

١٣ يناير ٢٠١٩

السادة/ إدارة الإفصاح بالبورصة المصرية

الأستاذة/ هبة الصيرفي- نائب رئيس الشركات المقيدة ومدير إدارة الإفصاح

تحية طيبة وبعد،

نتشرف بأن نرفق لسيادتكم التحديث الخاص باستراتيجية المجموعة المالية هيرميس القابضة والذي يوضح
الاهداف الاستراتيجية للشركة في الفترة المقبلة، وذلك استكمالاً لاستراتيجية المجموعة المعلنة سابقاً في يونيو
٢٠١٦

وتفضلوا بقبول وافر التحية والتقدير،



هانزادة نسيم

رئيس علاقات المستثمرين



استراتيجية المجموعة المالية هيرميس القابضة (المستحدثة)

يناير ٢٠١٩

مع بداية عام ٢٠١٩، تصدر المجموعة المالية هيرميس القابضة ("الشركة" أو "المجموعة") تحديث لمساهميها يوضح أهدافها الاستراتيجية في الفترة المقبلة. وذلك بعد ما نجحت الشركة في تحقيق الكثير من أهدافها المنشودة والتي قامت بالإفصاح عنها في استراتيجية المجموعة المعلنة سابقاً في يونيو ٢٠١٦، بدءاً من تعزيز عملياتها الحالية بالتوسع إلى خارج منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ومروراً بتعظيم دور قطاع التمويل غير المصرفي في الشركة، وارتفاع الأصول المدارة، وحتى تأسيس أنشطة الـ Merchant Banking.

ما زالت المجموعة المالية هيرميس القابضة مستمرة في سعيها الدؤوب لتحقيق استراتيجية المعلنة بشأن تحويل أعمالها من بنك استثماري فقط إلى شركة خدمات مالية متكاملة، تقدم إلى جانب خدمات بنوك الاستثمار التقليدية الحلول التمويلية سواء عبر قطاع التمويل غير المصرفي أو منصة الـ Merchant Banking. ومن هذا المنطلق، تستهدف الشركة تقديم باقة أكثر تنوعاً من الخدمات إلى قاعدة أكبر من العملاء من حيث العدد والانتشار الجغرافي بهدف أن تصبح المجموعة المالية هيرميس بين مصاف كبار مقدمي خدمات الحلول التمويلية في الأسواق المبتدئة والناشئة. والذي سيساعد بدوره في الحد من تذبذب قاعدة أرباح الشركة، والحد من اعتماد إيرادات بنك الاستثمار على السوق المصري وذلك بالإضافة إلى تحسين العائد لمساهميننا.

واستمراراً في مسعانا لتحقيق هذه الرؤية، وضعت المجموعة المالية هيرميس القابضة استراتيجية تتمركز حول ستة محاور أساسية، ستقوم إدارة الشركة بالتركيز عليها خلال الفترة القادمة. وتتمثل تلك المحاور في التالي:

≡ **فريق العمل:** وهم أهم أصول الشركة، ومن ثم، فإن الشركة تعمل جاهدة على تعيين أفضل الكوادر والحفاظ عليهم وتطويرهم، وذلك في كافة فروع الشركة في مصر وخارجها. واستطاعت الشركة طيلة الأربعة أعوام الماضية جذب رأس المال البشري الذي تحتاجه لتطوير عملياتها، مع الحفاظ على قاعدة تكاليف مرنة، لا تزيد فيها تكاليف العاملين عن ٥٠% من إيرادات المجموعة، وتأتي أهمية العنصر البشري نظراً لتحمله مسؤولية تحقيق النمو المستقبلي للشركة وتكوين أساساً لجيل مقبل من القادة للمجموعة، منوطاً به مواصلة التخطيط واستمرار العمل لصالح مساهمي الشركة بعد فريق الإدارة الحالي.

≡ **المركز التنافسي:** تتمتع الشركة حالياً وأكثر من أي وقت مضى بصيت وسمعة طيبة واسعتي النطاق وذلك نتيجة لما تم انجازه خلال الفترة السابقة، وتتواصل المجموعة العمل جاهدة لتحقيق حصة سوقية تؤهلها لتكون واحدة من أكبر خمس كيانات في كل سوق أو نشاط تعمل فيه الشركة. ويستثنى من ذلك بعض الأسواق/الخدمات الجديدة التي تعد في المرحلة الأولى من بدء النشاط أو التي يمثل التواجد فيها أهمية استراتيجية بالنسبة لمجمل عمليات المجموعة المالية هيرميس. وخلال الفترة القادمة ستركز الشركة على الحفاظ على ريادتها وتعزيز مركزها في الأسواق التي مضى على تأسيس نشاط الشركة بها سنوات، مع تحسين مركزها في الأسواق المبتدئة التي أصبح للشركة فيها موطناً قديماً.

