

«بوبيان» يحذر عملاءه من المكالمات الاحتيالية وطرق التصدي لها



بنك بوبيان

يتواصل المحتالين مع العميل والإدعاء أنهم تابعين لشركات استثمارية لتقديم عروض ترويجية حصرية تحقق عوائد وارباح خيالية أو من خلال ارسال اعلان يحتوي على رابط من أجل الوصول إلى المعلومات الشخصية مثل أرقام الحسابات المصرفية و ارقام البطاقات البنكية وكلمات المرور السرية.

ويؤكد بوبيان حرصه الدائم على ضرورة التواصل الدائم مع العملاء وغيرهم للتحذير من مختلف مخاطر الاحتيال ونشر الوعي لحمايتهم وعدم تعرضهم لمخاطر تلك الهجمات والتي من الممكن أن تؤدي إلى خسارة مالية وسرقة الهوية وعواقب وخيمة أخرى منوها أن في حالة الشك في انتقال أحد الحسابات الشخصية لجهة معينة فيجب الإبلاغ عنه للجهات المعنية و في أقرب وقت ممكن للتمكن من اتخاذ الخطوات اللازمة لمعالجة الموقف.

وتأتي جهود بوبيان في توعية عملائه ضمن الاستراتيجية في دعم حملة «لنكن على دراية» خلال العام الحالي وتوفير كافة السبل والمقومات لنجاحها من خلال تكثيف نشر العديد من مقاطع الفيديو والمواد التثقيفية البرامج التوعوية لاختلاف موضوعات الحملة من خلال قنوات التواصل لاسيما القنوات الرقمية ومنصات التواصل الاجتماعي للبنك لرفع درجة الاستفادة لدى أكبر عدد من العملاء والمتابعين.

يوصل بنك بوبيان مشاركته ودعمه للحملة التوعوية (لنكن على دراية) التي أطلقها بنك الكويت المركزي واتحاد مصارف الكويت بهدف نشر وتعزيز الثقافة المالية والمصرفية والشمول المالي بين مختلف شرائح عملاء القطاع المصرفي وتوعيتهم بنظورات المعاملات المصرفية وذلك في إطار دوره المجتمعي وبرنامج الاستفادة.

وفي هذا السياق قال بنك بوبيان خلال بيان صحفي «بحرص البنك على حماية عملائه وحقوقهم المصرفية وذلك من خلال استمرارية التواصل والمشاركة الفعالة لمختلف الموضوعات التي تناولتها الحملة التوعوية «لنكن على دراية» بما يضمن وصول هذه الرسائل التوعوية إلى أكبر شريحة ممكنة من العملاء ومعرفة مدى وعيهم وتفاعلهم معها وفي مقدمتها الأساليب المختلفة للمكالمات الاحتيالية وطرق التصدي لها».

وأوضح بوبيان أن المكالمات الاحتيالية تعد واحدة من أكثر طرق الاحتيال وسرقة الهوية شيوعا والتي تتمثل في قيام المحتالين بالاتصال عبر الهاتف بالضحية وانتحال شخصية موظف بنك أو أي جهة رسمية لإيهام العميل بضرورة تجديد البيانات أو تفعيل البطاقة المصرفية.

وأضاف «طريقة أخرى من طرق المكالمات الاحتيالية المختلفة حين

في إطار الدور المجتمعي للشركة

«وربة للتأمين» تدشن أكاديميتها لتدريب وتأهيل الشباب



جانب من فعاليات الأكاديمية



شروق الزعرا

الذي تعمل فيه كونها إحدى أكبر الشركات الرائدة في القطاع الخاص الكويتي.

وأكدت الشروق الزعرا أن برنامج الأكاديمية الذي نسقه فريق التسويق والعلاقات العامة الخاص بشركة وربة للتأمين وإعادة التأمين نال إعجاب الطلبة المشاركين فيه ونقتهم في اكتساب الخبرة في قطاع التأمين بالعمل مع شركة كبيرة ورائدة في القطاع، خاصة أنه لم يقتصر على التدريب النظري بل امتد إلى عمل زيارات خارجية للمكاتب والفروع التابعة، بالتزامن مع إقامة دورات في تنمية الذات وتطوير المهارات.

واختتمت شروق الزعرا تصريحها بأن تدشين أكاديمية وربة للتأمين يعكس التزام الشركة بتعزيز وتطوير المواهب الشابة في الكويت، ودعم النمو المهني، والمساهمة في تحقيق أهداف ورؤية الكويت للمستقبل، مما يبرز رؤية الشركة وجهودها المستمرة في مجال تنمية الشباب وتوجيههم نحو التفوق باعتباره جزءاً لا يتجزأ من هوية وربة للتأمين كشركة كويتية تسعى للتميز والريادة في كل ما تقوم به.

