

Our ref: KIPCO/ACC 55/18 dated May 19, 2018

Boursa Kuwait Company
KUWAIT

السادة / شركة بورصة الكويت
المحترمين
دولة الكويت

Subject: KIPCO's Analyst/Investor Minutes of
Conference -Q1/2018

الموضوع: محضر مؤتمر المحللين/المستثمرين لمشاريع الكويت
القابضة -كيبكو- للربع الأول من السنة المالية 2018

With reference to the above subject, and the requirements of article No. (2-4-8) "Continuing Obligations in the Premier Market" of Boursa Kuwait rule book issued via resolution No. (1) of year 2018, and since KIPCO has been classified in the premier market, Kindly note that the quarterly analyst/investor conference was conducted through live conference call at 3:00 PM (local time) on Thursday 17/5/2018.

بالإشارة الى الموضوع اعلاه، والى متطلبات المادة (2-4-8) "الإلتزامات المستمرة للسوق الأول" من قواعد البورصة الصادرة بموجب القرار رقم (1) لسنة 2018، وحيث أن كيبكو تم تصنيفها ضمن مجموعة "السوق الأول"، نود ان نحيطكم علما بأن مؤتمر المحللين/المستثمرين قد انعقد عبر البث المباشر لمكالمة هاتفية جماعية في تمام الساعة الثالثة عصراً (التوقيت المحلي) من يوم الخميس الموافق 2018/5/17.

Attached is the minutes of the conference (Arabic & English) and the investor presentation for Q1-2018.

تجدون مرفق طية محضر المؤتمر باللغتين (العربية و الإنجليزية) والعرض التقديمي للمستثمرين عن الربع الأول لعام 2018.

Sincerely,

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ،،



Mazen Issam Hawwa
Group Senior Vice President,
Finance & Operations

كيبكو
KIPCO
شركة مشاريع الكويت (القابضة)
Kuwait Projects Company (Holding)

كا

مازن عصام حوا
نائب رئيس اول للمجموعة
المالية والعمليات

زينة نصر الدين:

مساء الخير جميعاً. أشكركم لانضمامكم إلينا اليوم. أنا زينة نصر الدين، وبإسم شركة أرقام كابيتال، يسرني أن أرحب بكم في المؤتمر الهاتفي حول أرباح شركة مشاريع الكويت (القابضة) للربع الأول من سنة 2018. معي اليوم بيناك مايترا، رئيس المدراء الماليين ، ومازن حوّ، نائب رئيس أول للمجموعة - المالية والعمليات، وأنوج روهتاجي، مدير أول – إدارة الرقابة المالية. سوف نبدأ الآن بتحويل المكالمة إلى بيناك.

بيناك مايترا:

شكراً لك، زينة. مساء الخير لكم جميعاً وأشكركم على الانضمام إلينا في مؤتمر المحللين-المستثمرين. أهنتكم بحلول شهر رمضان الكريم. نحن ندرك أن هذا هو أول أيام شهر رمضان، لذا سنحاول تجنب أي إطالة لا داعي لها. وأودّ قبل أن نبدأ أن نقرأ بيان مختصر لإخلاء المسؤولية، حيث أن بعض البيانات التي سيتم طرحها اليوم هي بيانات تطلعية تستند إلى التوقعات والتقديرات والتنبؤات الحالية لشركة كيبكو. وهي ليست ضماناً لأي أداء أو إنجاز أو نتائج مستقبلية. كما أودّ أن أنوه إلى بيان إخلاء المسؤولية بصيغته الكاملة في الصفحة الثانية من العرض الإيضاحي.

أذهب بعد ذلك إلى الصفحة الرابعة من الكتيب لكل من لديهم نسخة منه، وأودّ البدء أولاً بالحديث عن النتائج المجمعة للمجموعة. كما تلاحظون، فقد ارتفعت الإيرادات بنسبة 12.8٪ إلى 570 مليون دولار، وارتفع صافي الربح بنحو 11٪ إلى 19 مليون دولار، لتبلغ ربحية السهم 0.5 سنتاً، فيما يعتبر بداية جيدة لنا لهذه السنة، وهو أداء أفضل بقليل مما توقعنا، الأمر الذي يشجعنا لتبني نظرة إيجابية للسنة.

كيبكو واحدة من كبرى الشركات القابضة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث تمتلك أصولاً مجمعة بلغت قيمتها 33 مليار دولار تقريباً في نهاية الربع الأول من سنة 2018. وتملك المجموعة حصص ملكية مؤثرة ومحفوظة تضم أكثر من 60 شركة تعمل في 24 دولة. في الصفحة الرابعة، ترون أن المجموعة قد حققت إيرادات قدرها 570 مليون دولار. أطلب منكم الآن الانتقال إلى الصفحة الخامسة، التي تشير إلى بنك برقان.

ترون في الجزء العلوي من الرسم البياني أن الميزانية العمومية للبنك مستقرة، ومحفوظة القروض تبلغ قيمتها 14.5 مليار دولار، بتراجع نسبته 1٪، وأما محفظة الودائع فتبلغ 13 مليار دولار. سوف نتحدث قليلاً عن ذلك خلال حوارنا. كما أن جودة الأصول مستقرة عند 2.2٪ مع نسبة تغطية بلغت 240٪ بتحسّن طفيف عن نهاية سنة 2017 حيث بلغت 230٪. وعند النظر إلى الجزء السفلي من الرسم البياني، تجدون تحسّناً في الدخل التشغيلي يعزى في المقام الأول إلى التحسّن في صافي هامش الفائدة من 2.3٪ إلى 2.7٪. وإذا نظرتم إلى المخصصات، ستجدون أنها بلغت 753 مليون دولار، حوالي 90٪ منها مخصصات عامة. وإذا قمتم بترجمة ذلك إلى ما يعنيه من ناحية الربحية، تجدون أن الأرباح قد ارتفعت بنسبة 14٪ نتيجة لزيادة الإيرادات بنسبة 8٪ تقريباً.

فيما يتعلق بالودائع، يعزى الانخفاض في الربع الأول لإتمام البنك صفقة جماعية بقيمة 350 مليون دولار لمدة ثلاث سنوات، وبالتالي لم تكن لدينا حاجة إلى تمويل. وكان الهدف من هذه الصفقة هو بالأساس تعزيز نسبة السيولة في البنك. أنتقل بعد ذلك إلى الصفحة السادسة من العرض الإيضاحي والتي تتحدث عن العمليات الإقليمية. ترون في الصورة أن محفظة القروض مستقرة عند 5.3 مليار، والودائع عند 4.8 مليار، فيما يعتبر – مجدداً - دلالة على توافر الكثير من السيولة على مستوى المجموعة ككل. وارتفعت الأرباح الصافية للعمليات الإقليمية إلى 18 مليون دولار. وتُظهر الهوامش الصافية وضعا ثابتا، الأمر الذي يجعل بإمكاننا القول أنه يشير إلى تحسّن مستمر. وحصل بنك الخليج الجزائر على هامش فائدة صافي جيد بنسبة 4.6٪. أما

بنك برقان تركيا فحصل على نسبة 3.7٪، وكمجموعة من العمليات خارج المنطقة، لدينا هامش فائدة صافي يبلغ 3.1٪.

ارتفعت نسبة التكلفة إلى الدخل مقارنة بلربح الأول من سنة 2017، وربما كان العامل الرئيسي في ذلك عاملاً غير متكرر يتعلق بمصرف بغداد. وفيما عدا ذلك، تلاحظون في الجزء السفلي من الرسم البياني أنه - بخلاف بنك بغداد - هناك مسار هبوط ثابت من حيث نسبة التكلفة إلى الدخل لكل من بنك الخليج الجزائر وبنك برقان تركيا، وهما أكبر امتيازين بين العمليات الإقليمية. وقد بلغ العائد على حقوق المساهمين من العمليات الإقليمية نسبة 6.2٪.

وبالانتقال إلى مجموعة الخليج للتأمين، نجد مجددًا أن الموضوع ذاته يستمر. بلغ مجموع الأقساط المكتتبة لدينا 274 مليون دولار، مقارنة بمبلغ 262 مليون دولار في الربع الأول من سنة 2017. كان أداء مجموعة الخليج للتأمين قصة نجاح رائعة في عام 2017، حيث تجاوزت إجمالي الأقساط المكتتبة مليار دولار، بزيادة قدرها 43٪ عن العام السابق، وصعدت مجموعة الخليج للتأمين إلى مصاف أكبر عشر شركات تأمين في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وكان هذا الأداء مدفوعاً بعدة عوامل رئيسية أهمها، أولاً، نمو عضوي عام ناجم عن أحد الدوافع الاستراتيجية لمجموعة كيبكو ومشاركتها في قطاعات عدّة تملك مقومات طبيعية للنجاح. بالنسبة إلى أعمال التأمين، يعني ذلك أنه في المنطقة التي نعمل بها - أي من المغرب إلى عُمان - تعد كثافة اختراق سوق التأمين من أدنى المعدلات في العالم.

لكونها شركة تأمين رائدة في أسواق الكويت والبحرين والأردن ومصر، تستطيع مجموعة الخليج للتأمين بشكل أساسي البناء على موقعها المتفوق في السوق وقدرتها التشغيلية، وقد استمرت في النمو بشكل طبيعي. ثانيًا، لقد قمنا بعملية استحواذ على شركة إيه.آي.جي في تركيا في مايو 2017 وهذا ما يعتبر نمواً غير عضوي. كانت تلك صفقة في محلها، حيث قمنا بدمج هذا النشاط مع عملياتنا القائمة في تركيا. أما السبب الثالث للنمو فيتمثل في أننا قد فزنا في الكويت بمناقصة التأمين الصحي للمتقاعدين تحت اسم "عافية"، ويقدم العقد بشكل أساسي التأمين لـ 133 ألف عميل من خلال وزارة الصحة. وكانت المناقصة الأولى للعقد السنوي بدأت في أكتوبر 2016، ولا تزال المفاوضات جارية للجولة القادمة من المناقصة.

