

قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أعاد قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة صياغة تجربة المنشآت خلال عام 2025 بطموح جلي وواضح؛ وهو أن يصبح الشريك المصرفي الأكثر موثوقية وتمكيناً للأعمال والشركات المتنامية. فمن خلال تبسيط إجراءات الحصول على التمويل، وتقديم هياكل تمويلية أكثر مرونة، وإطلاق القناة الرقمية "عز أعمال"، نجح القطاع في تيسير حصول الشركاء على رأس المال، وإدارة العمليات، والتوسع بثقة وثبات.

مفهوم جديد للسرعة والمرونة والتوسع في قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة

أحدث قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة خلال عام 2025 تحولاً جذرياً في سبل دعم وخدمة شركاء القطاع، مستنداً إلى هدف جوهري واحد، ألا وهو: جعل الخدمات المصرفية أسرع وأيسر، وأكثر استجابة لواقع ومتطلبات نمو هذه المنشآت. وقد كان هذا التركيز على تجربة العملاء بمثابة القوة الدافعة لتحقيق تقدم تشغيلي واسع النطاق؛ مما أدى إلى تحسن ملموس في الفترات الزمنية المستغرقة لاتخاذ القرارات المتعلقة بالتمويل والائتمان، وترسيخ مكانة القطاع كشريك موثوق خلال مسيرة النمو للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء المملكة.

ويعد التحديث الشامل لمنصة "إنشاء ورفع الطلبات الائتمانية (eCLO)" بمثابة الركيزة الأساسية في هذا التقدم؛ إذ ساهم هذا التطوير في رفع جودة العمليات وضمان اتساقها وشفافيتها طوال دورة حياة التمويل. وبالتوازي مع ذلك، عمل القطاع على تعزيز عملياته المرتبطة ببرنامج "كفالة" من خلال تأسيس فريق متخصص يتولى إدارة الضمانات بشكل متكامل. وقد ساهم هذا النموذج - من خلال الإشراف الفاعل على إصدار الضمانات وتجديدها وتسييلها - في الحد من التعقيدات التشغيلية، ورفع مستوى الدقة، وضمان سلامة التنفيذ للمنشآت التي تعتمد على التمويل المدعوم ببرنامج "كفالة".

كما كان التوسع الاستراتيجي سمة بارزة لهذا العام؛ حيث أطلق القطاع قناة "عز أعمال" الرقمية الجديدة التي تهدف إلى توسيع نطاق وصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة إلى الخدمات المصرفية والتمويلية وتيسير حصولها على هذه الخدمات واستفادتها منها. وتكاملت هذه الخطوة مع تحول جوهري في منهجية استقطاب العملاء عبر دمج نماذج مدعومة بالذكاء الاصطناعي، مثل محرك "المنتج التالي للشراء". وتتيح هذه القدرات مواءمة ذكية بين احتياجات العملاء والحلول المالية، مما يعزز جودة معدلات تحويل العملاء المحتملين إلى عملاء فعليين، ويدعم نتائج نمو أكثر استدامة لشركاء القطاع وللمصرف على حد سواء.

نمو قوي مدفوع بتنوع البرامج ودقة التنفيذ

حقق قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة نموًا ماليًا قويًا في محفظته التمويلية خلال عام 2025، مدعومًا بالتوسع في حلول التمويل القائم على البرامج المتخصصة واستمرار الزخم في الخدمات المصرفية التقليدية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. وبنهاية عام 2025، قدم الإئماء ثمانية برامج تمويلية متخصصة لهذا القطاع، حيث بلغ إجمالي التمويلات القائمة والممولة من خلالها 3.6 مليار ريال. وفي الوقت ذاته، نمت محفظة الخدمات المصرفية التقليدية لهذا القطاع لتصل إلى 8 مليارات ريال كتمويلات قائمة، مما يعكس الطلب المستدام من قاعدة واسعة من المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وقد ترجم هذا النهج المتنوع إلى نمو متنسق في المركز المالي والإيرادات على أساس سنوي؛ حيث ارتفعت محفظة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة من 9.3 مليار ريال في عام 2024 إلى 12.0 مليار ريال في عام 2025. ويعزز هذا الأداء دور القطاع كمساهم رئيسي في النمو العام للمصرف، كما يعكس ارتفاعاً في معدلات استخدام التسهيلات التمويلية، وتحسناً في مزيج المنتجات، إلى جانب زيادة في نشاط العملاء.

