صافي أرباح المساهمين ترتفع إلى 251 مليون دينار

عمومية «بيتك» تقر توزيع 20 في المئة نقدا و 10 في المئة منحة

عقد بيت التمويل الكويتي «بيتك»، الجمعية العمومية العادية وغير العادية بنسبة حضور بلغت 77.039%.وأقرت الجمعية توزيع أرباح 20% نقدا و10% اسهم منحة للمساهمين.

وجرى كذلك اعتماد جميع بنود الجمعية العامة العادية وغير العادية للسنة المالية المنتهية في 31 ديسمبر 2019.

وقال رئيس مجلس الإدارة في بيت التمويل الكويتي «بيتك» حمد عبدالمحسن المرزوق: يسرني بالأصالة عن نفسي وبالإنابة عن زملائي أعضاء مجلس إدارة «بيت التمويل الكويتي» أن أعرض لحضراتكم التقرير السنوي لمجموعة بيت التمويل الكويتي «بيتك» لعام 2019.

شهد الاقتصاد العالمي العديد من المستجدات عام2019 ، بعد التباطؤ الحاد الذي شهدته الثلاثة ارباع الأخيرة من عام2018، حيث فقد النمو العالمي زخمه مسجلاً ابطأ وتيرة نمو منذ الأزمة المالية العالمية، ويعود ذلك بشكل كبير إلى التوترات التجارية المتزايدة ولاسيما بين الولايات المتحدة الأمريكية والصين، ومخاوف تداعيات انفصال المملكة المتحدة عن منطقة اليورو، وضعف مؤشرات الإنتاج الصناعي العالمي وضعف النمو في الصين، وهو مايؤدي إلى حالة من عدم اليقين تؤثر على قرارات الاستثمار، وتساهم في انخفاض معدل النمو العالمي وتفاقم الأوضاع العالمية، وتزايد مواطن الضعف الاقتصادي، فضلاً عن التوترات الجيوسياسية وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط.

ووسط تزايد حالة عدم اليقين الاقتصادي والمالي، كثف بيت التمويل الكويتي جهوده لمواجهة تحديات جديدة، والتعامل مع التقلبات الاقتصادية بكفاءة ومهارة في المناطق والدول التي نعمل فيها، باتباع سياسات متحفظة تدعم احتياطياته وتساهم في إدارة المخاطر المتزايدة بكفاءة وفعالية، وترسخ مكانته وسمعته الرائدة في الأسواق المختلفة، انطلاقاً من الكويت نحو آفاق واعدة تسمح بتوسيع انشطته، وتنمية قدرات بيت التمويل الكويتي ليتجاوز تلك التحديات، واقتناص الفرص المتاحة لضمان الاستمرار في تحقيق نمو مستدام ومستقر.

وقد سعينا منذ سنوات لتصميم إطار مكن «بيتك» من الوصول إلى العديد من الأسواق، عبر دراسة العديد من فرص الاستحواذ، كما كثفنا جهودنا في مجال استيعاب التكنولوجيا المالية والاقتصاد الرقمي وأمن المعلومات، اعتمادا على تلك الأدوات نحو تحقيق مستقبل مزهر، كما نتواصل جهودنا لتعزيز قدراتنا الإدارية واستيعاب وتطوير أصولنا البشرية.

وخلال مسيرتنا منذ خمس سنوات شهد بيت التمويل الكويتي تحولا كبيرا في انشطته وفعاليته وسمعته، فضلاً عن أداء مالي إيجابي مرموق ومستدام، فقد استطعنا ولله الحمد ترجمة رؤية «بيتك» ورسالته على أرض الواقع، وجني ثمار تطبيق استراتيجية طويلة الأمد التي اعتمدها مجلس الإدارة، لتنويع مصادر الأرباح، وتجنب المخاطر، وترشيد الإنفاق، وزيادة الإيرادات التشغيلية من الأنشطة المصرفية الرئيسية، وتنفيذ العديد من التخارجات الناجحة فيما يخص الاستثمارات غير الاستراتيجية، وتحقيق الانسجام في الأداء بين بنوك المجموعة، لضمان الاستدامة في النمو والربحية، وهو ما أكدته المؤشرات الإيجابية ومتانة وكفاءة الوضع المالي، والنمو المستدام المتوازن.

