



17+

نمو المحفظة التمويلية
على أساس سنوي



استقطاب أكثر من

مليون
عميل جديد



127

عدد الفروع العاملة

حضور راسخ، تفاعل أعمق. أداء قياسي.

شهد عام 2025 تقدماً متسارعاً لمجموعة مصرفية الأفراد على مختلف المستويات، مما عزز مكانتها في السوق كمجموعة رائدة تركز استراتيجيتها على العميل، مسجلة عافاً آخر من النمو التجاري القوي والحضور المتميز لعلامتها التجارية. واستمرت المجموعة في التزامها بخدمة العملاء بوضوح وسهولة وموثوقية عبر تطوير نقاط الاتصال الرقمية والفعالية، وتوسيع نطاق التفاعل مع أهم فئات المجتمع، وتحقيق أداء قياسي في قنوات النمو الاستراتيجية.

أطلق المصرف الهوية الجديدة عبر جميع المنصات الرقمية وأجهزة الصراف الآلي والفروع، في خطوة استراتيجية وحدت تجربة العملاء مع الإنماء، وعززت اتساق الرسائل المؤسسية، كما رسخ حضوره الوطني من خلال الحصول على حقوق تسمية "ملعب الإنماء"، وهي مبادرة نوعية عمقت ارتباطه بفئة الشباب والقطاع الرياضي والمجتمع الأوسع، ورفعت مستوى الوعي بالهوية المؤسسية للمصرف. وفي إطار خطته لتوسيع شبكة الفروع، افتتح المصرف عددًا من المواقع البارزة، من بينها فرع مركز الملك عبدالله المالي (كافد).

ومثلت مشاركة المصرف في معرض سيتي سكيب العالمي 2025 بالرياض محطة استراتيجية بارزة، إذ أتاح هذا الحدث العقاري الأكبر عالمياً منصة فاعلة للتواصل مع العملاء، وإبرام الشراكات، وتحفيز نمو التمويلات العقارية، وحقق المصرف خلال المعرض أقوى أداء في تاريخه، بعدما تضاعفت عدد طلبات التمويل العقاري مقارنة بدورة عام 2024، مسجلاً أعلى حجم طلبات منذ التأسيس.

التركيز الاستراتيجي والتقدم المنجز

منذ إطلاق الإنماء استراتيجيته لعام 2025، واصل ترسيخ ريادته عبر توظيف التقنيات المتقدمة والحلول الناشئة لتلبية الاحتياجات المتجددة للعملاء في مختلف مناطق المملكة. كما عزز المصرف مركزه السوقي من خلال تطوير المنصات الرقمية، والارتقاء برحلة العميل، وطرح منتجات صممت لدعم الاستقطاب وتعميق التفاعل وبناء قيمة مستدامة طويلة المدى. وحافظ المصرف طوال العام على تركيز واضح في تقديم تجارب سلسلة وبديهية وموثوقة تعكس معايير الإنماء كمصرف حديث يضع العملاء في محور اهتماماته.

استناداً إلى تقديرات مستقبلية، وفي إطار استراتيجية 2030، ستركز أولويات مصرفية الأفراد خلال السنوات المقبلة على ثلاثة أهداف استراتيجية توجه تنفيذنا وتحدد مدى تأثيرنا.

التطلع نحو الريادة عبر كافة فئات العملاء

يمضي المصرف بخطى ثابتة نحو ترسيخ نموذج عمل يركز على أولوية العلاقة مع العميل، عبر تعميق مستوى التفاعل وبناء علاقات متينة طويلة المدى، وذلك من خلال التركيز على دمج إطار عمل محوري يضع العميل في صدارة القرار داخل الفئات ذات الأولوية، مدعوماً بنموذج تغطية متطور ومؤشرات أداء ميدانية تقيس عمق العلاقة والقيمة الدورية للعميل على امتداد دورة حياته. كما يواصل المصرف تعزيز البنية التحتية الداعمة لهذا التوجه، بما يشمل تطوير قدرات تسعير تكيفية، وتوسيع برامج ولاء ذكية، وتفعيل إدارة حملات تسويقية تستند إلى تحليلات دقيقة ورؤى معمقة عبر مختلف القنوات.

