



برنامج الولاء الشامل والأول من نوعه في الكويت

«برقان» يقدم لعملائه تجارب استثنائية من خلال برنامج «مكافآت برقان» الحصري

■ القيسي: البرنامج يعكس التزامنا بتقديم خدمات تتلاءم مع متطلبات عملائنا



ناصر القيسي

برقان» الخاصة بهم بتذاكر طيران متوفرة عبر أكثر من 750 شركة طيران والحجز في أكثر من 700 ألف فندق حول العالم. كما يمكن استبدال النقاط لدى الشركاء الذين يقدمون ميزة تبادل الأميال مثل العربية للطيران والاتحاد للطيران والحصول على تذاكر الطيران وحجوزات الفنادق للأصدقاء وأفراد العائلة. وفي تعليق له على هذا البرنامج، صرح ناصر القيسي، رئيس مدراء الخدمات المصرفية الشخصية في بنك برقان، قائلاً: «بإصدارنا لبرنامج المكافآت الجديدة، نرسخ مكانته الرائدة في الأسواق المحلية والإقليمية من خلال تقديم مزايا جديدة وحصرية لعملائنا، فضلاً عن تجربة مصرفية تتسم بالأمان والتميز. وتماشياً مع خطتنا لتوفير تجربة فريدة لعملائنا، يأتي اليوم برنامج

برقان» الخاصة بهم بتذاكر طيران متوفرة عبر أكثر من 750 شركة طيران والحجز في أكثر من 700 ألف فندق حول العالم. كما يمكن استبدال النقاط لدى الشركاء الذين يقدمون ميزة تبادل الأميال مثل العربية للطيران والاتحاد للطيران والحصول على تذاكر الطيران وحجوزات الفنادق للأصدقاء وأفراد العائلة. وفي تعليق له على هذا البرنامج، صرح ناصر القيسي، رئيس مدراء الخدمات المصرفية الشخصية في بنك برقان، قائلاً: «بإصدارنا لبرنامج المكافآت الجديدة، نرسخ مكانته الرائدة في الأسواق المحلية والإقليمية من خلال تقديم مزايا جديدة وحصرية لعملائنا، فضلاً عن تجربة مصرفية تتسم بالأمان والتميز. وتماشياً مع خطتنا لتوفير تجربة فريدة لعملائنا، يأتي اليوم برنامج

في إطار سعيه لارتقاء بتجارب العملاء وتعزيز الخدمات المصرفية المقدمة لهم، أعلن بنك برقان عن إطلاق برنامج الولاء الشامل «مكافآت برقان»، البرنامج الأحدث ضمن قائمة منتجاته المبتكرة. ويكافئ برنامج الولاء الجديد جميع عملاء بنك برقان على جميع معاملاتهم وعملياتهم الشرائية بواسطة المطاقتات الائتمانية، مما يوفر لهم مجموعة متنوعة من خيارات ومزايا الاسترداد الحصرية. ومن خلال منصة «مكافآت برقان» الجديدة، سيتمكن عملاء بنك برقان من اكتساب نقاط المكافآت عند استخدامها للدفع مقابل مشترياتهم بواسطة ميزة «الدفع بالنقاط». فضلاً عما سبق، يمكن للعملاء استخدام النقاط لشراء أميال طيران من شركات طيران محددة واستبدال نقاط «مكافآت

حقق 2.5 مليون مشاهدة في أقل من 48 ساعة

إقبال غير مسبوق على مشاهدة إعلان «الوطني» لشهر رمضان

■ الحسن: نحرص على تقديم محتوى متميز يحث على الإدخار ونشر الثقافة المالية بين كل شرائح المجتمع



بسمة الحسن

والتي تشهد زخم في الوقت الحالي في إطار دعم البنك لرحلة لنكن على دراية التي أطلقها بنك الكويت المركزي في وقت سابق من هذا العام. ويحرص بنك الكويت الوطني على نشر الثقافة المالية والتوعية المصرفية بين شرائح المجتمع، كما دأب البنك بصفته أكبر الإعلان المحتوى متميزاً كل ما يهدف إلى نشر الثقافة المالية المحتوي المناسب من خلال منصات البنك على وسائل التواصل الاجتماعي. وأضاف: سعداء بالإقبال الكبير على مشاهدة

بين كافة شرائح المجتمع. وبهذه المناسبة، قالت مديرة الإعلان في بنك الكويت الوطني بسمة الحسن: نحرص على المشاركة في احتفالات المجتمع بحلول شهر رمضان المبارك من خلال العديد من الفعاليات على صعيد العروض المصرفية وأنشطة المسؤولية المجتمعية، وكذلك نشر المحتوى المناسب من خلال منصات البنك على وسائل التواصل الاجتماعي. وأضاف: سعداء بالإقبال الكبير على مشاهدة

شهد إعلان بنك الكويت الوطني لشهر رمضان المبارك إقبالاً غير مسبوق على مشاهدته ما دفعه إلى تصدع عدد المشاهدات بين كل الإعلانات خلال أول يومين من عرض الإعلان. وقد بلغ إجمالي عدد المشاهدين لفيدويوهات الإعلان خلال أقل من 48 ساعة ما يزيد عن 847 ألف مشاهد بينما وصل عدد المشاهدات الفيدويوهات خلال نفس المدة ما يزيد عن 2.5 مليون مشاهدة.

