

# NBK Wealth in The News

NBK Wealth Group CEO Joins  
"Future of Asset  
Management Middle East"  
Panel Discussion

2 March 2025





فيصل الحمد متحدثاً

**فيصل الحمد:**

**«الوطني للثروات»**

**تبتكر إستراتيجية**

**لإدارة ثروة كل عميل**

**13**

ضمن مشاركته بحلقة نقاشية خلال مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط» في أبوظبي.. بتنظيم «فايننشال تايمز»

## فيصل الحميد: «الوطني للثروات» تبتكر إستراتيجية لإدارة ثروة كل عميل

- نشكل حالياً أكبر كيان لإدارة الثروات على مستوى الكويت.. وضمن الأكبر إقليمياً
- التكنولوجيا لهم تعد ميزة في مجال إدارة الثروات بل ضرورة.. نظراً لاختلاف شرائح العملاء
- نقدم لعملائنا مزاي استثنائية تضمن لهم خدمات تناسب احتياجاتهم الفردية وأهدافهم المالية
- الكثير من مديري الأصول يستهدفون المستثمرين متوسطي الثروة ومجموعة الثروات المحلية

والإقراض والودائع وغيرها من الخدمات المخصصة والمبتكرة للأفراد من ذوي الملاءة المالية العالية والعملاء المؤسساتيين، مبيناً أن المجموعة استطاعت تعزيز حضورها عالمياً عبر شبكة واسعة من العمليات المتكاملة تتواجد في 9 مدن تتوزع على 5 دول حول العالم إضافة إلى امتلاكها شركات قيمة مع كبرى شركات إدارة الأصول في العالم مثل «جي بي مورغان» لإدارة الأصول و«إنترفيست»، حيث تنعكس هذه الشركات إيجاباً على جوانب مختلفة من بينها الخدمات الاستشارية وتطوير الحلول الاستثمارية الجديدة.



فيصل الحميد ورشا بدوي وريتشارد إليستون وعمر ملك وبيثيستا إبوليان خلال الحلقة النقاشية ضمن مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول بالشرق الأوسط» في أبوظبي



فيصل الحميد متحدثاً

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة «الوطني للثروات» فيصل الحميد في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»، الذي نظّمته مجموعة «فايننشال تايمز» العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العالمية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الدينامية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية. وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونيرات إلى المنطقة، تغذيتها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

### جذب الاستثمارات للخليج

وأكدت النقاشات خلال المؤتمر أن دول الخليج أظهرت مرونة ملحوظة بالتعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستثمرت بجذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، وتمضي دول مجلس التعاون الخليجي، مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة

علاقات قوية وطويلة الأمد مع عملائنا». ولفت الحميد إلى الخبرات المترجمة التي يتمتع بها فريق عمل «الوطني للثروات»، قائلاً «نقدم لعملائنا مجموعة من المزايا الاستثنائية التي تضمن لهم تجربة لا مثيل لها وتتضمن خدمات شخصية مصممة خصيصاً لتناسب مع احتياجاتهم الفردية وأهدافهم المالية، يقدمها فريق متخصص من خبراء إدارة الثروات».

وأكد أن «الوطني للثروات» تهدف إلى أن تكون الشريك الأمثل لعملائها والخيار الأول والموثوق في مجال إدارة الثروات، من خلال تقديم حلول متخصصة وشاملة تخلق قيمة مضافة وترك أثراً إيجابياً وتبني إرثاً للعملاء بدوم لأجيال متعاقبة، مشيراً إلى أن المجموعة تساعد عملاءها على التعامل مع التحديات عبر اتساع إستراتيجيات استثمارية محكمة وتنوع محافظهم المالية، إضافة إلى تقديم نواصح استثمارية بناء على تحليل دقيق للظروف الاقتصادية القائمة. وأكد بأن «الوطني للثروات» تقدم خدمات متنوعة لعملائها تشمل إدارة الأصول والتداول

في مجموعة الوطني للثروات، فإن علامتنا التجارية تستمد قوتها من اسم وعلامة مجموعة بنك الكويت الوطني الرائدة في المنطقة العالم، لتشكل حالياً أكبر كيان لإدارة الثروات على مستوى الكويت وأحد أكبر الكيانات في هذا القطاع إقليمياً». وأضاف «نحن لا نقدم حلولاً جاهزة، بل نؤمن بأهمية فهم احتياجات كل عميل وأهدافه المالية الخاصة لنبني إستراتيجية إدارة ثروات مصممة خصيصاً له، حيث تقوم فلسفتنا الأساسية على وضع العميل في صميم اهتماماتنا، ونسعى لبناء

الثروات الموجودة والوافدة إلى المنطقة. وأفاد بأن الشركات التي تمتلك إرثاً من الخبرات في إدارة الثروات وكفاءات متميزة في هذا المجال وتنوعاً في الخدمات لبي احتياجات العملاء المختلفة، وتتمتع بحضور عالمي وشركات إستراتيجية مع كيانات عالمية متخصصة، هي الأقدر على استقطاب العملاء الجدد من أصحاب الثروات الوافدة إلى المنطقة.

### أكبر كيان لإدارة الثروات

وقال الحميد «بالنسبة لنا

الثروات إلى المنطقة على قطاع إدارة الأصول والخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط بشكل عام، ودول مجلس التعاون الخليجي تحديداً، أكد الحميد أن من شأن تدفق هذه الثروات بالإضافة إلى الثروات المحلية أن ينعكس إيجاباً على حجم الأصول المدارة من قبل شركات إدارة الثروات في المنطقة، كما أن الكثير منها ستعمل على تطوير خدماتها في ظل المنافسة المتوقعة لكسب عملاء جدد، لاسيما أن شركات إدارة أصول عالمية تسعى أيضاً لتكون لها حصة في إدارة تلك

الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات فيصل الحميد بان التكنولوجيا لم تعد ميزة، ومع بل أصبحت ضرورة، ومع ذلك فإن عملية انتقال الثروة تتباين بين الأجيال المختلفة، فاصحاب الثروات ليسوا من شريحة واحدة، فهناك شريحة من العملاء تعتمد على العلاقات والتعامل المباشر في إدارة ثرواتهم واستثماراتهم، وأخرى تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير، ما يوجب على شركات إدارة الأصول تلبية احتياجات عملائها المختلفة. وفيما يتعلق بتأثير هجرة

## الرؤية المستقبلية لمجموعة الوطني للثروات

التعاون الخليجي أن تعمل مع شركاء إستراتيجيين من المنطقة في مجالات إدارة الأصول والائتمان الخاص والاستثمار العقاري. وذكر الحميد أن على الوافدين الجدد إلى المنطقة من مديري الأصول أن تكون لهم إستراتيجية واضحة، وأن يستهدفوا قاعدة عملاء محددة ويتمتعوا بأساس محلي قوي قبل إقدامهم على التوسع في أعمالهم داخل المنطقة. وأشار إلى أن المليارديرات من خارج منطقة الشرق الأوسط ممن يتمتعون بوجود هياكل مالية راسخة قد لا يكون ضمن أولوياتهم إقامة علاقات مالية جديدة في المنطقة، مشيراً إلى أن مديري الأصول يختلفون في قاعدة العملاء التي يستهدفونها، في حين يرى الكثير منهم فرصتهم الحقيقية في المستثمرين متوسطي الثروة، وكذلك مجموعة الثروات المحلية.

حدث الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات فيصل الحميد عن الرؤية المستقبلية للمجموعة، حيث قال «ندرك أن التغيير هو السمة المستمرة للسوق، وأن احتياجات العملاء تتطور باستمرار. لذا، نؤمن بأهمية التكيف مع هذه التغيرات وتقديم حلول استثمارية مبتكرة تلي تطورات عملائنا في المستقبل». وأوضح الحميد أن الثروات العالمية القادمة إلى المنطقة تحتاج إلى الخبرات المحلية حيث إنها الأقدر على فهم أسواق المنطقة وإدارة الثروات فيها، لاسيما أن دول مجلس التعاون الخليجي تظل سوقاً يعتمد على العلاقات أكثر من أي أمر آخر. وأكد أهمية عقد الشركات المحلية، مبيناً أنه يجب على شركات إدارة الأصول العالمية التي تريد الدخول إلى أسواق دول مجلس

### الحلقة النقاشية

وخلال مشاركته في جلسة نقاشية حملت عنوان «الاستفادة من هجرة الثروات الكبرى»، أفاد

في العدد



الحمد: «الوطني  
للثروات»  
تبتكر إستراتيجية

اقتصاد

12

إدارة لكل  
عميل

## في حلقة نقاشية ضمن مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط» الحمد: «الوطني للثروات» تبتكر إستراتيجية إدارة لكل عميل

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط» الذي نظمه مجموعة فاينانشال تايمز العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين، من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الديناميكية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.



