



بمبلغ 250 ألف دينار

## «بوبيان» يوقع اتفاقية تعاون مع «FinFirst» لعرض منتجاته وخدماته الرقمية

■ الفوزان: الاتفاقية تماشى مع استراتيجية البنك في دعم والتعاون مع الشركات الناشئة

■ الحبيب: سعداء بالتعاون مع «بوبيان» كرائد في مجال الخدمات المصرفية الرقمية

المنتجات بعضها وبعض وتقديم الطلبات بجانب استكمال إجراءات طلب الخدمات المصرفية بشكل متكامل، حيث يقوم العملاء بالتسجيل في التطبيق ثم إنشاء طلب تمويل ويقوم التطبيق بعرض خدمات التمويل المطابقة لطلب العميل. فيقوم العميل بالمقارنة بين هذه الخدمات والتقدم لها.

ويقوم التطبيق بإرسال الطلب إلى البنك المتقدم له. وفي حال الموافقة على الطلب، يقوم البنك بالتواصل مع العميل، فيقوم العميل بزيارة البنك لاستكمال الطلب.

وأضافت: يتيح تطبيق FinFirst مزودي الخدمات المالية أن يكونوا جزءاً من التجربة الرقمية التي نشهدها حالياً في السوق الكويتي، حيث سيسهل التطبيق حلاً ووجهة شاملة ومتكاملة لطلب الخدمات المالية التي تلي احتياجات العملاء على نحو سريع، بينما ستسهم استراتيجيتنا في منح البنوك وشركات التأمين وكلاء السيارات معدلات أعلى من التواصل مع العملاء إلى جانب تخفيض كلفة استقطاب العملاء.

من مقارنة الخيارات بينهم، ما يسهل عليه الإلمام التام بميزات كل خدمة لكل بنك على حدة. وأكد أن هذه الشراكة ستسهم في زيادة قنوات البيع الرقمية لدى بنك بوبيان، حيث تعد تجربة سهلة وعالية الجودة تمكن الأفراد من خلالها معرفة ما ينفرد بتقديمه بنك بوبيان من خدمات مع السرعة والإنجاز في تقديم وتنفيذ المعاملة إلكترونياً على مدار الساعة.

من ناحيتها، أعربت أفراح الحبيب، الرئيس التنفيذي للعمليات في شركة FinFirst Capital عن سعادتها بمثل هذا التعاون مع بنك بوبيان الرائد في مجال الخدمات المصرفية الرقمية بالكويت، حيث يعد تطبيق FinFirst من التجارب الرقمية التي منحتها حاليًا في السوق الكويتي، حيث سيسهل التطبيق حلاً ووجهة شاملة ومتكاملة لطلب الخدمات المالية التي تلي احتياجات العملاء على نحو سريع، بينما ستسهم استراتيجيتنا في منح البنوك وشركات التأمين وكلاء السيارات معدلات أعلى من التواصل مع العملاء إلى جانب تخفيض كلفة استقطاب العملاء.



حمد الفوزان

للإستثمار في هذا المجال وذلك لاستيعاب التطورات الجديدة في أسواق الخدمات الرقمية خاصة مع اتجاه العديد من المؤسسات للتحويل الرقمي الشامل في خدماتها في ظل التطورات التي شهدها العالم تزامناً مع انتشار فيروس كورونا المستجد.

وأوضح الفوزان أن تطبيق FinFirst يعد سوقاً مفتوحاً للبنوك، حيث تقوم البنوك من خلاله بعرض خدماتها ومنتجاتها التكنولوجية وما على العميل المهتم بمثل هذه الخدمات إلا بالتسجيل على التطبيق ليتمكن من الاطلاع على كافة خدمات البنوك المعروضة ومن ثم يتمكن

أعلن بنك بوبيان عن توقيع اتفاقية شراكة مع شركة FinFirst Capital المتخصصة في تقديم خدمات التقنية المالية والتي طرحت مؤخراً تطبيق FinFirst للخدمات المالية، وذلك في إطار استراتيجية البنك للتعاون مع الشركات الناشئة في مجال التكنولوجيا الرقمية لتقديم أفضل الخدمات.