شهد إعلان بنك الكويت الوطني لشهر رمضان المبارك إقبالاً غير مسبوق على مشاهدته ما دفعه إلى تصدع عدد المشاهدات بين كل الإعلانات خلال أول يومين من عرض الإعلان. وقد بلغ إجمالي عدد المشاهدين لفيدويوهات الإعلان خلال أقل من 48 ساعة ما يزيد عن 847 ألف مشاهد بينما وصل عدد المشاهدات الفيدويوهات خلال نفس المدة ما يزيد عن 2.5 مليون مشاهدة. وتفاعل جمهور المشاهدين مع فديويوهات إعلان البنك بشكل لافت وغير مسبوق حيث بلغ عدد التفاعلات من الإعجاب والمشاركة والتعليق وإعادة النشر ما يقرب من 2.9 مليون تفاعلاً خلال أقل من يومين. وكان بنك الكويت الوطني قد قام بنشر فديويوهات الإعلان الخاصة بشهر رمضان المبارك بمنصات البنك على كل وسائل التواصل الاجتماعي، وقد قدم الإعلان محتوى هادفاً في إطار كوميدي يحث على الإدخار ونشر الثقافة المالية

سباق في طرح الحلول المصرفية الرقمية المبتكرة

«بيتك» أول بنك في الكويت يُطلق خدمة «الأسعار المباشرة لتحويل العملات».. أونلاين

■ السميطة: متوافرة للعملاء 24 ساعة طوال أيام العمل في الأسبوع



أحمد السميطة

أطلق بيت التمويل الكويتي «بيتك»، كأول بنك في الكويت، الخدمة الرقمية الجديدة والفريدة من نوعها «الأسعار المباشرة للعملات»، Live FX Pricing. وهي خدمة تتيح للعملاء ميزة التسعير المباشر للعملات أثناء عمليات تحويلات التلكس المحلي أو العالمي، وكذلك عمليات التحويلات بين الحسابات بالعملات الأجنبية، حيث تتميز الخدمة بأنها متوافرة على مدار 24 ساعة طيلة أيام العمل في الأسبوع، وتقدم هامشاً ربحية تنافسية.

أو عبر الموقع الإلكتروني لـ «بيتك»، وتشمل باقة من العملات وهي: الدولار الأمريكي، واليورو، والجنينة الاسترليني، والين الياباني، واليرة التركية. وأوضح السميطة: «في الوقت الذي تزداد فيه البنوك من هامش الربحية أثناء العمليات التي ينفذها العملاء خارج ساعات العمل عبر الموبايل والإنترنت كنوع من التحوط، يقوم «بيتك»

وتابع السميطة: «يواصل «بيتك» جهوده في توفير باقة متنوعة من الحلول المصرفية الإلكترونية وخدمات المال ومنتجات النقد الأجنبي، المقاصة، والتسوية باليورو، وبيع وشراء العملات الأجنبية، وحساب الذهب، ومنصة بيع العملات (KFH Global)، ومنتج مبادلة الأرباح (PRS)، ومنتج الوعد بالشراء، وغيرها من الخدمات والمنتجات التي من شأنها أن تعزز مكانة «بيتك» على خارطة الصناعة المصرفية الإسلامية والعالية». وأكد أن الحلول المصرفية الرقمية التي يقدمها «بيتك»، تلقى إقبالاً وترحيباً كبيرين من العملاء، مؤكداً المضي قدماً في هذا التوجه لتعزيز تجربة العميل المصرفية، والتفرد بإطلاق خدمات مصرفية متطورة، والحفاظ على مكانة «بيتك» الرائد عالمياً.

باتخاذ مبادرة متميزة عبر طرح خدمة «الأسعار المباشرة للعملات»، Live FX Pricing، التي تخلق حلاً لزيادة الأسعار وتحافظ على أسعار تنافسية مباشرة، خلال وخارج ساعات العمل، مبيناً أن ذلك يجسد الخبرة العريقة للبنك في مجال الخزينة والكفاءة في إدارة الإنكشاف على العملات عبر تبني حلول الـ Fintech في أسواق العملات الأجنبية. وأضاف أنه من أبرز مميزات الخدمة أنها تقدم للعميل أسعاراً تنافسية للعملات أثناء التحويل أكثر فعالية من الأسعار التي تقدمها الفروع، بالإضافة إلى أنها خدمة رقمية يمكن تنفيذها أونلاين وفي غضون دقيقة من أي مكان وزمان دون الحاجة لزيارة الفرع، الأمر الذي يتماشى مع استراتيجية التحول الرقمي في «بيتك»، التي قطع فيها أشواطاً كبيرة أكدت ريادته في طرح الخدمات المصرفية الرقمية المبتكرة.

