



من قبل «موديز» و«إيه إم بست» و«ستاندر أند بورز».. وعقب إعلانها الاستحواذ على «أكسا» بالخليج

## وكالات التصنيف العالمية تؤكد تصنيفات القوة المالية لـ «الخليج للتأمين»



خالد السعوسي

أعلنت مجموعة الخليج للتأمين، عن قيام وكالة موديز لتصنيف المستثمرين بتأكيد تصنيفات القوة المالية للتأمين في فئة «A3» مع التأكيد على النظرة المستقبلية السلبية، وبالإضافة إلى ذلك، وضعت وكالة التصنيف «إيه إم بست»، تصنيف القوة المالية «A» ممتاز والتصنيف الائتماني طويل الأجل «a» (قيد المراجعة) مع الآثار التطورية، بينما وضعت «ستاندر أند بورز» تصنيف ائتمان «BBB-» وتصنيفات القوة المالية قيد المراقبة الائتمانية مع الآثار التطورية. وقالت الشركة في بيان صحفي، إن إجراءات التصنيف تأتي عقب الإعلان الذي أصدرته مجموعة الخليج للتأمين بشأن توقيع اتفاقية للاستحواذ على عمليات شركة أكسا AXA في منطقة الخليج مقابل مبلغ 474.75 مليون دولار،

أسواقها في دول مجلس التعاون الخليجي، مما يعزز مكانتها كعلامة تجارية من الدرجة الأولى في المنطقة. وأوضحوا أيضاً أن هذا سيساعد على تعزيز ملف أعمال المجموعة من خلال تعزيز عروض منتجاتها، والتنوع الجغرافي الذي ينتج عنه، إضافة إلى ما يقرب من مليار دولار إجمالي أقساط التأمين المكتتية. ويعكس تأكيد التصنيفات لمجموعة الخليج للتأمين ملفها التجاري الإقليمي الممتاز، والرسملة الجيدة المعدلة حسب المخاطر، واستمرار الربحية القوية والقدرة على توافر تدفقات دخل متنوعة من شركاتها التابعة والشركات الرميطة العاملة بالإضافة إلى أنشطتها الخاصة للواء بسداد الالتزامات المستمرة وبشكل أساسي في ظل جميع الظروف المتوقعة. وبهذه المناسبة، قال

المدير الأول للمجموعة للاتصال المؤسسي وعلاقات المستثمرين خالد السعوسي: «نحن سعداء بالنتائج المميزّة لتصنيفات القوة المالية للمجموعة والمقدمة من وكالات التصنيف العالمية موديز وإيه إم بست وكذلك ستاندر أند بورز. حيث إن هذه النتائج مبنية على جودة إطار العمل لإدارة المخاطر الشاملة للمجموعة والمبني جيداً مع أدوات وتقنيات ملائمة من أجل تحديد، وتقييم، وإدارة المخاطر على مستوى المجموعة. نحن أول شركة تأمين في الكويت تحصل على تصنيفات من فئات وكالات تصنيف ائتماني: وكالة ستاندر أند بورز ووكالة إيه إم بست (A-) ووكالة موديز (A3) مما يمكن المجموعة من تقديم خدمات تأمين عالية المستوى مع وجود علامة تجارية قوية وموحدة في جميع الأسواق التي نعمل بها».

