



خلال مشاركته في قمة مركز دبي المالي العالمي للتكنولوجيا المالية

التويجري: «بوبيان» رسخ خطواته لريادة مستقبل التقنيات المالية

نعيش طفرة جديدة من الابتكار المصرفي ويجب أن نرسم ملامح هذه المرحلة للنهوض بمستقبل القطاع محلياً ودولياً



عبدالله التويجري يتوسط الحضور في الجلسة النقاشية



عبدالله التويجري يتحدث في الجلسة

الأوسط التابع لمجموعة بوبيان قائلاً: بعد تجربة مصرفية تناسب أسلوب حياة عملائنا من دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط، استطعنا من خلاله توفير سلسلة من أفضل الحلول الرقمية المدعومة بأحدث الابتكارات المتوافقة جميعها مع أحكام الشريعة الإسلامية تمكنهم من إدارة مدخراتهم واستثمار ثرواتهم من خلال عدة إجراءات سهلة وبسيطة.

وأضاف أن ما يملكه بنك Nomo من مزايا تمويلية وحلول عقارية استطاعت وخلال فترة وجيزة أن تلقى إقبالا لافتا من قبل شريحة واسعة من المهتمين بتطورات السوق العقاري كونها تتمتع بمستويات عالية من الخدمة والمرونة في الإجراءات فضلا عن أنها تترقي ضمن أعلى معدلات مستويات الحماية والأمان.

واختتم التويجري مشاركته بالتأكيد على التزام بنك بوبيان بمواصلة ريادته وداعم الابتكار، وتعزيز دوره كمساهم فعال في تطوير بيئة التكنولوجيا المالية في المنطقة، مشيراً إلى أن البنك سيواصل ترسيخ حضوره كمحفز وداعم رئيسي لهذا التحول، ليس فقط من خلال تطوير المنتجات، بل أيضاً عبر المساهمة في صياغة التوجهات المستقبلية للقطاع.

وشكّلت قمة دبي للتكنولوجيا المالية هذا العام منصة تواصل مرموقة جمعت تحت مظلتها أبرز الأسماء والشخصيات من مختلف أنحاء العالم، ولطرح مناقشة أجندة لأهم الفرص الواعدة لقطاع التكنولوجيا المالية، من خلال سلسلة من الحلقات النقاشية لرسم ملامح قطاع مالي مرن ومستدام.

مرّة تعزز من كفاءة التشغيل وسرعة تقديم الخدمات لضمان تقديم تجربة مصرفية استثنائية. واستكمل أن ما يقارب من 99% من عمليات بنك بوبيان تتم اليوم عبر القنوات الرقمية، وفي مقدمتها التطبيق، وهو ما يعكس حجم التحول الجذري وفهم العملاء وثقتهم بالتجربة الرقمية التي يقدمها البنك، مؤكداً أن هذا المستوى من الاعتماد جاء نتيجة استراتيجية وروية ثابتة بدأت قبل أكثر من 10 سنوات، والمستمرة نحو تركيز على تصميم تجربة مصرفية رقمية متكاملة تابعة من فهم احتياجات العملاء وتوقعاتهم، مع الحرص على تقديمها بصورة بسيطة وسريعة بكفاءة عالية.

وأضاف التويجري: «أعلننا مؤخرًا عن تطوير أول نموذج ذكاء اصطناعي محلي قادر على فهم وتحليل اللهاجي الكويتية بدقة عالية، واستخدامه لتحويل المكالمات الصوتية المسجلة في مركز الاتصال إلى نصوص مكتوبة قابلة للتحليل الذكي، ومن ثم إعادة تحديد احتياجات العملاء بشكل دقيق من خلال تحليل المشاعر، لتضيف هذه التقنية الفريدة قدرة استثنائية على استقراء التوجهات وتحليل سلوك العميل، مما يدعم فرق العمل بالتخاذ قرارات مدروسة لتطوير الخدمات والمحتوى، مشيراً إلى أن هذا النموذج يأتي ضمن منظومة شاملة من الحلول التقنية التي يستخدمها البنك لتعزيز نطاق استخدام الذكاء الاصطناعي ليشمل أبعاد مختلفة من التجربة المصرفية.

