



موارد البنك البشرية

«بويان» يحتفل بمرور 9 سنوات على التأسيس

البشرية الساعية الى تنمية القيادات الكويتية الشابة بالتعاون مع جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا والمعتمدة من جامعة Gust Missouri at St. Louis (UMLS) والتي تم الاتفاق معها مسبقاً لتكون الذراع الأكاديمية الحصرية في الكويت لبنك بويان. وتجاوز عدد الموظفين المتحقين بالأكاديمية السبعين أكثر من 40 منهم يدرسون للحصول على درجة الماجستير.

دعم المجتمع

ويعتبر بنك بويان من البنوك الرائدة في دعمه لجميع شرائح المجتمع باعتباره جزءاً من المجتمع وإيماناً منه بضرورة المشاركة في تطور المجتمع، حيث نظم مسابقة البيئة الخضراء والتي يدعو فيها جميع مدارس الكويت الحكومية والخاصة بجمع مراعيلها التعليمية للمشاركة في هذه المسابقة التي تحفز الطلبة لابتكار مشاريع تهدف الى الحفاظ على البيئة، لاسيما انها تعتبر الأكبر من نوعها على مستوى الكويت والأولى التي ينظمها بنك بالتعاون مع منظمة دولية مرموقة وهي منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة (اليونسكو).

كما انه لم يغفل دور المعاقين في المجتمع، حيث قام بزيارتهم العديد من المراكز التابعة لهم والتي من أبرزها دور الرعاية الخاصة وجمعية أولياء أمور المعاقين وغيرها العديد من خلال الدعم المادي والمعنوي سواء في احتفالات الوطنية في فبراير أو القريعات بالإضافة إلى ورش العمل التي تنمي مهاراتهم وتساعد على دمجهم في المجتمع في شتى مجالاته. واستمرت الحملات التوعوية المميزة للبنك والتي أبرزها حملة العلاج الطبيعي وحملة الطوارئ الطبية والتان استقطبتا إقبالاً كبيراً من المواطنين والمقيمين الراغبين في الحصول على استشارات وخدمات صحية مجانية للاطمئنان على صحتهم.



حملة العلاج الطبيعي

الآسي التابعة للبنك، حيث يمكن إيداع أكثر من شيك خلال العملية الواحدة حتى 16 شيكاً. كما أطلق البنك خلال العام الحالي التطبيقات الحديثة لاستخدامات الهواتف الذكية في المعاملات المصرفية المختلفة سواء على الأيفون أو أجهزة الأندرويد والتي تتميز بالسرعة والسهولة. ويمكن للعملاء البنك الحصول على خدمات مختلفة عبر الموبايل بانكج مع سهولة تصفح وعرض البيانات المالية بأعلى معدلات الأمان والحماية والسرعة الفائقة للبرنامج في الاستجابة واسترداد البيانات المطلوبة.

أما بالنسبة للعملاء الخدماء المصرفية الخاصة او عملاء PRIVATE BANKING فقد تم تأسيس الإدارة المصرفية الخاصة لتكون بذلك أول بنك محلي يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية يخصص مبنى خاصاً لهذه الشريحة من العملاء المميزين وذلك في إطار منحهم المزيد من الخصوصية التي يسعون إليها دائماً الى جانب السرعة في انجاز معاملاتهم كافة وتلبية مختلف احتياجاتهم المالية والاستثمارية باحترافية عالية.

وأستمررا للعام الماضي فقد استمرت أنشطة أكاديمية اتقان التابعة لبنك بويان والتي تعد نموذجاً حديثاً ومبتكراً لتدريب الموارد

لجميع عملاء حسابات الرواتب المميزة «أنت» «وياك» وحساب النخبة «بلاستينيوم» الى جانب حملة خاصة لعميلات حسابات الراتب أنت والبلاستينيوم والتي تمنحهم فرصة ربح جائزة قيمتها 10 آلاف دينار للتسوق في عواصم الموضة العالمية الى جانب تغطية جميع تكاليف السفر لشخصين.

كما قام البنك بإطلاق خدمة «السحب النقدي بدون بطاقة» لأول مرة على مستوى الكويت والتي تتيح لعملاء البنك إمكانية سحب مبالغ نقدية من أجهزة السحب الآلي الخاصة بالبنك والمنشرة في مختلف أنحاء الكويت دون استخدام البطاقة المصرفية المخصصة لسحب الأتلي (بطاقات كسي نت) مواكبة للتطورات الأخيرة التي شهدتها البنك فيما يتعلق بالخدمات التي يقدمها عبر الهواتف الذكية.