تقديراً لولاء العملاء للبنك

## «التجاري» يطلق برنامج «مكافآت التجاري» لبطاقات «فيزا» الائتمانية



عبد العزيز ملك

أعلن البنك التجاري الكويتي عن طرح برنامج مكافآت التجاري للعملاء حاملي بطاقات فيزا. ويأتي طرح برنامج المكافآت تقديراً لولاء العملاء للبنك، وفي إطار سعيه التجاري الدائم لتزويد عملائه بأفضل الخدمات والمنتجات المصرفية وأكثرها تنافسية في السوق المصرفي الكويتي، لاسيما أن البرنامج الذي تم طرحه بالتعاون مع فيزا - الشركة الرائدة في مجال الدفعات الرقمية - يهدف إلى تقديم مزايا ومكافآت للعملاء من حاملي بطاقات فيزا الائتمانية (الفينيت، بلاتينوم، والأهلية)، بل ويتيح لحاملي هذه البطاقات الفرصة لجمع نقاط المكافآت عند استخدام بطاقات فيزا لتسديد قيمة مشترياتهم سواء داخل الكويت أو خارجها، بالإضافة إلى تلك المشتريات التي تتم عبر الإنترنت «أون لاين». وبرنامج «مكافآت التجاري» هو البرنامج الأول في الكويت الذي يتيح لعملاء البنك من أصحاب بطاقات فيزا فرصة استبدال النقاط التي يحصلون عليها مقابل تذاكر رحلات السفر وحجوزات الفنادق وتاجير سيارات بطريقة سهلة وسريعة بالإضافة إلى الميزة الفريدة والحصريّة للبرنامج والتي تنتج للعميل إمكانية الاسترداد النقدي عند استخدام بطاقات فيزا المشمولة ضمن برنامج المكافآت في أي من المطاعم والكافيات، والسوبر ماركت داخل دولة الكويت.

التي سوف تشهد تحسناً في ظروف السفر مع طرح اللقاح الخاص بفيروس كوفيد 19. وعن آلية جمع النقاط، قال ملك أنه يمكن للعملاء البدء بجمع نقاط المكافآت مقابل كل دينار كويتي ينفقونه في أي مكان في العالم باستخدام البطاقات الائتمانية المدرجة تحت برنامج مكافآت التجاري والمصدرة من شركة فيزا إنترناشيونال، واستبدال هذه النقاط لاحقاً بمزايا لا تنتهي مرتبطة بالسفر، بالإضافة إلى الاسترداد النقدي لأي عملية شرائية تفوق 5 دنانير في أي من المطاعم والكافيات، والسوبر ماركت المشاركة في البرنامج داخل الكويت. وأضاف ملك أن برنامج مكافآت التجاري يمنح عملاءه أقصى مستويات المرونة والخيارات المتعددة، حيث يمكن لحاملي بطاقات فيزا المؤهلة ضمن البرنامج استبدال النقاط التي يحصلون عليها بحجز تذاكر السفر إلى أي وجهة والاختيار من مجموعة واسعة من شركات الطيران، وحجز الفنادق في أكثر من

مع مكافآت التجاري اختياراتك ما تخطى

مكافآت التجاري، برنامج الولاء الجديد لحاملي بطاقات فيزا الائتمانية والأهلية

ومن الجدير بالذكر، أن جميع العملاء حاملي بطاقات فيزا المؤهلة سوف يكتسبون النقاط تلقائياً عند إطلاق البرنامج، ولبدء باستخدام ما عليهم سوى التسجيل بموقع مكافآت التجاري TJIAREWARDS.CBK.COM ويتيح البرنامج إمكانية الدفع الجزئي بحيث يستطيع العميل - في حالة عدم توافر عدد كافٍ من نقاط المكافآت لديه - استبدال النقاط الموجودة في حسابه واستكمال العدد بواسطة بطاقته الائتمانية.

## «الوطني» يوفر حلولاً تمويلية متنوعة تناسب احتياجات عملائه

العبد الهادي: نطرح خيارات تمويلية متنوعة تم تصميمها وفقاً لتطلعات عملائنا



مشعل العبد الهادي

يسعى بنك الكويت الوطني إلى توفير باقة متنوعة من الخدمات والمنتجات المصرفية التي تلي كل احتياجات وتطلعات عملائه بهدف إثراء التجربة المصرفية التي يحصلون عليها، ويعكس ذلك بوضوح على تنوع الحلول التمويلية التي يوفرها البنك والتي تمكن العملاء من الاختيار بين مجموعة من الحلول التي تم تصميمها لتلبية احتياجاتهم بدقة وعناية. ويحرص الوطني على حصول عملائه على الحلول التمويلية بالزمن مع الحفاظ على راحتهم وسلامتهم ولصالحهم على كافة الخدمات المصرفية المتميزة بسرعة وسهولة، لهذا وفر البنك إمكانية التقدم بطلب للحصول على قرض أو بطاقة ائتمانية أو فتح حساب مصرفي إلكتروني من خلال خطوات بسيطة يمكن القيام بها عبر قنوات الوطني الإلكترونية المتنوعة. وفي إطار تنوع الحلول التمويلية، يقدم الوطني خدمة شراء المديونية للعملاء الجدد وإعادة ترتيب شروط التعاقد للعملاء الحاليين (إعادة جدولة القرض) والتي تمنحهم مزايا متنوعة إلى جانب الاستفادة من الخدمات المصرفية المتميزة التي يقدمها البنك، كما يمكن لعملاء البنك الحصول على تمويل مقابل ديعة ثابتة