≡ **باقة الخدمات:** تبذل المجموعة المالية هيرميس القابضة قصارى جهدها لإضافة المزيد من الخدمات إلى محفظة خدماتها في الفترة المقبلة. فعلى مدار الأربع سنوات الماضية، أضافت الشركة الخدمات التالية: (١) في القطاعات المتخصصة بالبيع (Sell-side Business) والتي تتمثل في قطاعي السمسة والترويج وتغطية الاكتتاب: منتجات مهيكلة، ومنتجات الدخل الثابت، وأنشطة أدوات الدين. (٢) في جانب أعمال القطاعات المتخصصة بالشراء (Buy-side Business) والتي تتمثل في قطاعي الاستثمار المباشر وإدارة الأصول: منصة فورتكس للطاقة المتجددة في أوروبا،

- ≡ كبار العملاء الأفراد: الوساطة في الأوراق المالية، خدمات الدخل الثابت، الخدمات المهيكلة، إدارة المحافظ وصناديق الاستثمار الغير مباشر، صناديق الاستثمار المباشر.
- ≡ المؤسسات: الوساطة في الأوراق المالية، خدمات الدخل الثابت، الخدمات المهيكلة، إدارة المحافظ وصناديق الاستثمار الغير مباشر، صناديق الاستثمار المباشر.
- ≡ المشروعات متناهية الصغر: شركة تنمية.
- ≡ المشروعات الصغيرة والمتوسطة: التأجير التمويلي، وشركة تنمية.
- ≡ الشركات الكبرى: التأجير التمويلي، التخصيم، Merchant Banking، الدمج والاستحواذ، زيادة رؤوس اموال الشركات، وأدوات الدين.

واستلزمت التغييرات في طبيعة أعمال الشركة القيام بتغييرات مماثلة في منهجية إعداد الإفصاحات والتقارير المالية الموضحة للأداء. وبناء عليه، بدأت الشركة في فصل الأرباح التي تحققت من منصة التمويل غير المصرفي عن تلك التي تحققت عبر منصة بنك الاستثمار والتي تشمل نشاط ال Merchant Banking. وكان الهدف من ذلك اتاحة منظور ادق لمساهمي الشركة وشفافية أكبر لطبيعة العمل، لا سيما وأنها تتوقع نمواً قوياً في ارباح منصة التمويل غير المصرفي والتي من المتوقع أن تصل إلى ٥٠٪ من الأرباح المجمعة في غضون الثلاث أو الأربع سنوات المقبلة. ومن المنتظر أن يساعد نمو أعمال قطاعات التمويل غير المصرفي في تحقيق قيمة كبيرة لمساهمي الشركة، على اعتبار أن أعمال تلك القطاعات عادة ما تتمتع بتذبذب أقل للأرباح، كما أنها عادة ما يتم تقييمها باستخدام مضاعفات ربحية أعلى من تلك المستخدمة لأنشطة بنك الاستثمار.

وعلى اعتبار أن كثيراً من الخدمات التي قامت المجموعة بإضافتها في خلال الفترة السابقة ما زالت في مهدها، فإن إدارة الشركة لا تعتقد أن مساهمي الشركة قد ادركوا الأثر الكامل من تلك التوسعات على صافي الأرباح والعائد على حقوق المساهمين حتى الوقت الحالي. ومع ذلك فلقد بدأت الشركة في ٢٠١٨ إدراك البشائر الأولية للخدمات المستحدثة في عدد من القطاعات، ومنها ارتفاع الإيرادات في الأسواق المبتدئة، بالإضافة إلى ارتفاع مساهمة أرباح منصة التمويل غير المصرفي إلى إجمالي إيرادات المجموعة. وسيمثل انتعاش نشاط الأسواق المالية، والذي من شأنه إعادة قيم التداول اليومية إلى مستوياتها الطبيعية في أسواق المجموعة الرئيسية قيمة إضافية كبيرة. ولكن حتى في حالة غياب هذا العامل، فإن إدارة الشركة تعتقد أنها قد أرست نموذج ومخطط عمل قوي، بإمكانه أن يضمن استدامة أعمال الشركة ونموها في السنوات المقبلة.

* تم احتساب العائد على حقوق المساهمين على اساس استبعاد جزء من إجمالي حقوق الملكية والمتمثلة في: (١) الاصول الغير مدرة للدخل (رؤس أموال الصناديق المدارة seed capital و أصول غير ملموسة) و (٢) الاصول غير الرئيسية non-core assets (والتي تتضمن بنك الاعتماد اللبناني، مكتب نايل سيتي، و صوديك) والتي في حال بيعها تعتزم الشركة توزيع العائد منها على المساهمين.