

«بيتك»: جيل جديد من الخدمات المصرفية على أجهزة السحب الآلي



ملصق عن مجموعة الخدمات الجديدة

أطلق بيت التمويل الكويتي (بيتك) ضمن جهود تطوير أجهزته للسحب النقدي والإيداع 7 خدمات جديدة، تمثل جيلا جديدا من الخدمات المصرفية بعضها يقدم لأول مرة على مستوى الكويت، مما يوفر لعملاء «بيتك» تجربة مصرفية جديدة، تغطي عن استخدام البطاقات وزيارة الفروع، وتضفي مزيدا من الراحة وتحقق المتطلبات والاحتياجات العملية على مدار الساعة، والخدمات هي: السحب النقدي من دون الحاجة إلى بطاقة السحب الآلي، وذلك من خلال الرمز التعريفي QR code، وأيضا السحب باستخدام البطاقة المدنية أو رقم الهاتف النقال، مع إمكانية تحديث معلومات البطاقة المدنية، وخدمات تفعيل بطاقات السحب الآلي الجديدة والمجددة، وتغيير الرقم السري الخاص ببطاقة الصرف الآلي.

وتتطلب الخدمات تفاعل العميل وتواصله مع «بيتك» وحسابه عبر الإنترنت وخدمة الرسائل القصيرة، للتأكيد وتحقيق الاستخدام الآمن والاستفادة من الخدمات بيسر وسلاسة، حيث يقدم «بيتك» هذه المجموعة المتكاملة والشاملة من الخدمات

الجديدة بأعلى مستويات الأمان، معززا توجهه الدائم لتوفير أفضل وأسرع الحلول المصرفية والاستفادة من البنية التحتية للتكنولوجيا المتطورة التي يتمتع بها. ومن أبرز هذه الخدمات وأكثرها تطوراً خدمة السحب النقدي من دون الحاجة إلى بطاقة السحب الآلي، من خلال الرمز التعريفي QR code، التي تتطلب من العميل الدخول على حسابه عبر تطبيق الهواتف الذكية أو موقع «بيتك» الإلكتروني، ثم يتبع الخطوات حتى يصله رمز تفعيل على هاتفه النقال ثم يقوم بإدخاله بجهاز السحب الآلي، ليتسلم العميل بعد ذلك المبلغ المطلوب. وتتم الاستفادة من خدمات

وقور الاختيار وبعد ان يقوم العميل بتصويره، فإنه يتسلم المبلغ المطلوب سحبه من الجهاز مباشرة، علما أنه يمكن للعميل سحب حدود 10 إلى 500 دينار يوميا بهذه الطريقة. ويكرر العميل الخطوات نفسها عند رغبتة في السحب من خلال البطاقة المدنية أو باستخدام الهاتف النقال، حيث يقوم باختيار الخدمة عبر تطبيق Kfhone على الهواتف الذكية أو موقع «بيتك» الإلكتروني، ثم يتبع الخطوات حتى يصله رمز تفعيل على هاتفه النقال ثم يقوم بإدخاله بجهاز السحب الآلي، ليتسلم العميل بعد ذلك المبلغ المطلوب. وتتم الاستفادة من خدمات

تماشياً مع التزامه بتعليمات بنك الكويت المركزي «KIB» ينهي دورة مكافحة غسيل الأموال و«الإرهاب»



الشيخ محمد الجراح ورائد جواد بوخمسين في لقطة جماعية مع أعضاء مجلس إدارة البنك

قامت إدارة شؤون مجلس الإدارة وأمانة السر في بنك «KIB» مؤخرا بتنظيم دورة تدريبية خاصة بمكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب والالتزام الضريبي (Fatca/ CRS)، والتي قدمها مدير مجموعة أخلاقيات المهنة ومخاطر الاحتيال في بنك بيبلس الخبير المصرفي، أنطوان داغر، في المقر الرئيسي للبنك، بحضور أعضاء مجلس الإدارة يترأسهم رئيس مجلس الإدارة الشيخ محمد جراح الصباح، ونائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي رائد جواد بوخمسين، وذلك في إطار تنفيذ البنك لخطته الرامية لتدريب وتوعية أعضاء مجلس الإدارة، وتماشياً مع التزامه بتعليمات بنك الكويت المركزي والتي تتعلق بالامتثال على نطاق داخلي واسع في البنوك وذلك من خلال تدريب وتوعية العاملين فيها بما في ذلك القيادات وأعضاء مجلس الإدارة، إلى جانب حرصه على تنفيذ تعليمات الجهات الرقابية التي تحث على الاهتمام