ابتكار عروض وحزم مخصصة لكل شريحة

يعمل الإنماء على صقل عروض القيمة المقدمة للفئات ذات الأولوية والفئات عالية القيمة، من خلال تصميم منتجات تتسم بالمرونة والتميز وتلبي احتياجات العملاء بدقة. واستناداً إلى التقنيات الذكية، يواصل المصرف طرح منتجات جاذبة ونوعية تعيد تشكيل مسار الاستقطاب وتمنح العميل تجربة تسجيل متكاملة منذ اللحظة الأولى. وتهدف هذه المبادرات إلى رفع معدلات التفاعل، وتعزيز تبني المنتجات، وترسيخ القدرة التنافسية في الفئات الأكثر إسهاماً في نمو الأعمال على المدى الطويل.

تقديم رحلات عملاء ملهمة عبر القنوات الرقمية والفعالية

يستثمر المصرف بصورة منهجية في تصميم تجارب عملاء تدمج التقنية المتقدمة بالتخصيص وسهولة الإجراءات. ويشمل ذلك توسيع نطاق المرافق الذكي داخل التطبيق والمدعوم بالذكاء الاصطناعي التوليدي، وتقديم تجارب مصممة وفق سلوك العميل واحتياجاته بما يعمق التفاعل الرقمي. وعبر جميع نقاط الاتصال، الرقمية منها والتقليدية، يواصل المصرف الارتقاء بجودة الخدمة من خلال شراكات استراتيجية، وتسويق قائم على البيانات، ونماذج تشغيل مدعومة بالتقنية تعزز الاتساق وسهولة الوصول وكفاءة الاستخدام.

وستؤدي مصرفية الأفراد دوراً محورياً في تنفيذ استراتيجية الإنماء 2030؛ إذ يركز المصرف على تنمية علاقاته مع العملاء وتعميقها، وتعزيز قدراته الرقمية، ودعم نمو متوازن في المركز المالي، والارتقاء بتجربة القنوات المتعددة، والاستثمار في الكفاءات والثقافة المؤسسية، إلى جانب تعزيز الشمول المالي والاستدامة عبر حلول هادفة يقودها احتياج العميل.

مجموعة مصرفية الأفراد تنمة

المرتكز على العميل في تكريس ريادة المصرف في المصرفية الإسلامية للأفراد، وتعزيز إسهامه في تحقيق مستهدفات الشمول المالي والاستدامة على المستوى الوطني.

ووجه التزام المصرف بالتميز المتوافق مع الشريعة جميع مراحل تطوير المنتجات طوال العام؛ إذ حافظ على موافقة مستمرة مع قرارات اللجنة الشرعية، بما يضمن امتثال كل حل في مصرفية الأفراد – من حسابات الادخار إلى منتجات التمويل – لأعلى معايير الالتزام، وترسيخ الثقة طويلة المدى لدى العملاء.

كما أسهم تبني نموذج مصرفي رقمي متكامل في صياغة آلية تقديم الخدمات، حيث توسع المصرف في توفير رحلات مصرفية إسلامية متكاملة ومدعومة بالذكاء الاصطناعي. وأتاحت التحسينات، مثل خدمة "اعرف عميلك" الإلكترونية، والأتمتة الكاملة لإصدار العقود، واحتساب معدل الربح في الوقت الفعلي، للعملاء فتح الحسابات المتوافقة مع الأحكام الشرعية وإدارتها وإغلاقها خلال دقائق معدودة. وواكبت هذه التطويرات سرعة القنوات التقليدية وسهولة استخدامها، مع الحفاظ الكامل على سلامة الضوابط الشرعية.