جانبا من الحلقة النقاشية



فيصل الحمد متحدثاً في الحلقة النقاشية

**■ الثروات المالية الموجودة والثروات العالمية القادمة إلى المنطقة تحتاج خبرات محلية لإدارتها**  
**■ التكنولوجيا لم تعد ميزة في إدارة الثروات بل ضرورة.. وعملياً انتقال الثروة تتباين بين الأجيال**  
**■ الكثير من مديري الأصول يستهدفون المستثمرين المتوسطي الثروة ومجموعة الثروات المحلية**

سلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونيرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

وأكدت النقاشات، خلال المؤتمر، أن دول الخليج أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي، واستثمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن دول الخليج مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة والمبادرات الحكومية الداعمة مثل رؤية المملكة العربية السعودية 2030، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2020، وأجندة دبي الاقتصادية D33، تضي قدماً في نموها الاقتصادي وتؤسس

لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية. وتناولت النقاشات كيف يمكن أن يضع مديرو الأصول المحليون والدوليون موقع قدم إستراتيجياً لهم في المنطقة للاستفادة من فرص النمو ومعالجة التحديات التي تواجههم، في ظل تشجيع حكومات المنطقة بشكل متزايد لإعادة الأصول إلى الداخل.

### الحلقة النقاشية

وخلال مشاركته في جلسة نقاشية حملت عنوان «الاستفادة من هجرة الثروات الكبرى»، أفاد الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، بأن التكنولوجيا لم تعد ميزة بل أصبحت ضرورة، ومع ذلك فإن عملية انتقال الثروة تتباين بين

الأجيال المختلفة، فأصحاب الثروات ليسوا من شريحة واحدة، فهناك شريحة من العملاء تعتمد على العلاقات والتعامل المباشر في إدارة ثرواتهم واستثماراتها، وأخرى تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير، ما يستوجب على شركات إدارة الأصول تلبية احتياجات عملائها المختلفة. وفيما يتعلق بتأثير هجرة الثروات إلى المنطقة على قطاع إدارة الأصول والخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط بشكل عام، ودول الخليج تحديداً، أكد الحمد أن من شأن تدفق هذه الثروات، بالإضافة إلى الثروات المحلية، أن ينعكس إيجاباً على حجم الأصول المدارة من قبل شركات إدارة الثروات في المنطقة، كما أن الكثير منها ستعمل على تطوير خدماتها في ظل المنافسة المتوقعة لكسب عملاء جدد، لا سيما أن شركات إدارة أصول عالمية تسعى أيضاً إلى تكون لها حصة في إدارة تلك الثروات الموجودة والوافدة إلى المنطقة.

وأفاد الحمد بأن الشركات التي تمتلك إرثاً من الخبرات في إدارة الثروات، وكفاءات متميزة في هذا المجال، وتنوعاً في الخدمات يلبي احتياجات العملاء المختلفة، وتتمتع بحضور عالمي وشركات إستراتيجية مع كيانات عالمية متخصصة هي الأقدر على استقطاب العملاء الجدد من أصحاب الثروات الوافدة إلى المنطقة.

### العلامة التجارية

وقال الحمد: «بالنسبة لنا في مجموعة الوطني للثروات

متنوعة لعملائها، تشمل إدارة الأصول والتداول والإقراض والودائع، وغيرها من الخدمات المخصصة والمحترقة للأفراد من ذوي الملاحة المالية العالية والعملاء المؤسساتيين مبيناً أن المجموعة استطاعت تعزيز حضورها عالمياً عبر شبكة واسعة من العمليات المتكاملة، تتواجد في 9 مدن، تتوزع على 5 دول حول العالم إضافة إلى امتلاكها شركات قيمة مع كبرى شركات إدارة الأصول في العالم مثل جي بي مورغان لإدارة الأصول وإنترفيست.

### الرؤية المستقبلية

وقال الحمد: «نُدرِك أنّ التغيير هو السمة المستمرة للسوق، وأنّ احتياجات العملاء تتطور باستمرار. لذا، نؤمن بأهمية التكيف مع هذه التغيرات وتقديم حلول استثمارية مبتكرة تُلبي تطلعات عملائنا في المستقبل». وأوضح الحمد أن الثروات العالمية القادمة إلى المنطقة تحتاج إلى الخبرات المحلية، حيث إنها الأقدر على فهم أسواق المنطقة وإدارة الثروات فيها، لا سيما أن دول مجلس التعاون الخليجي تظل سوقاً يعتمد على العلاقات أكثر من أي أمر آخر.

وأكد أهمية عقد الشراكات المحلية، مبيناً أنه يجب على شركات إدارة الأصول العالمية التي تريد الدخول إلى أسواق دول الخليج، أن تعمل مع شركاء إستراتيجيين من المنطقة في مجالات إدارة الأصول والائتمان الخاص والاستثمار العقاري.

وتكر الحمد أن على الوافدين الجدد إلى المنطقة، من مديري الأصول، أن تكون لهم إستراتيجية واضحة، وأن يستهدفوا قاعدة عملاء محددة، وأن يتمتعوا بأساس محلي قوي قبل إقدامهم على التوسع في أعمالهم داخل المنطقة.

### هياكل مالية راسخة

أشار الحمد إلى أن المليارييرات من خارج منطقة الشرق الأوسط، ممن يتمتعون بوجود هياكل مالية راسخة، قد لا تكون ضمن أولوياتهم إقامة علاقات مالية جديدة في المنطقة، مشيراً إلى أن مديري الأصول يختلفون في قناعة العملاء التي يستهدفونها، في حين يرى الكثير منهم فرصتهم الحقيقية في المستثمرين متوسطي الثروة، وكذلك مجموعة الثروات المحلية.

### مشهد الثروة عالمياً

تضمنت الموضوعات التي ناقشتها الحلقة النقاشية، والتي شارك فيها، إضافة إلى الحمد، كل من الرئيسة التنفيذية لبنك باركليز في الإمارات رشا بدوي، ورئيس المجموعة المؤسسية في CMC Connect ريتشارد إليستون، ورئيس وحدة الشرق الأوسط الدولية في بنك لومبارد أودييه السويسري عامر مالك، وأدراها مدير تحرير المجموعة - FT Specialist US، بابتيس أبوإليان، مدى تأثير تدفق الثروات إلى منطقة الشرق الأوسط على مشهد الثروة عالمياً، وكيف تعمل الحلول الرقمية، بما في ذلك خدمات الاستشارات الآلية على تحوّل الخدمات المصرفية الخاصة في المنطقة.

كما ناقش المشاركون في الحلقة كيف يمكن للبنوك الخاصة في الشرق الأوسط دمج العوامل الثقافية والدينية في خدمات إدارة الثروات الخاصة بها، لتلبية الخصائص الفريدة للأعمال الخيرية في المنطقة، بما في ذلك ممارسات مثل لوقف.



فيصل الحمد: الثروات  
القادمة إلى الخليج بحاجة  
لإدارة محلية... تملك  
الخبرة والعلاقات

ص 12

الرئيس التنفيذي لـ «الوطني للثروات» خلال حلقة نقاشية ضمن «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»

## فيصل الحمد: الثروات القادمة إلى الخليج بحاجة لإدارة محلية... تملك الخبرة والعلاقات



الحمد خلال جلسة نقاشية

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط» الذي نظّمته مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الدينامية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية. وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونييرات إلى المنطقة، تغذيتها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

### التكنولوجيا لم تعد ميزة في إدارة الثروات بل ضرورة

### «الوطني للثروات» تبتكر إستراتيجية إدارة لكل عميل

المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية. وأوضح أنه مع ما توفره دول الخليج من مزايا لا مثيل لها للتجارة والاستثمار العالمي، ورغم إمكانات النمو التي تتمتع بها، فإن ذلك يفرض تحديات على شركات إدارة الأصول في المنطقة، بما في ذلك ندرة العمالة الفنية الماهرة في هذا المجال، والمنافسة الشرسية في هذه الصناعة. وتناولت النقاشات كيف يمكن أن يضع مديرو الأصول المحليون والدوليون موقع قدم إستراتيجي لهم في المنطقة للاستفادة من فرص

النمو ومعالجة التحديات التي تواجههم، في ظل تشجيع حكومات المنطقة بشكل متزايد لإعادة الأصول إلى الداخل.