لا تزال مجموعة الخليج للتأمين في وضع جيد نظرًا لأدائها التاريخي القوي ورضى العملاء، وما حققته مع المتقاعدين. كما تلاحظون في الرسم البياني اسفل هذه الصفحة، تُظهر النسبة المجمعة تحسناً وقد وصلت إلى نسبة 98٪. ومن المتوقع أن تنخفض هذه النسبة إلى المتوسط التاريخي للنسبة من منتصف إلى أدنى التسعينات. أما العائد على حقوق المساهمين فهو جيد عند نسبة 16.4٪، أي بتحسّن بنسبة 4٪ عن العام الماضي وتماشياً مع هدف المجموعة بتحقيق عائد بنسبة 15٪ على حقوق المساهمين. أودّ الآن أن أمّر الحديث إلى زميلي السيد مازن حوا للتحديث عن شركة الخليج المتحد القابضة وشركة العقارات المتحدة.

مازن حوا:

شكراً لك بيناك. أولاً، أود أن أذكر أن شركة الخليج المتحد القابضة كانت نتيجة لإعادة هيكلة بنك الخليج المتحد. وهي في الأساس مرآة لبنك الخليج المتحد القديم الذي تمت إعادة هيكلته في 2017. وخلال ذلك الوقت، تم فصل أصول بنك الخليج المتحد إلى كيان خاضع للجهات الرقابية، بعيداً عن الاستثمارات القابضة الأخرى التي تم تحويلها إلى الشركة القابضة. وعلى أساس الأداء المجمع لشركة الخليج المتحد القابضة كان أداء الربع الأول ثابتاً، نمت الإيرادات بنسبة 11٪ مدعومة بنمو في الرسوم والعوائد من استثمارات الشركة البنكية والعائد من استثمارها في مجموعة بنك برقان. وكان صافي الربح مستقرًا مقارنة بالعام السابق وذلك نتيجة لزيادة مصروفات تكاليف الفائدة والمخصصات خلال الربع الأول. ولقد أسفرت إعادة هيكلة بنك

الخليج المتحد عن تحسين هيكل رأس مال الكيان الخاضع للجهات الرقابية بشكل كبير، حيث بلغ اليوم حوالي 23٪ على أساس بازل 3.

بالانتقال إلى الصفحة التالية الخاصة بشركة العقارات المتحدة، وهي الذراع العقاري لشركة كيبكو، نجد أن الشركة شهدت تحسناً طفيفاً في إيراداتها الرئيسية مدعومة من قبل قطاع المقاولات والخدمات، والذي دعم كذلك التحسّن الطفيف في الأرباح التشغيلية الخاصة بالشركة. أما بالنسبة للأرباح، فكانت النتائج أقل بقليل من العام الماضي نتيجة للزيادة في تكلفة التمويل.

وبشكل عام، فيما يتعلق بالأصول، ظلت الأصول مستقرة عند حوالي 2 مليار دولار. أعيد الآن الحديث إلى السيد بيناك للتحدث عن OSN في الصفحة التالية.

بيناك مايترا:

شكراً مازن. OSN هي شركة التلغزة المدفوعة التابعة لنا. ما زلنا نتمتع بثقة قوية في إمكانيات هذا القطاع. كما ترون في الصفحة رقم 12، يتضح وضع منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بالنسبة لبقية العالم، حيث تُظهر الشريحة أن في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا يبلغ إجمالي عدد السكان نحو 345 مليون نسمة، وهو مقارب لأمريكا والاتحاد الأوروبي. والشيء المثير للاهتمام هو العمود الأخير في هذه الصفحة حيث تبلغ نسبة اختراق التلغزة المدفوعة 10٪. وعند مقارنة ذلك مع أمريكا اللاتينية حيث النسبة 57٪ والمملكة المتحدة بـ 54٪ والهند عند 82٪ والولايات المتحدة بالطبع عند 86٪، يتضح أن هناك فرصة كبيرة للنمو في هذا المجال، وكان ذلك هو أحد الدوافع وراء اهتمام كيبكو بتلك الفرصة.

OSN شركة رائدة في مجال التلغزة المدفوعة في المنطقة، ومن بين السمات الفريدة التي تتميز بها OSN أننا أحد المرخصين القلائل في العالم للعمل في أكثر من دولة. هناك شركة BSKYB مثلاً، التي كان لزاماً عليها الحصول على أعمال في ألمانيا وإيطاليا حتى تزاوّل أعمالها في ثلاثة بلدان. ولدينا حالياً تراخيص لـ 25 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، بيد أننا نعمل حالياً في 7 دول منها فقط. يبلغ حجم قاعدة المشتركين حوالي 1.1 مليون، وهذا هو الوضع القائم اليوم. ونحن لدينا محتوى حصري، وهو يُعدّ أمراً أساسياً للعمل في مجال التلغزة المدفوعة، من استوديوهات هوليوود السبعة الرئيسية ونعرض أكثر من 159 قناة. هناك 2000 موظف يعملون في هذا المجال. وهذا مختصر عام بشأن OSN.

كما هو مذكور في بياناتنا المالية، واجهت OSN بعض الصعوبات مؤخراً وكان السبب الرئيسي إلى حد ما هو الضغط على جانب العرض نتيجة لزيادة المنافسة على الطلب على المحتوى. لكن على الرغم من ذلك، تمكّنّا من المحافظة على معظم حقوق البث. يركز فريق الإدارة على تحويل الأعمال التجارية إلى رقمية وإحداث تغيير جذري، بما في ذلك إعطاء المزيد من القوة للعمليات وعن طريق تقديم استراتيجية تسعير وعروض جديدة مثيرة للاهتمام. إننا نؤمن أن تلك الجهود التي تسمح للشركة بالوصول إلى أساس أقوى للتنفيذ سوف تواصل حصد ثمارها في السنوات القادمة. ومن حيث البيانات المالية، بلغت حصتنا من الخسائر في الربع الأول من عام 2018 مبلغ 33 مليون دولار، مقارنة بخسارة 39 مليون دولار في الربع الأخير من عام 2017، ومقارنة بمبلغ 13.6 مليون دولار في الربع الأول من عام 2017. بشكل عام، نتوقع أن يأخذ أداء العام الحالي منحى مقارباً للعام الماضي. أترك الحديث الآن لأنّوذج ليحدثنا عن شركة الصناعات المتحدة.

أنّوذج روهتاجي:

شكراً لك بيناك. إذاً، لدينا في الصفحة 11 كيانات رئيسية أخرى في المجموعة هي الصناعات المتحدة والبنك الأردني الكويتي، وكلاهما من الشركات التي تتمتع بثبات الأعمال ويقدمان تنوعاً

جيداً لمحافظة الأصول. فيما يتعلق بشركة الصناعات المتحدة، بشكل سريع، نجد أنها تعكس بالأساس حصتنا من الأرباح من اثنين من الأصول الرئيسية؛ شركة القرين لصناعة البتروكيماويات وسدافكو. ونرى أن عائداتنا قد بلغت حوالي 24 مليون دولار، ويتم تحويل معظمها إلى أرباح صافية تبلغ حوالي 18 مليون دولار لهذا الربع، علماً بأن الشركتين قد شهدتا نموًا مستمرًا. وإذا نظرنا إلى البنك الأردني الكويتي، كانت العمليات ثابتة وهناك استمرارية للهوامش الجيدة لصافي ربح الفوائد بنحو 3.5٪. وبلغت الأرباح الصافية لهذا الربع 14 مليون دولار.

بالانتقال إلى الصفحة 12، تعرض هذه الصفحة التزاماتنا المالية، وكما تعلمون، كنا استباقيين في إدارة أموالنا المقترضة. وعقدنا صفقات على أساس التوقعات لوضع السوق بشكل أساسي. وتعلمون أن السعر الأساسي للقروض بالدولار الأمريكي قد ارتفع بنحو 60 نقطة أساس منذ آخر إصداراتنا لسندات اليورو متوسطة الأجل، ويمثل هذا توفيراً مباشراً لنا بالنظر إلى ثبات سنداتنا على مدار السنوات العشرة الأخيرة عند نسبة 4.5٪ الجاذبة للغاية. أما أصولنا فبعيدة الأمد، ولذلك نهدف دائماً إلى توسيع مستوى استحقاقنا، حيث متوسط استحقاق ديوننا اليوم هو أكثر من 5 سنوات. ولا يزال وضعنا النقدي قوي جداً حيث أننا نغطي جميع التزامات ديوننا حتى يوليو 2020، فيما يعتبر وضعنا قوياً للغاية. ولقد عمدنا مؤخراً إلى إصدار سندات بالدينار الكويتي وثمّن الدعم الذي تلقيناه من المستثمرين بالدينار الكويتي. أمّرّ الحديث الآن إلى السيد مازن للتحديث حول تحديث المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 (IFRS).