وقد كان عام 2019 حافلاً بالإنجازات لمجموعة «بيتك» حيث استطاعت المجموعة تحقيق نتائج إيجابية وعوائد مجزية للمساهمين وحافظت على المكانة المتميزة لعمليات المجموعة محليا واقليميا ودوليا لترتفع ارباح مساهمينا إلى 251 مليون دينار كويتي بنسبة نمو قدرها10.4% مقارنة بالعام الماضي، كما حققنا أيضاً تقدماً ملموساً فيما يتعلق بمعدل العائد على حقوق المساهمين.

وقد واصلت المؤشرات المالية الرئيسية للمجموعة قفزاتها التصاعدية من خلال تعزيز الربحية، ورفع معدل كفاية رأس المال ليصل إلى17.67% وهو أعلى من المعدلات المطلوبة من الجهات الرقابية والبالغة 15%، كما التزمنا بمعايير بازل ومعدلات سيولة ثابتة، وهو ما أهلنا للتعامل مع تحديات وتقلبات الأسواق والمتطلبات الرقابية المستقبلية والمتوقعة.

وفي خطوة تاريخية حصلنا على موافقة بنك الكويت المركزي وبنك البحرين المركزي للبدء في عملية استحواذ بيت التمويل الكويتي على البنك الأهلي المتحد – البحرين، وفق محددات وضعاها بعد انتهائه من أعمال الفحص الفني لمشروع الاستحواذ، وإن تحقق الاستحواذ سوف يتبوأ بيت التمويل الكويتي بإذن الله بعد ذلك المكانة الأولى محليا وإقليميا بقيمة موجودات تبلغ حوالي 101 مليار دولار أمريكي، وبذلك يكون أكبر بنك إسلامي في العالم علاوة على المزايا الإيجابية التي سيحصدها «بيتك» من هذا الاستحواذ حيث سيشكل محركا قويا للنمو والازدهار في مستقبل مجموعة «بيتك»، بدفعها إلى العديد من الأسواق الجديدة منها بريطانيا ومصر، ويخلق سوقا إقليمية للبنك تشمل أكثر من 430 مليون نسمة يبلغ متوسط دخلهم السنوي حوالي 42 ألف دولار على أساس القوة الشرائية. كما أن الاستحواذ سيتيح للبنك تخفيض تكاليف المجموعة في الأسواق التي تعمل فيها وسيعزز كفاءة تخصيص مواردها.

وقد تبنت مجموعة «بيتك» خلال العام تنفيذ مبادرات عديدة تضع في اعتبارها التكنولوجيا المالية والتوجه إلى القنوات المصرفية الإلكترونية، وهو ما تظهره مؤشرات القنوات الرقمية في «بيتك» التي ارتفعت إلى 142 مليون عملية خلال العام مدفوعة بزيادة العمليات المصرفية عبر تطبيق «بيتك» في الهواتف الذكية بنسبة 4.9% لنفس الفترة وارتفاع معاملات «بيتك أون لاين» وأجهزة الصرف الآلي والرسائل الالكترونية بمعدلات استثنائية تصل إلى 13.7% عن عام 2018.

وفي مجال إدارة الأصول استطعنا ولله الحمد تعزيز أرباح استثماراتنا بعد جهود استمرت على مدى خمسة أعوام مضت من خال شركة «بيتك كابيتال»، وإعادة هيكلة استثماراتنا وتحسين جودة أصولنا، وطرح العديد من الصناديق الاستثمارية مثل صندوق كسب للتكنولوجيا المالية، وصندوق ريت للعقارات الذي يتداول في بورصة الكويت لأول مرة مما أدى إلى تحسين معدلات كفاية رأس المال. وهذا كله يتوافق مع استراتيجيتنا للتركيز على الأعمال البنكية وتنمية الأعمال المصرفية الإسلامية الأساسية.

