«طيران الجزيرة» تدشن أولى رحلاتها إلى مطار «عمّان المدني»

عمّان ـ كونا: وصلت أولى رحلات شركة طيران الجزيرة الكويتية إلى مطار عمان المدني (مطار ماركا) في العاصمة الأردنية بعد إعادة تشغيله أخيرا.

واعتبر السفير الكويتي لدى الأردن حمد المري عقب وصول الطائرة، أن وصول أول رحلة تابعة لشركة طيران الجزيرة إلى (مطار عمان المدني) «خطوة مهمة في تعزيز العلاقات الثنائية بين البلدين، لاسيما في المجالات التجارية والسياحية».

وقال السفير المري إن تشغيل رحلات طيران الجزيرة سيخدم شريحة واسعة من الكويتيين الموجودين في الأردن إضافة إلى الأردنيين المقيمين في دولة الكويت، كما سيسهم في تسهيل التنقل والتبادل التجاري وتعزيز التواصل بين الشعبين الشقيقين.

وتقدم بالشكر الى إدارة المطار وجميع الشركات العاملة فيه على جهودها في تسهيل الاتفاق وإطلاق رحلات شركة طيران الجزيرة، مشيدا بالتعاون الكبير الذي أبدته الشركة لتكون من أوليات شركات الطيران التي تبدأ التشغيل إلى مطار عمان المدني.

وأشار إلى أن هذه الخطوة ستنعكس على تنمية العلاقات الثنائية خاصة في القطاعين السياحي والتجاري وتعزز من فرص الاستثمار والتبادل بين البلدين الشقيقين.

السفير الكويتي لدى الأردن حمد المري عقب وصول طائرة طيران الجزيرة إلى مطار عمان المدني

بدوره، قال الرئيس التنفيذي لطيران الجزيرة باراثن باسوباتي إن مطار عمان المدني المعروف سابقا بـ (مطار ماركا) يشهد اليوم عودة قوية للرحلات التجارية بعد توقفها، مشيرا إلى أن الرحلات التي انطلقت سجلت نسب إشغال كبيرة.

وأوضح أن الإقبال الكبير من المسافرين يعكس أهمية هذا المطار وموقعه الاستراتيجي القريب من وسط العاصمة عمان، حيث لا يبعد سوى نحو 12 كيلومترا عن المدينة ما يجعله خيارا مريحا وسريعا للمسافرين.

وأكد أن هذا القرب الجغرافي يشكل عامل جذب رئيسيا للعملاء ويسهم في تعزيز الطلب على الرحلات القادمة والمغادرة عبر المطار.

كما قام السفير حمد المري، يرافقه عدد من مسؤولي هيئة تنظيم الطيران الأردني، بجولة إلى مرافق المطار والاطلاع على التجهيزات كافة التي أعدت من قبل السلطات الأردنية لخدمة المسافرين.

يذكر أن مطار عمان المدني يقع في منطقة ماركا إحدى مناطق مدينة عمان الشرقية، وهو أول مطار تم بناؤه في الأردن، وافتتح عام 1963، وأعيد تشغيل الرحلات التجارية إليه مع بداية العام الحالي.

مع شركة PGIM العالمية بهدف تكامل القدرات والخبرات لدى الطرفين

«كامكو إنفست» توقّع مذكرة شراكة إستراتيجية

وقّعت شركة «كامكو إنفست» وPGIM، إحدى الشركات العالمية الرائدة في إدارة الاستثمارات، مذكرة تفاهم تهدف إلى إقامة شراكة استراتيجية تستند إلى تكامل القدرات والخبرات لدى الطرفين في مجالي إدارة الأصول والثروات.

وبموجب هذه الشراكة، ستبحث كامكو إنفست و PGIM، ذراع إدارة الأصول العالمية لشركة «برودنشيال فاينانشال»، فرص تطوير منتجات استثمارية مشتركة وحلول استثمارية بعلامة تجارية مشتركة عبر الأسواق العامة والخاصة.

وتشمل مجالات التعاون المحتملة استراتيجيات الأسواق العامة مثل الأسهم والدخل الثابت والصكوك، إلى جانب فرص الأسواق الخاصة التي تشمل الائتمان الخاص، والعقار، والبنية التحتية، والاستثمارات الثانوية، وغيرها من فئات الأصول البديلة.