مازن حوا:

شكراً، أنوج. المعيار الدولي للتقارير المالية رقم 9 هو المعيار الأكثر تداولاً وجذباً للاهتمام في الربع الأول، على الأرجح في جميع أنحاء العالم. وهو بالأساس المعيار الذي يحل محل معيار المحاسبة الدولي رقم 39 (IAS 39) الذي يستخدم للتعامل مع قياس وتصنيف الأصول و الخصوم المالية ومحاسبة التحوط. ويسري ذلك اعتباراً من الأول من يناير 2018. ولذا اختارت شركة كيبكو - كجزء من تنفيذ هذا المعيار - أن تقوم بإعادة ادراج الميزانية العمومية الافتتاحية والرصيد الافتتاحي للأرباح المحتفظ بها، لا سيما فيما يتعلق بالتغيرات في القيمة العادلة واثـر التغير في مخصصات الإئتمان و الحصص غير المسيطرة. بلغ إجمالي أثر تطبيق المعيار نحو 120 مليون دينار كويتي، حيث التأثير الرئيسي ناتج عن اعتماد نموذج مخصصات ائتمانية جديد تحت اسم "نموذج خسارة الائتمان المتوقعة"، الذي أسفر عن إعادة ادراج الرصيد الافتتاحي للأرباح المرحلة بمبلغ 118 مليون دينار كويتي. وحلّ ذلك محلّ نموذج الخسائر المتكبدة المعتمد في المعيار السابق. وهناك المزيد من التفاصيل المتاحة في البيانات المالية لشركة كيبكو، الإيضاح رقم 2، الصفحة 9، حيث قمنا على وجه الخصوص بعرض اثر تطبيق المعيار إضافة الى جميع التسويات في الميزانية العمومية.

تقدم الصفحات التالية من العرض الإيضاحي معلومات مفيدة من حيث الميزانية العمومية لشركة كيبكو وبيان الدخل التفصيلي. سوف نقوم الآن بإنهاء العرض هنا وفتح المجال للأسئلة والأجوبة.

المشغل:

السؤال الأول من راكيش تريباتي من فرانكلين تمبلتون للاستثمار. تفضل رجاءً.

راكيش:

مرحباً بالفريق، وشكراً لكم على هذا العرض. لديّ سؤال حول شيئين: الأول هو كم كان إجمالي الأرباح الموزعة التي حصلت عليها الشركة الأم، على مستوى الشركة الأم كيبكو، في الربع الأول، وكم بلغت مصروفات الفائدة على مستوى الشركة الأم عن ذلك الربع.

أنوج روهتاجي:

بالنسبة لعام 2018، نتوقع أن نحصل على حوالي 24 مليون دينار، ومصروفات الفائدة لدينا هي حوالي 40 مليون دينار، بحيث يمكنك أخذ ربع هذا المبلغ، أي عشرة ملايين دينار في كل ربع سنة.

راكيش:

شكرًا جزيلاً، هل لديك بعض البيانات حول حجم توزيعات الأرباح التي تم تلقيها في الربع الأول؛ حتى ولو رقم تقريبي.

أنوج روهتاجي:

تأتي معظم توزيعات الأرباح على شكل أرباح نتلقاها من الشركات التابعة والزميلة، وهو الجزء الأكبر من دخلنا. إذا نظرت إلى ذلك، ستجد أن معظم الدخل سوف يتأتى في الربع الثاني لأن معظم تلك الكيانات هي كيانات مدرجة وترفع تقاريرها بشأن بياناتها المالية في أواخر شهر مارس أو نحو ذلك، ومن ثم يتم استلامها في الربع الثاني.

راكيش:

حسنًا.. حسنًا، شكرًا جزيلاً.. شكرًا لك

أنوج روهتاجي:

على الراح والسعة

المشغل:

شكرًا. السؤال التالي من طاهر صفي الدين من سيتي جروب. تفضل رجاءً.

طاهر:

مرحبًا.. مساء الخير أيها السادة. أنا طاهر من سيتي جروب في دبي. سؤال يتعلق بشكل أساسي بحصة نتائج الاستثمار بشركة محاصة اعلامية ، ألا وهو OSN كما أعتقد. من الواضح أن هذه الشركة قد تعرضت لضغوط شديدة خلال الربع الماضي بالنظر إلى حجم الخسائر في السنة المالية 2017 ثم في الربع الأول من عام 2018. هل يمكننا الحصول على بعض التوضيح؟ أعني - إذا كنت أتذكر بشكل صحيح- كانت تلك الشركة قبل عامين محررًا رئيسيًا لنمو الأعمال، وربما كان هناك خطط لجعلها شركة مدرجة وما إلى ذلك، ولكن من الواضح أن الأمور قد ساءت في الأرباح الخمسة أو الستة الأخيرة. فهل لنا أن نفهم ما يحدث بالضبط هناك؟ هل المنافسة من نيتفليكس والكيانات الأخرى هي ما يدفع هذا العمل إلى تكبد تكلفة أعلى وخسائر فادحة؟ ومتى تتوقع حدوث تحسينات داخل القطاع؟ سوف يكون من المفيد جدًا معرفة ذلك. شكرًا.

بيناك مايترا:

مساء الخير، طاهر، وشكرًا لك على هذا السؤال. تسير القصة على النحو التالي؛ كانت الأعمال حتى الربع الثالث من عام 2016 في هذا النشاط تنمو بشكل جيد كما أشرت من ربع لربع، كما تعلم، واجهنا ضغوطًا تنافسية على جانب العرض من شركة أعمال حكومية تعمل على أساس غير تجاري. ومن الواضح، بالنظر إلى فرص نمو اسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، إننا نتنافس على حقوق البث؛ الأمر الذي يسفر عن زيادة قاعدة تكلفة المحتوى لدينا، وكان ذلك هو السبب الرئيسي في تأثر الأداء سلبيًا. عندما تتعاقد مع الاستوديوهات، فإنها عقود متعددة السنوات، وفي المفاوضات كان من الواضح أنه كان علينا الوصول إلى حل، وهم يفضلون العمل مع OSN لأنهم يعرفونها ويعرفون المجموعة منذ عام 1996؛ فكانت تلك علاقة مجربة ومختبرة. من أجل تجنب أن تنتهي عقود أكثر من استيديو في عام واحد، قامت OSN بترتيب الموضوع بحيث تستحق العقود على مدى عدة سنوات. باختصار، أدت هذه الضغوط التنافسية إلى تحديث OSN مع الاستوديوهات، ما أدى إلى مطالبتنا بالدفع لعامي 2017 و2018 عن مشتركين كنا سنكتسبهم فعليًا في عام 2019 وما بعده. أصف الأمر كما لو انه اضطرابًا مؤقتًا ولكن بالنظر إلى قيمة هذا القطاع بأكمله في منطقتنا، وحقيقة أننا لاعب مهمين، فإننا نعمل في هذا المجال بشكل جيد، ولقد تمكنا من ذلك، وكان هذا قرارنا.

وفي مجال العرض التلفزيوني OTT، سوف ترى أن نتفليكس قد وصلت إلى منصة OSN وياتت تدرك التحديات المتضمنة في ممارسة الأعمال في منطقتنا، وأنك في هذا السوق تحتاج سنوات وسنوات لإنشاء كافة الأشياء الضرورية للتعامل مع العميل. تلخيصًا للوضع، إننا في سنة 2017

وسنة 2018 قد تأثرنا بشكل أكبر نتيجة لما يقوم به لاعبون حكوميون يعملون على أساس غير تجاري مقارنة بلاعبين جدد في مجال العرض التلفزيوني مثل نتفليكس أو ستارز بلاي.

يتمثل البُعد الآخر في أن هذه المنطقة عانت خلال الأرباع الثلاثة الأولى من عام 2017 من صدمات متعددة كان مصدرها تدني مستويات أسعار النفط إلى حد ما في أوائل العام، تلتها التحديات الجيوسياسية داخل دول مجلس التعاون الخليجي التي رأيناها جميعًا، كما واجهنا في بداية العام تحدي انخفاض قيمة الجنيه المصري، وفي وقت لاحق من السنة شهدت المملكة العربية السعودية نزوحًا هائلًا للأفراد حيث غادر المملكة أكثر من 850 ألف شخص على مدى الاثني عشر شهرًا الماضية. وأسفرت تلك العناصر مجتمعة عن خلق سيناريو ضعيف للطلب من جانب العملاء. أي أن التكلفة ارتفعت من جانب، بينما كان هناك تراجع في الطلب، والآن، إلى الأبناء السارة، كان انخفاض الربح قبل احتساب الفائدة والضريبة والاستهلاك والإطفاء يقل بمليون واحد فقط مقارنة بالميزانية التقديرية، الأمر الذي يدل على أن الأعمال تملك قدرة هائلة على استيعاب زيادة التكلفة وانخفاض الطلب في الوقت ذاته.

ثم نصل إلى عام 2018 لنرى استحداث ضريبة القيمة المضافة في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة؛ الأمر الذي لم يزل يؤثر بشكل أساسي على تراجع قرار العميل تكبد تلك الضريبة خاصة مع الالتزام بإطار زمني مدته 6 أشهر أو 12 شهرًا. تلك هي الصعوبات التي واجهتها الشركة. والخبر السار أيضا هو أن الكويت تعود للانتعاش الآن، وكذلك مصر، وهناك أسواق ناشئة باتت تظهر قوتها، بل وشهدنا بعض القوة في المملكة العربية السعودية في الأسبوعين الأخيرين. وربما يمكننا القول إن الأعمال قد تجاوز المرحلة الأسوأ وأنا قد وصلنا الآن إلى مرحلة الاستقرار، ونتوقع أن تكون الأوضاع أفضل في عام 2019 بالنظر إلى ثلاثة أشياء، أولها أن العميل أصبح في وضع أفضل لاتخاذ القرارات التي ينبغي عليه اتخاذها فيما يتعلق بالعديد من العروض، كما نتوقع أن العملاء باتوا يدركون أن منتج OSN هو الأفضل. أما النقطة الثانية فهي أن الشعور الاقتصادي العام يتحسن للأفضل. وثالثًا، هناك الكثير من الأنشطة التي نقوم بتنفيذها في الشركة لمعرفة العملاء وخدمتهم بشكل أفضل، واستمرار التواصل مع العملاء، والتحول بالأعمال إلى الرقمية، ما يعني تخفيف تكاليف الأعمال، ولذلك فإن مجمل هذه الأشياء يدعوننا أن نأمل في أن عام 2019 سوف يكون عام التحول في أعمال الشركة.