وفي سياق الابتكار المرتكز على العميل، طرح المصرف هياكل تمويلات متوافقة مع الأحكام الشرعية تتيح للعملاء تصميم حلولهم التمويلية وفق احتياجاتهم؛ إذ منحت صيغ المرابحة والمشاركة الهجينة، وخيارات تمويل السيارات القائمة على الإجارة المرنة، منحت العملاء القدرة على موافقة جداول السداد مع تدفقاتهم النقدية ومستوى تقبلهم للمخاطر، دون أي إخلال بالالتزام الشرعي.

وظل الشمول المالي والممارسات البيئية والاجتماعية والحوكمة في صميم توجه المصرف؛ حيث وسع نطاق التمويل الأصغر الموجه، وطرح حلول تمويل إسلامية خضراء للمنشآت الصغيرة والمتوسطة والعائلات، بما عزز وصول الخدمات إلى الفئات غير المشمولة بالخدمات بالشكل الكافي ودعم مستهدفات الاستدامة ضمن رؤية السعودية 2030.

وعلى صعيد استمرارية الأعمال، واصل المصرف المرونة التشغيلية وإدارة المخاطر لدعم محفظة المصرفية الإسلامية؛ إذ عزز نماذج مخاطر الائتمان الخاصة بالمنتجات الإسلامية، وطور آليات مراقبة مخاطر السيولة المرتبطة بمعدلات الربح، وحافظ على مسارات مراجعة محكمة لجميع العقود ذات الصلة بالضوابط الشرعية، وأسهمت هذه التحسينات في حماية المركز المالي، وتعزيز الشفافية أمام الجهات التنظيمية، وإرساء أساس متين لمزيد من الابتكار والنمو خلال المرحلة المقبلة.

وفيما يلي أنواع التغطيات التأمينية التي يوظفها المصرف لتحوط من المخاطر المرتبطة بمحفظة التمويل العقاري السكني.

التأمين على الحياة: يوفر التأمين على الحياة الحماية المالية في حالة الوفاة الناتجة عن الحوادث أو أي سبب محدد في وثيقة التأمين وذلك لاسترداد مبلغ التمويل المستحق من شركة التأمين.

التأمين ضد العجز: يوفر التأمين ضد العجز الحماية المالية لاسترداد مبلغ التمويل المستحق في حالة إصابة حامل الوثيقة بإعاقة كاملة ودائمة وعدم قدرته على العمل أو ممارسة أي نشاط مدر للدخل.

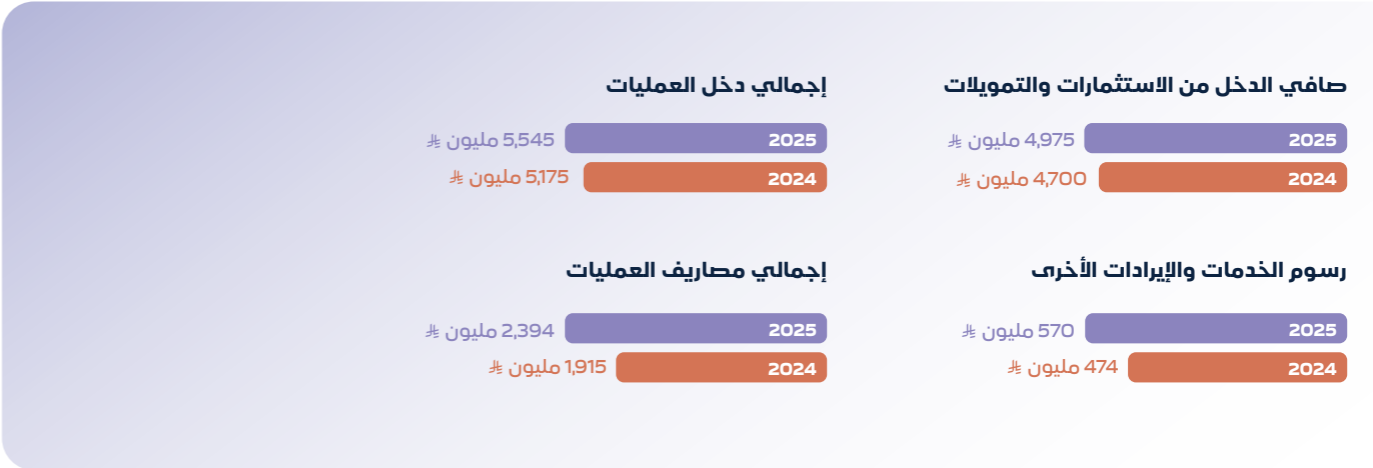
التأمين على الممتلكات: يوفر التأمين على الممتلكات تغطية الأضرار المادية أو الخسائر التي تلحق بالممتلكات بسبب أحداث مثل الحرائق أو الفيضانات أو الكوارث الطبيعية وما إلى ذلك. ويهدف هذا النوع من التأمين إلى التخفيف من الأثر المالي للأضرار التي لحقت بالممتلكات، مما يسمح للمصرف باسترداد التكاليف الناجمة عن الأحداث المتوقعة وغير المتوقعة.