وقام البنك أيضاً بتجديد حملة «استرجع لغاية 5%» لعملائه من حملة البطاقات الائتمانية بحلة جديدة للعام الثاني والتي أنتت بناء على النجاح المحوظ الذي لاقته هذه الحملة منذ طرحها والتي تتيح للعملاء فرصة استرجاع حتى 5% من قيمة جميع مشترياتهم باستخدام البطاقة الائتمانية داخل أو خارج الكويت.

إضافة إلى ذلك أطلق البنك في عام 2013 خدمة إيداع الشيكات المتعددة وذلك لأول مرة في الكويت في العديد من أجهزة السحب

الايوسط للعام الثاني على التوالي وجائزة أفضل بنك كويتي في المسؤولية الاجتماعية من أكاديمية ترويج وجائزة أفضل صندوق إسلامي من بانكر ميدل ايست.

الإستراتيجية بعد مرور 4 أعوام

وحسب مسؤولي البنك فإن الإستراتيجية التي وضعتها إدارة البنك في عام 2010 لمدة خمس سنوات وتحديداً حتى نهاية 2014 تسير في الاتجاه الصحيح والدليل أن غالبية ان لم يكن كل الأهداف التي وضعتها قد تحقق جزء كبير منها أهمها بالطبع عودة البنك مرة أخرى الى مسار الربحية بعدما سجل خسارة كبيرة في عام 2009 بلغت أكثر من 50 مليون دينار. وتؤمن إدارة بنك بويان بان نمو الأرباح التشغيلية لأي بنك مرتبط بمدى قدرته على التواصل مع العملاء وبطبيعة الحال فإن الفروع لاتزال أفضل وسيلة لهذا التواصل، من هنا جاء سعي البنك الدائم منذ عام 2010 في الحصول على أفضل المواقع من أجل المزيد من التوسع الجغرافي ولدى بويان خطة للوصول مع نهاية العام 2014 الى أكثر من 35 فرعاً.

الخدمات المصرفية للأفراد

وكان عام 2013 مميّزاً فعلى مستوى الخدمات الشخصية أطلق العديد من الخدمات الحصرية والوحيدة في الكويت أبرزها حملة «بويان يحقق لك الكثير»

كان ليحقق لولا الجهود التي بذلها جميع العاملين في البنك.

ومن المؤشرات الإيجابية أيضاً زيادة صافي إيرادات التمويل لتصل إلى 45 مليون دينار بنهاية سبتمبر 2013 مقارنة مع 38 مليون دينار لنفس الفترة من عام 2012. وبنسبة نمو قدرها 18% بالإضافة إلى زيادة ودائع العملاء إلى 1,7 مليار دينار مقارنة مع 1,3 مليار دينار لنفس الفترة من العام السابق بنسبة نمو قدرها 24% كما ارتفع إجمالي قيمة حقوق الملكية في البنك ليصل إلى 258 مليون دينار والذي ترتب عليه أن بلغ معدل كفاية رأسمال البنك 22,2% في جانب ارتفاع محفظة التمويل إلى 1,4 مليار دينار مقارنة مع 1,2 مليار دينار بنهاية سبتمبر من العام الماضي وبنسبة نمو 18% إلى جانب الارتفاع المتواصل لقاعدة عملاء البنك.

وكان البنك وخلال العام الحالي قد تمكن من الحصول على 11 جائزة إقليمية وعالمية أبرزها جائزة أفضل بنك إسلامي صاعد من مجلة غلوبل فاينانس العالمية وجائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت لأفضل بنك في الكويت للعام الرابع على التوالي من اربان بنزس الى جانب جائزة أفضل بنك إسلامي في الكويت لخدمة العملاء للعام الثالث على التوالي من مؤسسة سيرفس هيريو وجائزة أسرع البنوك نمواً من مجلة بانكر الشرق

وتمنحنا للمؤسسات المالية الإسلامية. وتحويلات إستراتيجية والمعروف انه على الرغم من عمر البنك الذي يمتد لتسع سنوات، إلا ان بدايته الحقيقية كانت في عام 2009 مع دخول بنك الكويت الوطني مساهماً رئيسياً في رأسمال البنك ومن ثم اقرار الاستراتيجية الجديدة للبنك للفترة 2010 - 2014 الى جانب زيادة رأس المال وتشكيل إدارة تنفيذية جديدة للبنك برئاسة عادل الماجد ومجموعة مميزة من الخبرات المصرفية المعروفة.