حسنًا، هذا واضح جدًا. شكرًا جزيلاً.

طاهر:

شكرًا لكم سيداتي وسادتي، ونذكركم بأنه في حالة الرغبة في طرح أي سؤال، يرجى الضغط على الرقم واحد على لوحة مفاتيح الهاتف الخاص بكم. ونشكركم على الانتظار.

المشغل:

حسنًا، شكرًا مرة أخرى على هذا العرض الإيضاحي. لدي فقط سؤال سريع يتعلق بنمو قاعدة المشتركين، بشكل أساسي بعد تغيير العلامة التجارية لمنصة العرض التلفزيوني OTT. أردت فقط لمحة عن نمو المشتركين. هل كانت هناك زيادة في نمو المشتركين وما هو هدفكم لعام 2018 أو 2019، إن وجد؟

زينة:

شكرًا جزيلاً زينة لهذا السؤال. بصفة أساسية، لا تزال WAVO في بداية انطلاقها، ومن المتوقع أن نرى في الربع الرابع انطلاقها بشكل كامل. أي أنها الآن في فترة الاختبار وهناك الكثير من الأشياء التي ستحدث على المنصة. يعني هذا أن أيًا كان ما يحدث الآن بشأن WAVO لا يمكن اعتباره مؤشرًا على إمكانات المنصة. ما أود أن ألفت انتباهكم إليه هو الصورة الأوسع. إذا نظرتم إلى العالم اليوم ترون أن اللاعب الأكثر نجاحًا الآن الذي يتحدث عنه الجميع هو نتفليكس وأن الناس يعتبرون ما تقدمه هو الترفيه المثير جدًا للاهتمام. إننا جميعًا نعرف قصة نجاح نتفليكس

بينناك مايترا:

وقيمتها السوقية البالغة 140 مليار أو نحوها. اليوم، يبلغ عدد مشتركين نتفليكس 125 مليون مشترك، وهذه نقطة أود توجيه انتباهكم إليها. أما النقطة الأخرى التي أود جذب الانتباه إليها هي أن المشتركين الذين يدفعون الأموال لمشاهدة المحتوى في منطقتنا على منصات OTT هم أقل من نصف مليون من إجمالي قاعدة المشتركين المحتملين الذين يزيد عددهم عن 300 مليون مشترك.

إذن، توفر هذه المنطقة فرصة عظيمة وعلينا الحصول على التكنولوجيا وتجربة العملاء ووضع المحتوى الذي تتمتع به WAVO وذلك بالشكل الصحيح، ومن ثم نحن متأين في هذا الجانب. بالطبع يتمنى الجميع لو انتهينا من هذا بالأمس، في حين أن فريق الإدارة يعمل بجهد، ونحن ماضون في كل تلك الإجراءات. ومن الواضح أن شهر رمضان ثم كأس العالم وهي فترات لا نرغب فيها عادة في إطلاق أي شيء جديد ومثير جدًا لقاعدة عملائنا في المنطقة. إننا نتوقع نموًا صافيًا أعلى بكثير من العام الماضي. ولقد وصل عدد المشتركين لدى OSN في بداية العام إلى مليون شخص تقريبًا، ومن المتوقع أن يصل عددهم إلى 1.1 مليون مشترك، ولنرى كيف ستسير الأمور مع WAVO. لا توجد بيانات كافية لإرشادكم فعليًا فيما يتعلق بالمنصة الرقمية، ولكننا نرى بوضوح أننا نبي منتجًا متفوقًا بدرجة عالية، ونعتقد أن العميل سوف يرغب ويختار شراءه.

حسنًا، شكرًا لك

زينة:

ليس لدينا أي أسئلة أخرى لك في الوقت الحالي، عزيزي المتحدث نعود إليك.

المشغل:

شكرا جزيلًا لجميع المشاركين. نحن نقدر مشاركتكم من خلال هذا الاتصال الهاتفي، ونتطلع إلى الانضمام إليكم مجددًا في اتصال ربع السنوي القادم. أتمنى لكم جميعًا مساء طيبًا أينما كنتم في أي مكان في العالم..إلى اللقاء..

بيناك مايترا:

كيبكو
KIPCO

شركة مشاريع الكويت (القابضة)
Kuwait Projects Company (Holding)



Disclaimer

This presentation is not an offer or invitation to subscribe to or purchase any securities.

No warranty is given as to the accuracy or completeness of the information in this presentation. You must make your own independent investigation and appraisal of the business and financial condition of KIPCO.

Nothing in this presentation shall form the basis of any contract or commitment whatsoever. This presentation is furnished to you solely for your information. You may not reproduce it to redistribute to any other person.

This presentation contains forward-looking statements. These statements may be identified by such words as "may", "plans", "expects", "believes" and similar expressions, or by their context. These statements are made on the basis of current knowledge and assumptions. Various factors could cause future results, performance or events to differ materially from those described in these statements. No obligation is assumed to update any forward-looking statements.

By participating in this presentation or by accepting any copy of the slides presented, you agree to be bound by the forgoing limitations.

Note: : Exchange rate of USD/KD of 0.29975 has been used in the presentation for financial numbers

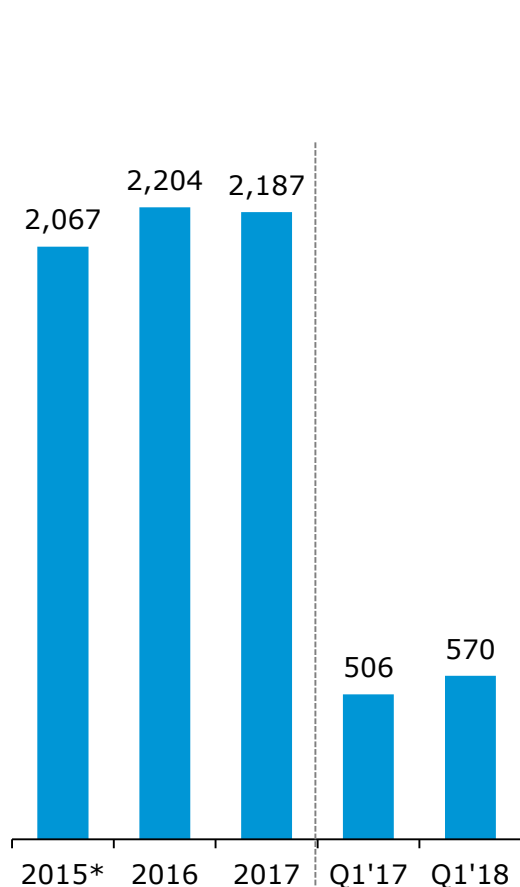


Performance Update

KIPCO consolidated: Financial performance

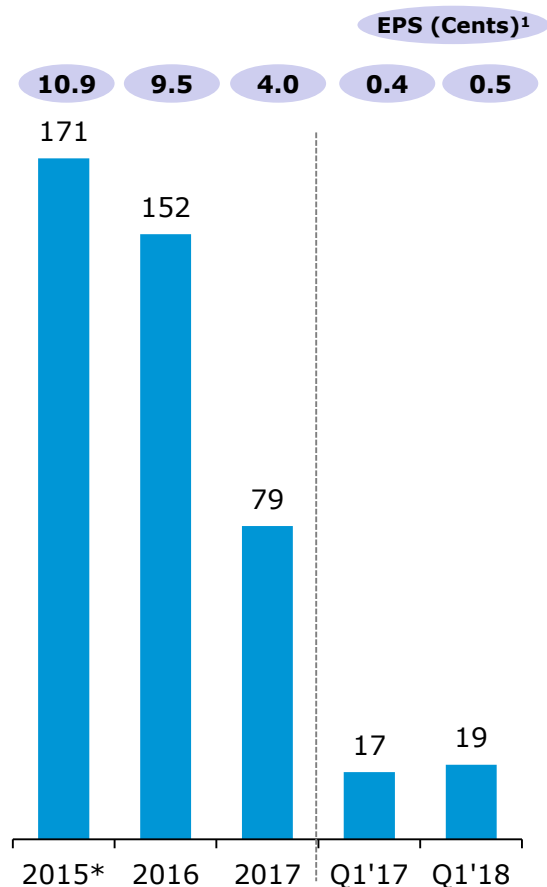
Revenue

USDmn



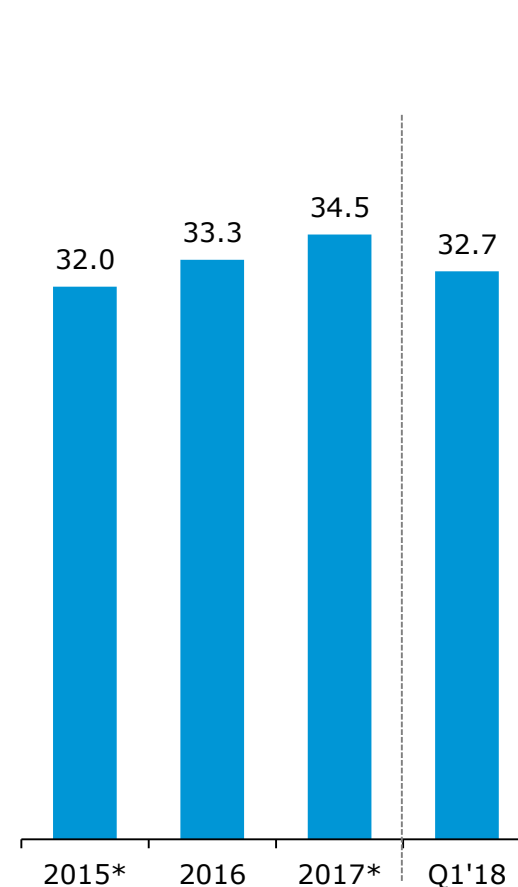
Net Profit

USDmn



Consolidated Assets

USDbn



*Restated

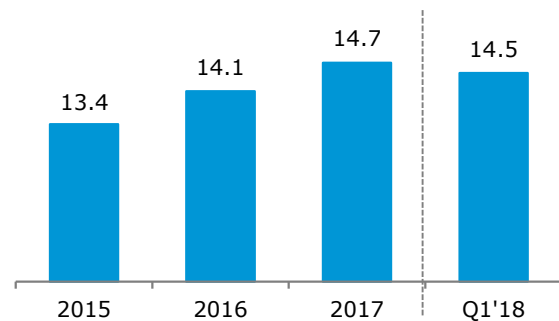
Note: : Exchange rate of USD/KD of 0.29975 has been used in the presentation for financial numbers

