

خلال الفترة من 6 وحتى 10 ديسمبر الجاري بأرض المعارض في مشرف

الحميضي: عودة النسخة الثالثة لمعرض «مرزام» بأكبر مساحة منذ انطلاقه الأولى



■ جانب من فعاليات المعرض



■ فرح الحميضي



■ لقطة جماعية من افتتاح المعرض

البلاتينيين الذين يشاركون لأول مره في المعرض بعام 2022 شركة آبيات ومجموعة حسن ابل الرائدة في مجال التشطيبات، والشكر موصول للرعاة الاستراتيجيين للمعرض شركة بي ان كي أوتو موتف، وشركة سيارات فولفو، ورعاة مرزام الذهبيين: أحواض الوسيط، أحواض تيماء، ديزاين هب، سيراميك الصناعات الوطنية وفرح هوم لإيمانهم بهذا المعرض، بالإضافة إلى رعاية وشركات أخرى يمكنكم التعرف عليهم في مرزام.

ستعود بالكثير من الفائدة على الطلاب والزوار بشكل عام. واختتمت الحميضي بشكر الرعاة والمشاركين في النسخة الثالثة من مرزام، مثمّنة جهود ودور الرعاة الأساسيين والداعمين لمرزام منذ انطلاقه الأولى في عام 2019 وخصوصاً شركة زين، بالإضافة إلى شركة الوزان المتحدة والتي تشارك كراعي بلاتيني للمعرض في عام 2022 بعد أن كانت راعي ذهبي لمرزام في نسخته الثانية بعام 2020، فضلاً عن توجيه الشكر للراعي المصري لمعرض مرزام بنك بوبيان، والرعاة

من الأنشطة التعليمية والترفيهية. فضلاً عن منطقة خاصة للامهات المرضعات، لأن أغلب الزوار هم من النساء، ومنهن الكثير من الأمهات، لذلك حرصنا على أن تكون تجربة تجولهن في المعرض آمنة ومريحة من دون القلق على أطفالهن في حال اصطحابهن لهم، بالإضافة إلى ذلك، فقد تم تكريس عدد من الأجنحة للجامعات التي تدرس التصميم الداخلي والعمارة في الكويت لعرض مناهجهم وأعمال طلابهم، وتكريس مساحات خاصة للورش والمحاضرات التي

10.000 دينار كويتي، بالإضافة إلى تقديم شركة سيارات فولفو الجائزة الكبرى في السحب وهي إحدى سيارات فولفو الحديثة. كما سبق قدم العديد من المشاركين عروضاً وسحوبات حصريّة خلال فترة تواجدهم في معرض مرزام، علاوة على جانب المطاعم والمقاهي، فقد تم توفير العديد من الخيارات للزوار للاستمتاع والاسترخاء خلال الزيارة. وكشفت الحميضي عن تخصيص مساحة مميزة للأطفال داخل مرزام تحتوي على العديد

الآن، والتي تضم أكثر من 200 جناح مميز، يعملون في أكثر من 20 فئة مختلفة في عالم التصميم الداخلي والديكور. وأشارت الحميضي إلى أن "مرزام" سيغني العديد من الزوار عن مضيق الوقت بين المحلات والتسوق والقيادة، كما سيسهل عملية البحث بتوفير كل شيء يحتاجونه تحت سقف واحد، لافتة إلى أن آية عقود سيتم توقيعها والعمل بها من ستكون الأكبر والأهم على الإطلاق بمساحة تتخطى 20.000 متر مربع وهي المساحة الأكبر لمرزام حتى

كلمة لفتها بمؤتمر صحفي للإعلان عن انطلاق الحدث، رغم الانتظار الطويل لإعادة النشاطات بالتزامن مع عودة الحياة الطبيعية بعد تجاوز تداعيات جائحة كورونا، يستقبل عام 2022 النسخة الثالثة من معرض مرزام كما لم يسبق له من قبل مقارنة بالانطلاقة الأولى لمرزام في عام 2019، حيث سيحظى زوار "مرزام" لهذا العام بتجربة مختلفة، شارك في ابتكارها وصنع أجوائها الرعاة والمشاركين والمنظمين للمعرض الذين حرصوا على أن يشمل الحدث الفريد من نوعه

أعلنت المؤسس والمنظم لمعرض مرزام المهندس فرح الحميضي أمس انطلاق النسخة الثالثة للمعرض الأكبر للديكور والتصميم الداخلي في الكويت بالفترة من 6 وحتى 10 ديسمبر من شهر ديسمبر المقبل بأرض المعارض في منطقة مشرف، مشيرة إلى أن عودته تمثل نجاح كبير للقائمين عليه من منظمين ورعاة ومشاركين، حيث يأتي بعد مرحلة مليئة بالتحديات التي مر بها العالم خلال فترة كوفيد-19. وأردفت الحميضي في

«آرثر دي ليتل»: 28 مليار دولار.. إيرادات نماذج «الخدمات المصرفية» في المنطقة بحلول 2031

الخدمات المصرفية خدمة عبر منطقة جغرافية محدودة. ونعتقد أن المسار الثاني يكتسب بالفعل زخماً سريعاً في منطقة الشرق الأوسط على وجه الخصوص".

