

مرتفعاً 13 في المئة على أساس سنوي

حجم الطلب على المجوهرات في الكويت يسجل 14.7 طناً خلال 2022

باستثناء سوق التداول خارج البورصة زاد في عام 2022 بنسبة 18 % سنوياً ليصل إلى 4.741 طن، وهو أعلى إجمالي سنوي منذ عام 2011. وذكر التقرير أن الطلب على الذهب كان مدفوعاً بالشراء الضخم من قبل البنوك المركزية واستثمارات التجزئة القوية بشكل مستمر. وواصلت سبائك الذهب والعملات الذهبية نيل استحسان المستثمرين في العديد من البلدان حول العالم، وقد تجاوز إجمالي الاستثمار في سبائك الذهب والعملات الذهبية الأوروبية 300 طن لعام 2022. كما سجل الشرق الأوسط نمواً كبيراً، حيث ارتفع الطلب السنوي بنسبة 42 % على أساس سنوي، وتراجع الطلب على المجوهرات قليلاً في عام 2022، بانخفاض سجل 3 % عند 2.086 طن.

المناظر من 2021. وبشأن الطلب على القطع النقدية والعملات المعدنية في الكويت فقد بلغ الربع الرابع من العام السابق 0.9 طن وهو نفس مستواه بالربع نفسه من 2021، رغم تراجع ربعياً إذ كان يبلغ في الربع الثالث 2022 نحو 1.2 طن. وسجل الطلب العالمي على القطع النقدية والعملات المعدنية في الربع الرابع من العام الجاري 335.3 طن، بزيادة 3 % عن مستواه في الربع المناظر من عام 2021 البالغ 326.4 طن. أظهرت البيانات ارتفاع مستوى الطلب على الذهب في الكويت (المجوهرات والسبائك) من جانب المستهلكين بنسبة 14 % خلال عام 2022 ليصل إلى 18.9 طن، مقارنة بـ 16.6 طن في عام 2021. وكشف تقرير مجلس الذهب العالمي أن الطلب السنوي على الذهب



■ بريق المجوهرات يلمع في الكويت

على المجوهرات تراجع في ثلاثة الأشهر المنتهية بـ 31 ديسمبر الماضي بنحو 13 % عند 628.8 طن، مقارنة بـ 720.9 طن في الربع

على المجوهرات بنحو 5 %؛ إذ كان يبلغ في الكويت 4 أطنان خلال الربع الثالث من عام 2022. يذكر أن الطلب العالمي

المجوهرات في دولة الكويت بنسبة 30 % سنوياً إلى 3.8 طن، مقابل 3 أطنان في الفترة ذاتها من عام 2021. وربعياً، انخفض الطلب

1.19 ألف طن في 2021. الربع الرابع وعلى مستوى الربع الرابع من العام الماضي، فقد ارتفع الطلب على

ارتفع حجم الطلب على المجوهرات في الكويت خلال عام 2022 بنسبة 13 % على أساس سنوي؛ وذلك بحسب بيانات المجلس العالمي للذهب الصادرة أمس الثلاثاء. سجل حجم الطلب على المجوهرات في الكويت خلال العام الماضي 14.7 طن، مقارنة بـ 13 طناً حجم الطلب عليها في عام 2021. ووفق البيانات، يعدل الطلب على المجوهرات في تلك الدولة الخليجية هو الأقل على مستوى الشرق الأوسط، فيما يعد أعلى طلب في دولة الإمارات المتحدة بواقع 46.9 طن في عام 2022. وبشكل عام، فقد بلغ حجم الطلب على المجوهرات في الشرق الأوسط خلال العام الماضي 190.4 طن، بارتفاع 15 % عن مستواه في 2021 البالغ 165.1 طن. وعلى المستوى العامي،

ارتفاع الخسائر الفصلية يضغط على النتائج السنوية لـ «الامتيان»

تحولت للخسائر في تسعة الأشهر الأولى من العام الماضي بقيمة 813.87 ألف دينار، مقارنة بأرباح الفترة نفسها من عام 2021 البالغة 2.42 مليون دينار.