¹Basic Earning per share (reported)

Burgan Bank Group (BBG)

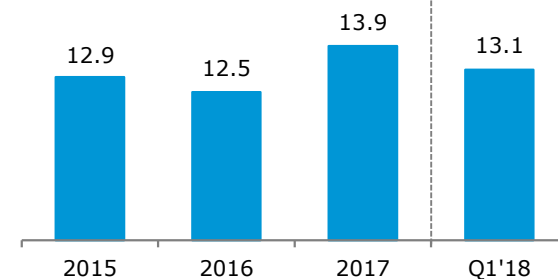
Loan Growth

USDbn



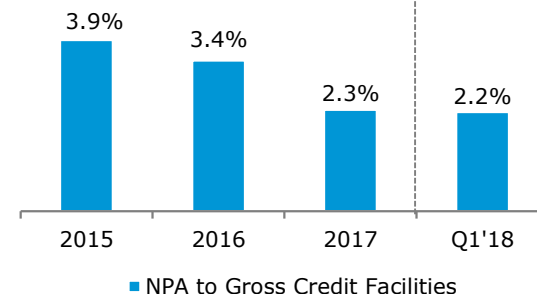
Deposit Growth

USDbn



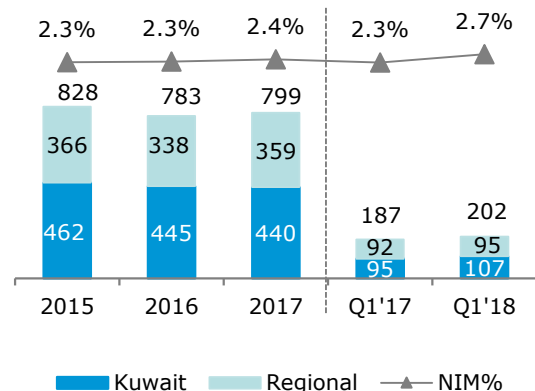
Asset Quality

NPA coverage with collateral ¹		NPA coverage without collateral	
184%	194%	233%	240%
120%	124%	159%	169%



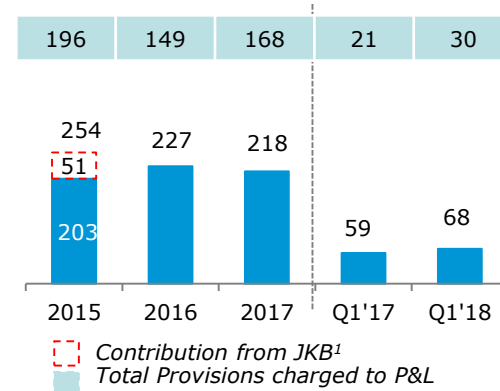
Operating Income

USDmn



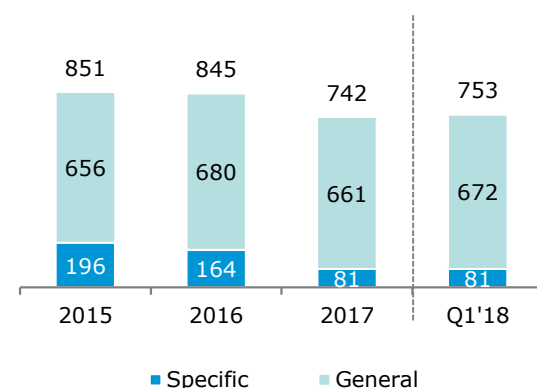
Net Profit & Provision

USDmn



Total Provision

USDmn



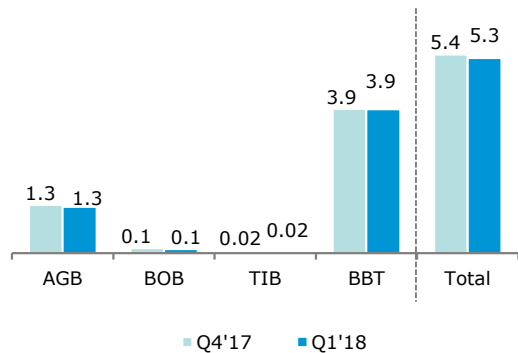
**Stable performance with strict focus on asset quality and operational efficiency;
Basel III CAR at 16.6%**

¹Stake in Jordan Kuwait Bank was sold by BB to a subsidiary of KIPCO in December 2015

BBG: Regional operations

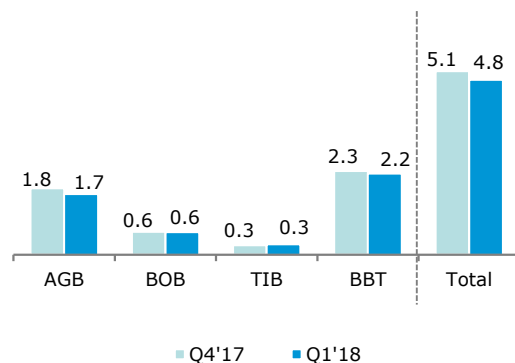
Loans

USDbn



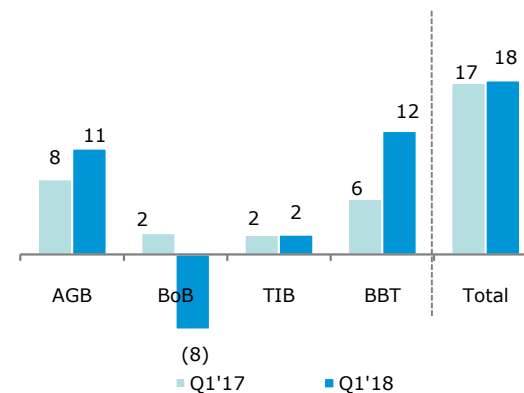
Deposits

USDbn



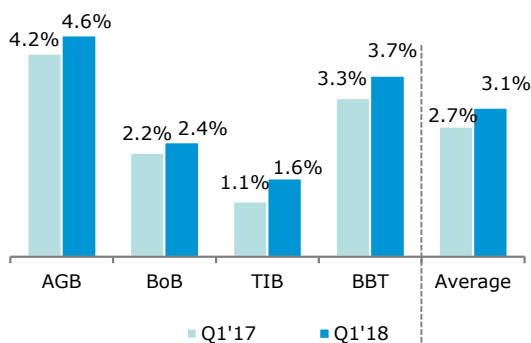
Net Profit¹

USDmn



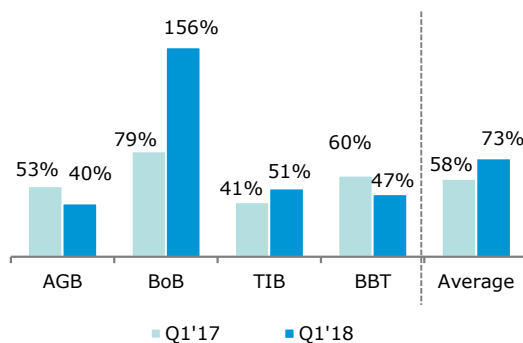
Net Interest Margin

Percentage



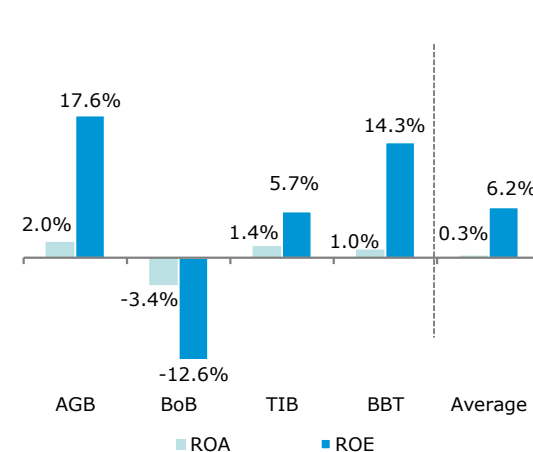
Cost to Income

Percentage



Return on Assets & Equity²

Percentage



¹Represents 100% profits attributable to parent for each of the subsidiary;

² RoE is calculated on average closing equity and RoA is calculated on average total assets