وارتكزت الإستراتيجية الجديدة للبنك التي وضعتها مؤسسة ماكينزي العالمية للاستشارات على عودة البنك مرة أخرى الى أساسيات العمل المصرفي بعد ان قضى سنوات عدة منذ نشأته في لاسيما خارج الكويت. وتعتبر الأرقام عن حجم ما تحقق من إنجاز خلال السنوات الاربع الأخيرة وتحول البنك من مرحلة الخسارة الى الربحية فحسب آخر ارقام الربع الثالث من العام الحالي فقد تمكن البنك من تحقيق صافي ربح حتى نهاية سبتمبر 2013 قدره 9,3 ملايين دينار بزيادة 22% عن ذات الفترة من العام الماضي بربحية سهم بلغت 5,1 فلس ونمو إجمالي الأصول إلى 2,1 مليار دينار بزيادة 17% عن نفس الفترة من العام الماضي وهو الامر الذي ما

وتمنحنا للمؤسسات المالية الإسلامية.

تحويلات إستراتيجية

والمعروف انه على الرغم من عمر البنك الذي يمتد لتسع سنوات، إلا ان بدايته الحقيقية كانت في عام 2009 مع دخول بنك الكويت الوطني مساهماً رئيسياً في رأسمال البنك ومن ثم اقرار الاستراتيجية الجديدة للبنك للفترة 2010 - 2014 الى جانب زيادة رأس المال وتشكيل إدارة تنفيذية جديدة للبنك برئاسة عادل الماجد ومجموعة مميزة من الخبرات المصرفية المعروفة.

وارتكزت الإستراتيجية الجديدة للبنك التي وضعتها مؤسسة ماكينزي العالمية للاستشارات على عودة البنك مرة أخرى الى أساسيات العمل المصرفي بعد ان قضى سنوات عدة منذ نشأته في لاسيما خارج الكويت.

وتعتبر الأرقام عن حجم ما تحقق من إنجاز خلال السنوات الاربع الأخيرة وتحول البنك من مرحلة الخسارة الى الربحية فحسب آخر ارقام الربع الثالث من العام الحالي فقد تمكن البنك من تحقيق صافي ربح حتى نهاية سبتمبر 2013 قدره 9,3 ملايين دينار بزيادة 22% عن ذات الفترة من العام الماضي بربحية سهم بلغت 5,1 فلس ونمو إجمالي الأصول إلى 2,1 مليار دينار بزيادة 17% عن نفس الفترة من العام الماضي وهو الامر الذي ما

الماجد: العملاء

والمساهمون

والموظفون وراء

ما تحقق من نجاح

ونسعى للعمل

بإتقان دائماً

وأكد نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للبنك عادل عبدالوهاب الماجد ان ما تحقق من نجاح وما سيتحقق جاء نتيجة الدعم الذي حصل عليه البنك من مساهميه وثقة عملائه التي تنمو يوماً بعد يوم الى جانب الجهود التي بذلها موظفو البنك خلال السنوات الاربع الأخيرة والتي أثمرت الكثير من النتائج الإيجابية. وأضاف مؤكداً ان خطط البنك اعتمدت على توسيع قاعدة الأعمال والتركيز بصورة أعمق على النشاطات المصرفية الرئيسية بما تشملها من خدمات ومنتجات وحلول تمويلية تلبي كل احتياجات الأفراد والشركات، مشيراً إلى أن هذه التوجهات تزامنت مع المحافظة على جودة الأصول، فاعلية سياسة إدارة المخاطر الائتمانية ومواصلة السياسة المحفظة في بناء التخصصات.

إستراتيجية العودة

وأوضح الماجد: ركزت إستراتيجية العودة إلى أساسيات العمل المصرفي (2010-2014) على التوسع في السوق المحلي من خلال الخدمات والمنتجات الموجهة للأفراد والشركات، فبالنسبة للخدمات انضمت الجهود على محورين الأول رفع عدد الفروع المحلية أو إعادة توزيع خريطة انتشار البعض منها، بحيث تكون على مقربة من العملاء، أما الثاني فمن خلال التوسع في طرح منتجات جديدة وغير مسبوقه.

ووجه الماجد الشكر لجميع العاملين في البنك والعملاء والمساهمين على كل هذا الدعم الذي أدى الى ان يكون بنك بويان بالفعل واحداً من اهم البنوك الإسلامية المحلية وان يكون دائماً مثلاً

«المزايا» تعظم برجها بالعاصمة



جاسم الغانم وعبدالعزیز محمد العنجري وغريغ ستيفن عقب توقيع العقد

وقعت شركة المزايا القابضة عقد استثمار شاشات إعلانية في باريس من منظمة Business Directions العالمية، وتسعى «الكلمة» لتكون قيمة مضافة ضمن باقة الخدمات المتميزة التي توفرها شركة المزايا القابضة لعملاء البرج، مؤكداً على ان «الكلمة» ستبدأ بتأجير المساحات الإعلانية على قائمة منتقاة من العملاء المهتمين بدءاً من ديسمبر المقبل. من جهته قال نائب رئيس إدارة التسويق والمبيعات بشركة المزايا جاسم الغانم ان الشركة لم تغفل عن أهمية بتأجير المساحات التجارية في البرج، وذلك بعد ان قامت بتأجير المساحات التجارية لخدمة المقاهي، في خطوة هدفها تعظيم هذه المداخل في إطار المحافظة على مستوى البرج وروثقه.