ويهدفه المناسبة، قال مساعد المدير العام ورئيس الابتكار والشراكات حمد الفوزان إن اتفاقية الشراكة مع تطبيق FinFirst تماشى مع استراتيجية البنك بالاستثمار في تطورات الخدمات المصرفية الرقمية والخدمات التي تساهم في نمو هذه الصناعة، مشيراً إلى أن هذه الشراكة ستسهم لبوبيان بمواكبة آخر التطورات في مجال التكنولوجيا المالية وذلك لتحفيز بيئة الأعمال ودعم المشاريع والشركات الناشئة المتطلعة للخدمات المصرفية الرقمية.

وأضاف الفوزان أن إدارة بنك بوبيان رأت منذ البداية الطفرة التي يشهدها قطاع الخدمات المالية كمنهجية FinTech ما استلزم اتخاذ خطوات استباقية

وأكد العثمان على اتباع كل تعليمات السلطات الصحية لضمان سلامة العملاء والقائمين على حساب الجوهرة أحد أهم المنتجات المصرفية التي نقدمها لعملائنا لما يوفره لهم من فرصة للوفاء من خلال سحوبات أسبوعية وشهرية وربع سنوية، كما يعتبر وسيلة مهمة للربح والإدخار والتخطيط للمستقبل لكافة أفراد العائلة.

وأضاف العثمان: نبارك للفائز بالجائزة الربع سنوية، ونذكر دوماً بأن فرص الفوز متاحة أمام جميع عملاء حساب الجوهرة. وأكد قائلاً: نلتزم في بنك الكويت الوطني باستمرار مكافأة عملائنا بما يتماشى مع أنماط حياتهم المتنوعة ويحقق تطلعاتهم التي نحرص دائماً على الوقوف عليها من خلال التواصل المستمر معهم عن طريق قنواتنا المتعددة.

ويقدم بنك الكويت الوطني منذ العام 2012 مكافآت لعملائه من خلال السحوبات الأسبوعية والشهرية والربع السنوية لحساب الجوهرة، بجوائز تبلغ قيمتها الإجمالية 2,200,000 دينار سنوياً.

ويمكن فتح حساب الجوهرة بكل سهولة من خلال زيارة أقرب فروع بنك الكويت الوطني أو من خلال خدمة الوطني عبر الإنترنت وخدمة الوطني عبر الموبايل. ويحرص بنك الكويت الوطني على تقديم مجموعة متنوعة من العروض والمكافآت والجوائز التي تمتد على مدار العام وتماشى مع اهتمامات جميع العملاء، هذا إلى جانب تقديم البنك أفضل الخدمات المصرفية وأكثرها تطوراً وأماناً.

ما نعتبره ركيزة أساسية في سعينا لمنهم تجربة مصرفية متميزة والتي نعمل على إثرائها باستمرار، ويمثل حساب الجوهرة أحد أهم المنتجات المصرفية التي نقدمها لعملائنا لما يوفره لهم من فرصة للوفاء من خلال سحوبات أسبوعية وشهرية وربع سنوية، كما يعتبر وسيلة مهمة للربح والإدخار والتخطيط للمستقبل لكافة أفراد العائلة.

وأضاف العثمان: نبارك للفائز بالجائزة الربع سنوية، ونذكر دوماً بأن فرص الفوز متاحة أمام جميع عملاء حساب الجوهرة. وأكد قائلاً: نلتزم في بنك الكويت الوطني باستمرار مكافأة عملائنا بما يتماشى مع أنماط حياتهم المتنوعة ويحقق تطلعاتهم التي نحرص دائماً على الوقوف عليها من خلال التواصل المستمر معهم عن طريق قنواتنا المتعددة.



