«بيتك» يواصل توعية العملاء بعمليات التمويل الشخصي وأنواعه في إطار دعمه لـ «لنكن على دراية»

في إطار دعم حملة التوعية المصرفية «لنكن على دراية»، يواصل بيت التمويل الكويتي «بيتك» تعزيز الثقافة المالية لمختلف شرائح العملاء وتسليط الضوء على الاستفادة من الخدمات والمنتجات المصرفية التي يقدمها.

ويحرص «بيتك» من خلال حملة «لنكن على دراية» التي أطلقها بنك الكويت المركزي بالتعاون مع اتحاد مصارف الكويت لنشر الوعي المصرفي، إلى توعية العملاء بعمليات التمويل الشخصي والذي توفره البنوك للأفراد لتلبية احتياجاتهم الشخصية، مضيفا أن هذا النوع من التمويل ينقسم إلى قسمين: تمويل استهلاكي وتمويل إسكاني.

وأوضح البنك أن التمويل الاستهلاكي هو تمويل شخصي متوسط الأجل لا تتجاوز مدته 5 سنوات، ولا يتجاوز مقداره 25,000 دينار كويتي، ويقدم للعميل بغرض تمويل الاحتياجات الشخصية الاستهلاكية، مثل شراء سيارة أو أثاث أو الحصول على خدمات تعليمية أو صحية.

أما التمويل الإسكاني فهو تمويل شخصي طويل الأجل لا تتجاوز مدته 15 سنة ولا يتجاوز مقداره 70,000 دينار كويتي، يقدم للعميل بغرض شراء أو بناء أو ترميم سكن خاص.

ولفت «بيتك» إلى أنه لتنظيم عملية منح التسهيلات التمويلية الشخصية بما يحقق للعميل الاستفادة من المزايا والتسهيلات التي توفرها تلك العمليات دون التعرض لمخاطر التعثر في السداد، ولتجنب إثقال كاهل العميل بالالتزامات المالية، وضع بنك الكويت المركزي مجموعة من الضوابط التي ألزم بها البنوك عند منح التمويل سواء للموظفين أو المتقاعدين وذلك بما يراعي الأوضاع المالية لكل من هاتين الفئتين مع ضرورة تقديم المشورة المالية وتوفير جميع المعلومات حول عقد التمويل، وتوضيح جميع التفاصيل المتعلقة بعملية التمويل ومن بينها نسبة الربح إلى مبلغ التمويل، وعدد الأقساط التي يتعين على العميل سدادها ومكونات كل قسط وغيرها من المعلومات وذلك قبل توقيع العقد مع العميل، مع ضرورة منح العميل فترة يومي عمل لمراجعة العقد وقراءة الشروط والأحكام بتمعن، بحيث يكون العميل واعيا تماما بحقوقه والتزاماته بموجب العقد قبل الموافقة على توقيعه.

وتأتي حملة «لنكن على دراية» التوعوية التي تم إطلاقها بداية 2021، تعزيزا لأهداف «المركزي» وبرنامجه المجتمعي الرامي إلى نشر الثقافة المصرفية بين جميع أفراد المجتمع، وزيادة وعي الجمهور بأهم المواضيع المالية وكيفية حماية الأصول من عمليات الغش والاحتيال، إلى جانب توضيح دور القطاع المصرفي بشكل عام والمنتجات المصرفية التي يقدمها بشكل خاص، وذلك عبر تقديم مجموعة من التعليمات والنصائح ونشرها بشكل دوري عبر مختلف الوسائل الإعلامية ومنصات التواصل الاجتماعي بالتعاون مع اتحاد مصارف الكويت والبنوك المحلية، وتستمر حتى نهاية العام الحالي.

تجدر الإشارة إلى أن «بيتك» يركز بشكل دائم على تنظيم العديد من الدورات التدريبية لموظفيه لرفع خبراتهم في مجال تخصصهم، ويحثهم على نقل هذه المعلومات بشكل مبسط ومركز إلى العملاء من خلال الاتصال المباشر في مواقع تقديم الخدمة وعبر أدوات وقنوات التواصل الاجتماعي والقنوات الإلكترونية المختلفة للبنك.

«بوبيان» يدعم مهارات كوادره البشرية عبر «Boubyan Business School»

عادل الحماد

عبدالعزيز الرومي

أعلن بنك بوبيان عن إطلاق مشروع Boubyan Business School كمنصة للتدريب ونقل الخبرات والتي تعتبر الأولى من نوعها على مستوى الكويت، حيث تهدف إلى تغيير المفهوم التقليدي لتدريب وتطوير الموارد البشرية بما يواكب التطورات التي يشهدها العصر الحالي ويساعد في بناء القدرات الذاتية وزيادة خبرات الكوادر البشرية في البنك.

وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في البنك عادل الحماد: تعتمد استراتيجيتنا في بنك بوبيان على التركيز على مواردنا البشرية سواء من حديثي التخرج أو ممن أمضوا فترة في البنك والعمل على توفير وابتكار كل ما هو جديد في إطار حرص البنك على دعم موارده البشرية في مختلف المجالات وصقل مهاراتهم العلمية والعملية وزيادة خبراتهم بما يحقق الفائدة لهم وينعكس بالتالي على خدمة العملاء.

وحول مشروع Boubyan Business School أوضح الحماد: يمكن اعتبار المشروع مشروعا ابتكاريا حيث يعتبر الأول من نوعه على مستوى الكويت والمنطقة كونه بمنزلة مظلة ينطوي تحتها العديد من الأكاديميات والدورات التدريبية التي تهتم بكل شريحة من الموظفين.

ويضم المشروع أربع أكاديميات فرعية ومجموعة من الأكاديميات تختص الأولى بالتكنولوجيا والثانية بالإبداع والابتكار وإدارة التغيير بينما تختص الثالثة بالخدمات المصرفية الشخصية والأخيرة بالقيادة والإدارة.

من جانبه، أوضح المدير التنفيذي لإدارة تطوير وإدارة المواهب في بنك بوبيان عبدالعزيز الرومي أن فكرة إنشاء الأكاديمية تأتي من منطلق بناء «Learning Organization Culture» أو ثقافة التعلم المستمر التي يتبناها البنك لصنع التميز ونشر ثقافة التطوير المستمر بين جميع أفراد المؤسسة بما يعود بالنفع على المجتمع ككل من خلال تقديم فرص تدريبية مهنية وتوعوية لحديثي التخرج، موضحا أنه عند تقسيم الأكاديميات المندرجة تحتها تمت مراعاة جميع معايير الاختلاف في المتطلبات التدريبية لكل شريحة من الموظفين سواء من خلال احتياجاتهم أو مواقعهم القيادية.

وأكد الرومي: نؤمن بأن الاستثمار لا ينبغي أن يتركز فقط في الخدمات والمنتجات التي نقدمها، لكن يجب أن يمتد ليشمل الاستثمار الأهم وهو الاستثمار في زيادة خبرات موظفينا المميزين الذين نضع على عاتقهم مسؤولية صناعة المستقبل وتطوير مؤسستنا، مشددا على ما سبق وأكده مرارا من سعي البنك لترسيخ صورته كبنك شاب حديث مواكب للتطورات العالمية والإقليمية من خلال إدارته الكويتية الشابة.

«برقان»: 5 فائزين بسحب حساب «يومي»

أعلن بنك برقان عن أسماء الفائزين في السحوبات اليومية على حساب يومي، وقد فاز كل واحد منهم بجائزة 5 آلاف دينار، وكان الحظ في هذه السحوبات من نصيب: هيام علي العوام، خالد فيصل السبيعي، الشيخ مبارك فيصل الصباح، عبدالرضا على البغلي، عائشة علي أكبر.

بالإضافة الى السحب اليومي، يوفر بنك برقان سحبا ربع سنوي لحساب «يومي» للفوز بجائزة نقدية بقيمة 125 ألف دينار، وللتأهل للسحوبات ربع السنوية يتعين على العملاء ألا يقل رصيدهم عن 500 دينار لمدة شهرين كاملين قبل تاريخ السحب، كما أن كل 10 دنانير تمثل فرصة واحدة لدخول السحب. وإذا كان رصيد الحساب 500 دينار وما فوق فسوف يكون صاحب الحساب مؤهلا للدخول في كل من السحوبات اليومية وربع السنوية.

«التجاري» يعلن الفائزين في سحوبات «النجمة» الأسبوعية وحملة «أكثر من الراتب»

أجرى البنك التجاري سحوباته على حساب النجمة وحملة «أكثر من راتب» ليومي الأحد الموافق 18 يوليو والأحد 25 يوليو، وقد تم إجراء السحب يوم أمس في مبنى البنك الرئيسي، بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة أحمد البصمان، مع الالتزام بالاشتراطات الصحية والوقائية المتمثلة في التباعد الاجتماعي.