الزعرا: تقدم فرصة ثمينة للطلاب والطالبات للاستفادة من خبرة العمل الفعلية على أرض الواقع

نؤمن بأهمية تعزيز العلاقة بين الشركة والمجتمع

العمل الفعلية داخل بيئة العمل «وربة للتأمين».

وأشارت الزعرا إلى أن «أكاديمية وربة» وفرت فرصاً أيضاً للشباب للتدريب العملي في مختلف إدارات وربة للتأمين لاكتساب وتطوير العديد من المهارات والخبرات الأساسية التي يحتاجونها لبدء المهني والشخصي، موضحة أن «وربة للتأمين» تركز المزيد من الجهود والمبادرات التي تعزز من تطوير التنمية البشرية في الدولة بجميع المجالات، وبالأخص فيما يتعلق بتنمية المهارات الإدارية لدى الشباب بهدف تأهيلهم لدخول سوق العمل بقطاع التأمين، حيث تؤمن الشركة بأهمية تعزيز العلاقة بين الشركة والمجتمع

أعلنت شركة وربة للتأمين وإعادة التأمين عن تدشين «أكاديمية وربة» ضمن برنامجها الصيفي للتدريب الميداني، والتي تعد أول أكاديمية متخصصة في التعريف بالثقافة التأمينية وتأهيل الشباب الكويتي للقطاع الخاص.

واستضافت الشركة في مقرها الرئيسي لقاءً تنويرياً خاصاً بالبرنامج، اجتمع خلاله مسؤولو «وربة للتأمين» بالمتدربين والمتدربات الجدد الذي تم اختيارهم من بين 200 متدرب، وتم الترحيب بهم وشرح طبيعة الأكاديمية وتدريبهم على مجموعة من المهارات الإدارية والعملية والفنية التي تؤهلهم لدخول سوق العمل في قطاع التأمين.

وقالت مدير العلاقات العامة والتسويق في شركة وربة للتأمين وإعادة التأمين شروق الزعرا إن الأكاديمية شهدت في دورتها الأولى إقبالاً مُميزاً من الطلاب والطالبات الذين حرصوا على تنمية وصقل مهاراتهم، وخوض تجربة العمل الميداني، وذلك خلال الفترة من 16 يوليو إلى 4 أغسطس المقبل.

وأضافت الزعرا أن تدشين

البنك الوطني يبرم اتفاقية تعاون مع «صفاة هوم»



جماعية من توقيع الاتفاقية

مسبقة الدفع الحصول على مكافآت مضمونة لدى مجموعة واسعة من أفضل العلامات التجارية المحلية في فئات متنوعة تشمل المطاعم والمقاهي، ومحلات الأزياء ومستحضرات التجميل، والعيادات والنوادي الصحية، وشركات الأثاث ومستلزمات المنازل، ووكلاء السيارات، ومكاتب السفريات والفنادق، ومستلزمات الأطفال والتعليم، والترفيه وغيرها.

برنامج مكافآت الوطني، والاستفادة من علاقاتنا المميزة مع كبرى الشركات في مختلف القطاعات لتقديم خصومات حصرية للعملاء ومنحهم تجربة تسوق فريدة».

الجدير بالذكر أن برنامج مكافآت الوطني هو أكبر برنامج ولاء في الكويت حيث يضم أكثر من 1.000 محل تجاري مشارك محلياً، ويتيح البرنامج لحاملي بطاقات الوطني الائتمانية أو

وتعليقاً على هذا التعاون، قال العثمان: «يسرنا إبرام هذه الشراكة مع «صفاة هوم»، والتي تؤكد حرصنا الدائم على الارتقاء بتجربة العملاء المصرفية من خلال تعزيز المكافآت والمزايا المقدمة لهم خاصة عند استخدام بطاقات الوطني الائتمانية أو مسبقة الدفع للتسوق في متاجرهم المفضلة».

وأضاف: «نسعى دائماً إلى توسيع شبكة شركائنا ضمن

يسعى بنك الكويت الوطني دائماً إلى الارتقاء بتجربة العملاء المصرفية من خلال تقديم عروض ومكافآت حصرية تعزز ما يقدمه من منتجات وخدمات رائدة في السوق. وفي هذا السياق، وقع البنك اتفاقية تعاون مع «صفاة هوم» التابعة من لشركة صناعات الغانم، للانضمام كشريك في برنامج الولاء «برنامج مكافآت الوطني».

وحضر حفل التوقيع الذي أقيم يوم 17 يوليو في المقر الرئيسي لبنك الكويت الوطني كل من محمد العثمان، الرئيس التنفيذي للخدمات الشخصية والرقمية لبنك الكويت الوطني، وعبدالله العمر، مدير عام أول بشركة صفاة هوم، ومصعب أحمد، نائب الرئيس المالي والمراقب المالي وأمين الخزينة للمجموعة في شركة صناعات الغانم.