إلى العلاقة مع المصارف المرسله وغيرها من المواضيع ذات الصلة. وذكر «KIB» أن هذه الدورة التدريبية تأتي في إطار التزامه بتعليمات بنك الكويت المركزي التي تحث على تعميم ونشر ثقافة الامتثال على نطاق داخلي واسع في البنوك وذلك من خلال تدريب وتوعية العاملين فيها بما في ذلك القيادات وأعضاء مجلس الإدارة، إلى جانب حرصه على تنفيذ تعليمات الجهات الرقابية التي تحث على الاهتمام

أمانة سر مجلس الإدارة ومدى قيامها بمهامها على أكمل وجه. ولقد تطرقت الدورة إلى تحديثات المصارف في مكافحة غسيل الأموال وتمويل الإرهاب والالتزام الضريبي، والقوانين والتشريعات والأنظمة المطبقة في هذا المجال، إلى جانب طرق الوقاية واعتماد أقصى درجات الدقة والحطة والحذر، مع تسليط الضوء على أفضل الممارسات والإجراءات التصحيحية، والشفافية في التعامل، والرقابة على العمليات المصرفية، بالإضافة

.. ويرعى ملتقى التبادل التجاري للمشاريع الصغيرة



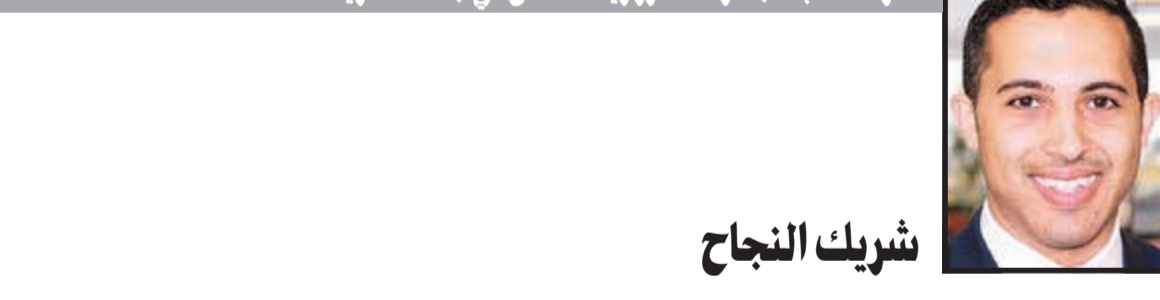
ممثل الجهات والشركات الراعية خلال المؤتمر الصحفي

أعلن «KIB» عن رعايته لفعاليات ملتقى التبادل التجاري للمشاريع الصغيرة والمتوسطة «B2B4SME» الذي تنظمه الجمعية الكويتية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وذلك خلال المؤتمر الصحفي الذي عقد مؤخرا بهدف الإعلان عن فعاليات الملتقى الذي سينطلق يوم 5 ديسمبر المقبل في حديقة الشهيد 2، وتأتي رعاية «KIB» لهذا الملتقى، للعام الثاني على التوالي، التزاماً منه بمسؤوليته الاجتماعية خاصة تجاه المبادرين من رجال الأعمال، إلى جانب حرصه على دعم الفعاليات التي توفر بيئة مناسبة لدعم أصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتضمن تواصلهم وتبادل تجاربهم ومشاركة خبراتهم، وذلك إيماناً منه بأهمية هذه المشاريع في تحسين تركيبة سوق العمل الكويتي من خلال تفعيل دور القطاع الخاص ومشارة الشباب في دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

والمتوسطة في البنك أنور معرفي، خلال المؤتمر الصحفي، بأن المبادرين الكويتيين قادرين على تأسيس مشاريع متميزة على مستوى الخليج العربي ككل ما يساهم في تحقيق رؤية الكويت الجديدة لعام 2035 عبر تحويل البلاد لمركز مالي وتجاري جاذب للاستثمارات، ما يشجعهم على التفكير والابتكار ويساعد في خلق مجتمع ريادي يقضي على البطالة ويخفف الضغط على الوظائف الحكومية، مضمفاً أن البيئة الاقتصادية في

الكويت تعتبر مثالية لإقامة الشركات الناشئة والمشاريع الصغيرة والمتوسطة، وذلك لأن الرؤية الأميرية تشجع حيث تحصل الحكومة الكويتية على عاقتها دعم هذه المشاريع مادياً من خلال تأسيسها الصندوق الوطني لرعاية وتنمية المشروعات الصغيرة والمتوسطة إلى جانب توفيرها الأراضي لهذه المشاريع، كما أن الخبرات العريقة والوضع المالي للبنوك الكويتية يساعدها على تعزيز دعمها للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