### الحلقة النقاشية

وخلال مشاركته في جلسة نقاشية حملت عنوان «الاستفادة من هجرة الثروات الكبرى»، أفاد الحمد، بأن التكنولوجيا لم تعد ميزة، بل أصبحت ضرورة، ومع ذلك فإن عملية انتقال الثروة تتباين بين الأجيال المختلفة فأصحاب الثروات ليسوا من شريحة واحدة، فهناك شريحة من العملاء تعتمد على العلاقات والتعامل المباشر في إدارة ثرواتهم واستثماراتهم، وأخرى تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير، ما يستوجب على شركات إدارة الأصول تلبية احتياجات عملائها المختلفة. وفي ما يتعلق بتأثير هجرة الثروات إلى المنطقة على قطاع إدارة الأصول والخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط بشكل عام، وبول الخليج تحديداً، أكد الحمد أن من شأن تدفق هذه الثروات إضافة إلى الثروات المحلية أن ينعكس إيجاباً على حجم الأصول المدارة من قبل شركات إدارة

الثروات مصممة خصيصاً له، حيث تقوم فلسفتنا الأساسية على وضع العميل في صميم اهتماماتنا، ونسعى لبناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع عملائنا.

ولفت الحمد إلى الخبرات المتراكمة التي يتمتع بها فريق عمل «الوطني للثروات»، قائلاً: «نقدم لعملائنا مجموعة مزايا استثنائية تضمن لهم تجربة لا مثيل لها وتتضمن خدمات شخصية مصممة خصيصاً لتناسب مع احتياجاتهم الفردية وأهدافهم المالية. يقدمها فريق متخصص من خبراء إدارة الثروات».

وأكد أن «الوطني للثروات» تهدف لأن تكون الشريك الأمثل لعملائها والخيار الأول والموثوق في مجال إدارة الثروات، من خلال تقديم حلول متخصصة وشاملة تخلق قيمة مضافة وتترك أثراً إيجابياً وتبني إرثاً للعملاء بدوم لأجيال متعاقبة، مشيراً إلى أن المجموعة تساعد عملاءها على التعامل مع التحديات عبر اتباع إستراتيجيات استثمارية محكمة وتنوع محافظهم المالية، إضافة إلى تقديم نصائح استثمارية بناءً على تحليل دقيق للخزوف الاقتصادية القائمة.

وأفاد الحمد بأن «الوطني للثروات» تقدم خدمات متنوعة لعملائها تشمل إدارة الأصول والتداول والإقراض والودائع وغيرها من الخدمات المتخصصة والمتكاملة للأفراد من ذوي الملاءة المالية العالمية والعملاء المؤسساتيين، مبيّناً أن المجموعة استطاعت تعزيز حضورها عالمياً عبر شبكة واسعة من العمليات المتكاملة تتواجد في 9 مدن تتوزع على 5 دول حول العالم إضافة إلى امتلاكها شركات قيمة مع كبرى شركات إدارة الأصول في العالم مثل جي بي مورغان لإدارة الأصول وإنترفيست، حيث تنعكس هذه الشراكات إيجابياً على جوانب مختلفة من بينها الخدمات

الاستشارية وتطوير الحلول الاستثمارية الجديدة.

### تكيف مع المتغيرات

وبالنسبة للرؤية المستقبلية لـ «الوطني للثروات»، قال الحمد: «نذكر أن التغيير السمة المستمرة للسوق، وأن احتياجات العملاء تتطور باستمرار. لذا، نؤمن بأهمية التكيف مع هذه التغيرات وتقديم حلول استثمارية مبتكرة تلبي تطلعات عملائنا في المستقبل».

وأوضح الحمد أن الثروات العالمية القادمة إلى المنطقة إلى الخبرات المحلية حيث إنها الأقدر على فهم أسواق المنطقة وإدارة الثروات فيها، لا سيما أن دول الخليج تظل سوقاً يعتمد على العلاقات أكثر من أي أمر آخر.

وأكد على أهمية عقد الشراكات المحلية، مبيّناً أنه يجب على شركات إدارة الأصول العالمية التي تريد الدخول إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي أن تعمل مع شركاء إستراتيجيين من المنطقة في مجالات إدارة الأصول والائتمان الخاص والاستثمار العقاري.

وذكر الحمد أن على الوافدين الجدد إلى المنطقة من مديري الأصول أن تكون لهم إستراتيجية واضحة وأن يستهدفوا قاعدة عملاء محددة ويتخذوا بأساس محلي قوي قبل إقدامهم على التوسع في أعمالهم داخل المنطقة. وأشار إلى أن المليارييرات من خارج منطقة الشرق الأوسط ممن يتمتعون بوجود هياكل مالية راسخة قد لا يكون ضمن أولوياتهم إقامة علاقات مالية جديدة في المنطقة. مشيراً إلى أن مديري الأصول يختلفون في قاعدة العملاء التي يستهدفونها، في حين يرى الكثير منهم فرصتهم الحقيقية في المستثمرين متوسطي الثروة، وكذلك مجموعة الثروات المحلية.

### دمج العوامل الثقافية والدينية في خدمات إدارة الثروات الخاصة

تضمنت الموضوعات التي ناقشتها الحلقة النقاشية، والتي شارك فيها إضافة إلى الحمد، كل من الرئيس التنفيذي لبنك باركليز في الإمارات، رشا بدوي، ورئيس المجموعة المؤسسية في «CMC Connect»، ريتشارد إليستون، ورئيس وحدة الشرق الأوسط الدولية في بنك لومبارد أودييه جويسيري، عامر مالك، وأدارها مدير تحرير المجموعة - FT Specialist، US، بابتيس أبوإليان، مدى تأثير تدفق الثروات إلى منطقة الشرق الأوسط على مشهد لثروة عالمياً، وكيف تعمل الحلول الرقمية بما في ذلك خدمات الاستشارات الآلية على تحويل الخدمات المصرفية الخاصة في المنطقة. كما ناقش المشاركون في الحلقة كيف يمكن للبنوك الخاصة في الشرق الأوسط دمج العوامل الثقافية والدينية في خدمات إدارة الثروات الخاصة بها لتلبية الخصائص الفريدة للأعمال الخيرية في المنطقة، بما في ذلك ممارسات مثل الوقف.

## الحمد: التكنولوجيا بمجال إدارة الثروات ليست ميزة بل ضرورة الرئيس التنفيذي لـ «الوطني للثروات» في حلقة نقاشية ضمن «مستقبل الأصول في الشرق الأوسط»



شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»، الذي نظّمته مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي. وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، واحتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الديناميكية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.

الثروات المالية الموجودة والثروات العالمية القادمة إلى المنطقة تحتاج إلى الخبرات المحلية لإدارتها

إقامة علاقات مالية جديدة في المنطقة، مشيراً إلى أن مديري الأصول يختلفون في قاعة العملاء التي يستهدفونها، في حين يرى الكثير منهم فرصتهم الحقيقية في المستثمرين متوسطي الثروة، كذلك مجموعة الثروات المحلية. وتضمنت الموضوعات التي ناقشتها الحلقة النقاشية، التي شارك فيها إضافة إلى الحمد، كل من الرئيس التنفيذي لبنك باركليز في الإمارات، رشا بدوي، ورئيس المجموعة المؤسسية في CMC Connect، ريتشارد إيتكوف، ورئيس وحدة الشرق الأوسط الدولية في بنك لومبارد أودييه السويسري، عامر مالك، وأدارها مدير تحرير المجموعة FT Specialist US، بايبتاست أبوليان، مدى تأثير تدفق الثروات إلى منطقة الشرق الأوسط على مشهد الثروة عالمياً، وكيف تعمل الحلول الرقمية، بما في ذلك خدمات الاستشارات الآلية على تحول الخدمات المصرفية الخاصة في المنطقة.