خسائر في العام الماضي بقيمة 4.40 مليون دينار، مقابل أرباح عام 2021 البالغة 1.53 مليون دينار. وعزا البيان تسجيل الخسائر إلى انخفاض الأداء في حصة المجموعة

منبت "الامتيان" بخسائر في الثلاثة أشهر المنتهية في 31 ديسمبر الماضي بقيمة 3.59 مليون دينار، مقابل 888.09 ألف دينار خسائر الربع الرابع من 2021. وتكبدت المجموعة

عمقت مجموعة الامتيان الاستثمارية من خسائرها في الربع الرابع من عام 2022 بزيادة 303.9 % سنوياً، بما ضغط على النتائج السنوية. وحسب بيان لبورصة الكويت أمس الثلاثاء،

«وربة» يطلق إرشادات توعوية لدعم حملة «لنكن على دراية»



■ أيمن سالم المطيري

خلال منصات البنك عبر مواقع التواصل الاجتماعي تهدف إلى تحديث النصائح الخاصة بالحملة.

وجدير بالذكر أن بنك الكويت المركزي بالتعاون مع اتحاد مصارف الكويت قد أطلق الحملة التوعوية المصرفية الموجهة للمستهلكين بعنوان "لنكن على دراية" إيماناً بالمسؤولية الاجتماعية تجاه عملاء البنوك، وفي إطار تعزيز وعي عملاء البنوك بأهم الخدمات المصرفية المقدمة لهم، بما يحقق سلامة المعاملات وتعزيز الشمول المالي والاستقرار النقدي والاقتصادي عبر التوعية الشاملة بحقوق التعريف بمزايا التعاملات المالية الإلكترونية وسبل تفادي المخاطر الناجمة عنها والمتمثلة في تعزيز مصداقية الحماية وتحقيق الأمن السيبراني لضمان مصالح الجميع وحماية مخرجات المجتمع وثرواته.

ولما أن بنك وربة نجح بعد فترة قصيرة من تأسيسه في إثبات مكانته بالطاوع المصرفي، واحتل مركزاً ريادياً في مجال الخدمات المصرفية الرقمية الإسلامية للأفراد حيث تعتبر قاعدة مساهمي البنك الأكبر على مستوى البنوك المحلية، مما يجعله البنك الأقرب لأفراد المجتمع حيث تلامس منتجاته وخدماته المصرفية المتطورة كافة شرائح المجتمع.

الإلكترونية، ويحتهم على نقل هذه المعلومات بشكل مبسط، ومركز إلى العملاء والشركاء من خلال الاتصال المباشر، في مواقع تقديم الخدمة وعبر أدوات وقنوات التواصل الاجتماعي، لافتاً إلى أن "وربة" يكثف رسائله المتعلقة بالحملة إلى الموظفين بغرض الاستفادة من تواصلهم المباشر مع العملاء، لتحقيق أقصى قدر من التوعية الفاعلة وتحقيق أهداف الحملة. وأفاد المطيري بأن "وربة" يستهدف من خلال مجموعة متوالية من الرسائل الموجهة للموظفين، تتزامن مع استمرار جهوده في ذات المجال لتوعية العملاء، تحقيق أقصى قدر ممكن من الأهداف الموضوعة ضمن الحملة المستمرة حتى نهاية العام الحالي، وباعلى

بواصل بنك وربة دعمه، ومساهماته الفاعلة لحملة "لنكن على دراية" خلال عام 2023. وهي حملة توعوية بمبادرة من بنك الكويت المركزي، واتحاد مصارف الكويت، لتبسيط الضوء على حقوق العملاء، وتوعيتهم، فيما يتعلق بالتعامل مع البنوك، وذلك ضمن التزامه بتوعية العملاء حول حقوقهم، وكيفية المحافظة على حساباتهم ومخزراتهم.

وتستهدف حملة التوعية بحقوق العملاء مجالات التمويل الشخصي، سواء التمويلات الاستهلاكية أو الإسكانية، وآلية تقديم الشكاوى بشأن الخدمات المصرفية، والبطاقات المصرفية المتنوعة، وطرق تفادي التعرض لعمليات الاحتيال والتوعية بالمخاطر التي قد يتعرض لها العملاء والاستثمارات عالية المخاطر والتوعية بحقوق العملاء من ذوي الاحتياجات الخاصة، كما تتناول النصائح المتعلقة بالأمن السيبراني، وحماية الحسابات المصرفية، وصولاً إلى توضيح آليات تقديم الشكاوى، مع التعريف بمهام القطاع المصرفي، بدوره في تحقيق الاقتصاد وتنميته.

وقال أمين سالم المطيري مدير قطاع التسويق والاتصال المؤسسي في بنك وربة: "نحرص في بنك وربة على نشر الثقافة المالية، وثقافة الادخار

والمساهمة الفاعلة لحملة "لنكن على دراية" خلال عام 2023. وهي حملة توعوية بمبادرة من بنك الكويت المركزي، واتحاد مصارف الكويت، لتبسيط الضوء على حقوق العملاء، وتوعيتهم، فيما يتعلق بالتعامل مع البنوك، وذلك ضمن التزامه بتوعية العملاء حول حقوقهم، وكيفية المحافظة على حساباتهم ومخزراتهم.