رأي د. نواف العبد الجادر - دكتور ريادة أعمال في جامعة الكويت



«صاحبى واعرفه من عمر»، «محتاج محاسب وواحد يمسخ التسويق». أي من الاثنين أهم في اختيار شريك لإنشاء مشروع؟ في الواقع، هو الاختيار الأول. أكدت عدة دراسات أن معظم المبادرين يختارون شريكاً بناء على معرفة شخصية مسبقة لا على معرفة مهنية. والجدير بالذكر أن أحدث الدراسات بينت أن الشركات المبنية على معرفة شخصية وحميمية، أي أن يكون بين المبادرين ارتباط شخصي قبل إنشاء المشروع، لها فرص نجاح أكبر من تلك الشركات المبنية على معرفة مهنية فقط. ورغم أن الإعلام يسلط الضوء على مجازر استطاع أن يتحدى العالم وينجح، لكن في الواقع فإن الدراسات تبين أن معظم الشركات تؤسس من قبل فريق وليس شخصاً واحداً، وأن نسبة نجاح الفريق أكثر من نجاح الفرد الواحد، فواء كل من ستيف جوبز وبيبل غيتس ومارك زوكربيرغ، فريق من المؤسسين، وكذلك هو الحال في الشركات الناجحة في الكويت، مثل: طلبات وكاريدج وبيوتيكات وبيك وغسيل وأمنية، وغيره. لذلك فإن أسس اختيار الشركاء له تأثير مباشر على نجاح المشروع، ولكن ما دور العلاقات الشخصية في ذلك؟ خلال مقابلاتي مع المبادرين الكويتيين ذكر الكثير منهم أن الشركة في إنشاء مشروع كالزواج، حيث إن إنشاء مشروع له صعوبات كثيرة ومتطلبات شاقة ويتطلب عملاً لساعات طويلة، فاللغة ومعرفة التعامل مع الشريك والاستماع بتمعن وقته مع الشريك شيء أساسي لأنه يحافظ على عدم انفصال الشركة عند الاختلاف، ويساعد على تحفيز الشريك في الأوقات الشاقة. وهنا ينبغي التأكيد أن اختيار الشريك لا يتم باعتباره صديقاً فقط، وإنما تأتي أهمية الصداقة والعلاقة الشخصية كونها باب يمكن المبادر من اختيار الشريك الذي يعلم مسبقاً أنه تتوفر فيه الصفات الإيجابية كحب العمل والتعلم والمثابرة والاستباقية. وأن اختيار شريك بناء على صفاته الشخصية يساهم في بناء ثقة والتزام وخلق علاقة شراكة تساعد المبادرين على مواجهة الصعوبات أكثر من اختيار شريك بناء على مهنته أو درجة شهادته التعليمية أو الموارد التي يمتلكها دون النظر لصفاته. وأنكر في هذا الشأن مقابلاتي مع مبادرين لإحدى الشركات الكويتية التي لاقت نجاحاً كبيراً وتعتبر مثالا لقصة نجاح

بلغ متوسط سعر المتر في محافظة العاصمة 6000 دينار مقابل 6011 ديناراً في نهاية الربع الثاني، أي بانخفاض نحو 0,25% في الربع الثالث، وسجلت مستويات الأسعار ارتفاعاً على أساس سنوي 1% وهو ثاني أعلى ارتفاع بين المحافظات في العقار التجاري. وقد حافظت مستويات الأسعار بنهاية الربع الثالث في مناطق العقارات التجارية بمحافظة العاصمة على مستوياتها في الربع السابق له، منها المناطق التي تعد الأعلى أسعاراً في المحافظة ومنطقة وسط المدينة ويصل فيها متوسط السعر 7350 ديناراً كما في شارع مبارك الكبير «بجوار البورصة»، فيما لم يتجاوز متوسط السعر 6400 في مواقع أخرى من الشارع منها منطقة بوطة البلوكات، واستقر متوسط السعر عند 6250 ديناراً كما في مواقع من شارع عبدالعزيز الصقر «الشهداء»، وسجل أقل من ذلك بقليل في مواقع

قال تقرير بيت التمويل الكويتي (بيتك) إن مستويات أسعار الأراضي التجارية بلغت بنهاية الربع الثالث 3388 ديناراً للمتر المربع على مستوى المحافظات مقابل متوسط 3392 ديناراً للمتر في الربع الثاني، وبرغم اتجاه معدل التغيير السنوي نحو التحسن لكن تسير مستويات الأسعار باتجاه تنازلي، وعلى أساس سنوي أيضاً تحسنت الأسعار بحدود 0,5%، بالتالي يستمر التحسن الطفيف في متوسط سعر المتر بعدما سجلت الأسعار تراجعاً 1,8% في الربع الثالث 2017.