على جائزة نصف المليون دينار

«التجاري»: الأول من مايو آخر موعد لدخول سحب «النجمة» نصف السنوي

■ الزعابي: يمكن لأي عميل فتح حساب النجمة في ثوان معدودة عن طريق تطبيق التجاري



عبد العزيز الزعابي

أعلن البنك التجاري الكويتي أن الفرصة الأخيرة لدخول سحب «النجمة» نصف السنوي هو 1 مايو 2021، وذلك للفوز بجائزة قدرها 500 ألف دينار كويتي، حيث سيجري السحب بتاريخ 4 يوليو 2021، بحضور وإشراف ممثل وزارة التجارة والصناعة وكذلك ممثلي مكاتب التدقيق. وفي هذا السياق، صرح عبدالعزيز الزعابي مدير عام بالوكالة قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في البنك قائلاً: إن جوائز حساب النجمة، ليست مميزة بحجم مبالغ الجوائز المقدمة فحسب، ولكن أيضاً بتنوعها طوال السنة، فهناك جوائز أسبوعية وشهرية وجائزة نصف سنوية سيقام عليها السحب في 4 يوليو المقبل وقدرها نصف مليون دينار كويتي، بالإضافة إلى الجائزة الكبرى 1,5 مليون دينار، والتي تعد الجائزة الأكبر في العالم مشيراً إلى أن حساب النجمة بات من الحسابات المفضلة للعديد

من العملاء. وتابع الزعابي مبيناً أن البنك قد قام بتعديل شروط ومزايا حساب النجمة اعتباراً من 17 أبريل 2021، ليصبح الحد الأدنى المطلوب لفتح الحساب ودخول الحسابات هو 500 دينار وما فوق وكلما زاد المبلغ المحتفظ به في الحساب زادت فرص فوز العميل، حيث إن كل 25 ديناراً تمنح العميل فرصة واحدة للفوز. وأضاف كاشفاً أن حساب

النجمة يوفر لأصحابه أيضاً العديد من المزايا، إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي، كما يستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب، والحصول على كل الخدمات المصرفية التي يوفرها التجاري. وأوضح الزعابي أنه يمكن لأي عميل من عملاء التجاري فتح حساب النجمة بكل سهولة وفي ثوان معدودة عن طريق تطبيق التجاري CBK.

من العملاء. وتابع الزعابي مبيناً أن البنك قد قام بتعديل شروط ومزايا حساب النجمة اعتباراً من 17 أبريل 2021، ليصبح الحد الأدنى المطلوب لفتح الحساب ودخول الحسابات هو 500 دينار وما فوق وكلما زاد المبلغ المحتفظ به في الحساب زادت فرص فوز العميل، حيث إن كل 25 ديناراً تمنح العميل فرصة واحدة للفوز. وأضاف كاشفاً أن حساب

«لكزس» تكشف عن سيارتها الاختبارية LF-Z الكهربائية لأول مرة

الحياة، باقتراح الطرق وحجوزات المطاعم، من بين أمور أخرى. كما يثري الذكاء الاصطناعي تجربة التنقل من خلال تعزيز السلامة والأمان طوال الطريق. وبهذه المناسبة، قال كوجي ساتو رئيس وكبير مسؤولي العلامة التجارية، لكزس إنترناشيونال: «أود أن أعبر عن خالص احترامي لجميع الأشخاص في جميع أنحاء العالم الذين يعملون بجد في مواجهة الصعوبات المختلفة. وبينما نحقق



مهمتنا الاجتماعية المتمثلة في تحقيق مجتمع خال من الكربون، سنواصل توفير الهجة والمتعة التي تجلبها السيارات، وسنسهج في نشر السعادة ورسم الابتسامات على وجوه عملائنا وكل من له صلة بلكزس. وبدءاً من طرازين جديدين سيتم إطلاقهما هذا العام، سنواصل تطوير منتجاتنا مبتكرة مستقبلاً نحو أنماط مستقبلياً لتتطلعوا إلى الحياة المتنوعة لعملائنا. نتمنى أن تتطلعوا إلى مستقبل لكزس وإرادتها القوية لخلق المستقبل نحو تحقيق مجتمع تنقل مفعم بالأمل.