الودائع وفئات العملاء

سجل المصرف نموًا ملحوظًا في حجم الودائع وتوسعًا في قاعدة شرائح العملاء، بما يعكس قدرته على استقطاب فئات متنوعة وخدماتها والاحتفاظ بها بكفاءة. وأطلق باقة مصرفية التميز للمقيمين، إلى جانب منتج الادخار للنمو المستدام لغير الأفراد، دعمًا لتوسيع نطاق هذه الفئات وتعزيز السلوك الادخاري طويل المدى. وارتفعت وودائع العملاء بنسبة 11.42% مدفوعة بزخم قوي في استقطاب العملاء الجدد؛ إذ انضم إلى المصرف أكثر من مليون عميل جديد، من بينهم ما يزيد على 600 ألف عميل من فئة الشباب. كما اعتمد معايير وتقسييمات محدثة لفئات العملاء لتعزيز دقة الاستهداف، وأطلق أربعة حسابات جديدة هي: زود الأجيال، والمعاليين، والزائر، وهدف الادخار.

ترسيخ الريادة في الابتكار المتوافق مع الشريعة الإسلامية

واصل المصرف خلال عام 2025 تعزيز مكانته بصفته أحد رواد مصرفية الأفراد المتوافقة مع الشريعة، عبر الارتقاء بسلامة المنتجات، وتعزيز القنوات الرقمية، وتوسيع نطاق الوصول إلى الشرائح غير المخدومة بالقدر الكافي. وانصب تركيزه على ضمان موافقة جميع العروض مع أعلى معايير الحوكمة الشرعية، بالتوازي مع تطوير المنصات التقنية لتقديم تجربة سريعة وسلسة ومتوافقة بالكامل مع الضوابط الشرعية، وقد أسهم هذا التكامل بين الرقابة المنضبطة والابتكار والتطوير



التميز في الأعمال

عزز الإنماء ركائز عملياته التشغيلية عبر إدخال تحسينات نوعية استهدفت تبسيط الإجراءات ورفع كفاءة تقديم الخدمات. وأسهم إطلاق نظام إدارة البطاقات الجديد في تحسين مستويات الأداء والفاعلية عبر محفظة البطاقات بالكامل، كما زود المصرف جميع فروع أجهزة متقدمة لكشف تزوير الشيكات، بما يضمن دقة المعاملات وتعزيز الامتثال التام للمتطلبات الرقابية.