AGB = Algeria Gulf Bank

BOB = Bank of Baghdad

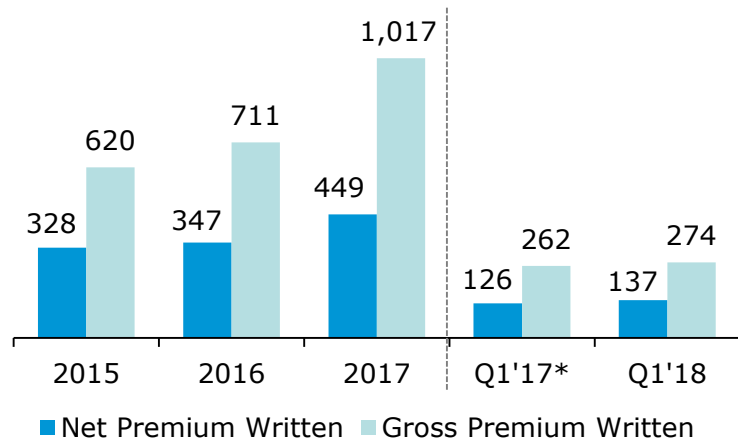
TIB = Tunis International Bank

BBT = Burgan Bank Turkey

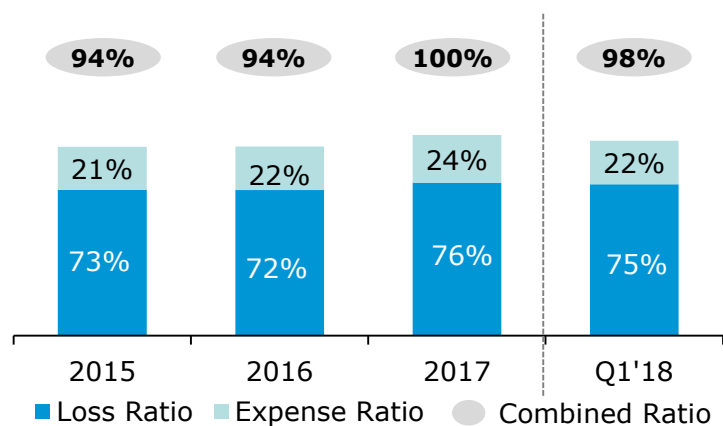
Gulf Insurance Group (GIG)

Gross & Net Premium Written

USDmn

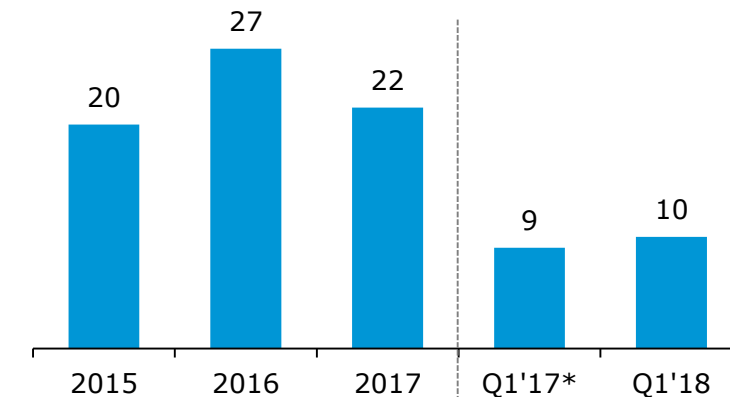


Combined Ratio¹



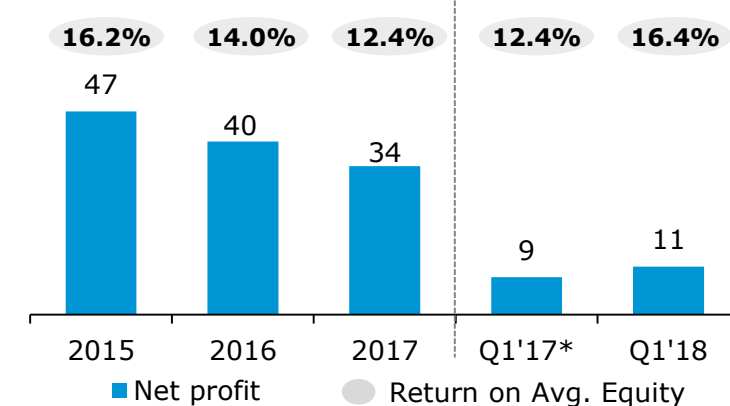
Net Investment Income

USDmn



Net Profit & ROE

USDmn

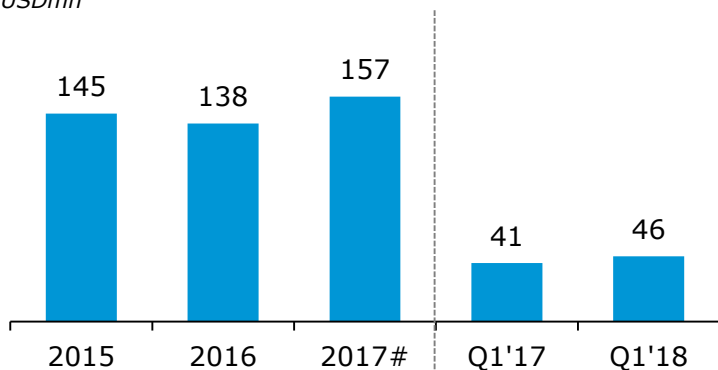


*Restated

United Gulf Holding Company (UGHC)*

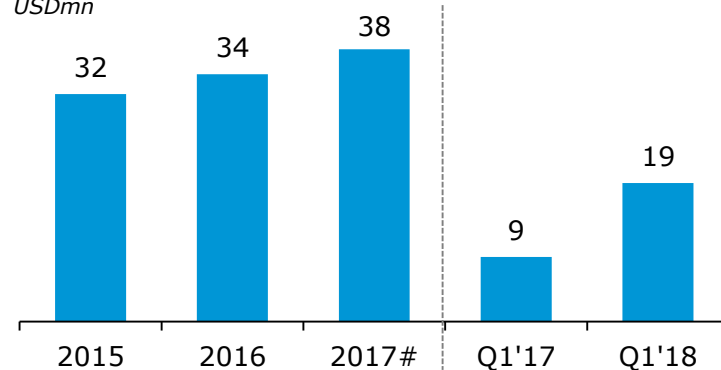
Revenue

USDmn



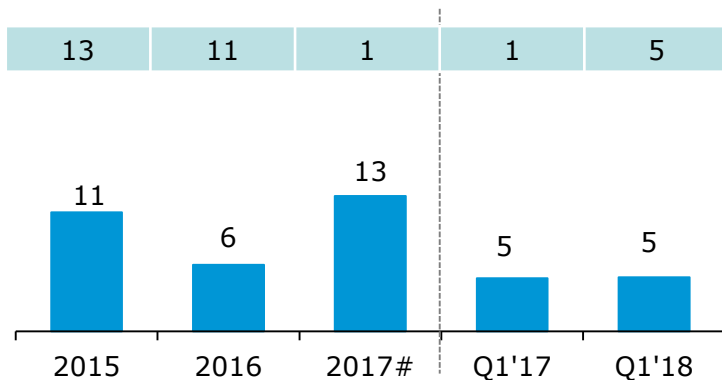
Fee & Commission Income

USDmn



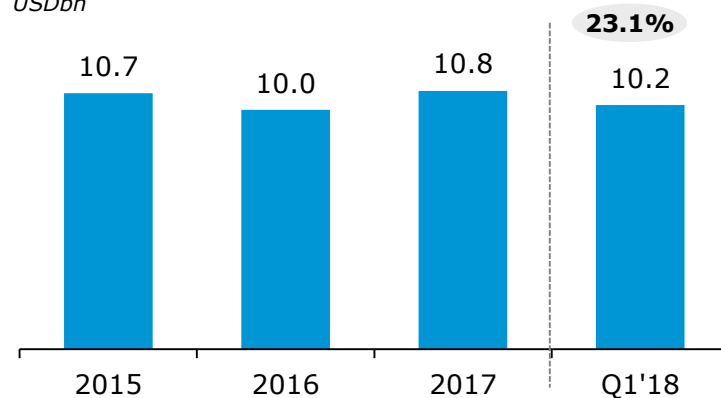
Net Profit & Provisions

USDmn



AuM & Capitalisation

USDbn



23.1%

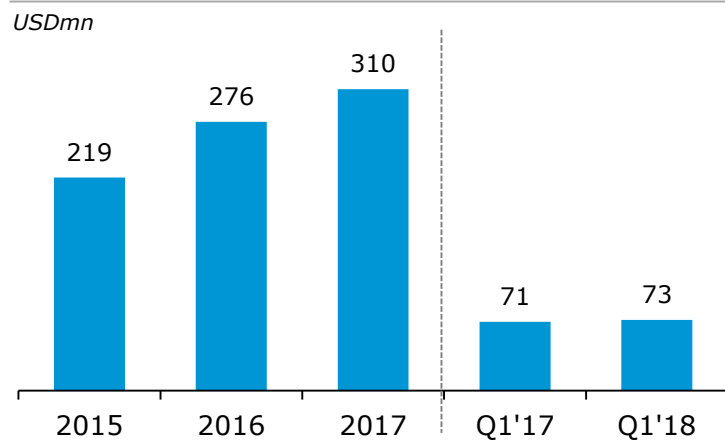
UGB's
Basel III
CAR

*United Gulf Bank (UGB) has undergone corporate reorganization (in September 2017) and has split its operations across a holding company - United Gulf Holding Company B.S.C. (UGHC) and the regulated banking entity- UGB. For details, please refer press release: [UGB reorganization press release](#). Financials for the years ending 2015 and 2016 and the quarter ending March 2017 correspond to erstwhile UGB