ووفقاً لمشاركة «صفاة هوم» في برنامج مكافآت الوطني، يحصل عملاء بنك الكويت الوطني على 5 في المئة من نقاط مكافآت الوطني على جميع مشترياتهم من صفاة هوم عند الدفع باستخدام أي من بطاقات الوطني الائتمانية أو مسبقة الدفع، ويمكن استخدام نقاط مكافآت الوطني المكتسبة لدفع قيمة مشتريات العملاء بالكامل أو جزء منها في جميع المحلات المشاركة، وبشكل فوري من خلال أجهزة نقاط البيع، بشرط توفر رصيد مكافآت بقيمة 5 دك على هيئة نقاط مكافآت الوطني كحد أدنى لاستبدال النقاط فوراً.

المجددي يوجه نصائح للنحالين لمواكبة الحر الشديد



محمد قاسم المجددي

2 - الاستفادة من الظلال التي توفرها أغصان وأوراق الأشجار في موقع النخالة بنقل الخلايا إليها لتبعدها عن الشمس

3 - وضع غطاء إضافي فوق الخلية مصنوع من القطن الأبيض ليعزل حرارة الشمس عن الخلية. وحديداً تتوفر خلية (هوكستر) التي تتميز بغطاء إضافي سميك لسطح الخلية مصنوع من البلاستيك الرغوي ويعطيه غلاف رقيق من الألمنيوم العاكس لأشعة الشمس.

4 - وضع الخلايا في مستوى مرتفع عن سطح التربة لإبعادها عن حرارتها والمساعدة في تهويتها، تخفيض عدد الإطارات في الخلية لتسهيل تهويتها.

5 - وضع محلول عسلي مخفف في وحدة التخزين داخل الخلية وكذلك خارجها قريباً من بوابتها وتوفر جيوب اللقاح كل العناصر الغذائية التي يحتاجها النحل لتوفير مجهوده

قال خبير إنتاج العسل وتربية النحل ومدير شركة معجزة الشفاء محمد قاسم المجددي: إن رعاية النحل ليست فقط لتوفير منتجات النحل للتغذية وتعزز الصحة العامة بل أيضاً لأهمية النحل لدوره في تلقيح النباتات التي تعد غذاء للإنسان والحيوانات. وأضاف: بعد أن أصبح النحل على رأس قائمة الأحياء الهامة المهتدة بالانقراض بسبب العديد من العوامل السلبية وأبرزها التغيرات المناخية القاسية، فحرارة الطقس المرتفعة تسبب قلة السوائل في الأزهار والأغصان فيقل الرحيق الذي تجمعه النحلات وتضعف قدرتها على جمعه، وقد يسبب ارتفاع الحرارة الشديد في ذوبان شمع العسل في إطارات الخلية وموت البرقات فيها مع استمرار الحر تتوقف الملكة عن وضع البيض وتبدأ ذكور النحل في الموت، ولذلك تحرص الجمعيات المسؤولة عن استدامة النخالة على القيام بالأبحاث لدراسة هذه العوامل والتكيف العلمي للنحالين لمواجهة هذه العوامل ونصح النحالين باتخاذ بعض الإجراءات لحماية النحل والخلايا تشمل الآتي:

1 - الحرص على ري النباتات المحيطة بالنحل لزيادة الرحيق فيها وتلطيف الجو

البنك التجاري يعلن الفائز في سحب النجمة الأسبوعي

للتاهل ودخول جميع السحوبات على كل الجوائز التي يقدمها الحساب، فكلما زاد رصيد العميل زادت فرصة الفوز، فضلاً عن المزايا الإضافية التي يوفرها الحساب، إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب وكذلك الحصول على كل الخدمات المصرفية من البنك التجاري.

ويذكر أن جوائز «حساب النجمة» مميزة بتنوع المبالغ المقدمة طوال السنة، والتي تتضمن سحباً أسبوعية بقيمة 5.000/- دينار كويتي، وشهرية بقيمة 20.000/- دينار كويتي، بالإضافة إلى جائزة نصف سنوية بقيمة 500.000/- دينار كويتي، والجائزة السنوية الكبرى بقيمة 1.500.000/- دينار كويتي.

وعن آلية فتح حساب النجمة والتاهل لدخول السحوبات، فمن المعروف أنه يمكن فتح الحساب فقط بإيداع 200/- دينار كويتي ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 200/- دينار كويتي

أجرى البنك التجاري سحبه الأسبوعي على حساب النجمة. وقد تم إجراء السحب أمس الأحد الموافق 28 يوليو 2024 في مبنى البنك الرئيسي، بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة منصور الظفيري.

وسائل التواصل الاجتماعي. وجاءت نتيجة السحب على النحو التالي: سحب حساب النجمة الأسبوعي - جائزة 5.000/- دينار كويتي من نصيب الفائز داود سماح يعقوب بو البنات