محمد العثمان

وفي حال عدم قيام العميل بعملية سحب نقدي أو تحويل من حساب الجوهرة خلال الفترة المطلوبة، فإن فرص الفوز تتضاعف مقابل كل 50 ديناراً في الحساب.

وبهذه المناسبة، أعلن مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية محمد العثمان قائلاً: نحرص في بنك الكويت الوطني على مكافأة عملائنا بشكل مستمر وهو

في ظل سعيه الدائم إلى مكافأة عملائه وتقديم الأفضل لهم وحرصه على تقديم أفضل الخدمات والعروض لعملائه ومكافأتهم بجوائز تتماشى مع تطلعاتهم، عمد بنك الكويت الوطني إلى إجراء سحب الجوهرة الربع سنوي لمبلغ 250,000 دينار، وذلك بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة، إلى جانب ممثلي بنك الكويت الوطني وبحضور ممثل عن شركة «ديلويت» العالمية.

وقد قام البنك بإجراء السحب الذي تم نقله مباشرة عبر حساب بنك الكويت الوطني على إنستغرام، وتم خلاله الإعلان عن فوز طارق خالد محمد النصر الله بمبلغ 250 ألف دينار.

وخلال شهر سبتمبر فاز بالجوائز الأسبوعية بقيمة 5000 دينار كلاً من: نوفه خلف عباس، رانيا مطيع سعدون صهيون، حامد أمين عبدالرحمن العوضي، زينب محمد عريان.

هذا، ويدخل عملاء الجوهرة تلقائياً في السحب على جوائز بقيمة 5000 دينار أسبوعياً و125 ألف دينار شهرياً والجائزة الكبرى بقيمة 250 ألف دينار ربع سنوياً، حيث إن كل 50 ديناراً يقوم العميل بإيداعها في حساب الجوهرة تمنحه فرصة ليكون الفائز التالي. ويبلغ الحد الأدنى لفتح حساب الجوهرة 400 دينار والحد الأقصى للمبلغ الذي يمكن الاحتفاظ به في الحساب هو 500 ألف دينار.

## «الأهلي» يحتفل بتخريج الدفعة 29 من أكاديميته



عام مع تركيز خاص على خدمة العملاء التي تعتبر من أهم مكونات النجاح لأي مؤسسة مصرفية. وقد شهدت أكاديمية الأهلي تخريج 646 متدرباً حتى الآن، منهم 19 طالب خلال هذا العام.

على الارتقاء بالتدريب إلى مستويات عالية وحث الشباب وتشجيعه على العمل في القطاع المصرفي. وقد تناولت الأكاديمية جوانب متعددة من الأعمال في المجال المصرفي بشكل

جميع الطلاب في هذه الدورة التعليمية بأمان وراحة من منازلهم. ويعتبر الاهتمام بالشباب الكويتي من أول اهتمامات البنك الأهلي الكويتي. فمُنذ تأسيس أكاديمية الأهلي عام 2009، وهي تعمل

احتفل البنك الأهلي الكويتي مؤخراً بتخريج الدفعة التاسعة والعشرين من أكاديمية الأهلي، حيث قام بتكريم 19 مشاركاً أكملوا بنجاح البرنامج التدريبي المكثف عبر الإنترنت والذي استمر لفترة أربعة أسابيع.

وحرصاً من البنك الأهلي على صحة وسلامة الطلاب والموظفين في ظل الظروف الراهنة، تم تحويل البرنامج التدريبي للدفعة التاسعة والعشرين من أكاديمية الأهلي إلى منصة تفاعلية عبر الإنترنت، حيث شارك

تحت اسم «الاختيار الذكي من نيسان»

## «البابطين» تفتتح أول معرض لسيارات «نيسان» المستعملة والمعتمدة في الكويت



أفضل الخيارات، فإن «الاختيار الذكي من نيسان» يجمع بين راحة البال الناتج عن التعامل مع شركة رائدة في مجال صناعة السيارات والقيمة مقابل المال الذي سيدفعونه مقابل شراء المركبة المعتمدة. وتأتي هذه الصالة الجديدة ضمن خطة نيسان لترقية جميع صالات عرض وكلائها وموزعيها على مستوى العالم لتقديم مفهوم مبتكر وعصري للتجربة، والذي تم إنشاؤه لتزويد العملاء بتجربة أكثر راحة وشخصية. كما توفر صالة العرض أيضاً منطقة استراحة وصالة راقية للعملاء.