وقد قام البنك بتغطية السحوبات مباشرة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، وجاءت نتيجة السحب على النحو التالي:

سحوبات يوم الأحد الموافق 18 يوليو:

- الفائز في سحب حساب النجمة الأسبوعي بجائزة 5000 دينار، الشيخ مبارك فيصل الصباح
- الفائز في سحب حملة «أكثر من راتب» بجائزة تعادل راتب وتصل لغاية 1000 دينار، جمال سعد العتيبي.

سحوبات يوم الأحد الموافق 25 يوليو:

- الفائز في سحب حساب النجمة الأسبوعي بجائزة 5000 دينار، رشيد صلاح خزام
- الفائز في سحب حملة «أكثر من راتب» بجائزة تعادل راتب وتصل لغاية 1000 دينار، حبيبة علي العبيد

وأوضح البنك بأن حملة «أكثر من راتب» موجهة للعملاء الكويتيين الذين يقومون بتحويل رواتبهم البالغة 500 دينار أو أكثر على البنك وبصفة خاصة العاملين في القطاعين الحكومي والنفطي والشركات المدرجة لدى البنك، ومن مزايا هذه الحملة الحصول على هدية نقدية فورية تبلغ قيمتها من 250 إلى 500 دينار أو قرض من دون فائدة بقيمة 5 أضعاف الراتب وبحد أقصى 10 آلاف دينار، وسيكون هناك سحب أسبوعي للعملاء الكويتيين الحاليين والجدد ممن يقومون بتحويل رواتبهم على البنك لربح مبلغ يعادل راتبا واحدا من الرواتب التي يتقاضونها شهريا. كما يمكن للعملاء الكويتيين المتقاعدين بالإضافة الى المقيمين الذين يقومون بتحويل مديونيتهم البالغة 10 آلاف دينار، وما فوق الى البنك الحصول على هدية نقدية قدرها 1٪ من قيمة المديونية المحولة.

ويذكر أن جوائز «حساب النجمة» مميزة بحجم مبالغ الجوائز، بالإضافة إلى تنوعها طوال السنة، والتي تتضمن سحوبات أسبوعية بـ5 آلاف دينار، وشهرية بـ20 ألف دينار، بالإضافة الى جائزة نصف سنوية بـ500 ألف دينار، وسحب آخر العام على أكبر جائزة نقدية مرتبطة بحساب مصرفي في العالم بقيمة 1,5 مليون دينار.

من مجلة «إنترناشونال بانكر»

«وربة» يحصد جائزتي الأفضل ابتكاراً وتقديماً للخدمات في الكويت لعام 2021

■ المزيد: البنك نجح في تلبية احتياجات العملاء وتقديم أحدث التقنيات التمويلية والمصرفية

مساعد المزيد

حصد بنك وربة جائزتين مرموقتين، من مجلة «انترناشونال بانكر»، كأفضل بنك ابتكارا للخدمات المصرفية للأفراد في الكويت، وكأفضل مقدم خدمة للعملاء في الشرق الأوسط لعام 2021. وتعتبر المجلة مصدرا عالميا رائدا للتحليل الموثوق والآراء حول الأعمال المصرفية والمالية تحت إشراف خبراء ومحللين اقتصاديين عالميين.

وتستند مجلة «انترناشونال بانكر» في تقييمها للمؤسسات المالية الإسلامية إلى آراء مصرفيين ومحللين وخبراء ماليين متخصصين ومحررين وصحافيين من جميع أنحاء العالم.

وتضع معايير ومنهجية مهنية دقيقة لقياس أداء هذه المؤسسات منها الكفاءة في تطوير الأعمال والمنتجات، والقدرة على تلبية احتياجات قاعدة عملاء متنوعة في جميع القطاعات، فضلا عن الابتكار التكنولوجي في تقديم الخدمة ونوعية المنتج، وسمعة المؤسسة، ورضا العملاء، والعلاقات الاستراتيجية، والالتزام بالمعايير الأخلاقية.

وقال رئيس المجموعة المصرفية للأفراد بالتكليف في بنك وربة مساعد المزيد: نحن فخورون بجائزتي الأكثر ابتكارا وتقديما للخدمة في الكويت والشرق الأوسط لعام 2021 ومنذ سنوات قام البنك بإدخال العديد من الخدمات والمنتجات الرقمية لأول مرة الى السوق الكويتي، مؤكدا أن الجائزتين تؤكدان تفوق وتميز البنك تقنيا وتكنولوجيا على مستوى السوق المحلي، كما تؤكد ان نجاح البنك، وقوة أدائه وريادته في تقديم الخدمات المصرفية الرقمية للعملاء فيما يعكس ثقة عملائه.

