هدايا فورية ودخول على سحب الـ 2000 دينار خلال العيد

«KIB» يختتم فعاليات حملة «الدروازة» في الخيران مول

أعلن بنك الكويت الدولي «KIB» اختتام فعاليات حملته التي نظّمها بمناسبة عيد الأضحى في الخيران مول، والتي استقبل خلالها العديد من الزوار الراغبين بفتح حساب الدروازة والحصول على مكافآت فورية مميّزة. وعلى مدى يومين متتاليين تمكّن روّاد المجمّع من التمتّع بفرص للفوز بأكثر من 400 جائزة مقدّمة من مجموعة من العلامات التجارية المشاركة في الحملة. وإلى جانب الجوائز الفورية، وفّرت الحملة للمشاركين ممّن فتحوا حساب الدروازة فرصة الدخول تلقائياً في سحب خاص على الجائزة الكبرى بقيمة 2,000 دينار كويتي.

وبهذه المناسبة، قال رئيس المبيعات المركزية في البنك، عبدالعزيز الشمري: «لقد كان من دواعي سرورنا أن نقدّم هذه التجربة الاستثنائية لمكافأة رواد الخيران مول، حيث نجحنا في جذب العديد من العملاء الجدد ممّن يبحثون عن تجربة مصرفية رقمية تضمن لهم الراحة والأمان، إلى جانب الحصول على مكافآت وجوائز نقدية رائعة. ونحن في KIB نشكر كل من أسهم في نجاح هذا الحدث المهم وكان جزءاً من فعاليات حملتنا المجتمعية الحيوية».

وفي السياق ذاته، قال مساعد المدير في إدارة التسويق والاتصال المؤسسي في البنك، عبدالعزيز الثواب: «إن مثل هذه الفعاليات تؤكّد التزام KIB المستمر وحرصه الدائم على توفير حلول مصرفية مبتكرة وتعزيز تجربة العملاء من خلال مكافأتهم في جميع المناسبات المهمة لهم». وأضاف: «بالتزامن مع تركيزنا على استراتيجية التحوّل الرقمي في البنك، عملنا خلال يومي الحملة على توفير تجربة فريدة للعملاء، ما أتاح للزوار والمهتمين إمكانية تسجيل حسابات الدروازة الجديدة بسهولة وسرعة من خلال نظام KIB الرقمي الجديد والمصمّم لتمكين العملاء الجدد من فتح حساب الدروازة بخطوات بسيطة».

بنك الكويت الدولي اختتم فعاليات حملته التي نظّمها بمناسبة عيد الأضحى

والجدير بالذكر أن حساب «الدروازة» هو حساب توفير مبني على أساس الوكالة بالاستثمار، وقد أطلقه KIB ضمن باقة منتجاته المصرفية المخصّصة للأفراد، وهو الأقوى من نوعه من حيث العائد السنوي المتوّقع بنسبة تصل لغاية 2 في المئة كل شهر، والتي يحصل العميل عليها لأول ثلاثة أشهر من فتح الحساب، ويتوقّع وصولها لغاية 1% بعد انقضاء الأشهر الثلاثة الأولى، علماً بأن العوائد تودع تلقائياً في حساب العميل خلال اليوم الأول من بداية كل شهر.

وإضافة إلى كونه حساب توفير، يتطلّب دخول السحوبات الأسبوعية والشهرية والسحب السنوي توافر 100 د.ك في الحساب.

وتجدر الإشارة إلى أن KIB لا يدّخر جهداً في تزويد عملائه بكافة الحلول المصرفية المبتكرة التي تمنحهم الأولوية في كافة العمليات، مع التركيز المستمر على تطبيق خطط التحوّل الرقمي التي تضمن الارتقاء بتجربتهم المصرفية، من خلال استخدام أحدث التقنيات وتقديم أقوى الخدمات التي تلبّي كافة احتياجاتهم، وذلك تجسيداً لرؤيته بعيدة المدى والتزاماً بشعاره المؤسسي، بنك للحياة.

بنك الكويت الدولي (KIB) هو بنك يعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية ومقره دولة الكويت. تأسس KIB عام 1973 حيث عُرف في البداية باسم البنك العقاري الكويتي، ومن ثم تحوّل إلى بنك إسلامي عام 2007. وفي العام 2018، بدأ KIB فصلاً جديداً من مسيرته الحافلة بالتطوّر والتغيير من خلال استراتيجيته الجديدة التي تركز على تقديم تجربة ذات مستوى أعلى للعملاء تحت شعار «بنك للحياة».