سلسلة وممتعة ومريحة، ستوفر سيارات نيسان المستعملة والمعتمدة في صالة عرض مخصصة تم تصميمها وتجهيزها وفقاً لأعلى المعايير العالمية المعتمدة من قبل الشركة. يتميز كل طراز بالوثوقية والاعتمادية، وتسعى العلامة التجارية للابتكار وتحقيق الأداء العالي. ومن خلال منح العملاء

أو 150 ألف كلم، كما تخضع لفحص شامل قبيل التسليم وسيارة بديلة مرة واحدة لمدة 5 أيام في حالة حدوث خلل ومشاكل واضحة. وصالة العرض الجديدة ما هي إلا شهادة على سعي نيسان لتجاوز توقعات العملاء بتقديمها مزايًا حصريّة وخدمة عالية الجودة. ولضمان حصول هؤلاء على تجربة تسوق

أطلقت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز البابطين A.ABC. الوكيل المعتمد لسيارات نيسان في الكويت، أول صالة عرض للسيارات المستعملة والمعتمدة تحت اسم «الاختيار الذكي من نيسان» في أسواق القرين.

ويعد «الاختيار الذكي من نيسان»، برنامجاً مبتكراً طرحتّه شركة السيارات اليابانية العملاقة، بحيث يتيح للعملاء شراء سيارة نيسان مستعملة ومعتمدة اجتازت جميع الاختبارات الفنية والميكانيكية. تتضمن هذه الاختبارات فحصاً دقيقاً يشمل 167 نقطة، لضمان توافرها مع أعلى معايير السلامة والمتانة والقدرة والتحمل. تشمل مزايا هذا البرنامج ضماناً لمدة عام واحد / 30 ألف كلم (أيامياً يأتي أولاً)، بالإضافة إلى أهلية السيارة لمدة 6 سنوات



تقع صالة عرض «سيارات نيسان المستعملة المعتمدة» في أسواق القرين، شارع 420، وتفتح أبوابها من الساعة 8:30 صباحاً لغاية الساعة 8:00 مساءً من السبت إلى الخميس.

## «أودي الكويت» تطلق عروض «سبتمبر» المميزة



أودي A3

يشار إلى أن طرازات أودي وأودي سبورت معروضة ومتوافرة لتجربة القيادة 6 أيام في الأسبوع لدى معرض أودي الكويت الكائن في منطقة الشويخ الصناعية - طريق الجبراء (شارع الجيبسي)، وذلك أثناء الدوام الرسمي من الساعة 9:00 صباحاً حتى الساعة 8:30 مساءً، من يوم السبت إلى الخميس.

■ العرض الجديد يمنح عملاء أودي كفالة 3 سنوات وخدمة 5 سنوات وخدمة مساعدة على الطريق لمدة 5 سنوات

من 11999 ديناراً، إضافة إلى أودي A6 الأنيقة وسعرها يبدأ من 14999 ديناراً.

ويبدأ سعرها من 9900 دينار، وأودي A5 كوبيه وسبورت باك الرياضية ويبدأ سعرها

أطلقت أودي الكويت، ممثلة من شركة فؤاد الغانم وأولاده للسيارات، لعملائها فرصة امتلاك سيارة أودي بعروض شهر سبتمبر الفريدة من نوعها وميزاتها متنوعة. ويقدم العرض الجديد لعملاء أودي كفالة 3 سنوات وخدمة 5 سنوات وخدمة مساعدة على الطريق لمدة 5 سنوات على تشكيلة من الموديلات منها أودي A3



أودي A6