جوانب مختلفة من بينها الخدمات الاستشارية وتطوير الحلول الاستثمارية الجديدة. وبالنسبة للرؤية المستقبلية لـ «الوطني للثروات»، قال: «نُدرِك أن التغيير هو السمة المُستمرّة للسوق، وأن احتياجات العملاء تتطور باستمرار. لذا، نُؤمن بأهمية التكيف مع هذه التغيرات وتقديم حلول استثمارية مُبتكرة تلبي تطلّعات عملائنا في المستقبل». وأوضح أن الثروات العالمية القادمة إلى المنطقة تحتاج إلى الخبرات المحلية حيث إنها الأقدر على فهم أسواق المنطقة وإدارة الثروات فيها، لا سيما أن دول مجلس التعاون الخليجي تظل سوقاً يعتمد على العلاقات أكثر من أي أمر آخر. وأكد أهمية عقد الشراكات المحلية، وأنه على شركات إدارة الأصول العالمية التي تريد الدخول إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي أن تعمل مع شركاء إستراتيجيين من المنطقة في مجالات إدارة الأصول والائتمان الخاص والاستثمار العقاري. وذكر الحمد أن على الوافدين الجدد إلى المنطقة من مديري الأصول أن تكون لهم استراتيجية واضحة وأن يستهدفوا قاعدة عملاء محدودة ويتمتعوا بأساس محلي قوي قبل إقدامهم على التوسع في أعمالهم داخل المنطقة. وأشار إلى أن المليارديرات من خارج منطقة الشرق الأوسط ممن يتمتعون بوجود هياكل مالية راسخة قد لا يكون ضمن أولوياتهم

للثروات» حيث نقدم لعملائنا مجموعة من المزايا الاستثنائية التي تضمن لهم تجربة لا مثيل لها، وتتضمن خدمات شخصية مصممة خصوصاً لتتناسب مع احتياجاتهم الفردية وأهدافهم المالية، يقدمها فريق متخصص من خبراء إدارة الثروات. وأكد أن «الوطني للثروات» تهدف لأن تكون الشريك الأمثل لعملائها والخيار الأول والموثوق في مجال إدارة الثروات، من خلال تقديم حلول متخصصة وشاملة تخلق قيمة مضافة وترتّب أثراً إيجابياً وتبني رثاً للعملاء يوم لأجيال متعاقبة، مشيراً إلى أن المجموعة تساعد عملاءها على التعامل مع التحديات عبر اتباع استراتيجيات استثمارية محكمة وتنويع محافظهم المالية، إضافة إلى تقديم نصائح استثمارية بناءً على تحليل دقيق للظروف الاقتصادية القائمة. وأضاف الحمد بأن «الوطني للثروات» تقدم خدمات متنوعة لعملائها تشمل إدارة الأصول والتداول والإقراض والوابع وغيرها من الخدمات المخصصة والمبتكرة للأفراد من ذوي الملاءة المالية العالية والعملاء المؤسسيين، مبدياً أن المجموعة استطاعت تعزيز حضورها عالمياً عبر شبكة واسعة من العمليات المتكاملة توجد في 9 مدن تتوزع على 5 دول حول العالم إضافة إلى امتلاكها شراكات قيمة مع كبرى شركات إدارة الأصول في العالم مثل جي بي مورغان وإدارة الأصول وإنترفيست، حيث تنعكس هذه الشراكات إيجابياً على

إدارة الثروات في المنطقة، كما أن الكثير منها ستعمل على تطوير خدماتها في ظل المنافسة المتوقعة لكسب عملاء جدد، لا سيما أن شركات إدارة أصول عالمية تسعى أيضاً لتكون لها حصة في إدارة تلك الثروات الموجودة والوافدة إلى المنطقة. وذكر أن الشركات التي تمتلك رثاً من الخبرات في إدارة الثروات وكفاءات متميزة في هذا المجال وتنوعاً في الخدمات يلبي احتياجات العملاء المختلفة، وتتمتع بحضور عالمي وشركات استراتيجية مع كيانات عالمية متخصصة، هي الأقدر على استقطاب العملاء الجدد من أصحاب الثروات الوافدة إلى المنطقة. وبين أنه «بالنسبة لنا في مجموعة الوطني للثروات فإن علامتنا التجارية تستند قوتها من اسم وعلامة مجموعة بنك الكويت الوطني الرائدة في المنطقة العالم، لتشكل حالياً أكبر كيان لإدارة الثروات على مستوى الكويت وأحد أكبر الكيانات في هذا القطاع إقليمياً. وأضاف الحمد: «نحن لا نقدم حلولاً جاهزة، بل نُؤمن بأهمية فهم احتياجات كل عميل وأهدافه المالية الخاصة لنبني استراتيجية إدارة ثروات مصممة خصوصاً له، وتقوم فلسفتنا الأساسية على وضع العميل في صميم اهتماماتنا، ونسعى لبناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع عملائنا». ولفت إلى الخبرات المتراكمة التي يتمتع بها فريق عمل «الوطني

المجال، والمنافسة الشرسة في هذه الصناعة. وتناولت النقاشات كيف يمكن أن يضع مديرو الأصول المحليون والدوليون موقع قدم استراتيجي لهم في المنطقة للاستفادة من فرص النمو ومعالجة التحديات التي تواجههم، وسط تشجيع حكومات المنطقة بشكل متزايد لإعادة الأصول إلى الداخل.

### الحلقة النقاشية

وخلال مشاركتها في جلسة نقاشية حملت عنوان «الاستفادة من هجرة الثروات الكبرى»، أفاد الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، بأن التكنولوجيا لم تعد ميزة، بل أصبحت ضرورة، ومع ذلك فإن عملية انتقال الثروة تتباين بين الأجيال المختلفة، فأصحاب الثروات ليسوا من شريحة واحدة، فهناك شريحة من العملاء تعتمد على العلاقات والتعامل المباشر في إدارة ثرواتهم واستثماراتهم، وأخرى تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير، مما يوجب على شركات إدارة الأصول تلبية احتياجات عملائها المختلفة.

وفيما يتعلق بتأثير هجرة الثروات إلى المنطقة على قطاع إدارة الأصول والخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط عموماً، ودول مجلس التعاون الخليجي تحديداً، أكد الحمد أن من شأن تدفق هذه الثروات، إضافة إلى الثروات المحلية، أن ينعكس إيجاباً على حجم الأصول المدارة من شركات

وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونييرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، مما جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

وأكدت النقاشات خلال المؤتمر أن دول مجلس التعاون الخليجي أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن دول مجلس التعاون الخليجي مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة والمبادرات الحكومية الداعمة، مثل رؤية المملكة العربية السعودية 2030، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2030، وأجندة دبي الاقتصادية D33، تضي قدماً في نموها الاقتصادي وتؤسس لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية.

وأوضحت أنه مع ما توفره دول مجلس التعاون الخليجي من مزايا لا مثيل لها للتجارة والاستثمار العالميين، وعلى الرغم من إمكانات النمو التي تتمتع بها، فإن ذلك يفرض تحديات على شركات إدارة الأصول في المنطقة، بما في ذلك ندرة العمالة الفنية الماهرة في هذا

الكثير من مديري الأصول يستهدفون المستثمرين متوسطي الثروة ومجموعة الثروات المحلية

الحمد



## خلال مؤتمر "مستقبل إدارة الأصول بالشرق الأوسط" الحمد: "الوطني للثروات" لا تقدم حلولاً جاهزة بل تبتكر استراتيجية إدارة للعملاء



جانب من الحلقة النقاشية

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في طقعة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر "مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط"، الذي نظّمته مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وقارحها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الدينامية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.

وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونييرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من

تجمع الثروة المتنامي فيها. وأكدت النقاشات أن دول مجلس التعاون الخليجي أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن دول الخليج مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية تهوس لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية.

وأوضحت أنه مع ما توفره دول مجلس التعاون الخليجي من مزايا لا مثيل لها للتجارة والاستثمار العالميين، وعلى الرغم من إمكانات النمو التي تتمتع بها، فإن ذلك يفرض تحديات على شركات إدارة الأصول في المنطقة، بما

في تلك ندرة العمالة الفنية الماهرة في هذا المجال، والمنافسة الشرسة في هذه الصناعة.