كما قامت شركة «بيتك للتداول» بإطلاق تطبيق جديد يحتوي على المزيد من الخصائص المتطورة والمتقدمة التي ستساعد المستخدمين على اتخاذ قرارات التداول. وقد استمرت مجموعة «بيتك» في المحافظة على دورها الريادي المتقدم كمنظم موثوق به للصكوك سواء للحكومات أو للشركات على المستوى العالمي. ويحتل «بيتك» حاليا المركز السادس عالميا وفقا لمؤشر بلومبيرج لمصدري الصكوك العالمية.

وقد قامت شركة «بيتك كابيتال» خلال عام 2019 بقيادة عملية ترتيب الصكوك السيادية للدول والبنوك والشركات. كما ساهمت في صفقة إصدار صكوك تبلغ قيمتها 2 مليار دولار أمريكي للحكومة التركية، وفي صفقة تبلغ قيمتها مليار دولار أمريكي لحكومة الشارقة.

وبقي سهم «بيتك» ضمن مكونات مؤشر فوتسي راسل للأسواق الناشئة لبورصة الكويت منذ إنشاء هذا المؤشر في العام الماضي، وبقي أيضا في مقدمة أسهم السوق الأول منذ إنشائه في بورصة الكويت، وقد عكس التقييم الائتماني الذي منحته وكالات التصنيف العالمية ل«بيتك» في 2019 مكانته الرائدة وصدارته للبنوك الإسلامية حول العالم، فقد حافظ على مؤشراته المتميزة من خال تقييم إيجابي مرتفع كما يلي:

نجحت جهود الموارد البشرية في «بيتك – الكويت «هذا العام في إطلاق مبادرة عام العافية للموظفين وذلك من خلال مساعدتهم في تحقيق التوازن بين أهداف الصحة المهنية وأهدافهم الشخصية والذي كان له أثر كبير على الارتباط الوظيفي والصحة المؤسسية.

كما استمر فريق الموارد البشرية في التركيز على خطة التعاقب الوظيفي وتحديد وتطوير الموظفين ذوي الإمكانيات العالية، وواصلنا الاستثمار بشكل كبير في تطوير المواهب لدينا هذا العام. وتعتبر كلية هارفارد للأعمال و IMD أو INSEAD وكلية IE للأعمال أمثلة على بعض المؤسسات الرائدة التي ساهمت في تطوير قادتنا عام 2019.

وبمع استمرارنا في تطوير وبناء قادة المستقبل لـ «بيتك» وقطاع الخدمات المالية بشكل عام فإننا ممتنون للأداء الجيد في عام 2019 وكلنا ثقة بأننا نقوم بإعداد موظفينا لضمان الأداء المستدام خلال السنوات القادمة.

وختاماً يسرني أن أرفع أسمى آيات الشكر والتقدير، إلى مقام حضرة صاحب السمو أمير البلاد المفدى الشيخ / صباح الأحمد الجابر الصباح حفظه الله ورعاه، وإلى مقام سمو ولي العهد الشيخ / نواف الأحمد الجابر الصباح حفظه الله ورعاه، وإلى سمو رئيس مجلس الوزراء الشيخ / صباح الخالد الحمد الصباح، والشكر موصول إلى سعادة الدكتور / محمد الهاشل محافظ بنك الكويت المركزي، وكافة الجهات الرقابية على مؤازرتهم المتواصلة للقطاع المصرفي في دولة الكويت.

مازن الناهض

من جانبه قال الرئيس التنفيذي للمجموعة مازن الناهض أنه على الرغم من المتغيرات الاقتصادية على الصعيد المحلي والدولي، إلا أن النتائج المالية أظهرت إيجابية الأداء المالي والإداري، انعكست على تميز استراتيجية «بيتك» وسياساته الفعالة في تحقيق استقرار أدائه والحفاظ على مركزه المالي، وبناء القيمة لمساهميه وتعزيز مكانته، والاستمرار في تحقيق عوائد مجدية ومتنامية على المدى الطويل. ورغم ما تمثله الضغوط التنافسية من تحد يومي، فإن كفاءة العاملين في «بيتك» وقدرتهم على التكيف مع اتجاهات السوق، والعمل على اتخاذ القرارات السليمة وتقديم الخدمات والحلول المطلوبة للعملاء، قد منحنا القدرة على تطوير أنظمة العمل، واغتنام الفرص الناشئة من التحديات التي نواجهها، ومكن من مواصلة تحسين سلسلة خدماته ومنتجاته، والاستثمار في مجالي الابتكار والاستدامة، وهو ما يبدو في خدمة عملائه بشكل أفضل من أي وقت مضى، وسيؤدي إن شاء الله إلى تعزيز نموه في المستقبل.