كما تهدف هذه الشراكة إلى الجمع بين القدرات العالمية لـ PGIM في إدارة الاستثمارات وبين العلاقات الوطيدة التي تمتاز بها كامكو إنفست في المنطقة، واتصالها الوثيق بالأسواق، وقوة قنوات التوزيع لديها، كما سيدرس الطرفان فرص السعي المشترك للحصول على تفويضات إقليمية وعالمية من جهات مؤسسية وسيادية وصناديق تقاعد وشركات تأمين، حيث تسهم القدرات التكاملية للطرفين في تعزيز القيمة المقدمة للعملاء.

وبالتوازي مع ذلك، تعتزم PGIM وكامكو إنفست استكشاف مجالات تبادل المعرفة وتطوير القدرات، بما يشمل تبادل الرؤى عن الأسواق والأبحاث وأفضل الممارسات، إلى جانب التعاون من خلال برامج تدريبية، ومؤتمرات، وتبادلات مهنية.

وفي تعليقه على الشراكة، قال فيصل صرخوه، الرئيس التنفيذي لـ «كامكو إنفست»: «يسرنا الدخول في شراكة مع PGIM، إحدى الشركات العالمية الرائدة في إدارة الاستثمارات. وتعكس هذه الشراكة التزامنا المستمر بتعزيز وتوسيع حلولنا الاستثمارية من خلال شراكات استراتيجية تتيح لعملائنا في الكويت ومنطقة دول مجلس التعاون الخليجي الاستفادة من خبرات عالمية المستوى، وقدرات متنوعة، وممارسات استثمارية تتسم بالانضباط».

وأضاف صرخوه «نؤمن بأن هذه الشراكة ستمكننا من تعزيز خدمات إدارة الثروات لدينا، وتقديم حلول أكثر ابتكارا تلبي الاحتياجات المتطورة لعملائنا من المؤسسات والأفراد ذوي الملاءة المالية العالية، إلى جانب دعم نمو أسواق رأس المال في المنطقة».

واختتم صرخوه قائلا «ستسهم هذه الشراكة في خلق قيمة مضافة ليس فقط لعملاء كامكو إنفست، بل أيضا لعملاء إدارة الثروات والخدمات المصرفية الخاصة لدى بنك برقان. وباعتبار كامكو إنفست شركة تابعة لبنك برقان، فقد نجح الطرفان في الجمع بين الخبرات المصرفية والاستثمارية لخلق الثروات وتنميتها والحفاظ عليها. ومن شأن هذا التعاون الاستراتيجي أن يعزز قدراتهما المشتركة في إدارة الثروات ويوسع نطاق الحلول الاستثمارية المتاحة، بما يرسخ التزامهما المشترك بتقديم أعلى معايير الخدمة والكفاءة المهنية».

وتعد PGIM إحدى الشركات العالمية الرائدة بإدارة الاستثمارات، حيث تدير أصولا تقدر بنحو 1,5 تريليون دولار، وتقدم مجموعة واسعة من الحلول الاستثمارية عبر الأسواق العامة والخاصة، وتتخذ من الولايات المتحدة مقرا رئيسيا وتتواجد في أبرز المراكز المالية العالمية، حيث تجمع بين الخبرات المحلية والرؤى المتخصصة بكل سوق لتقديم حلول استثمارية لعملائها حول العالم.

بدوره، قال محمد عبدالملك، رئيس منطقة الشرق الأوسط لدى PGIM «تجمع شراكتنا مع كامكو إنفست بين الخبرات الاستثمارية العالمية التي تتمتع بها PGIM والانتشار الإقليمي لـ «كامكو إنفست»، لتقديم حلول متميزة للعملاء في الكويت ومنطقة دول مجلس التعاون الخليجي الأوسع. ومن خلال توحيد نقاط القوة التكاملية، نهدف إلى التطوير المشترك لاستراتيجيات تستفيد من الخبرات عبر منصة PGIM الواسعة للائتمان العام والخاص بقيمة تريليون دولار، وأعمالها الرائدة عالميا في القطاع العقاري.