وذكر المزيد أن حصول بنك وربة على الجائزتين يأتي تتويجا لجهوده، في توفير أعلى مستوى من الخدمات المالية الإسلامية، مؤكدا أن حصد «وربة» للجائزتين مستحق بفضل نجاحه في تلبية احتياجات العملاء من المنتجات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية وتقديمها في إطار تقني متميز.

وأضاف أن تميز «وربة» ينعكس في تقديمها كل ما هو جديد عبر السعي دائما إلى تطوير الخدمات المصرفية الرقمية واعتماد التكنولوجيا والالتزام بأعلى درجات المهنية، وكذلك أفضل معايير إدارة المخاطر، والممارسات الحصيفة.

وأكد أن أي تطوير أو استحداث لخدمة جديدة هو نتاج التفاعل مع العملاء، والاستماع بصورة مستمرة إلى آرائهم، وتلبية احتياجاتهم ومتطلباتهم، بهدف جعل حياتهم أكثر راحة وسهولة، مضيفا أن «وربة» حافظ بثبات في السنوات الأخيرة على تطوير عمليات الابتكار وخدمة العملاء. وللمحافظة على الأفضلية في السوق واصل بنك وربة طرح خدمات ومنتجات مصرفية جديدة ومبتكرة، بالإضافة إلى تطوير ما هو قائم.

وأعرب عن اعتزازه في اختيار «وربة» من قبل مجلة «انترناشونال بانكر» بأنه الأفضل ابتكارا وتقديما للخدمة في الكويت والشرق الأوسط، كما أعرب عن شكره إلى موظفي «وربة» على جهودهم المتفانية وكفاءتهم التي طالما ميزت «وربة» ورسخت اسمه، ومكانته على المستويين المحلي والخليجي.

وأوضح قائلا: نحن في بنك وربة لا ننظر لهاتين الجائزتين على أنهما مجرد انجاز وتقدير مرموق، بل مؤشر على مزيد من النجاحات والإنجازات في المستقبل عدا كونها دليلا واضحا على قدرة «وربة» على تقديم كل ما هو مبتكر يساعد في تلبية احتياجات عملائه والنهوض بالقطاع المصرفي، وتعزيز الاقتصاد الكويتي.

وأشار إلى أن بنك وربة يركز جهوده على ما يقدمه لعملائه، من منتجات، وخدمات مصرفية مبتكرة، يتم تصميمها بما يتناسب مع متطلبات العملاء، وأنماط حياتهم المتنوعة، موضحا أن «وربة» نجح في تحقيق قفزات كبيرة، في تقديم منتجات وخدمات مصرفية متميزة في السوق المحلي.

في إطار رؤيتها لتطوير الطاقات الشبابية وتوظيف الكوادر الوطنية

«العيد للأغذية» تضم الشيف زياد حمادة لفريقها

رحبت شركة «العيد للأغذية» بانضمام الشيف زياد حمادة الى فريق عملها، حيث سيشغل منصب الشيف التنفيذي للشركة.

ويأتي زياد حمادة في موقع جديد كليا في الشركة، حيث سيسند اليه مهام عديدة تركز في مجملها على خبراته عبر السنين في مؤسسات محلية وعالمية، ونجاحه في تأسيس أعمال مطاعم ومطابخ ومنتجات عرفت بقصة نجاحها وارتبطت بشغفه بالطهي بشكل عام والتركيز على تقديم الأطباق التقليدية الكويتية بنكهات فريدة ومتجددة، علاوة على خبرته العالمية التي اكتسبها من عمله كأول شيف كويتي في سلسلة فنادق الفورسيزون، لخلق بصمة مميزة، وتقديم تجربة جديدة كليا للمستهلك.

مدير ادارة التطوير التجاري في شركة «العيد للأغذية» عبدالله الغانم، أعرب عن سعادته بانضمام الشيف زياد حمادة الى فريق عمل «العيد»، مشيرا الى انها خطوة غير تقليدية تأتي ضمن خطة التطوير التجاري، ما يسهم في تنمية العمليات التشغيلية للشركة، ويدعم خططها للتوسع محليا واقليميا.

زياد حمادة

وسيعمل الشيف زياد حمادة في الفترة المقبلة على تحقيق أربع مهام أساسية، أولها تأسيس المطبخ المركزي الذي سيضم أقساما متنوعة ويركز على مشاريع الشركة قيد الانشاء والتطوير، ثانيا اعتماد معايير عالمية لجودة المنتجات الخاصة وتقييمها والمحافظة على مستوياتها، ثالثا الإشراف على ادارة عمليات المطبخ المركزي ومتابعتها، ورابعا وأخيرا تقديم أفكار وابتكار خطوط انتاج جديدة، لتحقيق الرؤية التطويرية للشركة، من خلال تقديم منتجات وخدمات بنكهة كويتية خاصة، وتجربة جديدة كليا للمستهلك الكويتي.