وعلى صعيد التكامل التقني، أنجز المصرف دمج 35 خدمة ضمن نظام إدارة علاقات العملاء، الأمر الذي وحد بيانات العملاء ومسارات تقديم الخدمة ضمن بيئة تشغيلية متكاملة. وشملت التحسينات إطلاق خدمة "معاودة الاتصال"، وتوسيع نطاق خدمات الاستجابة الصوتية التفاعلية (IVR) من 27 إلى 53 خدمة، إلى جانب إطلاق خدمة "واتق" المخصصة لتتبع إنجازات الموظفين، دعمًا لثقافة التحسين المستمر وترسيخ منظومة التقدير المؤسسي داخل فرق العمل.

مخاطر التمويل العقاري السكني

بلغت قيمة محفظة التمويل العقاري السكني لدى المصرف 29.3 مليار ₪ كما في 31 ديسمبر 2025. وقد اعتمد المصرف سياسات وإجراءات شاملة تكفل توفير التغطيات التأمينية الملازمة للتحوط من الخسائر المالية المحتملة المرتبطة بهذه المحفظة. أما المخاطر غير المشمولة ضمن التغطية التأمينية، فيعالجها المصرف وفق إطار إدارة المخاطر الداخلي المعتمد لديه.

رسم ملاح الفصل القادم من ابتكار تجربة العميل

واصل المصرف خلال عام 2025 تعزيز طموحاته الاستراتيجية وذلك من خلال توسيع منظومة منتجاته، والارتقاء بجودة خدماته، وتعميق مستوى التفاعل مع العملاء في مختلف الفئات. ويعكس هذا التقدم التزامًا راسخًا بابتكار ذي أثر، وكفاءة تشغيلية عالية، وتجارب رائدة للعملاء في السوق تعزز مكانة المصرف شريكًا ماليًا موثوقًا للأفراد والعائلات في جميع أنحاء المملكة.

منتجات جديدة

طرح المصرف حزمة واسعة من المنتجات الجديدة التي عززت عروضه في مجالات البطاقات، والتأمين، والتمويل الشخصي، والتمويل العقاري. فأطلق ثلاث بطاقات جديدة شملت بطاقات بنك التنمية الاجتماعية، وبطاقة "عز" للاسترداد النقدي، وبطاقة "عز أعمال"، إلى جانب تدشين أربع خدمات متقدمة للبطاقات تضمنت إصدار البطاقات عبر الخدمات المصرفية المفتوحة، وخطة الدفع الميسرة، وتفعيل الدفع عبر "جوجل باي" و "سامسونج باي".

كما وسع المصرف محفظة التأمين عبر ثلاثة منتجات رقمية متاحة عبر التطبيق تغطي التأمين على السيارات، وتأمين السفر، وتأمين الأخطاء المهنية الطبية، وفي مجال التمويل الشخصي، قدم المصرف حلول "تأجيل السداد" و"تمويل بلس" لمنح العملاء مرونة أعلى في إدارة التزاماتهم المالية. وعلى صعيد التمويل العقاري، أطلق المصرف أربعة منتجات جديدة وخيارين رقميين متكاملين شملت برنامج "اعتزاز"، وتمويل الدفعة الأولى لصندوق التنمية العقارية، وتمويل البناء الذاتي، وخيار تحويل السيولة مقابل العقار للوحدات تحت الإنشاء، وتمويل المقيمين. كما أطلق المصرف خدمة "مساند" المخصصة لخدمات العمالة المنزلية.

مجموعة مصرفية الأفراد تنمة

تعزيز سهولة الوصول وسرعة وكفاءة الخدمة

ارتق المصرف خلال العام بتجربة عملاء مصرفية الأفراد عبر تقوية نقاط الاتصال الميدانية والرقمية، وتحسين سرعة المعاملات وآساقها وجودتها في كل تفاعل. وتركز العمل على تبسيط الخدمات وجعلها أكثر بديهية، بالتوازي مع توسيع الحضور الجغرافي لضمان استفادة العملاء في مختلف مناطق المملكة من خدمات حديثة وموثوقة ومتكاملة.