التمويلية التي يتم تصميمها وفقاً لاحتياجات عملائنا وبما يوفر الدعم اللازم لهم ويساعدهم على تنفيذ خططهم المستقبلية وتحقيق أقصى استفادة ممكنة. وأضاف: إلى جانب توفير الحلول التمويلية المتنوعة نحرص على حصول عملائنا عليها بسرعة وسهولة وبما يضمن الحفاظ على راحتهم وسلامتهم. ولهذا، وفي إطار ترسيخ ريادتنا في تقديم الخدمات المصرفية الرقمية المتميزة، قمنا بتوفير خدمة التقدم بطلب للحصول على قرض أو بطاقة ائتمانية إلكترونياً، حيث تتم دراسة طلب العميل والرد عليه خلال يومي عمل بحد أقصى. وأكد العبد الهادي أن طرح الحلول التمويلية الجديدة وفي مقدمتها شراء المديونية وإعادة ترتيب شروط التعاقد

قدمها المحاضر العالمي أديان جوستيك عبر تقنية الاتصال المرئي

## «الدراسات المصرفية» نظم حلقة نقاشية بعنوان «بناء ثقافة الأداء العالي»



المحاضر العالمي أديان جوستيك

أعلن مدير عام معهد الدراسات المصرفية د. يعقوب الرفاعي، عن استضافة المعهد المحاضر العالمي أديان جوستيك، المحاضر رقم 3 عالمياً في مجال الثقافة المؤسسية والمصنف ضمن العشرة الأوائل عالمياً في مجال القيادة، حيث عقد أديان حلقة نقاشية عن بعد بعنوان «بناء ثقافة الأداء العالي: 7 استراتيجيات لخلق قوى عاملة متفاعلة، وتمكنة، ومحفزة». وأوضح المعهد في بيان صحفي، أن انعقاد هذه الحلقة النقاشية يأتي ضمن مجموعة من البرامج التدريبية التي يقوم معهد الدراسات المصرفية بتنفيذها عن بعد لتلبية لرغبة واحتياجات العديد من البرامج والأنشطة التي أعدها المعهد في ظل الظروف الصحية الاستثنائية في البلاد وفي العالم بسبب جائحة كورونا - كوفيد 19. وقد عقدت الحلقة يوم 8 الجاري، بمشاركة نخبة من العاملين في القطاع المصرفي تضم بيت التمويل الكويتي، وبنك الخليج، وبنك الكويت الوطني، وبنك الكويت المركزي، وبنك بويان، وبنك براق، والبنك التجاري الكويتي، وبنك وربة، والبنك الصناعي، وبنك البحرين الكويتي، كما شارك في حضور هذه الحلقة مجموعة من العاملين في قطاعات مختلفة مثل: الهيئة العامة للتأمينات الاجتماعية، وديوان المحاسبة، وشركة KOC، وشركة التي سيعقد المعهد خلال هذا العام، مستخدماً آلية Ci-Net، والجدير بالذكر أن أديان جوستيك يعمل مع كبرى المؤسسات في العالم، وذلك من أجل تطوير القدرات القيادية والمهارات الإدارية للعديد من المديرين التنفيذيين بها، ويعتمد في عمله على العديد من الأبحاث والدراسات التي أجريت على أكثر من مليون موظف. وأشار الرفاعي إلى أن هذه الحلقة النقاشية تعتبر من الأنشطة المهمة التي سيعقد المعهد خلال هذا العام، مستخدماً آلية Ci-Net، والجدير بالذكر أن أديان جوستيك يعمل مع كبرى المؤسسات في العالم، وذلك من أجل تطوير القدرات القيادية والمهارات الإدارية للعديد من المديرين التنفيذيين بها، ويعتمد في عمله على العديد من الأبحاث والدراسات التي أجريت على أكثر من مليون موظف. وأشار الرفاعي إلى أن هذه الحلقة النقاشية تعتبر من الأنشطة المهمة التي سيعقد المعهد خلال هذا العام، مستخدماً آلية Ci-Net، والجدير بالذكر أن أديان جوستيك يعمل مع كبرى المؤسسات في العالم، وذلك من أجل تطوير القدرات القيادية والمهارات الإدارية للعديد من المديرين التنفيذيين بها، ويعتمد في عمله على العديد من الأبحاث والدراسات التي أجريت على أكثر من مليون موظف.