أما الالتزامات، فقد بلغت قيمتها مليارياً في عام 2025، وشهدت قاعدة عملاء القطاع نمواً من 5,400 إلى 5,956 عميلاً. ويعكس هذا التوسع النجاح في استقطاب عملاء جدد وتعميق مستوى التفاعل مع الشركاء الحاليين من المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وتبرهن هذه النتائج مجتمعة على فاعلية الاستراتيجية التي انتهجها الإئماء لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة خلال عام 2025؛ حيث نجح المصرف في المواءمة بين برامج التمويل القابلة للتوسع، وإدارة المخاطر، والنمو المدروس لقاعدة العملاء. وقد أدى هذا التكامل إلى تحقيق أداء مالي مستدام، مع المساهمة بشكل فعال في دفع عجلة التنمية لقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية.

نموذجان متكاملان للتمويل ضمن استراتيجية موحدة لدعم المنشآت الصغيرة والمتوسطة

يرتكز نموذج تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الإئماء على ركيزتين أساسيتين صممتا لخدمة الشركات في مختلف مراحل نموها، مع الالتزام بمعايير دقيقة لإدارة المخاطر وضمان سرعة الوصول إلى السوق.

تستهدف خدمات وبرامج التمويل التقليدية للإئماء المنشآت الصغيرة والمتوسطة القائمة والتي تمتلك سجلاً تشغيلياً مثبتاً لمدة لا تقل عن ثلاث سنوات مع القدرة على تقديم قوائم مالية مراجعة. وبموجب هذا النموذج، تخضع المنشآت لتحليل مالي وائتماني دقيق لتقييم استقرار الأعمال وقوة التدفقات النقدية والجدوى طويلة المدى من قبل فريق العمل بالقطاع. وهو ما يتيح تلبية احتياجات تمويلية أكبر وأكثر تعقيداً مع الحفاظ على جودة المحفظة والإدارة الحكيمة للمخاطر.

واستكمالاً لذلك، صممت منتجات وخدمات التمويل القائم على البرامج المتخصصة لتوفير مرونة أكبر وسرعة في التنفيذ للشركات المتنامية المعتمدة على التقنية والخدمات الرقمية. وتعتمد هذه الحلول على منتجات مسبقة الاعتماد والتي لا تتطلب قوائم مالية مراجعة، بل تستند إلى مؤشرات أهلية بديلة مثل إيرادات نقاط البيع أو متوسط أرصدة الحساب الجاري أو سجل معاملات التجارة الإلكترونية. ويتيح هذا النموذج للمنشآت الجديدة التي تتمتع بزخم قوي في الإيرادات إمكانية الوصول إلى التمويل اللازم لها بكفاءة، مما يدعم ريادة الأعمال والابتكار والشمول المالي في منظومة المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

12.0 مليار ريال
محفظة تمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة (9.3 مليار ريال في عام 2024)

5,900+
عميل

8
تقديم برامج تمويلية متميزة

وتوافق ذلك مع تعزيز الكفاءة التشغيلية عبر تطوير نظام إنشاء ورفع الطلبات الائتمانية (eCLO) ودمج قدرات الذكاء الاصطناعي، مما أتاح للقطاع تركيز جهوده على الأهداف الأكثر تأثيراً، وتسريع وتيرة النمو المستدام للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء المملكة.



قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة تنمة

الشركات والحلول الداعمة لتسريع نمو المنشآت الصغيرة والمتوسطة

في عام 2025، عزز قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الإنماء منظومته من خلال إقامة شركات موجهة وابتكارات قائمة على الحلول، هدفت إلى توسيع نطاق الحصول على التمويل، وتحسين سرعة الوصول إلى السوق، وتعزيز جودة الخدمات المقدمة لأصحاب الأعمال. كما جدد المصرف تعاونه مع "منشآت" لمواصلة دعم زيادة الأعمال وتطوير المنشآت الصغيرة والمتوسطة في جميع أنحاء المملكة. وفي السياق ذاته، جدد اتفاهه مع النقابة العامة للسيارات لخدمة شركات نقل الحجاج، مما يعزز دوره في دعم القطاعات الوطنية ذات الأولوية. بالإضافة إلى ذلك، وقع المصرف اتفاقية تمويل مضمونة جديدة مع صندوق البيئة، مما يساهم في توسيع نطاق حصول المنشآت العاملة في الأنشطة المرتبطة بالاستدامة والبيئة على الائتمان.

وقد شكل إطلاق تطبيق "عز أعمال" محطة جوهرية خلال العام؛ إذ يوفر أول رحلة تمويل آلية بالكامل للمنشآت الصغيرة والمتوسطة. وقد أحدثت هذه القناة الرقمية تحولاً جذرياً في كيفية تفاعل العملاء مع المصرف من خلال تسريع إجراءات تسجيل العملاء، وتبسيط تنفيذ إجراءات التمويل، إلى جانب توفير تجربة رقمية متكاملة بدءاً من تقديم الطلب وصولاً إلى صرف التمويل. وهذا بدوره ساهم بفاعلية في تبسيط العقبات خلال دورة حياة التمويل ووضع معياراً جديداً للكفاءة والسهولة في الخدمات المصرفية لهذا القطاع.