ووجه هذا العقد تحدث عبدالعزیز محمد العنجري الرئيس التنفيذي لجموعة روزيت المالكة لمؤسسة الكلمة، عن سعادته بالتعاون مع شركة عريقة ذات تاريخ وسمعة مرموقة كالمزايا القابضة، لافتاً إلى ان «الكلمة» تهتم دائماً بجودة ما تقدمه من خدمات لعملائها،

«المتحد» يرعى معرض الدولي للعقار



الشيخ نمر الصباح والشيخ مالك الصباح في جناح «المتحد»

أعلن البنك الأهلي المتحد عن رعايته لمعرض الكويت الدولي للعقار بارش المعارض، حيث قام البنك باستعراض أبرز الخدمات والمنتجات التمويلية التي يقدمها لمختلف الشرائح من عملائه. وبهذه المناسبة، أفساد نائب رئيس الخدمات المصرفية للأفراد بالوكالة شريف الخولي: «بان مشاركة «المتحد» في هذا المعرض أتت من مطلق السعي الحقيقي للتواصل مع عملائه الحاليين والمحتملين، وذلك من خلال توفير الحلول التمويلية المتنوعة المتوافقة مع الضوابط والأحكام الشرعية، مشيراً إلى ان البنك لن يالو جهداً في الإسهام في تملك المواطن الكويتي للعقار المناسب وذلك بتيسير حصول عملاء «المتحد»

على التمويل المناسب وبمزايا ينفرد البنك بتقديمها. وأعرب الخولي عن اعتزازه بنجاح حملة البنك للتمويل العقاري «امتلك عقارك مع المتحد» والتي حققت نجاحاً كبيراً ولاقت قبولا واسعاً بين الكويتيين، والذين وجدوا في الشروط الميسرة للتمويل العقاري التي يقدمها لهم البنك الأهلي المتحد مزايا فريدة. وأكد أن البنك الأهلي المتحد يسعى دوماً إلى إطلاق خدمات ومنتجات مصرفية مبتكرة وتنافسية تلبي احتياجات مختلف شرائح العملاء، وذلك انطلاقاً من حرص إدارة البنك على أن تواكب خدماته المقدمة لعملائه أحدث النظم المصرفية

حرصاً من بنك الكويت الدولي على تمييز عملائه من شريحة النخبة، ومن حملة بطاقات «فيزا» بنوعها الذهبية والبلاستينية، وتزويدهم بالخدمات والمنتجات المصرفية الجديدة والمبتكرة بين الحين والآخر، كشفت مدير عام الإدارة المصرفية للأفراد في بنك الكويت الدولي انتصار السويدي عن تدشين البنك ميزة جديدة «ماي بوكس» لعملائه المميزين بالتعاون مع شركة بوستة بلس Post Plus، وهي عبارة عن تخصيص صناديق بريدية لكل منهم في كل من المملكة المتحدة، والولايات المتحدة الأمريكية ودولة الإمارات العربية المتحدة، لمساعدتهم في الحصول على كل ما يحتاجون إليه من سلع أو بضائع أو خدمات عبر هذه الصناديق.

«الدولي» يدشن «ماي بوكس»



«ماي بوكس» مجاناً

حرصاً من بنك الكويت الدولي على تمييز عملائه من شريحة النخبة، ومن حملة بطاقات «فيزا» بنوعها الذهبية والبلاستينية، وتزويدهم بالخدمات والمنتجات المصرفية الجديدة والمبتكرة بين الحين والآخر، كشفت مدير عام الإدارة المصرفية للأفراد في بنك الكويت الدولي انتصار السويدي عن تدشين البنك ميزة جديدة «ماي بوكس» لعملائه المميزين بالتعاون مع شركة بوستة بلس Post Plus، وهي عبارة عن تخصيص صناديق بريدية لكل منهم في كل من المملكة المتحدة، والولايات المتحدة الأمريكية ودولة الإمارات العربية المتحدة، لمساعدتهم في الحصول على كل ما يحتاجون إليه من سلع أو بضائع أو خدمات عبر هذه الصناديق.