وفي هذا السياق، حدث المصرف 337 جهاز صراف آلي إلى نماذج من الجيل الجديد، ما رفع مستويات الاعتمادية والوظائف المتاحة وسهولة الاستخدام على مستوى المملكة، وأسهم في تخفيف الضغط التشغيلي على الفروع، وأتاح لموظفي الخدمة التركيز على تقديم الاستشارات وبناء علاقات ذات قيمة مضافة. كما ساهم افتتاح 12 فرعاً جديداً للإنماء في توسيع نطاق انتشاره الجغرافي بشكل استراتيجي في مواقع حيوية ومناطق ذات أولوية، مما ضمن وصولاً أسرع لملايين العملاء. وتسارعت مبادرات التحول إلى العمليات غير الورقية، حيث أصبحت أكثر من 90% من الخدمات تنجز عبر آلية كلمة مرور لمرة واحدة (OTP) ضمن بيئة آمنة، الأمر الذي خفض التعقيدات الإجرائية وقلص زمن إنجاز المعاملات.

ولتعميق فهم احتياجات العملاء، فعل المصرف استبيان مؤشر رضا العملاء داخل تطبيق الإنماء، بما أتاح رؤية آنية تدعم التحسين المستمر للخدمات. كما عزز كفاءة موظفي الصفوف الأمامية عبر تزويد 50 مشرفاً في الفروع بأجهزة لوحية، ما مكّنهم من تسريع إنجاز الطلبات وتقديم دعم أكثر تخصيصاً للعملاء داخل الفروع.

وجّه التزام المصرف بالتميّز المتوافق مع الشريعة جميع مراحل تطوير المنتجات طوال العام.

الجوائز وشهادات التقدير في عام 2025

أفضل مصرف في مصرفية الأفراد في المملكة لعام 2025

ذا غلوبال إيكونوميكس (The Global Economics)

أفضل منصة مصرفية رقمية للشباب (عز) في المملكة لعام 2025

ذا غلوبال إيكونوميكس (The Global Economics)

أكثر مبادرات تجديد الهوية ابتكاراً في قطاع البنوك في المملكة لعام 2025

غلوبال بزنس أوتلوك (Global Business Outlook)

أفضل البنوك أداءً في المملكة ذا بانكر (The Banker)

التميز في الخدمات المصرفية الرقمية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في المملكة لعام 2025

ورولد إيكونوميك ماغازين (World Economic Magazine)

أفضل استخدام للبيانات والتحليلات في إدارة الثروات - منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا ميد (MEED)

أفضل مصرف إسلامي متوافق مع الشريعة والضوابط الشرعية في الخدمات المصرفية للأفراد في المملكة لعام 2025

جوائز الخدمات المصرفية الإسلامية للأفراد (IRBA)

جائزة تجربة العملاء المتميزة

المركز الدولي للتحالفات الاستراتيجية (ICSA)

التميز في تنفيذ الخدمات المصرفية المفتوحة

المركز الدولي للتحالفات الاستراتيجية (ICSA)

حملة متكاملة متعددة القنوات

جوائز الشرق الأوسط وشمال إفريقيا الرقمية

2024-2025



مجموعة مصرفية الأفراد في عام 2026

يعكف المصرف على إعداد حزمة متكاملة من المبادرات والمنتجات لعام 2026، مواصلاً توسيع نطاق الوصول، والارتقاء بتجربة العملاء، وتعزيز مساهمتها في تنفيذ استراتيجية الإنماء طويلة المدى. ويتمحور العمل حول تيسير الوصول إلى الحلول المتوافقة مع الشريعة، وتسريع التحول الرقمي، وتعميق العلاقات مع العملاء عبر منتجات تعكس احتياجات فعلية لمختلف شرائح.