وخلال مشاركته في جلسة نقاشية حملت عنوان "الاستفادة من هجرة الثروات الكبرى"، أفاد الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، بأن التكنولوجيا لم تعد ميزة، بل أصبحت ضرورة، ومع ذلك فإن عملية انتقال الثروة تتباين بين الأجيال المختلفة فأصحاب الثروات ليسوا من شريحة واحدة، فهناك شريحة من العملاء تعتمد على العلاقات والتعامل المباشر في إدارة ثرواتهم واستثماراتهم، وأخرى تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير، ما يستوجب على شركات إدارة الأصول تلبية احتياجات عملائها المختلفة.

وفيما يتعلق بتأثير هجرة الثروات إلى المنطقة على قطاع إدارة الأصول والخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط بشكل عام، ودول الخليج تحديداً، أكد الحمد أن من شأن تدفق هذه الثروات بالإضافة إلى الثروات المحلية أن ينعكس إيجاباً على حجم الأصول المدارة من قبل شركات إدارة الثروات في المنطقة.

وأضاف: "نحن لا نقدم حلولاً جاهزة، بل نؤمن بأهمية فهم احتياجات كل عميل وأهدافه المالية الخاصة لنبكر استراتيجية إدارة ثروات مصممة خصيصاً له، حيث تقوم فلسفتنا الأساسية على وضع العميل في صميم اهتماماتنا، ونسعى لبناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع عملائنا".

## نظمتها مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي

# الرئيس التنفيذي لثروات يشارك في مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»

متخصص من خبراء إدارة الثروات، وأكد أن «الوطني للثروات» تهدف لأن تكون الشريك الأمثل لعملائها والخيار الأول والموثوق في مجال إدارة الثروات، من خلال تقديم حلول متخصصة وشاملة تخلق قيمة مضافة وتترك أثراً إيجابياً وتبني إرثاً للعملاء يدوم لأجيال متعاقبة، مشيراً إلى أن المجموعة تساعد عملاءها على التعامل مع التحديات عبر اتباع إستراتيجيات استثمارية محكمة وتنوع محافظهم المالية، إضافة إلى تقديم نصائح استثمارية بناءً على تحليل دقيق للظروف الاقتصادية القائمة.

وأفاد الحمد بأن «الوطني للثروات» تقدم خدمات متنوعة لعملائها تشمل إدارة الأصول والتداول والإقراض والودائع وغيرها من الخدمات المخصصة والمبتكرة للأفراد من ذوي الملاحة المالية العالية والعملاء المؤسسيين، مبيناً أن المجموعة استطاعت تعزيز حضورها عالمياً عبر شبكة واسعة من العمليات المتكاملة تتواجد في 9 مدن تتوزع على 5 دول حول العالم إضافة إلى امتلاكها شركات قيمة مع كبرى شركات إدارة الأصول في العالم مثل جي بي مورغان لإدارة الأصول وإنترفيست، حيث تنعكس هذه الشركات إيجاباً على جوانب مختلفة من بينها الخدمات الاستشارية وتطوير الحلول الاستثمارية الجديدة.

وبالنسبة للرؤية المستقبلية لـ «الوطني للثروات»، قال الحمد: «نُدرِك أن التغيير هو السمة المُستمرّة للسوق، وأن احتياجات العملاء تتطوّر باستمرار. لذا، نُؤمن بأهمية التكيف مع هذه التغيرات وتقديم حلول استثمارية مُبتكرة تلبي تطلعات عملائنا في المستقبل».

وأوضح الحمد أن الثروات العالمية القادمة إلى المنطقة، تحتاج إلى الخبرات المحلية حيث إنها الأقدر على فهم أسواق المنطقة وإدارة الثروات فيها، لا سيما أن دول مجلس التعاون الخليجي تظل سوقاً يعتمد على العلاقات أكثر من أي أمر آخر.

وأكد على أهمية عقد الشركات المحلية، مبيناً أنه يجب على شركات إدارة الأصول العالمية التي تريد الدخول إلى أسواق دول مجلس التعاون الخليجي أن تعمل مع شركاء إستراتيجيين من المنطقة في مجالات إدارة الأصول والائتمان الخاص والاستثمار العقاري.

وذكر الحمد أن على الوافدين الجدد إلى المنطقة من مديري الأصول أن تكون لهم إستراتيجية واضحة وأن يستهدفوا قاعدة عملاء محددة ويتمتعوا بأساس محلي قوي قبل إقدامهم على التوسع في أعمالهم داخل المنطقة.

وأشار إلى أن المليارديرات من خارج منطقة الشرق الأوسط ممن يتمتعون بوجود هياكل مالية راسخة قد لا يكون ضمن أولوياتهم إقامة علاقات مالية جديدة في المنطقة، مشيراً إلى أن مديري الأصول يختلفون في قاعدة العملاء التي يستهدفونها، في حين يرى الكثير منهم فرصتهم الحقيقية في المستثمرين متوسطي الثروة، وكذلك مجموعة الثروات المحلية.

وتضمنت الموضوعات التي ناقشتها الحلقة النقاشية، والتي شارك فيها إضافة إلى الحمد، كل من الرئيس التنفيذي لبنك باركليز في الإمارات، رشا بدوي، ورئيس المجموعة المؤسسية في CMC Connect، ريتشارد إليستون، ورئيس وحدة الشرق الأوسط الدولية في بنك لومبارد أودييه السويسري، عامر مالك، وأدارها مدير تحرير المجموعة - FT Specialist US، بابتيست أبوليان، مدى تأثير تدفق الثروات إلى منطقة الشرق الأوسط على مشهد الثروة عالمياً، وكيف تعمل الحلول الرقمية، بما في ذلك خدمات الاستشارات الآلية على تحوّل الخدمات المصرفية الخاصة في المنطقة.

كما ناقش المشاركون في الحلقة كيف يمكن للبنوك الخاصة في الشرق الأوسط دمج العوامل الثقافية والدينية في خدمات إدارة الثروات الخاصة بها لتلبية الخصائص الفريدة للأعمال الخيرية في المنطقة، بما في ذلك ممارسات مثل الوقف.



الحمد:

- التكنولوجيا لم تعد ميزة في مجال إدارة الثروات بل ضرورة
- في «الوطني للثروات» لا نقدم حلولاً جاهزة بل نبني إستراتيجية إدارة ثروات مصممة لكل عميل
- الكثير من مديري الأصول يستهدفون المستثمرين متوسطي الثروة ومجموعة الثروات المحلية

في إدارة الثروات وكفاءات متميزة في هذا المجال وتنوعاً في الخدمات يلي احتياجات العملاء المختلفة، وتتمتع بحضور عالمي وشركات إستراتيجية مع كيانات عالمية متخصصة، هي الأقدر على استقطاب العملاء الجدد من أصحاب الثروات الوافدة إلى المنطقة.

وقال الحمد: «بالنسبة لنا في مجموعة الوطني للثروات، فإن علامتنا التجارية تستمد قوتها من اسم وعلامة مجموعة بنك الكويت الوطني الرائدة في المنطقة العالم، لتشكل حالياً أكبر كيان لإدارة الثروات على مستوى الكويت وأحد أكبر الكيانات في هذا القطاع إقليمياً».

وأضاف: «نحن لا نقدم حلولاً جاهزة، بل نُؤمن بأهمية فهم احتياجات كل عميل وأهدافه المالية الخاصة لنبتكر إستراتيجية إدارة ثروات مصممة خصيصاً له، حيث تقوم فلسفتنا الأساسية على وضع العميل في صميم اهتماماتنا، ونسعى لبناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع عملائنا».

ولفت الحمد إلى الخبرات المتراكمة التي يتمتع بها فريق عمل «الوطني للثروات»، قائلاً: «نقدم لعملائنا مجموعة من المزايا الاستثنائية التي تضمن لهم تجربة لا مثيل لها وتتضمن خدمات شخصية مصممة خصيصاً لتناسب مع احتياجاتهم الفردية وأهدافهم المالية، يقدمها فريق

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»، الذي نظمتها مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي. وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الدينامية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.

وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونيرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

وأكدت النقاشات خلال المؤتمر أن دول مجلس التعاون الخليجي أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن دول مجلس التعاون الخليجي مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة والمبادرات الحكومية الداعمة، مثل رؤية المملكة العربية السعودية 2030، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2030، وأجندة دبي الاقتصادية D33، تضي قدماً في نموها الاقتصادي وتؤسس لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية.