وفي إطار تعزيز تجربة العملاء، تم تطوير وتقديم ثمانية برامج تمويلية متميزة، صممت بعناية لتناسب مع مختلف فئات الأعمال والشركات، وفترات التمويل، والاحتياجات الخاصة لكل قطاع. ومن خلال مواءمة المنتجات بشكل وثيق مع النموذج التشغيلي ومتطلبات رأس المال لكل عميل، نجح المصرف في تقديم حلول أكثر ملاءمة، وتجربة مصرفية مخصصة تلبي احتياجاتهم بدقة، وضمان سرعة التنفيذ. وقد ساهمت هذه المبادرات مجتمعة في تعزيز القيمة المقدمة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة، وترسيخ مكانة الإنماء كشريك نمو طويل المدى للشركات والمنشآت في كل مرحلة من مراحل رحلتها وتطورها.



مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في عام 2026

يتطلع قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في العام المقبل إلى تطوير استراتيجيته للمنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال تقديم حلول مجمعة مخصصة لكل قطاع الأعمال، تحاكي الواقع التشغيلي للقطاعات الرئيسية والقطاعات الفرعية ذات الأولوية. كما سيجتمع نهج مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بين التمويل وخدمات المعاملات والدعم الاستشاري في شكل برامج ومنتجات متسقة مصممة خصيصاً لتناسب مختلف نماذج الأعمال والشركات، ومراحل نموها، وطبيعة تدفقاتها النقدية.

وبالتوازي مع ذلك، يعمل الإنماء على تحسين إطار قابلية تحمل المخاطر الخاص بالمنشآت الصغيرة والمتوسطة على مستوى القطاع الرئيسي والقطاع الفرعي، مما يتيح اتخاذ قرارات تمويلية أكثر دقة توازن بين مستهدفات النمو وجودة المحفظة التمويلية. وسيتيح هذا التطور إمكانية دعم شريحة أوسع من المنشآت الصغيرة والمتوسطة من خلال ثقة أكبر وتنفيذ أسرع وتقديم حلول تتماشى بشكل أفضل مع الآليات الفعلية لعمل الشركات وتوسيع نطاقها.

تكريم يرسخ المكانة الريادية

في عام 2025، ركز المصرف على تمكين المنشآت الصغيرة والمتوسطة وتعزيز منظومة ريادة الأعمال في المملكة من خلال الحصول على تكريمين بارزين على المستوى الدولي، حيث حصل على جائزة "أفضل بنك للمؤسسات (المنشآت) الصغيرة والمتوسطة في المملكة العربية السعودية"، وذلك ضمن جوائز التميز المصرفي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا 2025، عن فئة الخدمات المصرفية للأفراد والمنشآت الصغيرة والمتوسطة والخدمات المصرفية الرقمية. ويأتي هذا التكريم ليؤكد ريادة المصرف في تقديم حلول مصرفية مبتكرة، وميسرة، وموجهة لنمو قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة.

وفي الوقت نفسه، حصد الإنماء "جائزة دعم القطاع الوقفي" من برنامج كفاءة، تقديرًا لمساهمته في دعم القطاع الوقفي وتعزيز دوره في التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة. وتؤكد هذه التكريمات التزامه بمبادئ النمو المسؤول، وبناء شركات مؤثرة، وتحقيق قيمة مستدامة لقطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة والاقتصاد الوطني بشكل عام.

شكل إطلاق تطبيق "عز أعمال" تحولاً جذرياً في كيفية تفاعل العملاء مع المصرف من خلال تسريع إجراءات تسجيل العملاء، وتبسيط تنفيذ إجراءات التمويل، إلى جانب توفير تجربة رقمية متكاملة بدءاً من تقديم الطلب وصولاً إلى صرف التمويل.

قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة تنمة

ومن خلال الجمع بين التمويل المخصص وفقًا لاحتياجات كل عميل أو قطاع، والقدرات الرقمية المتقدمة، والرؤى التحليلية لكل قطاع، سيُسهم قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل مباشر في تحقيق أهداف الإنماء المتمثلة في النمو المستدام، ووضع العملاء في مقدمة الأولويات، وتحقيق القيمة وفق نهج منضبط ودقيق.