وتحدث التويجري عن بنك Nomo الذراع الرقمية لبنك لندن والشرق

مركز دبي للتكنولوجيا المالية هذا العام منصة تواصل مرموقة جمعت تحت مظلتها أبرز الأسماء والشخصيات من مختلف أنحاء العالم، ولطرح مناقشة أجندة لأهم الفرص الواعدة لقطاع التكنولوجيا المالية، من خلال سلسلة من الحلقات النقاشية لرسم ملامح قطاع مالي مرن ومستدام.

بناء شركات استراتيجية مع رواد التكنولوجيا المالية هو المسار الأمثل لخلق نموذج مصرفي متكامل، يتماشى مع وتيرة التحولات المتسارعة في مستقبل هذا القطاع ويضمن استدامة النمو.

وسلط التويجري الضوء على تجربة بوبيان كمثال واقعي للتعاون وتبادل الخبرات لترسيخ خطواته المميزة التي تعكس هذا القطاع ويضمن استدامة النمو. وأكد التويجري أن هذا التعاون لم يعد خياراً، بل ضرورة استراتيجية لضمان مستقبل مالي أكثر كفاءة وابتكاراً وشمولية.

جاء ذلك خلال مشاركة التويجري كمتحدث رئيسي في السخنة الثالثة من «قمة مركز دبي المالي العالمي للتكنولوجيا المالية DIFC FinTech Summit»، والتي أقيمت في مدينة جيميرا بدبي خلال الفترة من 12 إلى 13 الجاري، تحت شعار «التكنولوجيا المالية للجميع»، وبرعاية سمو الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم، النائب الأول لحاكم دبي، نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير المالية.

واستقطبت القمة نخبة من القيادات المصرفية، والمتكربين، ورواد الأعمال والخبراء في مجال التكنولوجيا المالية من مختلف أنحاء العالم، لاستكشاف أبرز التوجهات والفرص التي ترسم مستقبل القطاع.

وخلال الجلسة النقاشية التي جاءت بعنوان «تحول القطاع المصرفي: الطفرة القادمة من الابتكار»، أوضح التويجري أن العلاقة بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية تشهد تحولا جذريا من التنافس إلى التكامل، حيث تسعى المؤسسات المالية إلى الاستفادة من مرونة الشركات التقنية وقدراتها في تسريع الابتكار وتقديم خدمات مصرفية رقمية أكثر تطوراً.

وقال: في بنك بوبيان نؤمن بأن

أكد الرئيس التنفيذي للخدمات المصرفية الخاصة والشخصية والرقمية في بنك بوبيان عبدالله التويجري، أن التحول في العلاقة والتعاون بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية أصبح واقعا ملموسا بعيد تشكيل ملامح الصناعة المصرفية الحديثة، مشيراً إلى أن هذا التعاون لم يعد خياراً، بل ضرورة استراتيجية لضمان مستقبل مالي أكثر كفاءة وابتكاراً وشمولية.

جاء ذلك خلال مشاركة التويجري كمتحدث رئيسي في السخنة الثالثة من «قمة مركز دبي المالي العالمي للتكنولوجيا المالية DIFC FinTech Summit»، والتي أقيمت في مدينة جيميرا بدبي خلال الفترة من 12 إلى 13 الجاري، تحت شعار «التكنولوجيا المالية للجميع»، وبرعاية سمو الشيخ مكتوم بن محمد بن راشد آل مكتوم، النائب الأول لحاكم دبي، نائب رئيس مجلس الوزراء ووزير المالية.

واستقطبت القمة نخبة من القيادات المصرفية، والمتكربين، ورواد الأعمال والخبراء في مجال التكنولوجيا المالية من مختلف أنحاء العالم، لاستكشاف أبرز التوجهات والفرص التي ترسم مستقبل القطاع.