ومن خلال شبكة فروعه المنتشرة في جميع أنحاء الكويت، يقدّم KIB مجموعة متنوعة وشاملة من المنتجات والخدمات المصرفية، بالإضافة إلى الحلول الرقمية المبتكرة التي تتماشى مع أفضل المعايير الدولية. وانسجاماً مع رسالته الوطنية، يقدم KIB برنامجاً رائداً في مجال المسؤولية الاجتماعية يهدف إلى التأثير الإيجابي على المجتمع وأفراده من خلال عدد كبير من المبادرات والنشاطات الهادفة.

واليوم، يسير KIB بخطوات ثابتة في مرحلة التنفيذ المتقدمة لأهدافه الاستراتيجية، حيث رسخ دوره كأحد اللاعبين الرئيسيين في القطاع المصرفي الكويتي، كما حافظ على وضعه المالي القوي ونتائجه المتميزة باستمرار، مما أهله للاعتراف به دولياً نظراً لتصنيفه الائتماني القوي ومتانة مركزه المالي.

مع أحد البنوك المحلية

«التجارية» توقع عقد تسهيلات ائتمانية بـ 73.18 مليون دينار

شركة التجارية العقارية

أتمت شركة التجارية العقارية توقيع عقد تسهيلات ائتمانية بقيمة إجمالية 73.18 مليون دينار كويتي مع أحد البنوك المحلية.

وتضمنت بنود العقد، وفق بيان «التجارية» لبورصة الكويت، أمس الثلاثاء، تسوية حدود التسهيلات الإئتمانية النقدية الحالية بقيمة 50.22 مليون دينار، وحد تسهيلات إئتمانية نقدية جديدة بقيمة 20 مليون دينار.

وأشارت إلى استمرار حد التسهيلات الائتمانية غير النقدية بقيمة 2.97 مليون دينار كويتي.

ونوهت بأن الأثر المالي يتحدد بناءًا علي الجزء المستخدم من التسهيلات الائتمانية.

وارتفعت أرباح «التجارية العقارية» في الربع الأول من عام 2024 بنسبة 72.83 في المئة سنوياً، لتسجل ربحاً بقيمة 3.73 مليون دينار، مقابل 2.16 مليون دينار ربح الربع الأول من عام 2023.

«أعيان» تجدد عقد إدارة عقارات استثمارية مع «الأوقاف»

انتهت شركة أعيان العقارية من توقيع ملحق لعقد إدارة جزء من عقارات الأمانة العامة للأوقاف «العقارات الاستثمارية».

وأوضحت في بيان لبورصة الكويت أمس الثلاثاء، أن العقد يختص بتمديد عقد الإدارة لمدة سنة واحدة قابلة للتجديد.

وبينت «أعيان» أن الأثر المالي سوف يظهر في البيانات المالية من خلال زيادة الإيرادات التشغيلية الناتجة عن إدارة المحفظة.

وكانت أعيان قد أعلنت مطلع سبتمبر 2021 ترسية المناقصة المذكورة أعلاه عليها من قبل الأمانة العامة للأوقاف؛ وذلك لمدة سنة واحدة، وفي 29 من الشهر نفسه وقعت الشركة العقود الخاصة بالمناقصة مع «الأوقاف».

وفي أكتوبر الأول من عام 2022، أعلنت الشركة الانتهاء من توقيع ملحق لعقد إدارة جزء من عقارات الأمانة العامة للأوقاف «العقارات الاستثمارية»، والخاص بتمديد عقد الإدارة لمدة سنة واحدة قابلة للتجديد.

وقامت الشركة في أغسطس 2023، بتوقيع تجديد ملحق لعقد إدارة جزء من عقارات الأمانة العامة للأوقاف لمدة سنة.

وحسب آخر بيانات مالية معلنة، فقد تقلصت أرباح شركة أعيان العقارية خلال الربع الأول من عام 2024 بنسبة 51 في المئة سنوياً، لتبلغ 997.83 ألف دينار، مقابل 2.05 مليون دينار ربح الربع الأول من عام 2023.

