

«فيرست سيتيزنز» تدرس الاستحواذ على «سيلكون فالي»

نقلت بلومبيرغ عن مصادر مطلعة أن شركة «فيرست سيتيزنز بانكشيرز» تعكف على تقييم عرض الاستحواذ على بنك سيلكون فالي، وقال التقرير إن مؤسسة أخرى على الأقل تدرس الاستحواذ على البنك المنهار. ولم يرد أي من «سيلكون فالي» و«فيرست سيتيزنز بانكشيرز» حتى الآن على طلب رويترز للتعليق خارج ساعات العمل. ذكرت رويترز في وقت سابق من الأسبوع الجاري أن المؤسسة الاتحادية لتأمين الودائع طلبت من البنوك الممتمة بالاستحواذ على بنكي سيلكون فالي وسيغنتشر تقديم عروض بحلول 17 مارس.

«الخليج» يواصل دعم حملة «لنكن على دراية»



عبدالمحسن النصار

أو خارجها، وتمتاز تلك البطاقات هي بسهولة، سريتها وأمانها الشديد. واستعرض النصار أنواع البطاقات المصرفية التي تتمثل فيما يلي: بطاقات السحب الآلي تُعرف هذه البطاقات أيضاً بالبطاقات المدبنة، كما يشار إليها أيضاً ببطاقات أجهزة الصراف الآلي أو بطاقات كي-نت، وهي البطاقات المرتبطة بحسابات المصرفي، وبالتالي فإن حدود هذه البطاقة هو المبلغ المتوافر في حسابك.

● البطاقات المُسبقة الدفع: بطاقات تحتوي فقط على المبالغ التي يقوم العميل بتحويلها إلى البطاقة، حتى تتمكن من التحكم برصيداها، ولا يترتب على استخدامها أي مديونية، ومن خلال عدم تحويل مبالغ كبيرة إلى البطاقة يمكنك حماية أموالك في حال تعرضت للاختراق.

ج- البطاقات الائتمانية بطاقات تمنح العميل خيار تقسيط الدفع (أي يترتب على استخدامها مديونية يتم تقسيطها). تتمتع هذه البطاقات بقدرة شرائية عالية، سواء عبر الإنترنت أو أجهزة نقاط البيع، بالإضافة إلى السحب النقدي في الكويت وخارجها.

واصل بنك الخليج دعمه لحملة التوعية المصرفية «لنكن على دراية»، للعام الثالث على التوالي، وذلك من خلال بث ونشر المواد التوعوية والتثقيفية عبر وسائل التواصل الاجتماعي والموقع الإلكتروني للبنك فضلاً عن وسائل الإعلام الأخرى.

وتهدف حملة «لنكن على دراية»، التي يشرف عليها بنك الكويت المركزي بالتعاون مع اتحاد مصارف الكويت، إلى نشر الثقافة المالية في المجتمع، وزيادة الوعي بدور القطاع المصرفي، وكيفية الاستفادة من الخدمات المتنوعة، التي تقدمها البنوك على الوجه الأمثل لعملائها. وفي هذا الإطار، أكد مسؤول الاتصالات المؤسسية في بنك الخليج عبد المحسن النصار أن البنوك اتخذت إجراءات وتدابير عديدة منذ سنوات لضمان أقصى درجات الأمان، أثناء قيام العملاء بتنفيذ عملياتهم عبر البطاقات المصرفية أو المواقع الإلكترونية.

وقال إن البطاقات المصرفية تغني العميل عن حمل النقود وتحمل الأعباء المصاحبة لذلك، فبإمكان العميل تعبئة، وتحويل، وصرف الأموال ودفعها من خلال البطاقات المصرفية، والقيام بعمليات شراء السلع والخدمات أو سحب النقود، داخل الكويت



جوائز سيرفيس هيرو



إبرغزالة تسلم الجائزة بحضور التوجيهي والمجتم

الزيادة التي دائما ما يقابلها تحد جديد للموظفين للحفاظ على نفس مستويات الخدمة. وأضاف المجحم أن خدمة العملاء تتطلب من جميع العاملين في البنك الاستمرار في تقديم أعلى مستويات الخدمة مع تطويرها بصورة مستمرة تحافظ على ثقة العملاء وتمنحهم دائماً الاضلية مقارنة بالمؤسسات المالية الأخرى، مؤكداً أن التحديات التي تتعلق بخدمة العملاء تزداد يوماً بعد يوم وتضع على عاتق مختلف إدارات البنك مسؤوليات جديدة.