وخلال الجلسة النقاشية التي جاءت بعنوان «تحول القطاع المصرفي: الطفرة القادمة من الابتكار»، أوضح التويجري أن العلاقة بين البنوك وشركات التكنولوجيا المالية تشهد تحولا جذريا من التنافس إلى التكامل، حيث تسعى المؤسسات المالية إلى الاستفادة من مرونة الشركات التقنية وقدراتها في تسريع الابتكار وتقديم خدمات مصرفية رقمية أكثر تطوراً.

وقال: في بنك بوبيان نؤمن بأن



جاسم زيدان



مطال البحر

خلال الربع الأول.. و7,6 فلوس ربحية السهم الواحد

«أرزان» تحقق 6,9 ملايين دينار أرباحاً صافية

مشروع «الطي هيلز» الفاخر الذي تطوره شركة عقارات الكويت في إمارة الشارقة، وتبلغ القيمة الإجمالية للمشروع 3,5 مليارات درهم (294 مليون دينار)، ويقام على مساحة تصل إلى 6 ملايين قدم مربعة، حيث يشتمل على 1100 وحدة سكنية فاخرة.



حققت شركة مجموعة أرزان المالية قفزة بنسبة 83% في صافي الربح الخاص بمساهمي الشركة الأم خلال الربع الأول من العام الحالي، الأشهر الـ 3 المنتهية في 31 مارس 2025، حيث بلغت 6,9 ملايين دينار، مقارنة بـ 3,78 ملايين دينار للفترة ذاتها من عام 2024. وبلغت ربحية السهم الواحد 7,6 فلوس للسهم بزيادة نسبتها 80%، وعلى صعيد الإيرادات بلغ إجمالي الإيرادات التشغيلية 9,2 ملايين دينار، مقارنة بـ 5,99 ملايين دينار بزيادة نسبتها 53% للفترة ذاتها من عام 2024.

وقد أُنيت المشروع جدارته في السوق العقاري المتميز، حيث حقق المطور مؤخراً مبيعات قياسية خلال معرض «إيكرز» بلغت قيمتها الإجمالية 2,1 مليار درهم إماراتي (176,4 مليون دينار)، مما يعكس قوة الطلب على الوحدات السكنية المتميزة في الإمارات. ويأتي هذا الاستثمار في إطار استراتيجية المجموعة للتركيز على المشاريع العقارية ذات القيمة المضافة العالية في الأسواق الواعدة، حيث يجمع مشروع «الطي هيلز» بين الموقع الاستراتيجي في الشارقة والتصميم العصري والخدمات الفاخرة، مما يجعله أحد المشاريع الرائدة في قطاع الإسكان المتميز بدولة الإمارات العربية المتحدة. من جانبه، قال نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للمجموعة جاسم زيدان: «نتائج الربع الأول من 2025 جاءت مميزة من عدة جوانب، فقد زادت أصول المجموعة خلال الربع الأول من 2025 بنسبة 31% وبلغ إجمالي الأصول 312 مليون دينار، مقارنة بـ 238,3 مليون دينار للفترة ذاتها من العام 2024، كما ارتفع إجمالي حقوق مساهمي الشركة الأم بنسبة 24,1% ليصبح 189,6 مليون دينار مقارنة بـ 152,8 مليون دينار للفترة ذاتها من العام الماضي. ونسعى إلى الاستمرار في تحقيق النتائج الإيجابية في الفترات المقبلة».

وأضاف: نوعية استثمارنا وتنوعها وعدد مصادر دخل المجموعة كانت لها الأثر البالغ في الحد من المخاطر وتجاوز التحديات وتعزيز النتائج الإيجابية واستمرارها. وللمجموعة تطورات كبيرة وسعى إلى المحافظة على هذه النتائج المميزّة وننطلق إلى المزيد من النجاحات مستقبلاً، ونأمل أن نكون عند حسن ظن العملاء والمساهمين والمستثمرين، شاكرين ثقتهم في المجموعة وما تقدمه من خدمات مالية متنوعة وحلول استثمارية مبتكرة».