وأوضحت أنه مع ما توفره دول مجلس التعاون الخليجي من مزايا لا مثيل لها للتجارة والاستثمار العالميين، وعلى الرغم من إمكانات النمو التي تتمتع بها، فإن ذلك يفرض تحديات على شركات إدارة الأصول في المنطقة، بما في ذلك ندرة العمالة الفنية الماهرة في هذا المجال، والمنافسة الشرسة في هذه الصناعة.

وتناولت النقاشات كيف يمكن أن يضع مديرو الأصول المحليون والدوليون موقع قدم إستراتيجي لهم في المنطقة للاستفادة من فرص النمو ومعالجة التحديات التي تواجههم، في ظل تشجيع حكومات المنطقة بشكل متزايد لإعادة الأصول إلى الداخل.

والحلقة النقاشية وخلال مشاركته في جلسة نقاشية حملت عنوان «الاستفادة من هجرة الثروات الكبرى»، أفاد الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، بأن التكنولوجيا لم تعد ميزة، بل أصبحت ضرورة، ومع ذلك فإن عملية انتقال الثروة تتباين بين الأجيال المختلفة فأصحاب الثروات ليسوا من شريحة واحدة، فهناك شريحة من العملاء تعتمد على العلاقات والتعامل المباشر في إدارة ثرواتهم واستثماراتهم، وأخرى تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير، ما يستوجب على شركات إدارة الأصول تلبية احتياجات عملائها المختلفة.

وفيما يتعلق بتأثير هجرة الثروات إلى المنطقة على قطاع إدارة الأصول والخدمات المصرفية الخاصة في الشرق الأوسط بشكل عام، ودول مجلس التعاون الخليجي تحديداً، أكد الحمد أن من شأن تدفق هذه الثروات بالإضافة إلى الثروات المحلية أن يعكس إيجاباً على حجم الأصول المدارة من قبل شركات إدارة الثروات في المنطقة، كما أن الكثير منها ستعمل على تطوير خدماتها في ظل المنافسة المتوقعة لكسب عملاء جدد، لا سيما أن شركات إدارة أصول عالمية تسعى أيضاً لتكون لها حصة في إدارة تلك الثروات الموجودة والوافدة إلى المنطقة.

وأفاد الحمد بأن الشركات التي تمتلك إرثاً من الخبرات

## نظمته مجموعة "فايننشال تايمز" العالمية في أبوظبي "الوطني للثروات" يشارك في حلقة نقاشية ضمن مؤتمر "مستقبل إدارة الأصول بالشرق الأوسط"



فيصل الحمد في حلقة نقاشية

الجيوستراتيجية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن دول مجلس التعاون الخليجي مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة والمبادرات الحكومية الداعمة، مثل رؤية المملكة العربية السعودية 2030، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2030، وأجندة دبي الاقتصادية D33، تمضي قدما في نموها الاقتصادي وتؤسس لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية.

وأوضحت أنه مع ما توفره دول مجلس التعاون الخليجي من مزايا لا مثيل لها للتجارة والاستثمار العالميين، وعلى الرغم من إمكانات النمو التي تتمتع بها، فإن ذلك يفرض تحديات على شركات إدارة الأصول في المنطقة، بما في ذلك ندرة العمالة الفنية الماهرة في هذا المجال، والمنافسة الشرسة في هذه الصناعة.

وتناولت النقاشات كيف يمكن أن يضع مديرو الأصول المحليون والدوليون موقع قدم إستراتيجي لهم في المنطقة للاستفادة من فرص النمو ومعالجة التحديات التي تواجههم، في ظل تشجيع حكومات المنطقة بشكل متزايد لإعادة الأصول إلى الداخل.

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر "مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط"، الذي نظمته مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الديناميكية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.

وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعا بهجرة كبيرة للمليونييرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوستراتيجي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

وأكدت النقاشات خلال المؤتمر أن دول مجلس التعاون الخليجي أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات



الوطني للثروات

# 8 NBK Wealth Group CEO joins 'Future of Asset Management Middle East' panel discussion

Hosted by the Financial Times in Abu Dhabi

## NBK Wealth Group CEO joins 'Future of Asset Management Middle East' panel discussion

KUWAIT CITY, March 1: NBK Wealth Group CEO, Mr. Faisal Al-Hamad, took part in a panel discussion at the Future of Asset Management Middle East conference, organized by the Financial Times Group in Abu Dhabi.

The conference brought together leading executives from top asset management firms, sovereign wealth funds, and family offices across the Middle East and beyond. Featuring industry debates, intimate breakout sessions, and exclusive roundtables, the event uncovered opportunities for growth in this dynamic region amidst global economic and political shifts.

Participants underscored the significant influx of wealth into the Middle East, driven by "the great millionaire migration", fueled by favorable tax regimes and lifestyle benefits, as well as geopolitical and economic instability elsewhere. Institutions and asset management firms from all over the world are flocking to the region to capitalise on the growing wealth pool.

Discussions at the conference reaffirmed the GCC's remarkable resilience in navigating geopolitical challenges, underscoring its sustained economic growth and ability to attract investment rates above the global average. Entering a new era of investment, the GCC is propelled by robust sovereign wealth funds, large-scale domestic projects, and supportive government initiatives. Initiatives such as Saudi Arabia's Vision 2030, the Abu Dhabi Economic Vision 2030, and the Dubai Economic Agenda D33 are driving economic growth and establishing the region as a premier investment destination.

Discussions also underscored the GCC's unique advantages as a global trade and investment hub. Despite its growth potential, the region poses challenges for asset management firms, including a scarcity of skilled professionals and fierce industry competition.

Participants emphasized that as governments actively promote the reshoring of assets domestically, local and international asset managers must determine how to strategically position themselves to capitalise on these growth opportunities while overcoming industry challenges.

### Panel Discussion

During his participation in the panel discussion titled "Capitalising on the Great Wealth Migration," Mr. Faisal Al-Hamad, CEO of NBK Wealth Group, highlighted that technology has evolved from a mere advantage to an absolute ne-



Photos during the 'Future of Asset Management Middle East' panel discussion.

cessity. He further noted that the wealth transfer process is not monolithic but varies significantly across client segments. On the one hand, some clients prioritize personal relationships and direct engagement in managing their assets, while on the other, a growing segment is increasingly inclined toward leveraging technology. This generational shift demands that asset management firms innovate and tailor their services to meet the distinct needs of their diverse clientele.

Regarding the impact of wealth migration to the region on the asset management and private banking sectors in the Middle East, and particularly in the GCC countries, Al-Hamad emphasized that both existing wealth and the influx of new capital would have a positive effect on the volume of assets managed by wealth management firms in the region. He highlighted that many firms would need to refine and expand their services to stay competitive and attract new clients. This is especially true as global asset management companies also seek to secure a stake in managing the existing wealth and the significant capital flowing in the region.

Al-Hamad noted that companies with a legacy of wealth management expertise, distinguished competencies in the field, and a diverse range of services that cater to the varying needs of clients are best positioned to attract new customers from the influx of wealth into the region. He further emphasized that firms with a global presence and strategic partnerships with specialized international entities would be particularly well-equipped to capitalise on these

### Al-Hamad:

- Managing both existing financial wealth and the influx of global capital into the region demands deep local expertise.
- In wealth management, technology has shifted from being a competitive advantage to an essential requirement.
- At NBK Wealth, we go beyond one-size-fits-all solutions, crafting bespoke wealth management strategies tailored to each client's unique needs.
- Many asset managers focus on mid-net-worth investors and the local wealth pool, recognizing the growing demand for tailored investment solutions in the region.

opportunities.

"At NBK Wealth Group, our brand derives its strength from the prestigious reputation of NBK Group, a regional and global leader. As the largest wealth management firm in Kuwait and one of the foremost in the region, we are uniquely positioned to provide unparalleled expertise and service in the wealth management sector," Al-Hamad said.

"We do not offer one-size-fits-all solutions. We believe in the importance of thoroughly understanding each client's unique needs and financial goals in order to craft a bespoke wealth management strategy. Our core philosophy centers around placing the client at the heart of everything we do, striving to foster strong, long-term relationships built on trust and personalized service," he added.