فيصل صرخوه ومحمد عبدالملك في لقطة جماعية مع ممثلي الشركتين

«التجاري» يُطلق حملة تحويل الراتب الجديدة

أعلن البنك التجاري الكويتي عن إطلاق حملة تحويل الراتب الجديدة، في خطوة تهدف إلى تقديم قيمة حقيقية للعملاء وتعزيز تجربتهم المصرفية من خلال حوافز مالية مباشرة وخدمات مصرفية متكاملة تلبي احتياجات مختلف شرائح المجتمع. وتأتي هذه الحملة في إطار استراتيجية البنك الرامية إلى الجمع بين العروض المالية المجزية والخدمات المصرفية المتطورة، بما يواكب تطلعات العملاء ويعزز علاقتهم طويلة الأمد مع البنك. وتعليقا على الحملة التي أطلقها التجاري ومزاياها، صرحت نورا كايد، نائب مدير عام قطاع الخدمات المصرفية للأفراد قائلة: إن إطلاق هذه الحملة يأتي تأكيدا على التزام البنك بتقديم حلول مصرفية متكاملة تجمع بين الحوافز المالية الحقيقية والخدمات المصرفية المتطورة، مشيرة إلى أن البنك يحرص دائما على تصميم عروض تلامس احتياجات العملاء الفعلية وتمنحهم قيمة مضافة ملموسة، سواء من خلال الهدايا النقدية أو حلول التمويل أو عبر تطوير الخدمات المصرفية المقدمة لشرائح العملاء وتقديم خدمات ومنتجات مصرفية مصممة خصيصا لكل شريحة بما يواكب تطلعاتها ويعزز جودة تجربتها المصرفية.

نورا كايد

وعن آلية الانضمام إلى هذه الحملة والاستفادة من المزايا التي توفرها، كشفت كايد، أن الحملة الجديدة تتيح للمواطنين الكويتيين العاملين في القطاع الحكومي أو القطاع النفطي أو في إحدى الشركات المعتمدة لدى البنك الاستفادة من هدايا نقدية تصل إلى 2000 دينار، حيث يحصل العميل على هدية نقدية تصل إلى 1000 دينار عند تحويل الراتب أو تحويل المديونية إلى البنك التجاري الكويتي، إضافة إلى خصم يصل إلى 1000 دينار عند تمويل سيارة من أي وكالة سيارات داخل دولة الكويت، أو إمكانية اختيار عرض تمويل السيارات بصفر أرباح عبر وكالات مختارة، وذلك وفقا للشروط والأحكام المعتمدة، وبما يمنح العملاء مرونة أكبر وقيمة مالية مضاعفة ضمن تجربة مصرفية شاملة.

هذا، وتشمل الحملة المتقاعدين من المواطنين الكويتيين، حيث يمكنهم الاستفادة من هدية نقدية تصل إلى 500 دينار، عند تحويل المديونية إلى البنك التجاري، وذلك في إطار حرص البنك على دعم هذه الشريحة وتقديم حلول مالية تتناسب مع احتياجاتهم. أما بالنسبة للعملاء غير الكويتيين، فيوفر البنك التجاري الكويتي ـ ضمن الحملة ـ مزايا مصرفية مخصصة تشمل على سبيل المثال لا الحصر الإعفاء من رسوم السنة الأولى على مجموعة مختارة من البطاقات الائتمانية المميزة عند تحويل الراتب، بما يعكس التزام البنك بتقديم عروض مرنة ومناسبة لمختلف فئات العملاء المقيمين في دولة الكويت مع تطبيق الأحكام والشروط. وأضافت كايد أن هذه الحملة تندرج ضمن رؤية البنك الرامية إلى تقديم تجربة مصرفية متكاملة تجمع بين الحوافز المالية المباشرة والخدمات المصرفية المتطورة، حيث يوفر البنك ضمن العرض بطاقات مسبقة الدفع متعددة العملات مجانا للسنة الأولى، إلى جانب إمكانية اختيار العميل بطاقة ائتمانية من مجموعة واسعة من البطاقات لتتماشى مع أسلوب حياته وتكون من دون رسوم لمدة سنتين، فضلا عن حلول الدفع الرقمية الحديثة والخدمات المصرفية الرقمية التي تتيح للعملاء إدارة حساباتهم بسهولة وأمان.