أسباب الاختيار

واعتمد اختيار سيرفيس هيرو لبوبيان على مجموعة من المعايير من بينها استفتاء امتد لمدة سنة كاملة بين المستهلكين الذين قاموا بتقييم الشركات وذلك على مقياس من 10 نقاط حسب توقعاتهم من مستوى خدمة الشركة قبل تجربتها، ورضاهم عنها بعد تجربتها. وجاء التقييم تبعاً لعدة معايير منها سلوك الموظفين، موقع الشركة، سرعة الخدمة، الثقة بالمنتج، جودة الخدمة أو المنتج، السعر مقابل القيمة، مركز الاتصال، والموقع الإلكتروني، كما يعتمد استفتاء «سيرفيس هيرو» على بروتوكول صارم للتأكد على صحة هوية المستهلكين الذين شاركوا فيه.

المقدمة والتي لم تتأثر على الرغم من ارتفاع عدد العملاء المستمر وهو ما يُعد تحدياً جدياً لموظفينا للحفاظ على نفس مستويات الخدمة. وأضاف «نحن الآن في مرحلة تحديات لا سيما في ظل ارتفاع حدة التنافسية بين قطاعات الأعمال لتحسين أدائها بمساعدة أدوات البحث والتقييم. وبفضل تطبيق تلك الأدوات وفهم النتائج والمؤشرات فهما صحيحاً، يمكننا الوصول إلى تصور واضح لتوقعات عملائنا واحتياجاتهم ويتيح ذلك لنا أولاً وقبل كل شيء إدارة توقعات العملاء بمستوى مخالي من خلال اعتماد استراتيجية مدروسة والنجاح في تطبيقها». وأكد «عززت استراتيجيتنا للتحويل الرقمي وتفوقنا في تقديم الخدمات والحلول المصرفية الرقمية الرائدة مستوى رضا عملائنا عما تقدمه من خدمات وساهمت في نجاح تجربتهم المصرفية واثبتت ضرورة الاستثمار والتوسع في الخدمات الرقمية، مشيراً إلى أن بوبيان يتواصل بصورة دائمة مع عملائه من خلال دراسات واستطلاع آراء وتحليل بيانات لضمان الوصول إلى أعلى درجات الرضا وتطبيقها وفق المعايير الدولية. وأشار إلى أن أكثر ما يميز بوبيان انه على الرغم من ارتفاع عدد عملائه المستمرة إلا أن مستويات الخدمة لديه لم تنخفض أو تتأثر نتيجة هذه

واصل بوبيان تبرعه على قمة خدمة العملاء في الكويت بحصوله على جائزتين من مؤسسة «سيرفيس هيرو» العالمية المتخصصة بقياس مستوى رضا العملاء كأفضل بنك إسلامي في خدمة العملاء للعام الثالث عشر على التوالي منذ عام 2010 والأول في خدمة العملاء على مستوى جميع القطاعات الاقتصادية في الكويت.

وقد تم تسليم الجائزة بحضور الرئيس التنفيذي لمجموعة الخدمات الخاصة والشخصية والرقمية عبدالله التوجيهي ورئيس الخدمات المصرفية الخاصة والخدمات المصرفية الشخصية عبدالله المجحم والرئيس التنفيذي لمؤسسة سيرفيس هيرو فاطن غزاله. وبهذه المناسبة قال المجحم تعقيباً على استمرار البنك على قمة خدمة العملاء «نفخر بتحقيق هذا الإنجاز الذي يؤكد التزامنا في بنك بوبيان للوصول لأعلى مستوى من رضا عملائنا الذين نتواصل معهم باستمرار لضمان تقديم خدمات ومنتجات مصرفية متميزة تناسب تطلعاتهم وتلبي احتياجاتهم وهو ما رفع سقف التحديات أمامنا لتقديم مستويات مميزة من الخدمة تفوق توقعاتهم».

وأوضح المجحم «حصولنا على الجائزة للعام الثالث عشر على التوالي جاء ليؤكد مدى الثقة التي أولاها عملائنا لنا ورضاهم عن الخدمة

خلال زيارة البنك لـ «البيان ثنائية اللغة»

«الوطني»: نجاح تطبيق «Bankee» في المدارس



صلاح الفليج يستمع إلى شرح إحدى المعلمات

يلتزم بنك الكويت الوطني بإداء مسؤولياته الاجتماعية، وخاصة فيما يتعلق بدعم التعليم وتعزيز الشمول المالي. وفي هذا الإطار، يواصل البنك، بالتعاون مع وزارة التربية والهيئة العامة لمكافحة الفساد «نزاهة»، متابعة المرحلة التجريبية من برنامج «Bankee»، حيث نظم البنك زيارة لمدارس البيان ثنائية اللغة، وذلك في إطار جولات الإدارة التنفيذية لمتابعة تطبيق البرنامج في المدارس.