والمختصين من حدة المخاطر، يجب أن تترجم البنوك عقود مرنة من الناحية الاستراتيجية تسمح بتغيير المزودين، إضافة إلى امتلاك إطار عمل قوي لمراقبة متطلبات الامتثال، ونموذج واضح لحوكمة الشراكة، وإدارة قوية لواجهة برمجة التطبيقات، بالإضافة إلى الالتزام بممارسات صارمة الغاية الواجبة. ويمكن أن يضمن تنفيذ مشاريع تجريبية لتحديد التحديات المحتملة وتجاوزها، أيضاً، تنفيذ المتطلبات بسلاسة قدر الإمكان.

واضاف دي باكر: "تشهد منظومة الخدمات المالية مرحلة جديدة من إعادة الهيكلة بمشاركة مجموعات جديدة من المؤسسات المالية القائمة الجديدة. وتعتبر الخدمات المصرفية خدمة هي الحلقة المفقودة بين المؤسسات التقليدية في مجال الخدمات المصرفية الجيد، وبمجرد ردم هذه الفجوة، ستتوفر منصة مشتركة يمكن للجميع الاستفادة منها. ويجب على البنوك التقليدية في عصر الاتصال والخدمات المصرفية المفتوحة أن تتحرك بسرعة في مسار التحول، وإلا ستجد أنفسهم متأخرة عن المنافسين لاستغلال هذه الفرصة".

قد تكون بعض البنوك القائمة متسرّدة في استخدام نماذج الخدمات المصرفية كخدمة بسبب المخاوف المتعلقة بمدى حداثة وتطور الخدمة التي يقدمها مزود خارجي (طرف ثالث) أو فقدان الاستقلالية. على سبيل المثال، قد يكون من الصعب تعاقدياً إضافة ميزات جديدة إلى منتج أو إيقافها. وقد يُطلب من البنوك أيضاً مشاركة الرسوم مع مزودي التكنولوجيا. ومع ذلك، غالباً ما يتم المبالغة في هذه المخاوف التي سرعات ما تتلاشى عند مقارنتها بالفوائد التي يمكن أن تنتج عن التمتع بالقدرة على التركيز على القدرات الأساسية - المكتبة الأساسية وإدارة الميزانية العمومية وإدارة المخاطر - لا مسؤولية متبادلة المجالات غير الأساسية قد تم نقلها إلى مزود أكثر تخصصاً.

ومن جهته قال نائل أمين، مدير أول في قطاع الخدمات المالية في شركة "آرثر دي ليتل" الشرق الأوسط: "بالنظر إلى المشهد الحالي للسوق، هناك مساران آثان للنجاح نماذج الخدمات المصرفية كخدمة. يتمثل المسار الأول في تحول البنك إلى مزود عالمي متخصص بمرزود على تقديم جودة عالية لمجموعة محدودة من المنتجات والخدمات. أما المسار الثاني فيتمثل في تحول البنك إلى مزود إقليمي واسع النطاق مع ترخيص مصرفي قادر على تقديم مجموعة كاملة من منتجات نماذج



■ نائل أمين

هذه البنوك تراخيصها للبنوك الرقمية أو شركاء نماذج الخدمات المصرفية كخدمة BaaS. مزود تكنولوجيا لأنظمة BPaaS: تركز هذه الفئة من المزودين على عمليات الأعمال كخدمة (BPaaS)، حيث يقدمون الأنظمة المصرفية الأساسية التقليدية التي تمنح البنوك العمود الفقري للتكنولوجيا. ويمكن اعتبار المزودين في الفئتين 2 و3 مزودين عصريين لنماذج الخدمات المصرفية كخدمة.

تنفيذ نماذج الخدمات المصرفية كخدمة مع فرضية أن نماذج الخدمات المصرفية كخدمة ستحدد معالم مستقبل الخدمات المصرفية، ينبغي على البنوك الحالية تقييم ما إذا كانت تستفيد من هذه النماذج - سواء كمستخدم أو مزود - وتحديد أي عقبات محتملة قد تؤثر على التنفيذ.