أما على صعيد الأداء وبلغة الأرقام، فقد عكست النتائج المالية لعام 2019 نجاحات البنك في مواصلة مسيرة الإنجاز والنمو، وتمكنا من تحقيق نمو في صافي الأرباح الخاصة بالمساهمين بنسبة 10.4% بإجمالي مبلغ 251 مليون دينار كويتي لعام 2019، وذلك من خلال الإدارة الفعالة لتنمية الموارد وترشيد النفقات، مع تحقيق نمو في مختلف قطاعات العمل حيث ارتفعت محفظة التمويل بنسبة 1.6% لتبلغ 9.3 مليار دينار، وارتفعت موجوداته إلى حدود 19.4 مليار دينار وزادت ودائع العملاء بنسبة 15% حيث بلغت 13.6 مليار دينار، ونتج عن هذا النمو أيضا ارتفاعا في إيرادات التمويل إلى 931.6 مليون دينار بنسبة زيادة 8.1%، بالإضافة إلى زيادة صافي إيرادات التشغيل إلى 510.1 مليون دينار بنسبة زيادة 12.5%.

خدمات مصرفية متكاملة

يقدم «بيتك» مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية لأفراد والشركات، ويقوم بتمويل كافة الأنشطة والمشاريع التجارية والصناعية، والعقارية ومشاريع البنية التحتية، عبر تواجده المدروس في الكويت التي يغطيها 62 فرعا، ومن خلال شبكة فروع في «بيتك» تركيا البالغة 430 فرعا مصرفيا وكذلك في ألمانيا عبر 5 فروع مصرفية، و«بيتك» البحرين التي تصل إلى 9 فروع، وفي ماليزيا من خلال 14 فرعا، ومن خلال شركة «بيتك كابيتال» المملوكة بالكامل يوفر مجموعة متنوعة من خدمات إدارة الأصول المصرفية الاستثمارية، وخدمات الوساطة في أسواق المال، بالإضافة إلى مجموعة واسعة من خدمات الاستثمار والصناديق الاستثمارية، ويمارس البنك نشاطه عبر بناء إداري متكامل ووحدات تشغيلية نشطة تؤدي خدماتها الرئيسية بكفاءة وتميز.

الخدمات المصرفية للأفراد

قام قطاع المصرفية للأفراد بالعديد من المبادرات والتجازات كان لها أثرا فعالا في تحقيق أهداف «بيتك» ورفع إنتاجيته وجذب عملائه، فعلى صعيد أجهزة الصرف الآلي يتمتع «بيتك» بشبكة واسعة تتألف من أكثر من 1,250 جهاز منتشر في البلاد التي يعمل فيها «بيتك»، وانصب الاهتمام على زيادة كفاءة هذه الشبكة وفعاليتها، حيث تطورت خدماتها وباتت أكثر آلية وديناميكية لتشمل الإيداع النقدي بدون بطاقة، وأضحت أكثر عصرية وجاذبية، اعتمدت على تصميم شاشات بحلة جديدة وإمكانيات حديثة تمكن العميل من فتح حساب عبر الصراف الآلي وطباعة دفاتر الشيكات وفتح حساب الذهب وبيعه وشرائه كذلك. كما حقق «بيتك» المركز الأول في الكويت من حيث نمو محفظة أجهزة نقاط البيع، وجاء الأعلى في السوق من خلال زيادة 1,182 جهاز استحوذت على 24% من نمو السوق.