وأضاف التقرير أن مستويات الأسعار استقرت بنهاية الربع الثالث في أغلب المحافظات عن الربع السابق له، وتراجعت بنحو طفيف في محافظات أخرى، حيث استقرت الأسعار في محافظات الأحمدية والجهراء والغروانية، في حين انخفضت في محافظة العاصمة بشكل طفيف وفي محافظة الأحمدية بحدود أقل من 0,5% عن الربع الثاني.

محافظة العاصمة

بلغ متوسط سعر المتر في محافظة العاصمة 6000 دينار مقابل 6011 ديناراً في نهاية الربع الثاني، أي بانخفاض نحو 0,25% في الربع الثالث، وسجلت مستويات الأسعار ارتفاعاً على أساس سنوي 1% وهو ثاني أعلى ارتفاع بين المحافظات في العقار التجاري. وقد حافظت مستويات الأسعار بنهاية الربع الثالث في مناطق العقارات التجارية بمحافظة العاصمة على مستوياتها في الربع السابق له، منها المناطق التي تعد الأعلى أسعاراً في المحافظة ومنطقة وسط المدينة ويصل فيها متوسط السعر 7350 ديناراً كما في شارع مبارك الكبير «بجوار البورصة»، فيما لم يتجاوز متوسط السعر 6400 في مواقع أخرى من الشارع منها منطقة بوطة البلوكات، واستقر متوسط السعر عند 6250 ديناراً كما في مواقع من شارع عبدالعزيز الصقر «الشهداء»، وسجل أقل من ذلك بقليل في مواقع

الكويتية التي لاقت نجاحاً كبيراً وتعتبر مثالا لقصة نجاح

خلال الربع الثالث على مستوى جميع محافظات الكويت .. وفي تقريره: 3,3 آلاف دينار سعر متر الأراضي التجارية

قال تقرير بيت التمويل الكويتي (بيتك) إن مستويات أسعار الأراضي التجارية بلغت بنهاية الربع الثالث 3388 ديناراً للمتر المربع على مستوى المحافظات مقابل متوسط 3392 ديناراً للمتر في الربع الثاني، وبرغم اتجاه معدل التغيير السنوي نحو التحسن لكن تسير مستويات الأسعار باتجاه تنازلي، وعلى أساس سنوي أيضاً تحسنت الأسعار بحدود 0,5%، بالتالي يستمر التحسن الطفيف في متوسط سعر المتر بعدما سجلت الأسعار تراجعاً 1,8% في الربع الثالث 2017.

وأضاف التقرير أن مستويات الأسعار استقرت بنهاية الربع الثالث في أغلب المحافظات عن الربع السابق له، وتراجعت بنحو طفيف في محافظات أخرى، حيث استقرت الأسعار في محافظات الأحمدية والجهراء والغروانية، في حين انخفضت في محافظة العاصمة بشكل طفيف وفي محافظة الأحمدية بحدود أقل من 0,5% عن الربع الثاني.

محافظة العاصمة

بلغ متوسط سعر المتر في محافظة العاصمة 6000 دينار مقابل 6011 ديناراً في نهاية الربع الثاني، أي بانخفاض نحو 0,25% في الربع الثالث، وسجلت مستويات الأسعار ارتفاعاً على أساس سنوي 1% وهو ثاني أعلى ارتفاع بين المحافظات في العقار التجاري. وقد حافظت مستويات الأسعار بنهاية الربع الثالث في مناطق العقارات التجارية بمحافظة العاصمة على مستوياتها في الربع السابق له، منها المناطق التي تعد الأعلى أسعاراً في المحافظة ومنطقة وسط المدينة ويصل فيها متوسط السعر 7350 ديناراً كما في شارع مبارك الكبير «بجوار البورصة»، فيما لم يتجاوز متوسط السعر 6400 في مواقع أخرى من الشارع منها منطقة بوطة البلوكات، واستقر متوسط السعر عند 6250 ديناراً كما في مواقع من شارع عبدالعزيز الصقر «الشهداء»، وسجل أقل من ذلك بقليل في مواقع

هذه خطوات توثيق علامتك التجارية في الكويت



علامة تجارية