شارك في الزيارة ممثلون من وزارة التربية و«نزاهة»، بحضور الرئيس التنفيذي لبنك الكويت الوطني - الكويت، صلاح الفليج، والموجه العام في الإدارة العامة للتعليم الخاص بوزارة التربية، عذراء العراك، ومراقب التعاون مع مؤسسات المجتمع المدني في «نزاهة»، ياسمين الشهران، والمديرة العامة لمؤسسة كريستف كونفيدنس، سمية الجاسم، ورئيس مجموعة الاتصال المؤسسي في بنك الكويت الوطني مثال المطر. اطلع المشاركون في الزيارة على جميع التفاصيل الخاصة بتطبيق برنامج Bankee، من تجربة البنك الافتراضي الذي يسمح لهم بالحصول على حساب مالي يتم التداول فيه باستخدام عملة «Bankos» الافتراضية، وكيفية حصول الطلبة على المكافآت نتيجة تراكم عملة البرنامج في حساباتهم، حيث زاروا الفصول الدراسية للإطلاع على كيفية تحول البرنامج ليصبح جزءاً من الحياة اليومية للطلبة داخل الفصول، كما اطلعوا على كيفية حصولهم على جوائز مقابل الأداء الدراسي والسلوك المتميز. استمع الزوار إلى آراء ومقترحات العديد من الطلبة فيما يتعلق بجميع تفاصيل البرنامج وناقشوا المعلمين والمعلمات حول أثر تطبيق

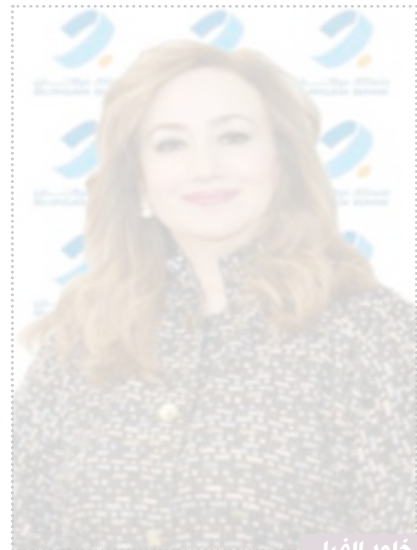
مازندراني فاز بحساب النجمة



تتضمن سحبيات أسبوعية بقيمة 5000 دينار، وشهرية بقيمة 20000 دينار، بالإضافة إلى جائزة نصف سنوية بقيمة 500 ألف دينار، وسحب آخر العام على أكبر جائزة نقدية مرتبطة بحساب مصرفي في العالم بقيمة 1.5 مليون دينار.

أجرى البنك التجاري سحبه الأسبوعي على حساب النجمة. وقد تم إجراء السحب، أمس، في مبنى البنك الرئيسي، بحضور ممثل عن وزارة التجارة والصناعة وقد قام البنك بتغطية السحب مباشرة عبر وسائل التواصل الاجتماعي. وجاءت نتيجة السحب على النحو التالي: سحب حساب النجمة الأسبوعي جائزة 5000 دينار من نصيب الفائز دانيال مازندراني، ويذكر أن جوائز «حساب النجمة» مميزة بحجم مبالغ الجوائز المقدمة، بالإضافة إلى تنوعها طوال السنة، والتي تتضمن سحبيات أسبوعية بقيمة 5000 دينار، وشهرية بقيمة 20000 دينار، بالإضافة إلى جائزة نصف سنوية بقيمة 500 ألف دينار، وسحب آخر العام على أكبر جائزة نقدية مرتبطة بحساب مصرفي في العالم بقيمة 1.5 مليون دينار.

«برقان» يواصل رعاية فعاليات «دار الآثار الإسلامية»