الخيارات الرقمية ومستقبل المدفوعات

أظهر «بيتك» قدرته وحرصه على التكيف والمرونة والريادة والتميز والابتكار في مجال تكنولوجيا المعلومات، من خلال استراتيجية طموحة وخطط متنوعة تتفاعل خلال العقدين الأخيرين مع التغيرات في وسائل التواصل والتسوق والعمل نتيجة التطور والابتكار التكنولوجي، وأصبحت تكنولوجيا المعلومات العمود الفقري لدينا في «بيتك». لقد شكلت الاستراتيجية الرقمية التي اعتمدها «بيتك» أحد العناصر الرئيسية في خطة التحولات التي شهدها البنك قبل نحو 5 سنوات عبر ثلاث مراحل: الأولى امتدت ما بين عامين إلى ثلاثة أعوام، وركزت على بناء قاعدة أساسية تمهد لمستقبل رقمي، من خلال عدة عناصر: الأول، تغيير الثقافة الداخلية السائدة عبر وضع رضا العملاء في مقدمة الاهتمام في مختلف قنوات التوزيع، ومراكز خدمة العملاء، والمبيعات المباشرة. والثاني، تبسيط الإجراءات الداخلية وجعلها أكثر سلاسة وأقوى فاعلية. والثالث، اعتماد التكنولوجيا الحديثة في كافة المجالات مع أنظمة مواكبة لها في أنشطة التسويق وغيرها. أما المرحلة الثانية فركزت على إطلاق خدمات رقمية فورية تتناسب مع متطلبات جيل الألفية، وهو ما ترجم في تطوير منصة الكترونية متكاملة ومتعددة الوسائط في المرحلة الثالثة.

KFH Go

ترجم «بيتك» أحد عناصر رؤيته الجديدة في الخدمات الرقمية عبر إطلاق "Go KFH" ليكون بمثابة علامة جديدة لشبكة فروع رقمية بالكامل، في خطوة تعد الأولى من نوعها بين البنوك الكويتية، وأصبح لديه 12 فرعا ذكيا مزودة ببنية تحتية متطورة كأجهزة XTM التي تمكن العميل من التواصل المباشر مع موظفي الخدمة الهاتفية، وأصبح 80% إلى 90% من الخدمات المصرفية يمكن إتمامها من خلال الفروع الرقمية، ومن بينها طباعة دفاتر الشيكات وبيع وشراء الذهب وإيداع الأموال دون استخدام بطاقة الصرف الآلي وفتح شرائح محددة من الودائع، بل واستلام سبائك ذهبية.

خيارات رقمية من «بيتك» البحرين

وقد شهد عام 2019 إطلاق «بيتك» البحرين لمنصة رقمية جديدة من خلال تطبيق «JAZEEL KFH» للخدمات المصرفية لتحقيق النمو في عدد العملاء ومحفظة الودائع، يمكن من خلالها للعميل دون زيارة الفرع فتح حساب التوفير الاستثماري وحسابات «البشارة» وحسابات «الوكالة»، وإصدار بطاقات ائتمان فورية والحصول عليها من الفرع الذي يرغب فيه، والموافقة الفورية المشروطة من خلال خدمة التمويل الشخصي (تمويلي)، المرتبطة بالتقييم الائتماني، وتحويل الأموال (داخليا ودوليا)، وتعبئة رصيد حسابه باستخدام البطاقات المدنية وإدارة الحساب ودفع بطاقات الائتمان، ولم تقتصر الخدمات والحسابات المقدمة للمقيمين في البحرين فقط، لكنها تشمل أيضا جميع مواطني دول مجلس التعاون.

الخدمات المصرفية للشركات

تتضمن الأهداف الاستراتيجية لـ«بيتك» في هذا المجال التركيز على المشاريع الحكومية والشركات المحلية الكبرى مع التركيز على المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الكويت وتركيا وماليزيا مدعومة بضمانات الائتمان.

ومن ناحية أخرى واصل «بيتك» القيام بدور رئيسي من خلال قطاع الخدمات المصرفية للشركات في تمويل صفقات الشركات والمشاريع وتوسيع علاقاته التجارية مع كبار العملاء من الشركات في جميع القطاعات وذلك في ظل بيئة أعمال تنافسية للغاية، فعلى المستوى المحلي قام «بيتك» بدور المنظم الرئيسي لصفقة تمويل مجمع لصالح مؤسسة البترول الكويتية بمبلغ إجمالي 350 مليون دينار، وعلى المستويين الإقليمي والدولي شارك «بيتك» – تركيا بتمويل مشروع طريق مرمرة السريع في تركيا بقيمة 60 مليون دينار كويتي.