وعن باقة الخدمات المصرفية الشخصية للعائلة، قالت كايد: انطلاقا من إيمان مصرفنا بأهمية العائلة ودورها في التخطيط المالي المستدام، أعلن البنك مؤخرا عن إطلاق باقة الخدمات المصرفية الشخصية للعائلة، والتي تتيح لعملاء الخدمات المصرفية الشخصية دعوة ما يصل إلى اثنين من أفراد عائلتهم للانضمام إلى هذه التجربة المصرفية المتكاملة. وتستهدف هذه الباقة المواطنين الكويتيين من أفراد العائلة ممن يبلغ راتبهم 750 دينارا فأكثر، ويعملون في القطاع الحكومي أو القطاع النفطي أو في إحدى الشركات المعتمدة لدى البنك، بما يتيح للعائلة الاستفادة من خدمات مصرفية متقدمة ضمن إطار موحد يعكس الترابط العائلي ويعزز الاستقرار المالي.

إلى جانب فتح حساب الذهب وباقة متكاملة من الخدمات المصرفية المبتكرة

«بيت التمويل»: تسلُّم سبائك الذهب عبر 11 فرعاً ذكياً

تسهم فروع بيت التمويل الكويتي الذكية بتقديم أبرز الخدمات المصرفية التي يحتاج اليها العملاء وبطريقة ميسرة وسهلة، وذلك لتوفير أعلى مستوى من الخدمات للعملاء وبكل أمان وجودة، الأمر الذي يؤكد ريادة البنك في التحول الرقمي وتبني الابتكار في طرح الحلول المصرفية والمالية الرقمية، بما يساهم بإضافة قيمة إلى تجربة العملاء الذين يتطلعون إلى خدمات مصرفية سريعة وسهلة.

ويستطيع العملاء من خلال الفروع الإلكترونية المنتشرة بأماكن مختلفة في الكويت، تسلم سبائك الذهب (10 غرامات) بشكل فوري، وكذلك إجراء باقة متنوعة من الخدمات المصرفية التفاعلية، ومنها: إنشاء المعاملات التجارية «المرابحة»، وطلب البطاقات الائتمانية ومسبقة الدفع، وتحديث البيانات ورقم الهاتف، وتفعيل البطاقات المصرفية، وفتح الودائع والحسابات، وطباعة دفتر الشيكات الفوري، والطباعة الفورية للبطاقات المصرفية بدون طلب مسبق، وفتح حسابات (الذهب، التوفير، الرابح، الخدمة الآلية)، وكذلك بيع وشراء الذهب، والسحب النقدي من دون بطاقة عن طريق الموبايل من خلال الرمز التعريفي QR code أومن خلال البطاقة المدنية أو رقم الهاتف، وغير ذلك الكثير من الخدمات التمويلية والمصرفية بسهولة وسرعة وأمان.

ويحرص بيت التمويل الكويتي على تعزيز انتشار فروعه الذكية التي يبلغ عددها حاليا 11 فرعا متوزعة في: الأڤنيوز، جمعية اشبيلية، جمعية الجابرية، جمعية المنقف، معرض الشويخ، جمعية صباح الأحمد، جمعية السلام، جمعية أبو فطيرة، فرع الخيران، فرع ضاحية عبدالله السالم والمطار. ويسعى البنك لزيادة عدد هذه الفروع الذكية لتلبي حاجة العملاء في أغلب مناطق الكويت لما لها من نجاح متواصل وسهولة في الاستخدام لخدمات بيت التمويل الكويتي المختلفة.

ويواصل بيت التمويل الكويتي جهوده في تعزيز قنوات تقديم الخدمة سواء عبر الفروع الذكية، أو عبر تطبيق الموبايل KFHonline، وعلى قنوات التواصل الاجتماعي، وعبر تقنيات الروبوت، والذكاء الاصطناعي وغيرها الكثير من القنوات البديلة عن القنوات المصرفية التقليدية.

ويذكر ان بيت التمويل الكويتي قام بتحديث شامل لأجهزة الصرف الآلي وتطبيق KFHonline بتصميم عصري وخدمات مصرفية ذكية، في تأكيد جديد على ريادته بالابتكار الرقمي. ويوفر KFHonline أكثر من 200 خدمة مصرفية.