وقعت مؤسسة الموائى الكويتية أمس الثلاثاء مع شركة صناعة الكيماويات البترولية

«الموائى» توقع عقد استغلال رصيف مع «الكيماويات البترولية»

وفق تغريدة على موقع التواصل الاجتماعي "تويتر" إلى أن مدة الترخيص تصل إلى

10 سنوات، وذلك بعد الحصول على موافقات الجهات الرقابية المعنية. ولم تشر أي من

عقد ترخيص استغلال الرصيف رقم 2 في ميناء الشعية. ولفتت "الموائى"

وقعت مؤسسة الموائى الكويتية أمس الثلاثاء مع شركة صناعة الكيماويات البترولية

من خلال تقديم ورشة عمل تكشف "سر التمكين الذاتي"

بنك برقان يعزز مشاركته في معرض "وظيفتي"



■ بشار القطان



■ فاطمة يعقوب

والتي غطت سلسلة من المواضيع حول المهارات الأساسية المطلوبة لاختيار المسار المهني الأفضل ونجاح، بما في ذلك: فهم وإنشاء الأهداف الذكية (S.M.A.R.T)، وتقييم الفرص من SWOT، وتحديد القيم السمات الشخصية المختلفة، وكذلك أساليب التواصل الخاصة، ولضمان تحقيق أقصى قيمة مضافة، استندت ورشة العمل إلى أهمية تحقيق تفاعل صادق من قبل الجمهور، من خلال المناقشات والتأمل الذاتي، والتي توجت بخطة عمل يمكن لكل فرد اتباعها في السعي لتحقيق النجاح الوظيفي الخاص به. الجدير بالذكر أن بنك برقان يواصل ابتكار الفعاليات التي تتضمن المشاركة الحية والعملية، التي تهدف إلى تحقيق التنمية المجتمعية في مختلف المجالات، بصفته مؤسسة مالية وطنية رائدة وعضو فعال في المجتمع الكويتي، وباتى ذلك تحت مظلة التزام البنك بممارسات الحوكمة البيئية والاجتماعية والمؤسسية، التي تدعو إلى نمو مستدام طويل الأجل يخدم البيئة والمجتمع في الكويت.

ومسيرتها، من خلال اختيار المسار الوظيفي الأنسب لتطلعاتهم ومهاراتهم. وتعلقاً على أهداف تقديم هذه الورشة في معرض "وظيفتي"، قالت فاطمة يعقوب: "تجسيدا لفلسفة برقان: "أنت دافعا"، فمننا بتقديم ورشة عمل "سر التمكين الذاتي" للمساهمة في تسليح مجتمعنا بالأدوات المناسبة التي يمكنها أن تدعم أي موظف أو باحث عن عمل في مسيرة نحو الازدهار في سوق العمل اليوم، ولعل الهدف الأساسي من ذلك هو تحقيق الذات والنمو على المستوى الشخصي، وليس فقط النجاح الوظيفي أو المهني".

استكمل بنك برقان مساهمته في المعرض الأضخم من نوعه في الكويت للفرص الوظيفية، و"وظيفتي"، موسعاً نطاق مشاركته من خلال تقديم ورشة عمل "سر التمكين الذاتي" لزوار المعرض، والتي جاءت في مبادرة تؤكد على دوره الرائد في مجالات تنمية رأس المال البشري، وامتداداً لاستراتيجية برقان المعنية بممارساته البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات، والمصوبة نحو تنمية المجتمع من خلال أنشطة وفعاليات تعليمية متنوعة. وقام بتقديم ورشة العمل، كل من فاطمة يعقوب، مدير قسم التعلم في برقان، وبشار القطان، مدير تمكين الكفاءات في البنك، وذلك تحت قيادة إدارة الموارد البشرية لدى البنك، حيث نظمت لتتضمن محتوى جاذب وقدمت بأسلوب خاص في الإلقاء، نجح في أن يعطي بنسبة كبيرة من المشاركة والتفاعل من قبل الحضور الطموحين، فلم يتوانى فريق برقان التعليمي عن مشاركة خبراتهم الواسعة ومعرفتهم التقنية، في محاضرة هدفها توجيه المشاركين نحو كيفية الاستفادة من القيمة التي تقدمها رحلاتهم المهنية لهم