قطاع الخزانة

استمر قطاع الخزانة والمؤسسات المالية للمجموعة في قفزاته التكنولوجية، مستوعبا أحدث الوسائل التكنولوجية والبنية التحتية بهدف تطوير خدمة العملاء وتوفير أفضل الحلول المالية المبتكرة، حيث ظلت عمليات ترشيد تكلفة التمويل وزيادة معدل العائد وتنويع التمويل تمثل المحرك الرئيسي لقطاع الخزانة والمؤسسات المالية للمجموعة خال العام مع بذل كافة الجهود لتوسعة عمليات الاستثمار وتداول الصكوك في الأسواق الرأسمالية الرئيسية والثانوية.

نجح قطاع الخزانة للمجموعة في الكويت بتحقيق المركزية والتكامل لجميع البنوك التابعة فيما يتعلق باحتياجات العملاء من العملة الأجنبية من خلال تبني عمليات التداول الالكترونية على أساس رقمي بأسعار أفضل وإنتاجية وكفاءة أكبر دون تدخل بشري، عبر تطبيق «بيتك جلوبال» ومنصة الصرف الأجنبي لتلبية احتياجات الشركات من العملة الأجنبية وزيادة سرعة المعاملات مع تسعير الوقت الفعلي للعملية.

«بيتك كابيتال»

استمرت مجموعة «بيتك» في المحافظة على دورها الريادي المتقدم كمنظم موثوق به للصكوك سواء للحكومات أو للشركات على المستوى العالمي، ويحتل «بيتك» حاليا المركز السادس عالميا وفقا لمؤشر بلومبيرج لمصدري الصكوك العالمية. وقامت شركة «بيتك كابيتال» خلال عام 2019 بقيادة عملية ترتيب صكوك للدول والبنوك والشركات. وبدور المدير الرئيسي المشترك وحافظ السجل للحكومة التركية في صفقة إصدار صكوك تبلغ قيمتها 2 مليار دولار أمريكي ولحكومة الشارقة في صفقة تبلغ قيمتها مليار دولار أمريكي. والمنظم الرئيسي لصفقة إصدار صكوك لأول مرة من قبل شركة الاتصالات السعودية بنحو 3.1 مليار دولار أمريكي.

وتولت الشركة قيادة وتنظيم صفقات صكوك لبنك أبو ظبي الأول وبنك دبي الإسلامي وبنك الكويت الدولي وبنك الشارقة الإسلامي والاتفاق على صفقة استشارات مالية كبرى بقيمة 6 مليار ريال سعودي لمشروع عقاري في المملكة العربية السعودية. وأطلقت شركة «بيتك كابيتال» أيضا صندوق سوق المال وذلك لتزويد المستثمرين بمنتجات استثمارية عالية القيمة ومنخفضة التكلفة بالدينار، ونجحت بإطلاق أول صندوق استثماري عقاري في الكويت (ريت) بحجم 23.6 مليون دينار كويتي.

تكنولوجيا المعلومات

أدت استراتيجيتنا الجديدة في تكنولوجيا المعلومات ونظرتنا المبتكرة وتركيزنا على عملية التحول الرقمي والنمو المبني على التكنولوجيا، إلى تعزيز وتقوية القيمة التي نقدمها، حيث إننا عاقدون العزم على المضي قدما" وتحقيق المزيد من النجاح رغم التحديات، من خلال تقديم الحلول الذكية والمبتكرة مع التقيد في نفس الوقت بأحكام الشريعة الإسلامية.

فقد نجحنا هذا العام في إنجاز العديد من المشاريع المدعمة بالتكنولوجيا مثال مشروع الربوت الآلي لأتمتة الإجراءات، ومشروع تنفيذ المعاملات بدون بطاقة، ونظام «بيتك» للدفع، ومشروع خبرة العملاء، وبطاقة الدفع المسبق بالعملة الأجنبية، ومشروع إيداع الشيكات عبر الهاتف واستخدام تقنية الريبل، وتوفير خدمة آلية حجز الموعد مسبقا «Skiplino»ما أدى إلى إيجاد فرص للنمو، واستجابة أفضل لاحتياجات السوق، وزيادة حصتنا السوقية كبنك موثوق يعتمد عليه.