وتابع بالقول: «لقد صممتنا استراتيجيتنا الجديدة بعناية فائقة لتواكب أحدث التطورات في القطاع المالي، مع الحفاظ على مرونتنا الكافية للاستجابة السريعة لتغيرات السوق، ونحن في (أرزان) نؤمن بأن المستقبل للجودة والابتكار، ولذلك نستثمر حالياً في تأسيس شركات استراتيجية متخصصة، واستقطاب أفضل الكفاءات القادرة على اكتشاف الفرص الواعدة، حيث تعمل (أرزان كابيتال) على بناء فرق عمل متميزة قادرة على تحليل السوق بدقة واغتنام الفرص الاستثمارية المربحة».

وأضاف البحر: «إن هذه النتائج المشرفة ما هي إلا البداية لمرحلة جديدة من الإنجازات، وسنواصل العمل بكل جد واجتهاد لتحقيق تطورات مساهمة وشركائنا، وتعزيز مكانة المجموعة كواحدة من أبرز المؤسسات المالية في المنطقة إن شاء الله». وفي إطار تعزيز وجودها في السوق العقاري الإقليمي، أعلنت مجموعة أرزان المالية عن استحواذها على حصة 6% في

أرزان المالية عن استحواذها على حصة 6% في

شركتها التابعة في دبي وقّعت العقد مع «Darwish Engineering» الإماراتية

«عقارات الكويت» تطور البنية التحتية لـ «الطي هيلز» بـ 198 مليون درهم

أعلنت شركة عقارات الكويت عن توقيع شركة تابعة لها في دبي عقد مع «Darwish Engineering» الإماراتية، لتطوير البنية التحتية لمشروعها الضخم «الطي هيلز» في الشارقة، بقيمة إجمالية تبلغ 198 مليون درهم إماراتي (ما يعادل 16,5 مليون دينار).



عبد العزيز المجال

ويشمل العقد، الذي تم توقيعه تحت مظلة شركة قرية النخيل العقارية، الذراع التنفيذية للمشروع والتابعة لعقارات الكويت، تصميم وتنفيذ البنية التحتية الأساسية للمشروع، مع التركيز على شبكات الصرف الصحي ومعالجة المياه، وبناء محطة معالجة الصرف الصحي ومحطتي ضخ للصرف الصحي، وشبكات الطرق والتصريف المائي، وتوقيع شبكات الكهرباء والاتصالات والمياه.

وتعليقاً على العقد، أكد نائب الرئيس – إدارة التطوير العقاري في شركة عقارات الكويت عبدالعزيز المجال، أن العقد يمثل مرحلة مهمة في مسيرة تطوير مشروع «الطي هيلز»، ويعكس التزام الشركة بتقديم بنية تحتية متكاملة تلبي أعلى معايير الجودة العالمية. وأوضح أن العقد يهدف إلى تعزيز كفاءة البنية التحتية للمشروع، مما يضمن أعلى مستويات من الراحة والرفاهية لساكني المشروع. وأضاف أن فريق العمل يعمل بجد واجتهاد لتحقيق أعلى مستويات من الجودة والالتزام بالمواعيد المحددة.

ويشمل العقد، الذي تم توقيعه تحت مظلة شركة قرية النخيل العقارية، الذراع التنفيذية للمشروع والتابعة لعقارات الكويت، تصميم وتنفيذ البنية التحتية الأساسية للمشروع، مع التركيز على شبكات الصرف الصحي ومعالجة المياه، وبناء محطة معالجة الصرف الصحي ومحطتي ضخ للصرف الصحي، وشبكات الطرق والتصريف المائي، وتوقيع شبكات الكهرباء والاتصالات والمياه.

وتعليقاً على العقد، أكد نائب الرئيس – إدارة التطوير العقاري في شركة عقارات الكويت عبدالعزيز المجال، أن العقد يمثل مرحلة مهمة في مسيرة تطوير مشروع «الطي هيلز»، ويعكس التزام الشركة بتقديم بنية تحتية متكاملة تلبي أعلى معايير الجودة العالمية. وأضاف أن فريق العمل يعمل بجد واجتهاد لتحقيق أعلى مستويات من الجودة والالتزام بالمواعيد المحددة.