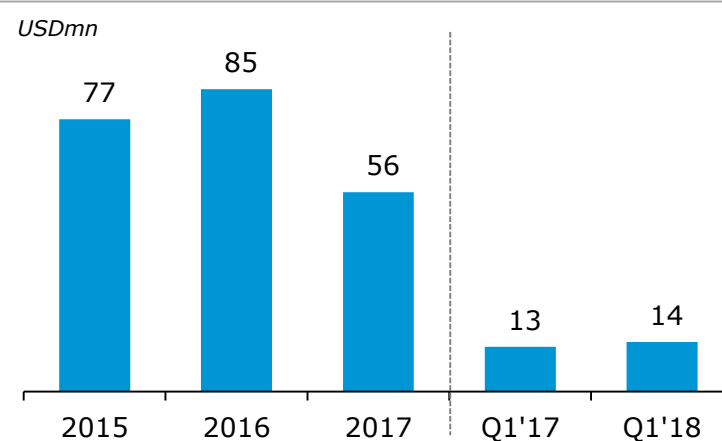
As UGHC was incorporated in September 2017, financials of UGHC for 2017 comprise of first nine months results for UGB and Q4'17 results for UGHC

United Real Estate Company (URC)

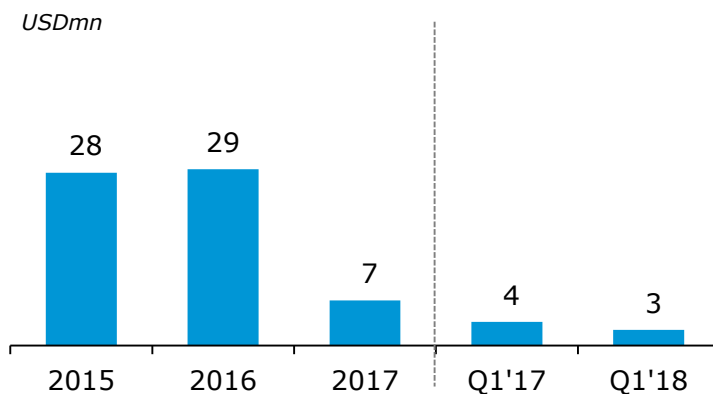
Total Revenue¹



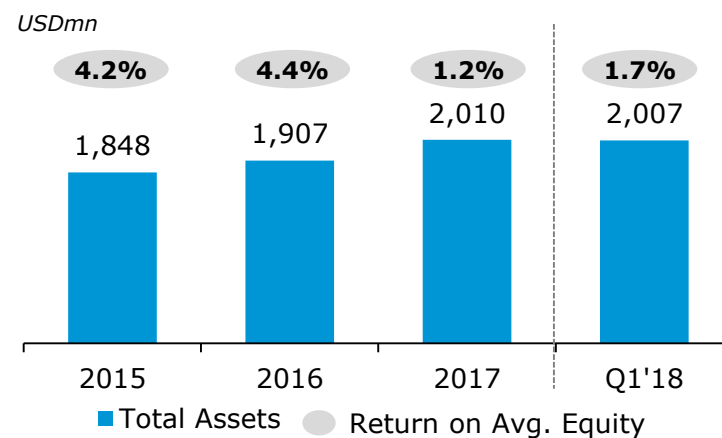
Operating Profit²



Net Profit



Total Assets & ROE



¹Revenue includes income from operational properties, gain on sale of properties, fixed assets & associates, valuation gain on properties, investment income, share in associates' income, interest income & forex ; ²Operating Profit includes gain on sale of associates, share in associates' income, interest income & forex gains

OSN

- Leading Pay TV operator in MENA region (HQ in Dubai), created by the merger of Showtime and Orbit in 2009
- Licensed to operate in 25 countries in MENA with focus on 7 core markets
- Subscriber base of around 1.1mn and 310K+ digital platform users
- First in the region to introduce digital platform with OSN Play in 2012. Launched its OTT proposition OSN Go in 2014; re-launched as WAVO in 2017
- Exclusive access to the most comprehensive portfolio of rights from 7 major Hollywood studios
- Premium content offerings with 159 channels incl. 59 HD channels (highest in the region)
- ~2,000 employees in 13 offices, 24 warehouses and 170 retail locations

Low Pay TV penetration in MENA region indicates huge market potential

	Population (Mn)	Pay TV (Mn; Est.)	TV Households (Mn)	TV Households / Households (%)	Pay TV / TV Households (%)
MENA Region¹	345	7	69	96%	~10%
Latin America	613	32	56	NA	57%
UK	66	15	27	97%	54%
India	1317	148	183	62%	82%
US	325	102	118	94%	86%

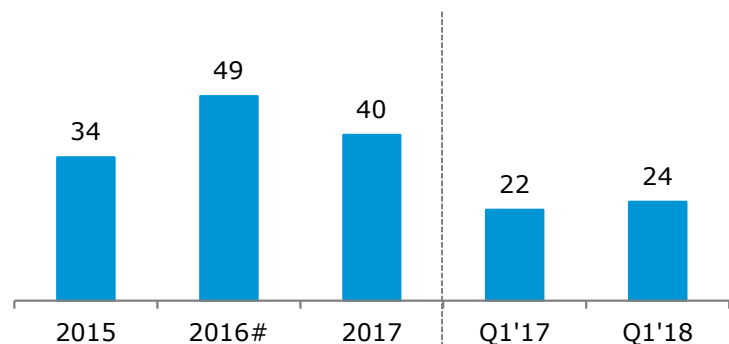
Notes:
¹MENA region represents data of: Bahrain, KSA, Kuwait, Oman, Qatar, UAE, Algeria, Egypt, Jordan, Lebanon, Libya, Morocco, Sudan, Syria, Tunisia and Yemen (OSN's core and target markets);
 Source: IMF WEO Database October 2017, Euromonitor, Statista

Other key entities:

United Industries Company (UIC)

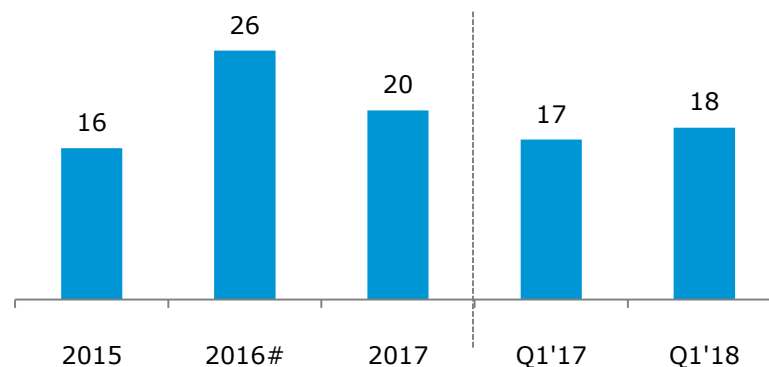
Total Revenue

USDmn



Net Profit

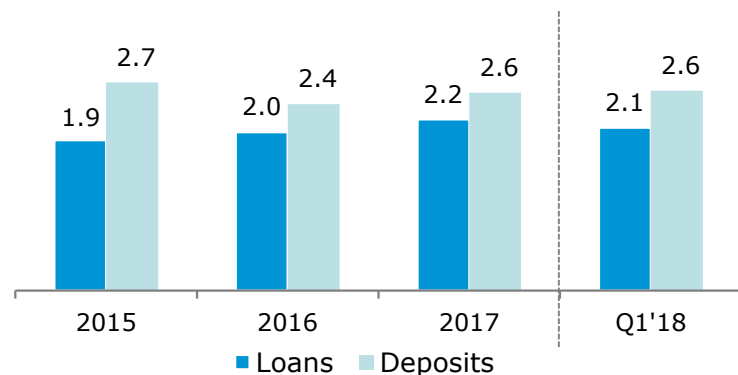
USDmn



Jordan Kuwait Bank (JKB)

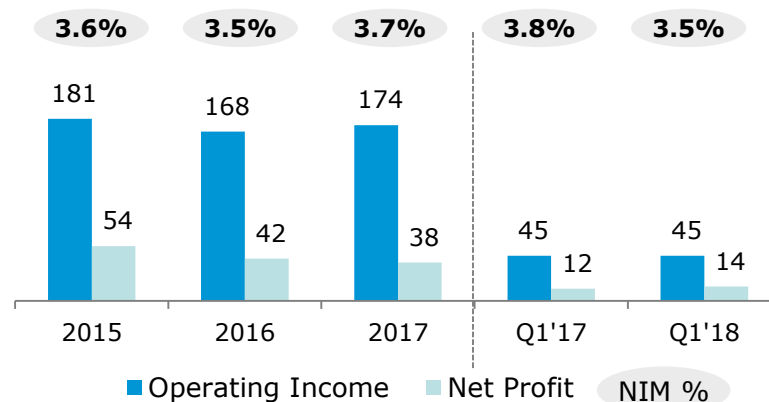
Loan & Deposit Growth

USDbn



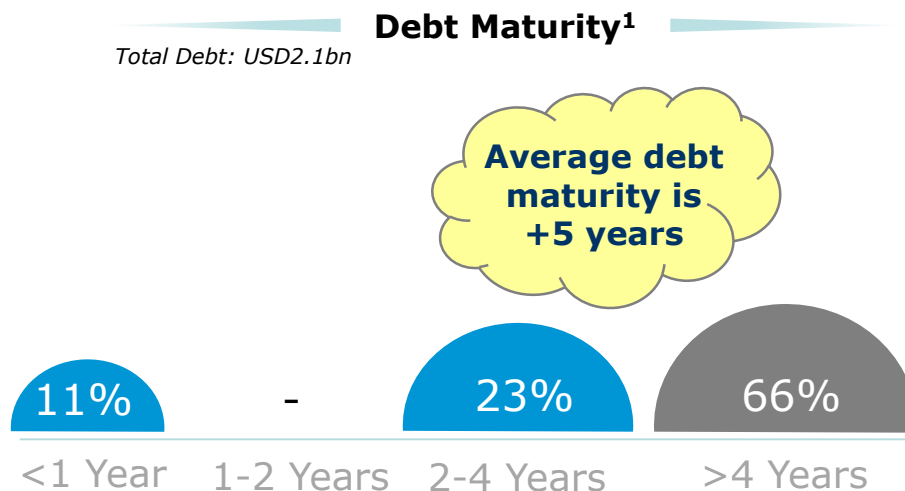
Operating Income & Net Profit

USDmn



Includes USD13mn as of one-off income on reclassification of investment from AFS to associate
 Notes: Exchange rate of USD/JOD of 0.70784 as of 31 March 2018 has been used for conversion