قنوات الربط الرقمي للمجموعة

تهدف المرحلة التالية من رحلتنا الرقمية إلى إنشاء مجموعة قنوات أومني، ويمكن لكافة عملائنا التمتع بمزاياها في مواقع خدمات «بيتك»، وبذلك تساهم إدارة تكنولوجيا المعلومات أيضا "وبشكل كبير في توحيد وترابط مجموعة «بيتك»، من خلال العديد من المبادرات لتطوير سبل التعاون والوسائل الاقتصادية ليس فقط لزيادة المنافع المالية والتجارية بل أيضا "لزيادة الانتاجية على مستوى المجموعة ولدى شركاتنا التابعة. تشمل هذه المبادرات ما يلي: حوكمة تكنولوجيا المعلومات على مستوى المجموعة، و«بيتك كابيتال» ومستشفى السلام، وإدارة المخاطر بمركزية، ونظام سويفت ونظام إدارة الموارد البشرية – أوراكل، ومركزية الوحدات في البحرين وماليزيا.

وتصب تلك الجهود في توحيد الاستراتيجيات الرقمية وتكريس معايير موحدة كرضا العملاء، وتسهيل الإجراءات، وخفض رسوم الخدمات وتحقيق حجم مبيعات أعلى، والتركيز على شريحة الشباب من خلال منصة الكترونية موحدة.

العمليات

نجح بيت التمويل الكويتي في استخدام التقنيات التكنولوجية الحديثة في العمليات المصرفية بهدف تعزيز كفاءة الأنظمة وتسريع إتمام الإجراءات، ويساهم التطور التقني في تحسين المنتجات ورفع مستوى الخدمات وجودتها وترشيد النفقات، وهو ما أدى إلى الاستفادة من خدمات البلوكتشين في أنظمة الدفع والتسوية، بما يساهم في تقليص المتطلبات الإدارية وتعزيز المرونة. وتضمنت خطة التحول الرقمي في البنك الاستعانة بروبوتات مصرفية تعتمد على الذكاء الاصطناعي في العمليات التشغيلية، في خطوة هي الأولى من نوعها في السوق الكويتية، عبر برنامج روبوت للعمليات التشغيلية لتبسيط العمليات الداخلية المتعلقة بعمليات تمويل العملاء، كما أضيفت حزمة واسعة من الخدمات الجديدة إلى تطبيق «بيتك» على الهواتف الذكية بهدف جذب عملاء الفروع، وطرح عدة خدمات غير مسبوقة من بينها على سبيل المثال إيداع الشيكات عبر الهواتف الذكية وخدمة الشات بوت عبر الإنترنت أو الهاتف المحمول المتاحة للعملاء على مدار 24 ساعة، وخدمة السحب النقدي بدون بطاقة عن طريق الموبايل من خال الرمز التعريفي ومن خلال البطاقة المدنية، وخدمة «بيتك» للدفع الالكتروني، ومنصة إلكترونية بخدمات وعروض السيارات، وخدمة «اطلب تمويلك أون لاين» التي تمكن العملاء من طلب تمويل عبر تطبيق «بيتك» دون الحاجة لزيارة الفرع، وبعد «بيتك» أول مصرف في الكويت انضم إلى شبكة «ريبل» لأنظمة المدفوعات، التي تعتمد تقنية تحويل الأموال عبر العالم من خلال تقنية البلوكتشين.

الموارد البشرية

استمرت الموارد البشرية للمجموعة في عملية التحول في بيئة العمل خلال العام، حيث تم تحقيق عملية التحول بالنسبة لقدرات موظفي «بيتك» مما أدى إلى المزيد من المشاركة والتفاعل والمرونة من قبل الموظفين. قام قطاع الموارد البشرية للمجموعة بتنفيذ العديد من المبادرات مع التركيز بشكل كبير على تطبيق أفضل الممارسات على مستوى المجموعة بشكل عام، كما استمر «بيتك» في تطبيق نماذج برنامج أوراكل للموارد البشرية على مستوى جميع البنوك التابعة وذلك لتحقيق الإشراف الكامل والكفاءة، كما نجحنا في إكمال مراجعة السياسات على مستوى بنوكنا التابعة لضمان توحيد أساليب الموارد البشرية عبر المجموعة.