«التجاري» يطلق برنامج التدريب الصيفي بالتعاون مع عدة مؤسسات تعليمية

جانب من برنامج التدريب

في إطار حرص البنك التجاري الكويتي على توجيه الشباب لاستغلال أوقات فراغهم في عطلة الصيف وتحفيزهم على التعلم واكتساب المعرفة الأولية المرتبطة بالعمل المصرفي، دشن التجاري برنامج التدريب الصيفي الذي تميز بطابعه المتنوع هذا العام عن طريق تبني طلبة من عدة جامعات ومدارس في الدولة، حيث تضمن هذا البرنامج تدريب طلبة المدرسة الأمريكية الدولية «AIS» وتعريفهم على طبيعة العمل في المجال المصرفي عن طريق زيارات ميدانية لفروع البنك للتعرف على أحدث وسائل التكنولوجيا المستخدمة في المعاملات والتسهيلات المصرفية التي يقدمها البنك لعملائه.

ومن جهة أخرى، قام البنك بتدشين برنامجه التدريبي الصيفي للسنة الثالثة على التوالي والمخصص لأبناء وأقارب الموظفين العاملين في البنك، حيث ينقسم البرنامج على فترتين تدريبيتين لمدة أسبوعين متتاليين لكل فترة شارك فيها ما يقارب 60 متدرب ومتدربة من أبناء وأقارب الموظفين.

ولم يقتصر التدريب الصيفي فقط على ذلك، وإنما حرص التجاري على التوسع عن طريق إتاحة فرص تدريبية خلال موسم الصيف لتدريب طلبة المدارس والجامعات المرموقة مثل جامعة الكويت وجامعة الشرق الأوسط الأمريكية والجامعة الأمريكية من ضمن خطة برنامج التدريب الصيفي لهذه السنة.

وفي هذا السياق، صرح صادق العبد الله مدير عام قطاع الموارد البشرية – قائلاً: «يسعى البنك التجاري دائماً إلى الاستثمار في الطاقات الشبابية عن طريق تنظيم مثل هذه البرامج التدريبية الهادفة التي توجههم نحو استثمار أوقات فراغهم للتعرف على دور القطاع المصرفي وما يحمله من إمكانيات وخدمات يقدمها للمجتمع وكذلك تدريبهم على أساسيات العمل المصرفي بفروع وإدارات البنك المختلفة. منوها أن قطاع الموارد البشرية نسعى دائماً إلى استقبالهم وتوجيههم نحو الإدارة والجهة المناسبة في البنك بما يتناسب مع متطلباتهم واحتياجاتهم.»

وتابع مبيناً أن مثل هذه البرامج تشجع الشباب الطلاب على الالتزام بمواعيد العمل وتحمل المسئولية والانضباط مما يساهم في صقل مهاراتهم وإعدادهم للعمل في المستقبل.

وأختتم العبد الله حديثه مؤكداً أن البنك التجاري مستمر في استقطاب الكوادر الكويتية من الخريجين الجدد من مختلف الجامعات والمدارس بما يعكس صدى التجارب الفريدة والفرص الواعدة التي يقدمها البنك للمتدربين أثناء دراستهم بمختلف تخصصاتهم وللخرجين بعد استكمال دراستهم».

بالتعاون مع Euromoney Learning

«بوبيان» ينظم برنامجاً تدريبياً حول «توثيق التمويل» لمديري علاقات العملاء

عبدالعزيز الرومي

بدر البدر

نظم بنك بوبيان، بالتعاون مع مؤسسة Euromoney Learning، برنامجه التدريبي Loan Doc-mentation والذي تناول العديد من المحاور المهمة المتعلقة بالتمويل الدولي والمهيكل بأنواعه والقواعد والمبادئ المنظمة لعملية منح التمويل والممارسات الرائدة والشروط المتعلقة بعمليات توثيق التمويل، وحاضرت فيه خبير التدريب للخدمات المصرفية الدولية «سو رايت»، والتي تمتلك سجلاً قانونياً وتدريبياً حافلاً في مجال المعاملات المصرفية الدولية.

وقد انضم 12 من مديري علاقات العملاء من مجموعات الخدمات المصرفية للشركات، والعمليات المصرفية، والخزانة بالبرنامج التدريبي الذي تم تصميمه خصيصاً وتحديد محاوره التدريبية بدقة من قبل خبراء المجموعة التعليمية في Euromoney لضمان رفع مستوى الخبرات والمهارات المصرفية لديهم.