خلال الربع الأول.. و17,77 فلوساً ربحية السهم الواحد

«الخليج» تقفز بأرباحها 244% إلى 8,12 ملايين دينار

في عام 2024، بينما ارتفع صافي الأرباح التشغيلية بنسبة 252% إلى 8,21 ملايين دينار، مقارنة بـ 2,33 مليون دينار في الربع الأول من عام 2024. وارتفع مجموع حقوق الملكية الخاصة بمساهمي الشركة الأم في الربع الأول من عام 2025 ليصل إلى 116,6 مليون دينار، مقارنة بـ 64,18 مليون دينار في الربع الأول من عام 2024 بنسبة زيادة تصل إلى 82%. وفي هذا السياق، قال رئيس مجلس إدارة

الشركة صالح السلمي: «يعكس الأداء القوي الذي حققته أيفاً في الربع الأول من عام 2025 التقدم المستمر في تعزيز مائة أعمال الشركة وتحقيق قيمة طويلة الأجل للمساهمين، وإننا ملتزمون بتحقيق التميز التشغيلي وتنفيذ صفقات واستثمارات لتعزيز النمو والتعامل المرن مع البيئة الاقتصادية المتغيرة، ولهي بذلك تبني قاعدة صلبة للنمو المربح بالتوازي مع الأداء التشغيلي المتميز»، وأشار إلى



صالح السلمي

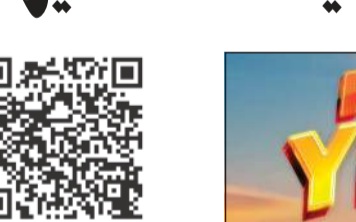
أعلنت شركة الاستشارات المالية الدولية القابضة (إيفا) عن نتائجها المالية للربع الأول من 2025، والتي تعكس نجاحها في مواصلة أدائها المالي والتشغيلي مسجلة نمواً إيجابياً، حيث حققت الشركة صافي أرباح بقيمة 8,12 ملايين دينار، بقفزة نسبتها 244%، وذلك مقارنة بـ 2,36 مليون دينار عن نفس الفترة من 2024. وبلغت ربحية السهم الواحد 17,77 فلوساً، مقارنة بـ 6,86 فلوس عن نفس الفترة

حزمة مصرفية متكاملة تعكس التزاماً عميقاً بتمكين شباب الكويت مالياً

«الخليج» يطلق حملته التسويقية «red ما يردك»

والى جانب هذه البطاقة، تقدم الحملة الجديدة مزايا أخرى تشمل:

- خصماً يومياً 50% على تذكار السينما لدى فوكس وسينسكيب.
- قسيمة تعبئة وقود مجانية بقيمة 50 د.ك من «أولي» عند تحويل المكافأة أو الإعانة الطلابية.
- خصومات تصل إلى 20% على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:



الإعلان بالتعاون مع النجمة لولوة الملا والفنان دافي

ضمن استراتيجيته المستدامة لتمكين الجيل القادم، أعلن بنك الخليج عن إطلاق حملة «red ما يردك» التسويقية، التي تأتي تنويجاً لرؤية طموحة تستهدف الشباب الكويتي في الفئة العمرية من 15 إلى 25 عاماً، عبر توفير باقة متطورة من الخدمات المصرفية والمزايا الحصرية، التي تم تصميمها بناء على دراسات ميدانية وتحليل دقيق لسلوكيات واحتياجات هذه الفئة الواعدة. وييسد حساب red أكثر من مجرد منتج مصرفي، إنه منصة مالية شبابية ذكية تم تطويرها بالتعاون مع الشباب أنفسهم، ليكون انعكاساً حقيقياً لطموحهم، نمط حياتهم، وأسلوبهم الرقمي المتسارع.