واختتم بالتأكيد على أن تعزيز رؤية «العيد للأغذية» المتمثلة بالنمو المتواصل تعتمد على الطاقات الشابة وتوظيف الكوادر الوطنية، وتطوير خبراتهم للارتقاء بمركز الشركة في السوق، ما يؤهلهم لدخول قطاعات جديدة وتقديم خدمات ومنتجات عالية الجودة للعملاء.

«solutions by stc» شريكة «PASS» لتوفير حلول إدارة مواقف السيارات المتطورة

أعلنت شركة solutions by stc، ذراع شركة الاتصالات الكويتية stc المتخصصة في توفير خدمات الشركات، عن شراكتها مع مزود حلول إدارة مواقف السيارات المتطورة «PASS»، لتوفير حلول للشركات المتخصصة في هذا القطاع.

وفي بيان لها، قالت solutions by stc إن الشراكة الجديدة ستساعد في تعزيز خط إنتاج الشركة الرقمي مع دخولها قطاعا جديدا في السوق. وبالنظر إلى أن حلول إدارة مواقف السيارات في حد ذاتها هي قطاع جديد في السوق، فقد كان لـ PASS دور رائد على المستوى المحلي في تقديم مثل هذه الخدمات بسجل حافل بالإنجازات.

وأضافت solutions by stc أنه من خلال هذا التعاون، ستصبح الشركة هي المزود الحصري لهذه التكنولوجيا المبتكرة لكل من قطاع الأعمال والقطاعات التجارية نيابة عن PASS، مع توفير خدمات إضافية لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة في تبني هذا الحل، ليضاف الى باقة الحلول التي تقدمها stc بقطاع الأعمال بهدف تنويع محفظة عروض الشركة من الخدمات والمنتجات، ودعم نطاق خدماتها في السوق، من خلال تزويد العملاء بحلول مخصصة بناء على متطلباتهم المتنوعة.

وفي التفاصيل، أشارت solutions by stc إلى أن الخدمة الجديدة تدمج حل وقوف السيارات الذكي مع العديد من التقنيات التي تهدف الى تعزيز التحول الرقمي للمستخدمين لدى الدخول والخروج من مواقف السيارات. حيث يتيح جهاز التعرف التلقائي على لوحة الأرقام (ANPR) الى تفعيل آلية صف السيارة الذكي عن طريق استخدام التعرف البصري على الأحرف لقراءة لوحات ترخيص المركبات وتخزين البيانات على جميع حركات المركبات داخل وخارج الموقف.

وأوضحت: تم تصميم حل وقوف السيارات الذكي من أجل أن يصبح الحل المثالي لكل من الموظفين وأصحاب العمل بما يسمح بتتبع جميع المعلومات المتعلقة بمواقف السيارات. ومن خلال «نظام الاشتراك»، سيتمكن أصحاب العمل من إدارة أماكن وقوف السيارات بكفاءة، مع التخلص من استخدام تذاكر وقوف السيارات، أو الدفع نقدا، أو أي تفاعل بشري غير ضروري. كما تساعد هذه الميزة في تقصي جميع جهات الاتصال المرتبطة بالدخول والخروج من مبنى وقوف السيارات، وهي بمنزلة ميزة قيمة بالنظر إلى الوباء المستمر والتوجهات المتعلقة بالتباعد الاجتماعي.

وتعد خاصية «الحجز المسبق» ميزة أخرى مدرجة في التطبيق تسمح بالحجز المسبق للمستخدمين لمكان وقوف السيارات مسبقا قبل الوصول إلى مبنى وقوف السيارات. في حال لم يتمكن المستخدمين من حجز مكان معين، سيتم تخصيص مكان شاغر في مكان قريب، مع الاستمرار في توفير الوقت الثمين خلال أوقات الازدحام.

وأعربت solutions by stc عن فخرها بالشراكة مع مزود حلول إدارة مواقف السيارات المتطورة «PASS» لما يتمتع به من سجل حافل في تطبيق حلول مواقف السيارات الذكية في السوق المحلية. وتندرج هذه الشراكة إلى باقات العروض والخدمات المتعددة التي تلتزم solutions by stc بتوفيرها لتمكين التحول الرقمي عبر مختلف القطاعات التشغيلية.