وتشمل الخدمات المصرفية الإلكترونية: إصدارا فوريا للبطاقات الافتراضية مسبقة الدفع وعرض الرقم السري والتفاصيل الخاصة بالبطاقات الائتمانية وبطاقات السحب الآلي، فتح حساب مصرفي إضافي دون زيارة الفرع، تفعيل البطاقات المصرفية الجديدة، إيقاف البطاقات المصرفية مؤقتا، إنشاء ودائع، إضافة مستفيدين، استعلام عن رصيد، طلب دفتر شيكات، فتح حساب الذهب، إجراء عمليات بيع وشراء وتداول وإهداء الذهب، طلب التمويل، معرفة الالتزامات التمويلية وعدد الأقساط، الاطلاع على الخطط الاستثمارية، خدمة الحصول على ملخص أرصدة الحسابات والودائع وإدارة حسابات الأبناء من خلال خدمة «بيتي أونلاين»، وغيرها الكثير من الخدمات المصرفية الإلكترونية.

«بوبيان» يطلق جائزة «بوبيان لرواد الأعمال»

في خطوة تعكس التزامه المتواصل بدعم بيئة ريادة الأعمال في دولة الكويت، أعلن بنك بوبيان عن إطلاق جائزة «بوبيان لرواد الأعمال»، المبادرة الأولى على مستوى القطاع المصرفي الكويتي بهدف تمكين ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وتسليط الضوء على النماذج الريادية التي نجحت في إحداث أثر ملموس في السوق والمجتمع.

وتأتي الجائزة في إطار رؤية «بوبيان» الهادفة إلى تعزيز نمو المشاريع المحلية، وتشجيع الأفكار الريادية، والاحتفاء بقصص النجاح التي استطاعت تحويل الإبداع إلى قيمة مضافة، والتحديات إلى فرص، والنمو إلى إنجاز مستدام.

وفي هذا السياق، قال مساعد المدير العام لإدارة المصرفية للأعمال للشركات الصغيرة والمتوسطة في بنك بوبيان زيد السعدون إن إطلاق جائزة بوبيان لرواد الأعمال يعكس حرص البنك على مواصلة دوره كشريك داعم لهذا القطاع، مشيرا إلى أن المشاريع الصغيرة والمتوسطة تمثل أحد المحركات الأساسية للاقتصاد الوطني، وعنصرا محوريا في تعزيز الابتكار وخلق فرص النمو.

زيد السعدون

وأضاف: فكرة الإعلان عن الجائزة جاءت في وقت بات قطاع المشاريع الصغيرة والمتوسطة ركيزة أساسية ضمن ركائز الاقتصاد المحلي، ما يجعل من الضروري تسليط الضوء على النماذج التي نجحت في تحويل التحديات إلى فرص وتحقيق أثر حقيقي في السوق والمجتمع.

وأوضح أن هذه الخطوة تأتي تقديرا من «بوبيان» لرحلة المشروع وقصة نجاحه وتأثيره، ومنح رواد الأعمال مساحة للظهور والاعتراف بجهودهم وتجاربهم الريادية، مؤكدا أن هذه المبادرة تهدف إلى التشجيع على مواصلة التطوير والنمو.

وتابع السعدون: ندرك في بوبيان أن تمكين رواد الأعمال يتجاوز تقديم الحلول المصرفية التقليدية، ليشمل بناء منظومة متكاملة داعمة تقدر الابتكار، وتحتفي بالجهد، وتمنح المشاريع الواعدة منصة للتعريف بتجاربها وإنجازاتها.

وأضاف أن «بوبيان» يسعى من خلال هذه الجائزة إلى تسليط الضوء على النماذج الريادية الناجحة التي تبنت نهجا واعيا في التخطيط وإدارة مواردها بكفاءة، واستطاعت تحويل الإبداع إلى قيمة مضافة حقيقية، والتعامل مع التحديات بمرونة واحترافية ومكنتها من تحقيق نمو متوازن وقابل للاستدامة، بما يسهم من دعم الاقتصاد المحلي وتعزيز التنافسية.

وأكد السعدون أن «بوبيان» مستمر في نهجه الداعم لرواد الأعمال والشركات الصغيرة والمتوسطة، من خلال مبادرات تسهم في تمكينهم، وتعزيز جاهزيتهم لمواجهة المتغيرات المستقبلية، وتشجيعهم على تبني ممارسات أعمال أكثر كفاءة ومسؤولية، بما يدعم نمو شركاتهم واستداماتها على المدى البعيد.