في مجال تمويل السيارات، يعتزم المصرف طرح حلول تراعي تعدد نسب أعباء الديون للعملاء في مرحلتها ما قبل التقاعد وما بعده، وتوسيع نطاق التمويل ليشمل أصحاب الأعمال الحرة، إلى جانب إطلاق هيكل مطور لمنتج مرابحة السيارات. وفي المحفظة العقارية، سي طرح منتجات تشمل التمويل بضمان دخل العقار، وتمويل المزايدات العقارية، وخيار التمويل العقاري الإضافي لدعم العملاء الباحثين عن مسارات مرنة ومسؤولة لتملك المساكن. أما في قطاع التمويل الشخصي، فيستهدف إطلاق التمويل بضمان المحفظة، والتمويل بضمان الودائع، وخدمات "اشتر الآن وادفع لاحقاً"، إضافة إلى مركز المقيمين لتعزيز وصولهم إلى الخدمات المالية.

وفي قطاع المدفوعات والتأمين المصرفي، سي قدم المصرف خدمة "ارسل الآن وادفع لاحقاً"، وخدمتي "فيزا دايركت" و"ماستر كارد سند" عبر شراكات جديدة مع شركات تحويل الأموال، إلى جانب طرح منتجات تأمينية إضافية تشمل تأمين

المنزل، والحماية الرقمية، ومنتجات ادخارية تأمينية. كما ستتوسع عروض البطاقات بإطلاق بطاقة استرداد نقدي متجددة، وبطاقات تجارية للشركات، وبطاقة جديدة مشتركة العلامة التجارية، مع تطوير شامل لمنظومة البطاقات مسبقة الدفع. وعلى مستوى الحسابات الجارية والشرائح، سيطرح المصرف حساباً رقمياً مشتركاً، وحلولاً مخصصة لشريحة المتقاعدين، وحساباً فرعياً مخصصاً للأمهات دعماً لتنوع الاحتياجات المالية.

ستعزز مبادرات تطوير الخدمة الذاتية وأجهزة الصراف الآلي سهولة الاستخدام عبر تفعيل المصادقة الرقمية للحسابات في أجهزة الخدمة، وإتاحة السحب النقدي بالبطاقة، ونشر أجهزة صراف آلي من الجيل الجديد عبر الشبكة. كما سيطور المصرف منتجات الودائع لأجل عبر محفظة "نماء" للمبالغ الصغيرة، ومنتج "نماء" للربح المقدم، وخيارات جديدة لدورية توزيع الأرباح. وستنمو محفظة الادخار من خلال حساب ادخار مع نظام سحبوات جوائز من الإنماء، وحساب ادخار مرتبط ببرامج الولاء، وخطة ادخار طويلة المدى، وبرنامج ادخار للموظفين، دعماً لتعزيز الثقافة المالية للأفراد والأسر.

وتتمهد هذه المبادرات لعام جديد من التقدم المدروس، حيث يواصل المصرف الابتكار بوعي، والتوسع بانضباط، وتقديم حلول تضمن بقاء الإنماء في طليعة تطلعات عملائه خلال عام 2026 وما بعده.