وتوفير تجربة قيادة فريدة من نوعها لسيارة كهربائية تعمل بالبطارية، تتم تجهيز المقصورة بقمرة قيادة «Tazuna»، والتي تتميز بتصميم مفتوح وبسيط. يجسد التصميم الداخلي مستوي متقدماً من نهج لكزس المتمحور حول الإنسان، وهي الروح التي كانت أساساً لعلامة لكزس التجارية منذ عام 1989. كذلك، من خلال التحدث مع السائق وبناء على التعرف على تفضيلات السائق وسماته السلوكية، يقوم الذكاء الاصطناعي، بصفته مرشداً لأسلوب

على أداء قيادة فائق ومرن للغاية يميزها عن المركبات التقليدية. كما تهدف لكزس إلى تطوير أداء القيادة بطريقة تربط السائق بسيارته بشكل أفضل من خلال دمج التقنيات الكهربائية وتقنيات التحكم في حركة السيارة التي طورتها منذ فترة طويلة. يبرز الشكل الخارجي المنحوت والعاطفي لسيارة LF-Z الكهربائية بقوة تفرد تصميم لكزس ويعبر عن إحساس القيادة الديناميكي والرشيح الذي توفره المحركات الكهربائية عالية الإنتاج.

المتقدمة المقرر تحقيقها بحلول عام 2025. ولتحقيق التطور الكبير في أداء السيارة الأساسي باستخدام التقنية الكهربائية، الذي يمثل الهدف من رؤية «لكزس الكهربائية»، تستعمل LF-Z الكهربائية منصة مخصصة للسيارات الكهربائية التي تعمل بالبطارية. تتميز بتكنولوجيا جديدة للتحكم في قوة الدفع الرباعي تعرف باسم «DR4»، والتي تستخدم الاستجابة الفورية لقوة الدفع في المحرك الكهربائي للتحكم في العجلات الأربعة للسيارة بحرية للحصول

المواد وقطع الغيار والمركبات إلى الخدمات اللوجستية للمركبة والتخلص النهائي من المركبات القديمة وإعادة تدويرها. من هذا المنطلق، ومع مهمة واضحة لتحقيق الحياد الكربوني، ستعمل لكزس على الحد من التأثير البيئي لعمليات تصنيع المواد.

جديداً أو محسناً، بما في ذلك أكثر من 10 طرازات كهربائية مثل المركبات الكهربائية التي تعمل بالبطارية، المركبات الكهربائية الهجينة القابلة للتوصيل بمصدر كهرباء الهجينة، وذلك بما يتماشى مع احتياجات كل بلد ومنطقة حول العالم ومن منطلق مفهوم تقديم المنتجات المناسبة في المكان المناسب. وبحلول العام 2050 تهدف لكزس إلى تحقيق الحياد الكربوني طوال دورة حياة مجموعة موديلاتها بالكامل - بدءاً من تصنيع

يتحقق من خلال الوضع الأمثل للبطارية والمحركات الكهربائية، بالإضافة إلى -تقنية جديدة للتحكم في قوة الدفع الرباعي تعرف باسم «DR4»، والتي تولد أداء قيادة فائق ومرن للغاية، مما يجعل LF-Z الكهربائية بعيدة كل البعد عن المركبات التقليدية. وتخطط لكزس في المستقبل القريب إلى دمج التقنيات وظائف المعلومات والترفيه المتقدمة التي من شأنها إثراء تجربة التنقل لعملائنا. وتخطط لكزس بحلول العام 2025 لتقديم 20 طرازاً

منذ إطلاق RX 400h - أول طراز كهربائي فاخر في العالم - في العام 2005، قام عملاء لكزس بشراء ما يقارب مليوني سيارة كهربائية، والتي اعتبرا من نهاية 2020 حتى الآن توفر تسعة موديلات من السيارات الكهربائية الهجينة والسيارات الكهربائية التي تعمل بالبطارية في حوالي 90 دولة وإقليم حول العالم. ولطالما سعت لكزس إلى تحقيق الأداء والحفاظ على البيئة، ومن خلال رؤية «لكزس الكهربائية» التي أعلنت عنها لكزس في العام 2019، تهدف لكزس إلى تحقيق نقلة جوهرية في أداء السيارة من خلال استخدام تكنولوجيا الكهرباء والاستمرار في تزويد عملائها بالرضا والسعادة التي تقدمها السيارات. وقد نظمت لكزس اليوم العرض العالمي الأول لسيارة LF-Z الكهربائية، وهي سيارة اختبارية كهربائية تعمل بالبطارية تجمع ما بين أداء القيادة والتصميم والتكنولوجيا المتقدمة التي من شأنها إثراء تجربة التنقل لعملائنا. وتخطط لكزس بحلول العام 2025 لتقديم 20 طرازاً