خاوار الفيلى

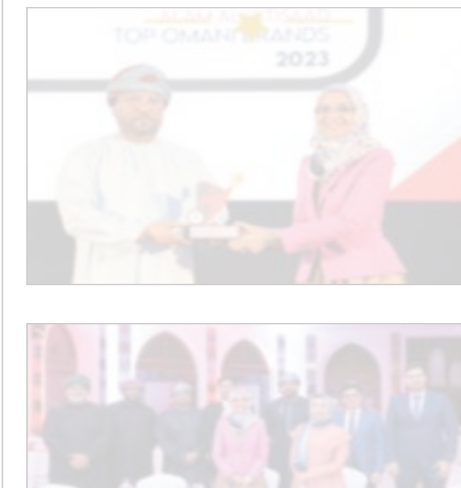
إضافة إلى عدد من المحاضرات الأسبوعية بمشاركة نخبة من الخبراء والإساتذة المحليين والدوليين، وورش عمل متنوعة كان أبرزها ورشة الخط العربي، و14 أمسية موسيقية كلاسيكية، تراثية، وغربية معاصرة، وإلى جانب العديد من الأنشطة المخصصة للأطفال، ومهرجان الخريف، ويوم المتحف العالمي. وفي هذه المناسبة، قالت رئيسة دائرة التسويق والاتصالات للمجموعة في بنك برقان، خلود رضا الفيلى: «إن مواصلة رعاية بنك برقان للموسم الثقافي والمشاركة فيه، دليل واضح على التزامنا بتعزيز مفهوم الرفاهية المجتمعية، وسعيها الدائم إلى تحقيق انفتاح ثقافتنا على الفنون العالمية الراقية، كما تعكس ارتباطنا كمجتمع بالفنون العالمية الأصيلة وتراثنا العريق».

وأضافت الفيلى: «نحن في بنك برقان نقدر الشراكة الاستراتيجية التي تجمعنا بدار الآثار الإسلامية منذ سنوات، وهي تندرج ضمن استراتيجية البنك الشاملة للمسؤولية المجتمعية، كما أننا نرى فيها ثمرة حرصنا على الارتقاء بالجانب الثقافي في الكويت».

التزاماً باستراتيجية المسؤولية الاجتماعية وتحقيق الرفاهية المجتمعية، يواصل بنك برقان برعايته لأنشطة الموسم الثقافي السابع والعشرين (2022-2023)، الذي تنظمه وتشرف على إدارة فعالياته «دار الآثار الإسلامية»، وتأتي هذه الخطوة كإضافة متميزة في إطار الشراكات المجتمعية الاستراتيجية للعام الجديد.

ويتضمن الموسم الثقافي بين فعالياته لهذا العام مجموعة من الأنشطة الثقافية والموسيقية المتنوعة، مثل أمسية الفنان فيصل حازه بعنوان «ما لا يطلبه المستمعون»، أمسية موسيقية بالتعاون مع السفارة الأوكرانية من تقديم الفنان «افجينى خمارا»، وهو مؤلف موسيقى وعازف بيانو مبدع، جلسة الموسيقى التراثية على القانون مع الفنان بسام البيلوشي وغيرها الكثير من العروض المصممة لذواقة الفن والموسيقى. وقدم هذا الموسم لزواره ورواده، منذ انطلاقته في شهر سبتمبر من عام 2022، عروضاً مسرحية كلاسيكية وفعاليات فنية مختلفة تم تنظيمها تزامناً مع الاحتفال بالذكرى الأربعين لتأسيس «دار الآثار الإسلامية».

كلية مجان حصلت على جائزة أفضل علامة تجارية لفئة التعليم العالي



وأوضح أن الشركة ماضية في تحقيق أهدافها للوصول إلى جني الثمار لاستثمارها بما يجعل السنوات القادمة أكثر تطوراً ونمواً لعائدات وأرباح الشركة تحقيقاً لتعزيز دورها التي أسست من أجله.

وبهذه المناسبة قالت عميد الكلية والرئيس التنفيذي دكتورة مها كويل أن هذه الجائزة تعد شهادة تؤكد التزام كلية مجان الجامعية بتوفير تعليم عالي الجودة ما يعكس أهمية رسالتها التعليمية المتطورة في قطاع التعليم الجامعي والتي تبني على أسس علمية ومنهجية مدروسة تعتمد على أكاديميين ذوي خبرة كبيرة تجعل من تخصصات الكلية التي توفرها لطلابها ملائمة للدراسات المتقدمة ومن جانبها قال رئيس مجلس الإدارة صالح ناصر الصالح أن كلية مجان الجامعية تعد واحدة من المؤسسات التعليمية الخليجية ذات الريادة والطموح بما تملكه من كوادر تخرص على تقديم رسالة تعليمية متطورة مبيّنا أن الكلية ماضية في تنفيذ خطة

ذات أبعاد استراتيجية مستقبلية توسعية وأضاف الصالح أن شركة جيااد بدأت في دراسة إجراءات فتح فرع للكلية في دولة الكويت ليصبح الفرع الثاني المستقبلي مشيراً إلى أن الشركة تبحث الفرص والخيارات الجيدة للاستثمارات ذات المردود الإيجابي البعيد عن المخاطر حيث تركز على قطاع التعليم كونه من القطاعات المهمة والحيوية ذات البعد الاستثماري.