عليها لإعادة تحديد معايير السوق الحالية، وتعزيز مستويات الرضا لدى المستثمرين. وتعد المدفوعات والحسابات من العناصر الأساسية التي ستساهم في دفع النمو الأولي، نظراً لسهولة دمج هذه المنتجات ضمن مسار التحول. ومن المرجح أن تنتقل ملامح التحول لطلاب قروض المستهلكين للأفراد، تماشياً مع الإقبال الكبير الذي تشهده حلول مثل "اشتر الآن، وأدفع لاحقاً" من جانب المستهلكين عبر المنطقة. وتُصنّف آرثر دي ليتل، مزود الخدمات المصرفية كخدمة، متخصص في تطوير واجهات برمجة التطبيقات القياسية: تكتسب هذه الفئة مكانة استثنائية لدى الجهات المزودة لتراخيص الخدمات المصرفية كخدمة BPaaS. نظراً لخصائصها في مجالات محددة، مثل المدفوعات أو البطاقات، بالإضافة إلى امتلاكها متطورة بالإضافة إلى



■ فليب دي باكر

تمكين رئيسي لرحلة التحول واغتنام الفرص والإمكانيات التي توفرها الابتكارات الناشئة، مع قيام الجهات التنظيمية بتحديد الأطر التي يمكنها المساهمة في دعم هذه النماذج. إمكانيات BaaS في أعقاب هذا التوسع، من المرجح أن تشهد الأسواق طفرة نمو ثانوية، مدفوعة بوعي البنوك الحالية الأكبر حجماً للضرورة تبني الخدمات المصرفية كخدمة (BaaS) بهدف الحفاظ على ريادةها وتنافسيتها. ومن المتوقع أن تصل إيرادات خدمات BaaS إلى 28 مليار دولار بحلول عام 2031، ما يعادل حوالي 17٪ من إجمالي إيرادات القطاع المصرفي في منطقة الشرق الأوسط. وستتحول خدمات BaaS التي يتم تطويرها في ضوء الأنشطة والعمليات الأساسية للبنوك، إلى منصة قوية يمكن الارتكاز

أطلقت آرثر دي ليتل، شركة الاستشارات الإدارية الرائدة على مستوى العالم، تقريراً جديداً سلطت فيه الضوء على آفاق نمو نماذج الخدمات المصرفية كخدمة (BaaS) والفرص والإمكانيات التنافسية التي توفرها لمنطقة الشرق الأوسط. وأشار التقرير الذي حمل عنوان "نماذج الخدمات المصرفية كخدمة: ضرورة حيوية لبنوك المستقبل" إلى أن سوق "الخدمات المصرفية كخدمة" لا تزال صغيرة نسبياً حتى الآن، ويقتصر الاستثمار فيها على البنوك الرقمية ومؤسسات التكنولوجيا المالية والنصائح الرقمية غير المالية، ومع ذلك، وبينما تشهد الأسواق التقليدية والهامشية لهذا النوع من نماذج الخدمات، تحديات متزايدة نتيجة المنافسة من جانب الشركات الجديدة والمتكررة في السوق، تشكل نماذج الخدمات المصرفية كخدمة محلاً مهماً وركيزة أساسية لتعزيز محافظ أعمال البنوك الحالية والقائمة.

ويستكشف التقرير التوجهات المتزايدة لاعتماد نماذج الخدمات المصرفية كخدمة من جانب البنوك الصغيرة والمتوسطة على نطاق محدود. وفي ظل هذه التوجهات من المتوقع نمو سوق الخدمات المصرفية كخدمة بمعدل نمو سنوي مركب يصل إلى نحو 25٪، ما يعني احتسالي نمو إيرادات هذه الشريحة من الخدمات إلى 5 مليارات دولار أو ما يعادل 4٪ من إجمالي الإيرادات المصرفية

الحمام: "يولي بنك بوبيان اهتماماً خاصة بقيادته ويسعى دائماً إلى توفير البرامج التدريبية التي تبقيهم على اطلاع بأحدث اتجاهات القيادة في القطاع المصرفي بشكل عام، وقطاع الخدمات المصرفية الرقمية بصورة خاصة، وذلك بما يتوافق مع إستراتيجية البنك ويحقق أهدافه الاستراتيجية".