وقال المدير التنفيذي بمجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان، عبدالعزيز الرومي «يأتي برنامج Loan Documentation ليؤكد سعي البنك المتواصل لتطوير مهارات كوادره البشرية لدعم مسيرتهم المهنية كونهم ركيزة أساسية تساعد على نمو القطاع المصرفي على وجه العموم والبنك بصورة خاصة، كما يأتي هذا البرنامج في إطار مجموعة متنوعة من البرامج التدريبية المتخصصة والشهادات المهنية التي يقدمها البنك لموظفيه بما يؤهلهم لتنفيذ الاستراتيجيات وإدارة التغيير والابتكار وإدارة الاستثمارات والثروات.»

وأضاف الرومي أنه ومن خلال هذا البرنامج التدريبي المكثف اكتسب موظفونا مهارات متقدمة عبر تغطية العديد من المحاور المتعلقة بالتمويل وكيفية تحليل بنود الاتفاقيات والممارسات والشروط المتعلقة بعمليات توثيق التمويل، مع تسليط الضوء على الأمور التجارية والتعهدات والأحكام الإدارية وغيرها من الجوانب التي يجب التركيز عليها بما يتناسب مع التطورات والمتغيرات الحالية في القطاع المصرفي لتحقيق المصلحة المشتركة بين بوبيان وعملائه من المؤسسات والشركات وتقديم أفضل مستويات الخدمة لهم.

وأوضح أن المنظومة التدريبية في بوبيان قائمة على الفهم العميق للاحتياجات التدريبية للموظفين وتوجيهها بصورة سليمة لصقل مهاراتهم وتزويدهم بالبرامج المتخصصة والممارسات الرائدة في القطاع المصرفي، اتساقاً مع إيمان البنك بأن الاستثمار الأهم يكون في زيادة خبرات العنصر البشري المميز بشكل دائم ومستمر، كركيزة أساسية للنجاح والتطور المؤسسي.

وأشار الرومي إلى أن التعاون مع «Euromoney Learning» جاء انطلاقاً من كونها إحدى المؤسسات العالمية الرائدة في تقديم حلول التعليم في القطاع المالي والمصرفي، كما جاء لتوفير برامج ودورات تدريبية تسهم بشكل كبير في إعداد استراتيجية متكاملة تضمن تلبية الاحتياجات التدريبية لموظفي البنك من مختلف الإدارات، مؤكداً التزام بوبيان الدائم تجاه موارده البشرية بإعدادهم وتوفير كل ما يساعدهم على النهوض بالمهارات الفنية والمصرفية والإبداعية من خلال خلق بيئة تدريبية متطورة تعتمد على الارتقاء بقدراتهم وصقل مهاراتهم الوظيفية في جميع مجالات العمل المصرفي بما ينعكس على خدمة العملاء وتطوير خدمات ومنتجات البنك وزيادة الابتكار والإبداع.

صورة جماعية للمتدربين من مديري علاقات العملاء

من جانبه قال مساعد مدير عام التمويل الدولي والمهيكل في مجموعة الخدمات المصرفية للشركات بدر البدر أن بوبيان يركز وبشكل أساسي على تمويل قطاعات متنوعة على الصعيد الدولي كمشاريع البنية التحتية وتمويل المؤسسات الحكومية والمالية، ليأتي برنامج Loan Documentation ويعزز بشكل مباشر قدرة موظفينا على تقديم خدمة متميزة لعملاء البنك من شريحة عملاء خدمات الأعمال والشركات، وفهم أسس وقواعد عقود التمويل واتخاذ القرارات بصورة مدروسة ودقيقة.

وأوضح أن هذا التدريب يُمكن مديري علاقات العملاء من فهم مبادئ التمويل الدولي وقواعده حسب المعايير الدولية لـ (Loan Market Association)، مما ينعكس إيجابياً على جودة الخدمة المقدمة للمؤسسات والشركات التي يتعامل معها بنك بوبيان على الصعيد الدولي، من خلال فهم وتطبيق الممارسات والشروط المناسبة لعمليات توثيق عقود التمويل.

وأكد البدر أن هذه المبادرة تُسهم وبشكل كبير في رفع مستوى الكفاءة والاحترافية لموظفي البنك، مما يعزز ثقة عملائنا في خدماتنا ويعزز مكانة البنك في السوق المصرفي الدولي. كما أن تطوير المهارات التحليلية والقدرة على التعامل مع الأمور المالية المعقدة يدعم الابتكار والتطور المستمرين في بيئة الأعمال المصرفية للشركات.»