Al-Hamad highlighted the extensive experience of the NBK Wealth team, stating: "We offer our clients a range of exceptional benefits that guarantee an unparalleled experi-

ence, including personalized services designed to meet their unique needs and financial goals, all delivered by a dedicated team of wealth management experts."

He emphasized that NBK Wealth aspires to be the ideal partner and the foremost, trusted choice in wealth management by offering specialized, comprehensive solutions that deliver added value, create a lasting positive impact, and build a legacy for clients across generations. He also noted that the group supports its clients in navigating challenges through sound investment strategies, diversified financial portfolios, and providing investment advice grounded in a thorough analysis of current economic conditions.

Furthermore, Al-Hamad highlighted that NBK Wealth offers a comprehensive range of services, including asset management, trading, lending, deposits, and other tailored, innovative solutions for high-net-worth individuals and institutional clients. He pointed out that the group

has expanded its global presence with a robust network of integrated operations across nine cities in five countries. Additionally, NBK Wealth has formed strategic partnerships with prominent global asset management firms, such as JPMorgan Asset Management and Investec. These partnerships enhance the group's advisory services and contribute to the development of new, cutting-edge investment solutions, further strengthening its position in the wealth management sector.

Looking ahead to the future of NBK Wealth, Al-Hamad emphasized: "We understand that change is a constant in the market, and customer needs are always evolving. As such, we place great importance on adapting to these shifts and delivering innovative investment solutions that align with the future aspirations of our clients."

Al-Hamad explained that the influx of global wealth into the region requires local expertise, as it is uniquely positioned to understand the regional markets and effectively manage this wealth. He emphasized that the GCC countries continue to be a market where relationships are paramount, playing a critical role in wealth management.

He underscored the critical importance of local partnerships, noting that global asset management firms aspiring to enter the GCC markets must forge alliances with strategic regional partners. This is especially vital in sectors such as asset management, private credit, and real estate investment, as it enables these firms to navigate the region's distinct market dynamics with expertise and precision.

Al-Hamad emphasized that new entrants to the region from asset management firms must develop a clear, focused strategy, targeting a specific customer base while establishing a solid local foundation. This approach is essential before they can successfully expand their operations across the region.

He also noted that billionaires from outside the Middle East, with well-established financial structures, may not prioritize establishing new financial relationships in the region. He also highlighted that asset managers vary in the customer bases they target, with many seeing their true opportunity in catering to mid-net-worth investors and tapping into the local wealth pool.

The panel discussion, featuring Mr. Al-Hamad, included distinguished participants such as Ms. Rasha Badawi, CEO of Barclays Private Bank UAE, Mr. Richard Elston, Group Head of Institutional at CMC Connect, and Mr. Amer Malik, Senior Executive Officer at Lombard Odier Middle East. It was moderated by Mr. Baptiste Aboulian, Group Managing Editor at FT Specialist US. The conversation centered on the impact of the wealth influx into the Middle East on the global wealth landscape, as well as the transformative role of digital solutions, especially robo-advisory services, in reshaping private banking in the region.

Participants also explored how private banks in the Middle East can integrate cultural and religious factors into their wealth management services to cater to the unique aspects of philanthropy in the region, including practices like waqf.

## NBK Wealth Group CEO joins 'Future of Asset Management Middle East' panel discussion

Conference hosted by the FT brings together top execs from asset management firms and wealth funds

KUWAIT: NBK Wealth Group CEO Faisal Al-Hamad took part in a panel discussion at the Future of Asset Management Middle East conference, organized by the Financial Times Group in Abu Dhabi.

The conference brought together leading executives from top asset management firms, sovereign wealth funds, and family offices across the Middle East and beyond. Featuring industry debates, intimate breakout sessions, and exclusive roundtables, the event uncovered opportunities for growth in this dynamic region amidst global economic and political shifts.

Participants underscored the significant influx of wealth into the Middle East, driven by "the great millionaire migration", fueled by favorable tax regimes and lifestyle benefits, as well as geopolitical and economic instability elsewhere. Institutions and asset management firms from all over the world are flocking to the region to capitalize on the growing wealth pool.

Discussions at the conference reaffirmed the GCC's remarkable resilience in navigating geopolitical challenges, underscoring its sustained economic growth and ability to attract investment rates above the global average. Entering a new era of investment, the GCC is propelled by robust sovereign wealth funds, large-scale domestic projects, and supportive government initiatives. Initiatives such as Saudi Arabia's Vision 2030, the Abu Dhabi Economic Vision 2030, and the Dubai Economic Agenda D33 are driving economic growth and establishing the region as a premier investment destination.

Discussions also underscored the GCC's unique advantages as a global trade and investment hub. Despite its growth potential, the region poses challenges for asset management firms, including a scarcity of skilled professionals and fierce industry competition.

Participants emphasized that as governments actively promote the reshoring of assets domestically, local and international asset managers must determine how to strategically position themselves to capitalize on these growth opportunities while overcoming industry challenges.

### Panel discussion

During his participation in the panel discussion titled "Capitalizing on the Great Wealth Migration," Faisal Al-Hamad, CEO of NBK Wealth Group, highlighted that technology has evolved from a mere advantage to an absolute necessity. He further noted that the wealth transfer process is not monolithic but varies significantly across client segments. On the one hand, some clients prioritize personal relationships and



ABU DHABI: NBK Wealth Group CEO Faisal Al-Hamad speaks during the panel discussion as Rasha Badawi, Rihard Ekston and Amer Malik look on.



NBK Wealth Group CEO Faisal Al-Hamad participates in the panel discussion.

direct engagement in managing their assets, while on the other, a growing segment is increasingly inclined toward leveraging technology. This generational shift demands that asset management firms innovate and tailor their services to meet the distinct needs of their diverse clientele.

Regarding the impact of wealth migration to the region on the asset management and private banking sectors in the Middle East, and particularly in the GCC countries, Al-Hamad emphasized that both existing wealth and the influx of new capital would have a positive effect on the volume of assets managed by wealth management firms in the region. He highlighted that many firms would need to refine and expand their services to stay competitive and attract new clients. This is especially true as global asset management companies also seek to secure a stake in managing the existing wealth and the significant capital flowing in the region.

Al-Hamad noted that companies with a legacy of wealth management expertise, distinguished competencies in the field, and a diverse range of services that cater to the varying needs of clients are best positioned to attract new customers from the influx of wealth into the region. He further emphasized that firms with a global presence and strategic partnerships with specialized international entities would be particularly well-equipped to capitalize on these opportunities.

"At NBK Wealth Group, our brand derives its strength from the prestigious reputation of NBK Group, a regional and global leader. As the largest wealth management

firm in Kuwait and one of the foremost in the region, we are uniquely positioned to provide unparalleled expertise and service in the wealth management sector," Al-Hamad said. "We do not offer one-size-fits-all solutions. We believe in the importance of thoroughly understanding each client's unique needs and financial goals in order to craft a bespoke wealth management strategy. Our core philosophy centers around placing the client at the heart of everything we do, striving to foster strong, long-term relationships built on trust and personalized service," he added.

Al-Hamad highlighted the extensive experience of the NBK Wealth team, stating: "We offer our clients a range of exceptional benefits that guarantee an unparalleled experience, including personalized services designed to meet their unique needs and financial goals, all delivered by a dedicated team of wealth management experts."

He emphasized that NBK Wealth aspires to be the ideal partner and the foremost, trusted choice in wealth management by offering specialized, comprehensive solutions that deliver added value, create a lasting positive impact, and build a legacy for clients across generations. He also noted that the group supports its clients in navigating challenges through sound investment strategies, diversified financial portfolios, and providing investment advice grounded in a thorough analysis of current economic conditions. Furthermore, Al-Hamad highlighted that NBK Wealth offers a comprehensive range of services, including asset management, trading, lending, deposits, and other

tailored, innovative solutions for high-net-worth individuals and institutional clients. He pointed out that the group has expanded its global presence with a robust network of integrated operations across nine cities in five countries. Additionally, NBK Wealth has formed strategic partnerships with prominent global asset management firms, such as JPMorgan Asset Management and Investec. These partnerships enhance the group's advisory services and contribute to the development of new, cutting-edge investment solutions, further strengthening its position in the wealth management sector.