KIPCO parent debt profile: As at 31 March 2018



¹As of 31 March 2018



- Cash & bank balance of USD1,027mn
 - The current cash balance covers all debt obligations due till July 2020 (4.4x coverage for 2019)
- Placements are with investment grade rated domestic institutions; having short duration and are typically rolled over on a monthly basis

IFRS 9 update

- On 24 July 2014, the International Accounting Standards Board issued the final version of IFRS 9 Financial Instruments, which is effective 1 January 2018
- This standard brings together required changes mainly in the “Classification & Measurement” of financial instruments and new Impairment model: Expected credit model “ECL”. KIPCO has elected to restate 2018 opening balance of retained earnings, changes in fair value reserves and non-controlling interest with no prior year restatement
- The impact on KIPCO’s equity as a result of implementation of IFRS 9 is KD120.6mn as on 1 January 2018 and the same has been recognized in KIPCO’s financial statements through retained earnings for the quarter ending 31 March 2018. The impact can be split as:
 - Due to changes in “Classification & Measurement” of financial instruments: KD2.5mn
 - Due to implementation of ECL model: KD118.1mn

KIPCO consolidated: Balance Sheet

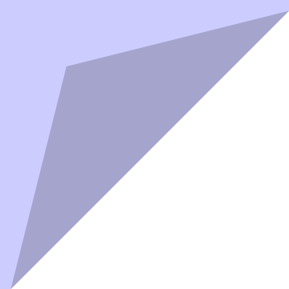
Consolidated balance sheet USDmn	2015 Restated	2016	2017 Restated	Q1 2018
Cash in hand & at banks	5,306	4,864	5,236	4,895
Treasury bills & bonds	2,268	2,253	2,157	2,755
Investment in associates	1,413	1,476	1,252	1,229
Investment in a media joint venture	557	499	593	595
Investment properties	1,413	1,431	1,745	1,771
Other investments	1,943	1,897	2,092	1,167
Other assets (inc. goodwill & intangibles)	19,080	20,881	21,436	20,319
Total assets	31,980	33,301	34,511	32,731
Debt	26,654	28,058	28,785	27,602
Other liabilities	1,135	1,185	1,684	1,723
Shareholders' equity	1,682	1,573	1,465	1,058
Perpetual capital securities	480	489	489	489
Non-controlling interest	2,029	1,996	2,088	1,859
Total liabilities and shareholders equity	31,980	33,301	34,511	32,731

KIPCO consolidated: Income Statement

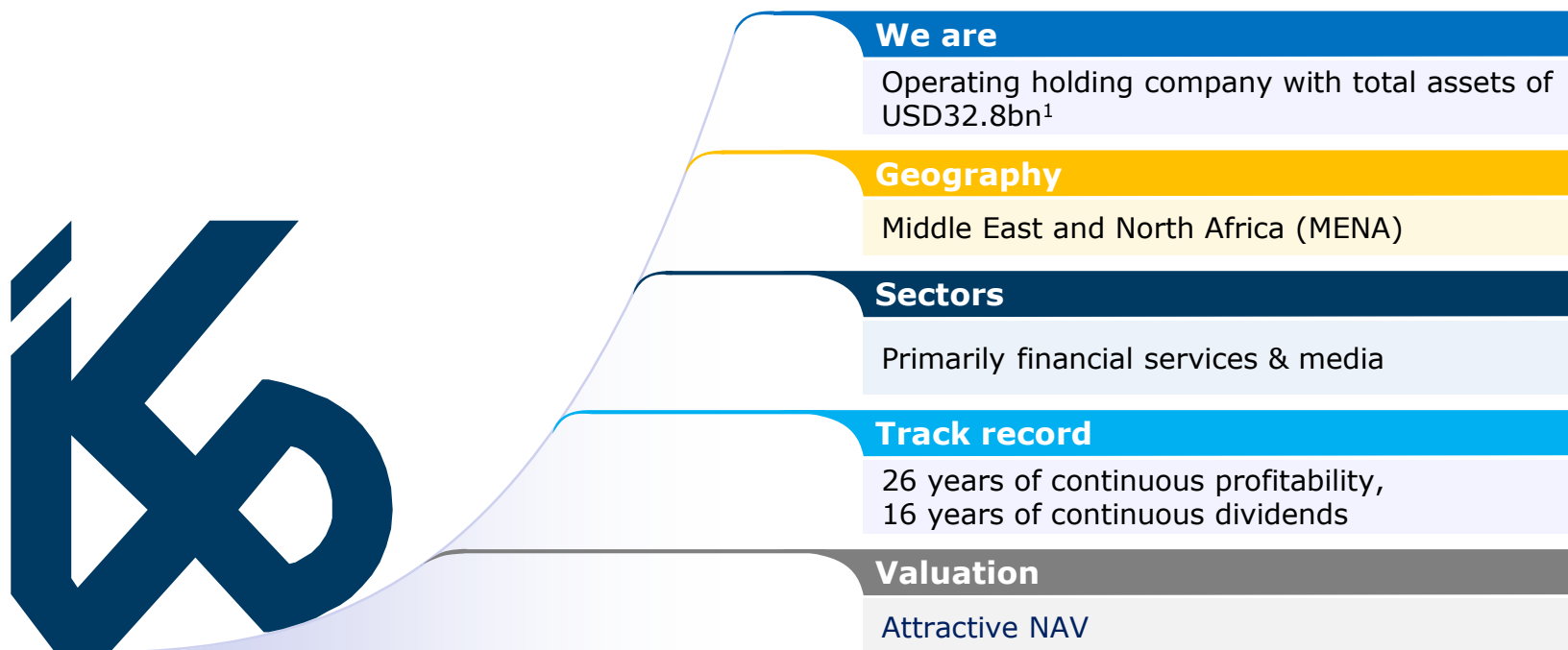
Consolidated income statement USDmn	2015 Restated	2016	2017	Q1 2017 Restated	Q1 2018
Interest income	1,038	1,242	1,289	300	367
Investment income	102	93	237	16	5
Fees & commission income	169	187	177	46	39
Share of results of associates	97	120	43	31	26
Share of results of a media joint venture	35	(21)	(102)	(14)	(33)
Hospitality & real estate income	222	258	313	76	75
Other revenues	404	326	230	51	91
Total revenues	2,067	2,204	2,187	506	570
Total expenses	1,660	1,849	1,927	434	495
Taxation	54	61	52	14	14
Non-controlling interest	182	142	129	41	43
Net profit	171	152	79	17	19
Basic Earnings Per Share, Cents (Reported)	10.9	9.5	4.0	0.4	0.5



Thank you



A diversified company with deep regional expertise & roots



Majority owned
by ruling family
of Kuwait

A transparent
company with
an experienced
management
team

Listed on
Kuwait Stock
Exchange with a
market cap of
USD1.4bn²

Credit ratings:
S&P: BBB-
Moody's: Baa3













Gateway to MENA with superior access to opportunities

¹As on 31 March 2018

²As on 29 March 2018

Note: : Exchange rate of USD/KD of 0.29975 has been used in the presentation for financial numbers

Our presence by geographies & sectors

Geography	Major sectors							Revenue (2017) ¹
	Commercial banking	Media	Insurance	Real Estate	AMIB	Industrial	Others	
Kuwait 	●	●	●	●	●	●	●	47%
KSA 		●	●			●		4%
UAE 		●	●	●	●			5%
Bahrain 		●	●	●	●			3%
Qatar 		●		●				1%
Turkey 	●							15%
Jordan 	●	●	●	●				9%
Egypt 		●	●	●			●	5%
Algeria 	●	●	●					4%
Iraq 	●	●	●					2%
Malta 	●				●			2%
Tunisia 	●	●			●			1%
Others	●	●	●	●	●		●	2%
Revenue (Q1'18) ²	47%	15%	14%	10%	4%	5%	5%	
Assets (Q1'18) ³	72%	5%	4%	8%	7%	2%	2%	

Attractive presence in high growth economies and promising sectors

¹ Assuming consolidation of GIG & OSN

² Total revenue of USD0.9bn, based on reported segmental revenue (before inter group eliminations) post consolidation of 100% revenue of GIG & OSN

³ Total assets of USD37.9bn, based on reported segmental assets (before inter group eliminations) post consolidation of 100% assets of GIG & OSN

Core holdings

All core holdings are market leaders in their space



Investing in companies which have potential to be market leaders

¹ In terms of assets (based on latest financials)

² In terms of revenue and countries of operations

³ By Gross premium written (GPW) and Direct premiums

⁴ By GPW

⁵ By technical profit among private sector players (all ranking is as of 31 December 2017)