جانب من المحاضرة

القيادة بامتنان، لتحقيق وتحت إشراف أديان جوستيك، باستضافة المحاضر العالمي شيبستر إتون في هذه الحلقة، وتمت مناقشة العديد من المواضيع المهمة التي أثرت محتوى هذه الحلقة، وكانت مشاركة شيبستر في هذه الحلقة من أهم الإضافات القيمة التي أضافت الكثير إلى موضوع الحلقة، وتركت انطبعا إيجابياً لدى الحضور. كما تمت مناقشة أهمية الثقافة المؤسسية السليمة، والتي تعتمد وبالدرجة الأولى على بناء قوة عاملة متمكنة ومحفزة راغبة في العمل وتتطلع لتحقيق نتائج غير عادية، كما تمت مناقشة أهم الأساليب الواجب اتباعها لقيادة فرق عمل تمتاز بالأداء العالي، والعمل باستمرار على تحفيز هذه الفرق وخلق روح المنافسة بينهم، وخلق توافقاً حقيقياً مع احتياجات العملاء. كما تمت مناقشة أهمية

## «ميرسك» تختار مستودعات «أجيليتي» لإرساء مركزها الإقليمي الجديد للتوزيع في أبيدجان



قامت شركة ميرسك باختيار مستودع أجيليتي الجديد في أبيدجان لإرساء مرفقها الجديد المخصص لخدمات التخزين وتجزئة الشحنات الجمعة والتوزيع في العاصمة الاقتصادية لساحل العاج. وتبلغ مساحة المرفق الذي تم افتتاحه حديثاً، 5 آلاف متر مربع ويسع 3900 موضع تخزيني ويغطي بكل المتطلبات الخاصة بعملاء ميرسك العاملين على تعدد قطاعاتهم بما في ذلك البيع بالتجزئة والسلع الاستهلاكية وقطاع التكنولوجيا. وفي هذا الصدد، قال توماس تيفاس لشركة Maersk Central West Africa: تتمتع شركة ميرسك بحضور قوي في سوق غرب أفريقيا، ونحن دائماً ما نراجع عرض القيمة لدينا لضمان تقديم حلول تنافسية متكاملة. توفر مستودعات أجيليتي معايير البنية التحتية التي تمكن

أجيليتي بتمويل وتطوير 250 ألف متر مربع من المستودعات في هذا الموقع الذي من شأنه أن يصبح مركزاً للتميز لخدمات التخزين في المنطقة لدعم الشركات العاملة في ومن ساحل العاج، حيث توفر مستودعات أجيليتي البنية التحتية الأساسية المطلوبة لكل من الشركات العالمية والشركات المحلية في قطاعات التخزين والتوزيع والتعبئة والإنتاج والتصنيع الخفيف. ومن جانبه، قال جيفري آيت الرئيس التنفيذي لأجيليتي أفريقيا: يسعدنا قرار شركة ميرسك باستئجار مساحة تخزينية في مرفق أجيليتي الجديدة في أبيدجان. تقوم أجيليتي بتمويل يؤدي أيضاً إلى مجتمعات اللوجستية في جميع أنحاء أفريقيا لتمكين الشركات من الدخول أو التوسع بسرعة وسهولة في السوق الأفريقية.

ميرسك من تقديم تجربة متمسقة لعملائها العاملين والمحلين على حد سواء، حيث تضمن لهم توفير خدمات موثوقة ومستوى أمن وسلامة يتماشى مع تجربة العملاء في مرفق ميرسك داخل أوروبا وأمريكا الشمالية. وجديراً بالذكر أن