Looking ahead to the future of NBK Wealth, Al-Hamad emphasized: "We understand that change is a constant in the market, and customer needs are always evolving. As such, we place great importance on adapting to these shifts and delivering innovative investment solutions that align with the future aspirations of our clients."

Al-Hamad explained that the influx of global wealth into the region requires local expertise, as it is uniquely positioned to understand the regional markets and effectively manage this wealth. He emphasized that the GCC countries continue to be a market where relationships are paramount, playing a critical role in wealth management. He underscored the critical importance of local partnerships, noting that global asset management firms aspiring to enter the GCC markets must forge alliances with strategic regional partners. This is especially vital in sectors such as asset management, private credit, and real estate investment, as it enables these firms to navigate the region's distinct market dynamics

with expertise and precision.

Al-Hamad emphasized that new entrants to the region from asset management firms must develop a clear, focused strategy, targeting a specific customer base while establishing a solid local foundation. This approach is essential before they can successfully expand their operations across the region.

He also noted that billionaires from outside the Middle East, with well-established financial structures, may not prioritize establishing new financial relationships in the region. He also highlighted that asset managers vary in the customer bases they target, with many seeing their true opportunity in catering to mid-net-worth investors and tapping into the local wealth pool.

The panel discussion, featuring Al-Hamad, included distinguished participants such as Rasha Badawi, CEO of Barclays Private Bank UAE, Richard Ekston, Group Head of Institutional at CMC Connect, and Amer Malik, Senior Executive Officer at Lombard Odier Middle East. It was moderated by Baptiste Aboulian, Group Managing Editor at FT Specialist US. The conversation centered on the impact of the wealth influx into the Middle East on the global wealth landscape, as well as the transformative role of digital solutions, especially robo-advisory services, in reshaping private banking in the region.

Participants also explored how private banks in the Middle East can integrate cultural and religious factors into their wealth management services to cater to the unique aspects of philanthropy in the region, including practices like waqf.

# Regional Coverage

2 March 2025





# الحمد: 'الوطني للثروات' لا تقدم حلولاً جاهزة بل تبتكر استراتيجية إدارة للعملاء



شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر "مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط"، الذي نظّمته مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الديناميكية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.

وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونيرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

وأكدت النقاشات أن دول مجلس التعاون الخليجي أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستمرت في جذب معدلات استثمار أعلى



كل يوم

## الحمد: التكنولوجيا بمجال إدارة الثروات ليست ميزة بل ضرورة



شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»، الذي نظمته مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي. وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، واحتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الديناميكية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية. وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونيرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، مما جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها. وأكدت النقاشات خلال المؤتمر أن **دول مجلس التعاون الخليجي** أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن **دول مجلس التعاون الخليجي** مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة والمبادرات الحكومية الداعمة، مثل رؤية المملكة العربية السعودية 2030، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2030، وأجندة دبي الاقتصادية D33، تمضي قدماً في نموها الاقتصادي وتؤسس لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية. وأوضحت أنه مع ما توفره دول مجلس



## فيصل الحمد: الثروات القادمة إلى الخليج بحاجة لإدارة محلية... تملك الخبرة والعلاقات

1 مارس، 2025 / admin

- التكنولوجيا لم تعد ميزة في إدارة الثروات بل ضرورة

- «الوطني للثروات» تبتكر إستراتيجية إدارة لكل عميل

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»، الذي نظّمته مجموعة فايننشال تايمز العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الديناميكية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.

وسلّط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونيرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

وأكدت النقاشات خلال المؤتمر أن دول الخليج أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي واستثمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن دول الخليج مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة والمبادرات الحكومية الداعمة، مثل رؤية المملكة العربية السعودية 2030، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2030، وأجندة دبي الاقتصادية D33، تمضي قدماً في نموها الاقتصادي وتؤسس لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية.

وأوضحت أنه مع ما توفره دول الخليج من مزايا لا مثيل لها للتجارة والاستثمار العالميين، ورغم إمكانات النمو التي تتمتع بها، فإن ذلك يفرض تحديات على شركات إدارة الأصول في المنطقة، بما في ذلك ندرة العمالة الفنية الماهرة في هذا المجال، والمنافسة الشرسة في هذه الصناعة.

وتناولت النقاشات كيف يمكن أن يضع مديرو الأصول المحليون والدوليون موقع قدم إستراتيجي لهم في المنطقة للاستفادة من فرص النمو ومعالجة التحديات التي تواجههم، في ظل تشجيع حكومات المنطقة بشكل متزايد لإعادة الأصول إلى الداخل.



## الحمد: «الوطني للثروات» تبتكر إستراتيجية إدارة لكل عميل

شارك الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، في حلقة نقاشية أقيمت ضمن فعاليات مؤتمر «مستقبل إدارة الأصول في الشرق الأوسط»، الذي نظّمته مجموعة فاينانشال تايمز العالمية في أبوظبي.

وجمع المؤتمر كبار المسؤولين التنفيذيين، من شركات إدارة الأصول الكبرى وصناديق الثروة السيادية والشركات العائلية في منطقة الشرق الأوسط وخارجها، حيث احتضن المؤتمر العديد من الندوات والجلسات النقاشية واجتماعات الطاولة المستديرة، لبحث فرص نمو إدارة الأصول في هذه المنطقة الديناميكية وسط التحولات الاقتصادية والسياسية العالمية.

وسلط المشاركون الضوء على ما تشهده منطقة الشرق الأوسط من تدفق للثروات، مدفوعاً بهجرة كبيرة للمليونييرات إلى المنطقة، تغذيها الأنظمة الضريبية المواتية ومزايا نمط الحياة فيها، إضافة إلى عدم الاستقرار الجيوسياسي والاقتصادي في مناطق أخرى من العالم، الأمر الذي جعل المؤسسات وشركات إدارة الأصول تتدفق إلى المنطقة للاستفادة من تجمع الثروة المتنامي فيها.

وأكدت النقاشات، خلال المؤتمر، أن دول الخليج أظهرت مرونة ملحوظة في التعامل مع التحديات الجيوسياسية، حيث عززت نموها الاقتصادي، واستمرت في جذب معدلات استثمار أعلى من المتوسط العالمي، لافتة إلى أنه مع دخول عصر جديد من الاستثمار، فإن دول الخليج مدفوعة بصناديق الثروة السيادية القوية والمشاريع التنموية العملاقة والمبادرات الحكومية الداعمة، مثل رؤية المملكة العربية السعودية 2030، ورؤية أبوظبي الاقتصادية 2030، وأجندة دبي الاقتصادية D33، تمضي قدماً في نموها الاقتصادي وتؤسس لوضع المنطقة ضمن وجهات الاستثمار الرئيسية.

وأوضحت أنه مع ما توفره دول الخليج من مزايا لا مثيل لها للتجارة والاستثمار العالميين، وعلى الرغم من إمكانات النمو التي تتمتع بها، فإن ذلك يفرض تحديات على شركات إدارة الأصول في المنطقة، بما في ذلك ندرة العمالة الفنية الماهرة في هذا المجال، والمنافسة الشرسة في هذه الصناعة.

وتناولت النقاشات كيف يمكن أن يضع مديرو الأصول المحليون والدوليون موقع قدم إستراتيجياً لهم في المنطقة، للاستفادة من فرص النمو ومعالجة التحديات التي تواجههم، في ظل تشجيع حكومات المنطقة بشكل متزايد لإعادة الأصول إلى الداخل.

### الحلقة النقاشية

وخلال مشاركته في جلسة نقاشية، حملت عنوان «الاستفادة من هجرة الثروات الكبرى»، أفاد الرئيس التنفيذي لمجموعة الوطني للثروات، فيصل الحمد، بأن التكنولوجيا لم تعد ميزة، بل أصبحت ضرورة، ومع ذلك فإن عملية انتقال الثروة تتباين بين الأجيال المختلفة، فأصحاب الثروات ليسوا من شريحة واحدة، فهناك شريحة من العملاء تعتمد على العلاقات والتعامل المباشر في إدارة ثرواتها واستثماراتها، وأخرى تعتمد على التكنولوجيا بشكل كبير، ما يستوجب على شركات إدارة الأصول تلبية احتياجات عملائها المختلفة.



**فيصل الحمد: «الوطني للثروات» تبتكر إستراتيجية  
لإدارة ثروة كل عميل**