ويتمتع بنك الخليج على ريادة أساسية، وهي فهم العميل أولاً. من خلال جلسات حوارية مع طلاب الجامعات واستطلاعات رأي وتحليل بيانات إنفاق عملاء red الحاليين، رصد البنك مجموعة من المؤشرات التي أسهمت في تشكيل ملامح الحملة الجديدة: ● أغلبية الشباب أيدوا اهتمامهم بالحصول على مزايا فورية ولمنوعة مثل الاسترداد النقدي.

● استرداداً نقدياً بنسبة 15% (بحد أقصى 300 دينار سنوياً) على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:

تعد بطاقة ماستر كارد red Plus مسبقة الدفع للاسترداد النقدي، والتي تم تصميمها بمشاركة شبابية، أول بطاقة في الشرق الأوسط مخصصة بالكامل لفئة الشباب، وتقدم بتصميم عمودي فريد يعكس الذوق العصري للفئة المستهدفة، وتوفر أعلى نسبة كاش باك في الكويت، وتمنح البطاقة العملاء ما يلي:

● استرداداً نقدياً بنسبة 15% (بحد أقصى 300 دينار سنوياً) على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:

● استرداداً نقدياً بنسبة 15% (بحد أقصى 300 دينار سنوياً) على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:

● استرداداً نقدياً بنسبة 15% (بحد أقصى 300 دينار سنوياً) على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:

● استرداداً نقدياً بنسبة 15% (بحد أقصى 300 دينار سنوياً) على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:

● استرداداً نقدياً بنسبة 15% (بحد أقصى 300 دينار سنوياً) على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:

● استرداداً نقدياً بنسبة 15% (بحد أقصى 300 دينار سنوياً) على خدمات مثل Porterage وتغسيل السيارات Trolley. وقد تم إطلاق الحملة الجديدة من خلال إعلان تلفزيوني تم إنتاجه بروح شبابية معاصرة، شاركت فيه الممثلة «لولوة الملا» والفنان الكويتي «دافي»، بهدف إيصال العملاء ما يلي:

بهدف تعريف الموظفين بخدماته وحلوله المصرفية

«التجاري» تواجد في الهيئة العامة للاستثمار



جانب من تواجد البنك في الهيئة العامة للاستثمار

في إطار حرص البنك التجاري على اطلاع العملاء على منتجاته وخدماته المصرفية المصممة لتلبية احتياجات جميع شرائح العملاء، فضلاً عن جهوده في مجال التثقيف والتوعية المالية، تواجد البنك في الهيئة العامة للاستثمار من خلال جناح أقامه البنك بهدف تعريف الموظفين العاملين بالهيئة بالمزايا والخدمات والحلول المصرفية التي يقدمها البنك. هذا، وقد استقبل فريق الخدمات المصرفية الشخصية – التابع لقطاع الخدمات المصرفية للأفراد موظفي الهيئة لإجابة على أي استفسار لديهم حول مزايا الحسابات، والبطاقات الائتمانية والمسبقة الدفع التي يقدمها البنك لعملائه، والتي تمنحهم مزايا استثنائية، منها دخول قاعات الانتظار في المطارات والحصول على خصومات عديدة لدى منافذ البيع والمتاجر المشاركة في العروض الترويجية، التي يحرص البنك على توفيرها لحاملي بطاقاته المصرفية لتعادل جميع شرائح العملاء، كما أجاب فريق الخدمات المصرفية الشخصية عن الأسئلة والاستفسارات التي طرحها موظفو الهيئة حول جوانب الحماية الأمنية للحسابات، وضرورة عدم مشاركة المعلومات المصرفية أو الأرقام السرية الخاصة بالحسابات مع أي شخص، والحصول على الخدمات المصرفية من الجهات المختصة لرقابة بنك الكويت المركزي، مع الحرص على متابعة التعليمات التحذيرية التي يصدرها البنك عبر رسائله في إطار حملة «المن على يدك» الهادفة إلى تثقيف عملاء البنوك بالحوافز المرتبطة بالحسابات المصرفية والتعامل مع البنوك.