جائزة بوبيان لرواد الأعمال

وتشمل جائزة «بوبيان لرواد الأعمال» ثلاثة مجالات رئيسية:

- جائزة الأثر المجتمعي للأعمال التي تهدف إلى تكريم المشاريع التي أحدثت فرقا إيجابيا في المجتمع.
- جائزة الابتكار والتكنولوجيا وتهدف إلى تكريم المشاريع التي وظفت التكنولوجيا بشكل ذكي وعملي في تطوير أعمالها.
- جائزة التميز الإبداعي وبناء العلامة التجارية بهدف تكريم المشاريع التي تميزت بهوية قوية ونهج إبداعي في التسويق وتجربة العملاء.

ويمكن التقدم والمشاركة في الجائزة من خلال الموقع الإلكتروني لبنك بوبيان www.bankboubyan.com، حيث تخضع جميع الترشيحات لمراجعة واعتماد لجنة الجائزة قبل إدراجها ضمن القائمة المختصرة، على أن يتم اختيار الفائزين من خلال تصويت المشاركين عبر الموقع الرسمي للجائزة.

لتعزيز الخدمات والخيارات المتاحة للدفع تناسب العملاء

«stc» تتعاون مع «تالي» لإطلاق «تسوق الآن.. ادفع لاحقاً»

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية stc عن التعاون المشترك مع تالي Taly، المزود الإقليمي لخدمة «تسوق الآن، ادفع لاحقا»، بهدف توفير حلول دفع مرنة ومريحة لعملاء stc، وذلك في إطار التزام الشركة بتعزيز تجربة العملاء من خلال عروض مبتكرة تركز على احتياجاتهم.

وبموجب هذه التعاون المشترك، سيتمكن عملاء stc من الاستفادة من خيارات حلول الدفع بالتقسيط التي تقدمها تالي عند شراء أجهزة وخدمات مختارة، مما يتيح لهم دفع المبلغ على 4 أقساط متساوية من دون أرباح.

وصممت هذه الخدمة لتوفير مرونة مالية أكبر للعملاء، مع الحفاظ على تجربة شراء سلسة وشفافة عبر جميع قنوات stc الرقمية، حيث سيتمكنون من شراء الأجهزة بالتقسيط عبر موقع stc الإلكتروني أو من خلال تطبيق mystc للهواتف الذكية.

يأتي إطلاق حلول الدفع من Taly في إطار جهود stc المستمرة لتوسيع نطاق حلولها الرقمية ذات القيمة المضافة وتعزيز القدرة الشرائية لعملائها. وسيمكن توفير طرق دفع بديلة لعملاء stc من شراء أجهزتهم المفضلة بسهولة ويسر.

وفي بيان لها، أكدت stc أن شراكتها مع Taly تعكس تركيزها الاستراتيجي على تقديم حلول رقمية متكاملة تتجاوز مفهوم الاتصال التقليدي. وشددت stc على أن توفير خيارات تمويل مرنة يشكل جزءا أساسيا من نهجها لتحسين تجربة العملاء وتسهيل الوصول إلى المنتجات والخدمات المتقدمة عبر منصات رقمية مبتكرة.

كما أكدت stc مجددا التزامها بالتعاون مع شركاء محليين وإقليميين يساهمون في إثراء النظام الرقمي في الكويت، كما يمكن التعاون مع شركات التكنولوجيا المالية ومزودي حلول الدفع، شركة stc من تقديم خدمات تعزز الراحة، وتحفز تبني الحلول الرقمية المتطورة، وتدعم الهدف الأوسع المتمثل في تمكين التحول الرقمي في الكويت.

وأشارت الشركة الى أنها ستواصل استكشاف الشراكات والمبادرات التي تركز على تقديم حلول عملية ومبتكرة مصممة خصوصا لتلبية احتياجات قاعدة عملائها المتنوعة، مع الحفاظ على مكانتها كشركة رائدة وموثوقة في مجال التحول الرقمي في السوق.

عبدالعزيز الدويش وبدر البدر يتوسطان مسؤولي الشركتين خلال توقيع اتفاقية التعاون