المنشآت الصغيرة والمتوسطة: ركيزة أساسية في استراتيجية الإنماء 2030

منصات ذكية وتجارب مخصصة تعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي

ستظل الحلول الرقمية محركًا رئيسيًا لنمو قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة؛ لذا يعمل المصرف حاليًا على بناء الجيل القادم من منصات الشركات الرقمية، لتكون بمثابة الواجهة المالية المركزية لعملائنا في هذا القطاع. ومن خلال دمج قدرات الذكاء الاصطناعي، والذكاء الاصطناعي التوليدي، في مسارات إدارة النقد والتمويل التجاري والخدمات الاستشارية، سنقدم رؤى استباقية، ومسارات عمل آلية، وتجارب مخصصة تساعد العملاء على التنبؤ باحتياجاتهم، وإدارة السيولة بفاعلية، وممارسة أعمالهم بمزيد من الثقة والكفاءة.

نموذج تغطية هجين ومتطور

في الوقت الذي تقود فيه التقنية مسيرة التمكين، تظل العلاقات الإنسانية هي الركيزة الأساسية؛ لذا فإن نموذج التغطية المستقبلي لدى المصرف يمزج بين الكفاءة الرقمية والخبرات البشرية. وفي هذا الإطار، سيحظى مديرو العلاقات بدعم من فرق مبيعات المنتجات المتخصصة لتقديم رؤى فنية مفصلة عند الحاجة، بينما ستتولى القنوات الرقمية تلبية المتطلبات والمعاملات النمطية. ويتيح هذا النموذج الهجين للعملاء فرصة التفاعل مع الإنماء بالأسلوب الذي يناسبهم، محققًا التوازن الأمثل بين سهولة الوصول، والخبرة التخصصية، وسلاسة التنفيذ.

ومن خلال هذه المبادرات، سيكون قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة محركًا رئيسيًا لاستراتيجية الإنماء 2030؛ فمن خلال الجمع بين الفهم العميق للقطاعات الاقتصادية، والتحليلات المتقدمة، ونماذج الخدمة المرنة، يعمل القطاع على ترسيخ مكانة الإنماء باعتباره شريكًا موثوقًا للمنشآت التي سترسم ملامح المرحلة القادمة من مسيرة النمو في المملكة.

مع مضي الإنماء قدمًا في تنفيذ استراتيجيته 2030، يتعاظم دور قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تمكين المصرف من تحقيق الريادة لدى العملاء المحليين ووضعهم في مقدمة الأولويات ودعم مسيرة التحول الاقتصادي في المملكة. وانطلاقًا من الإيمان الراسخ بأن المنشآت الصغيرة والمتوسطة تمثل الركيزة الأساسية للنمو المحلي وتوفر فرص العمل وتحفز الابتكار، يطمح المصرف إلى تجاوز حدود التمويل التقليدي ليرتقي بمكانته ويصبح الشريك الاستراتيجي الأول لهذا القطاع الحيوي على المدى الطويل.

ويرتكز نهج المصرف على تحول جوهري، من الخدمات المصرفية القائمة على المنتجات إلى الشراكة القائمة على منظومة تمويل متكاملة. ومن خلال الجمع بين التمويل المخصص وفقًا لاحتياجات كل عميل أو قطاع، والقدرات الرقمية المتقدمة، والرؤى التحليلية لكل قطاع، سيُسهم قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بشكل مباشر في تحقيق أهداف الإنماء المتمثلة في النمو المستدام، ووضع العملاء في مقدمة الأولويات، وتحقيق القيمة وفق نهج منضبط ودقيق.

ابتكارات مخصصة وحلول ذكية متطورة في إدارة المخاطر

تتمثل إحدى الركائز الأساسية لاستراتيجية المصرف في قطاع مصرفية المنشآت الصغيرة والمتوسطة في الابتعاد عن نموذج الخدمات المصرفية الموحد؛ حيث سيعمل المصرف على تطوير حلول مجمعة مخصصة لكل قطاع وفق احتياجاته، وذلك من خلال دمج التمويل مع المعاملات المصرفية وإدارة النقد والخدمات التجارية، بما يضمن حصول المنشآت الصغيرة والمتوسطة على خدمات ومنتجات تتوافق مع واقعها التشغيلي ومسارات نموها. وبالتوازي مع ذلك، يسعى المصرف إلى تطوير مدى قابليته لتحمل المخاطر عبر الاستفادة من بيانات أكثر تفصيلًا عن القطاعات والقطاعات الفرعية، مما يتيح للمصرف دعم الشركات ذات الإمكانيات الواعدة التي قد تقع خارج نماذج المخاطر التقليدية، مع الحفاظ على جودة المحفظة ومرونتها.