وأضاف الحمام "انطلاقاً من ذلك، كان من المهم لنا أن نتعاون مع إحدى أكثر الجهات المرموقة عالمياً لتوفير هذا البرنامج التدريبي الآ

اختتم بنك بوبيان برنامج تدريب القادة الذي عقد بالشراكة مع جامعة Duke في إطار إستراتيجيته الهادفة لتطوير قيادات البنك ومهاراتهم القيادية لتبني أفضل الممارسات الرائدة في سبيل تطوير مواهبهم بما يؤهلهم لمواكبة التطورات التي يشهدها القطاع المصرفي وتلبية طلائع الإدارة العليا لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك.

وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عادل

بالشراكة مع جامعة «Duke»

«بوبيان» يختم برنامج تدريب قيادي البنك

يذكر أن بنك بوبيان يعد من البنوك الرائدة على مستوى المنطقة في العمل على تطوير وصقل مهارات وخبرات موظفيه من خلال دوراته التدريبية المتميزة، مما ساهم في خلق المزيد من الولاء بين الموظفين للمؤسسة التي ينتمون إليها وذلك من خلال التعاون مع مؤسسات تدريبية وجامعات محلية وعالمية عريقة. ويحرص بنك بوبيان على دعم موظفيه من خلال الاستمرار في برامج تسهم في بناء قدراتهم من خلال التعاون مع أفضل المؤسسات الأكاديمية عالمياً.

من رواد فضاء من وكالة NASA، والتي وفرت العديد من أدوات التدريب التي تم دمجها في البرنامج لتقديم خبرات متنوعة للمشاركين. وقد تطرقت المحاضرة أيضاً إلى مواضيع متعلقة بالقيادة التعاونية والفرق عالية الأداء والابتكار، كما اشتمل البرنامج الثاني من التدريب على محاضرات حول آليات العمل الجماعي بروح الفريق الواحد وإتقان الموظفين لمهاراتهم الشخصية وتوظيفها على النحو الذي يفيدهم على المستوى المهني والشخصي.

في تقديم برنامج تدريب قيادات الإدارة العليا، والذي تضمن هذه المرة محاضرات حصريّة من قادة الفكر في مجال القيادة والبنوك الرقمية بالإضافة إلى ورش عمل حول مستقبل الخدمات المصرفية الرقمية لاسيما في ظل ما تشهده الفترة الحالية من تغيرات وتطورات في هذا المجال بجانب الاطلاع على أحدث التوجهات والأدوات في مجال التكنولوجيا المالية والبنوك الرقمية".

وأضاف الرومي: "اشتمل البرنامج الأول على محاكاة للقيادة تم توفيرها

وهي جامعة «Duke»، وهي إحدى أعرق الجامعات في الولايات المتحدة الأمريكية، والتي أبرم بوبيان معها شراكة تدريبية استراتيحية في السابق من خلال أكاديمية «Boub-an Business School» التابعة للبنك بغرض تطوير وتدريب موارد البشرية".

من جانبه قال المدير التنفيذي في مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عبدالعزيز الرومي: "مرة أخرى، يسعدنا أن تستمر شراكتنا المتمرة مع جامعة Duke الأمريكية

الحمام: "يولي بنك بوبيان اهتماماً خاصة بقيادته ويسعى دائماً إلى توفير البرامج التدريبية التي تبقيهم على اطلاع بأحدث اتجاهات القيادة في القطاع المصرفي بشكل عام، وقطاع الخدمات المصرفية الرقمية بصورة خاصة، وذلك بما يتوافق مع إستراتيجية البنك ويحقق أهدافه الاستراتيجية".

وأضاف الحمام "انطلاقاً من ذلك، كان من المهم لنا أن نتعاون مع إحدى أكثر الجهات المرموقة عالمياً لتوفير هذا البرنامج التدريبي الآ

اختتم بنك بوبيان برنامج تدريب القادة الذي عقد بالشراكة مع جامعة Duke في إطار إستراتيجيته الهادفة لتطوير قيادات البنك ومهاراتهم القيادية لتبني أفضل الممارسات الرائدة في سبيل تطوير مواهبهم بما يؤهلهم لمواكبة التطورات التي يشهدها القطاع المصرفي وتلبية طلائع الإدارة العليا لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك.

وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عادل

اختتم بنك بوبيان برنامج تدريب القادة الذي عقد بالشراكة مع جامعة Duke في إطار إستراتيجيته الهادفة لتطوير قيادات البنك ومهاراتهم القيادية لتبني أفضل الممارسات الرائدة في سبيل تطوير مواهبهم بما يؤهلهم لمواكبة التطورات التي يشهدها القطاع المصرفي وتلبية طلائع الإدارة العليا لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للبنك.

وقال مدير عام مجموعة الموارد البشرية في بنك بوبيان عادل