الشراكات الاستراتيجية لمجموعة مصرفية الأفراد

مصرفية الأفراد

الشريك	الهدف	النتائج والمخرجات المتوقعة	الشريك	الهدف	النتائج والمخرجات المتوقعة
شركة فيزا العالمية (Visa International)	تقديم حلول مدفوعات شخصية، وضمان أمن المعاملات، ودعم خدمات السفر، وتطوير منظومة البطاقات والمكافآت بما يضيف قيمة حقيقية إلى التجارب اليومية للعملاء.	ترسيخ التزام الإئماء بتقديم تجربة مدفوعات عصرية عبر توسيع محفظة البطاقات، وتوظيف أحدث تقنيات الدفع الرقمي لدى فيزا (Visa)، وتعزيز أمن المعاملات.	Almanea المنيع الكهربائية والمنزلية	تمكين خدمة "الدفع بالنقاط" في متاجر المنيع، بما يتيح للعملاء استبدال نقاط برنامج "أكثر" لشراء الأجهزة الإلكترونية والمنزلية.	منح العملاء مرونة فورية في استبدال النقاط عند شراء السلع الأساسية وعالية القيمة، بما يسهم في رفع معدلات التفاعل مع البرنامج، وترسيخ مكانة "أكثر" كجزء عملي من نمط الإنفاق اليومي.
الهيئة العامة للعقار (REGA)	تحقيق ربط تقني مباشر بين الإئماء وبوابة الهيئة لأتمتة فتح حسابات الضمان بالكامل، بما يتيح إصدار تراخيص المطورين العقاريين في اليوم ذاته من خلال التفعيل الرقمي الفوري لحسابات الضمان.	تحويل إجراءات فتح حسابات الضمان من مسار يدوي ورقي إلى خدمة رقمية آمنة وفورية، وتقليص زمن الإنجاز من عدة أيام إلى دقائق عبر مسار عمل رقمي قابل للمراجعة ومتوافق مع المتطلبات الرقابية، بما يحد من المخاطر ويخفض التكاليف التشغيلية.	تي إل سي العالمية (TLC Worldwide)	تقديم حلول لتعزيز برنامج الولاء قائمة على مفهوم "التلعيب" (Gamification)، تهدف إلى زيادة تفاعل العملاء عبر تحديات تفاعلية وآليات مكافآت وجوائز بقسائم رقمية فورية.	تصميم رحلات عميل تفاعلية قائمة على الإنجاز، وتمكين العملاء من الحصول على قسائم رقمية فورية، بما يعزز جاذبية التطبيق وبرنامج الولاء.
وزارة التعليم Ministry of Education	تنفيذ برنامج ابتعاث موحد يوجه مخصصات الطلبة من وزارة التعليم إلى إدارات التعليم وصولاً إلى المستفيدين النهائيين، مع بقاء جميع الحسابات والمعاملات تحت إشراف الإئماء وإدارته.	إنشاء قناة مدفوعات تضمن وصول مخصصات الابتعاث بسرعة وشفافية وبكلفة أقل، مع تمكين وزارة التعليم والإئماء من الإشراف الكامل والتحكم في جميع العمليات.	شركة الابتكار التابعة للشركة الوطنية للإسكان (NHCI)	تحقيق تكامل تقني مباشر بين الإئماء وبوابة الشركة لأتمتة رحلة العميل بالكامل وتقديم خدمات متقدمة.	تقديم خدمات الشركة الوطنية للإسكان، مثل "سكني" و"إيجار"، ضمن مسار موحد وسلس يقلص زمن الإنجاز، ويرفع رضا العملاء، ويعزز الحصة السوقية في التمويل العقاري، عبر عملية قابلة للتدقيق ومتوافقة مع المعايير الرقابية وتخفف المخاطر والتكاليف.
شركة الدريس للخدمات البتروولية والنقلية	تفعيل خدمة "الدفع بالنقاط" عبر التطبيق، بما يمكن العملاء من استبدال نقاطهم مقابل خدمات الوقود بسلاسة.	تعزيز منظومة الولاء لدى الإئماء من خلال إتاحة الاستبدال الفوري للنقاط، وزيادة استخدام البطاقات، ورفع مستوى التفاعل مع برنامج "أكثر"، وتعميق العلاقة مع شريك تجاري استراتيجي.	الشركة الوطنية لخدمات التسجيل العقاري للعقار (السجل العقاري - RER)	أتمتة عمليات تسجيل الملكية العقارية.	تسريع معالجة الصكوك، وتقليل المعاملات الورقية، وإتاحة تتبع شفاف للعمليات، وضمان الامتثال للأنظمة العقارية في المملكة عبر منصة موحدة.