جانب من العمومية

■ المرزوق: أداء مالي إيجابي مرموق ومستدام

■ التركيز على التحول الرقمي للوصول إلى تجربة أفضل للعملاء

■ دور رئيسي في تمويل صفقات ومشاريع ضخمة

■ الناهض: تميز إستراتيجية البنك في تحقيق استقرار أدائه والحفاظ على مركزه المالي

■ المضي قدماً وتحقيق المزيد من النجاح رغم التحديات

خيارات رقمية من «بيتك» تركيا

في إطار تحقيق التكامل بين أطراف المجموعة تم إطلاق خدمة طلب فتح حساب مصرفي في «بيتك» تركيا، وتسمح هذه الخدمة لعملائنا من شرائح محددة بتقديم طلب فتح حساب مصرفي من الكويت عبر الإنترنت دون الحاجة لوجودهم في تركيا. كما يمكن للعميل السحب من حسابه بالكويت خلال تواجده في تركيا، وتم طرح خدمة ادفع في الكويت واستلم السيارة في الخارج، لتصبح هذه الخدمة مقدمة في 4 دول (مصر، المملكة الأردنية الهاشمية، الولايات المتحدة، تركيا) تلبية لاحتياجات شرائح متعددة من العملاء ومواكبة لنمو حجم التعاملات مع السوق التركي.

أسرع مصدر لبطاقات فيزا

من ناحية أخرى احتل «بيتك» المرتبة الثالثة في الشرق الأوسط وأفريقيا كأكبر مصدر لبطاقات الصرف الآلي من حيث حجم الشراء لعام 2018، إذ يعتبر «بيتك» أسرع مصدر لبطاقات فيزا الائتمانية في السوق الكويتية وفقا لبيانات شركة فيزا العالمية بناء على استخدام البطاقات خلال 2019، وحصل «بيتك» على جائزة ماستركارد لأفضل أداء لبطاقة الخطوط الجوية التي تشترك في دول مجلس التعاون الخليجي لعام2018، مع إنفاق خارجي بنمو بلغ 55% سنويا وطفرة في الإصدار بزيادة سنوية 75% وبالنظر إلى النجاح المستمر لبطاقة فيزا سيجنيتشر، فقد تجاوز «بيتك» الهدف المحدد لعدد البطاقات لعام 2019 والبالغ 20 الف بطاقة وحصة سوقية 25 %.

الخدمات المالية الخاصة

في إطار سعي «بيتك» لتطوير خدماته بما يلبي رغبات ومتطلبات عملائه، وتوفير بيئة مصرفية ملائمة لعملاء الخدمات المالية الخاصة التي تمنحهم الراحة والخصوصية، أعيد افتتاح قاعة الخدمات المالية الخاصة في فرع الفيحاء بحلة جديدة وعصرية ضمن خطط «بيتك» لتعزيز خدمة العملاء وتلبية تطلعاتهم، كما يجري العمل على إضافة مكاتب للخدمات المالية الخاصة في بعض الفروع.

وحدة التمويل الخاص

يعد بيت التمويل الكويتي علامة مميزة وفارقة في التمويل العقاري، وتولي وحدة التمويل الخاص اهتماما خاصا بتمويل العملاء الأفراد بغرضالاستثمار العقاري بجميع قطاعاته (سكني – استثماري – تجاري – صناعي – حرفي) وهو يشكل الجزء الأكبر من نشاط الوحدة بالإضافة إلى خدمات تمويلية أخرى لخدمة هذه الشريحة وتلبية متطلباتهم الإستثمارية. ويواصل «بيتك» خدمة هذا القطاع الهام من خلال مدراء حسابات ذوي كفاءة وخبرة لإدارة محافظ العملاء عبر اللقاء المباشر بمقر الإدارة أو الزيارات الميدانية.