كرّم 14 بائعاً تميزوا في خدمة العملاء

الخالد: «بيتك» يواصل لقاءاته السنوية مع الموردين

أحمد الخالد

أوضح مساعد المدير العام للقطاع التجاري في بيت التمويل الكويتي (بيتك) أحمد محمد الخالد أنه تم عقد اللقاء السنوي مع مجموعة من موردي السيارات التجارية والمستعملة والمعدات البحرية، وذلك بهدف تعزيز التواصل معهم ومتابعة أطر الشراكة التي تجمع الطرفين بما يحقق المنفعة للعملاء، حيث يأتي هذا اللقاء مكملا للقاءات أخرى تم تنظيمها مع مجموعة من الموردين في مجالات أخرى.

وذكر الخالد أن اللقاء شهد تكريم 14 شركة تميزت في خدمة عملاء «بيتك» من خلال البائعين المعتمدين من قبل تلك الشركات، كما ناقش الموردون مع مسؤولي «بيتك» أوضاع السوق في الوقت الحالي والتوقعات المستقبلية، وتم التطرق إلى الإنجازات الخاصة على المستوى التسويقي والبيعي للخدمات والمنتجات خلال الربع الأول من العام الحالي، وأثر الحملات التسويقية المشتركة على السوق والعميل.

وأشار الخالد إلى أن «بيتك» يتواصل باستمرار مع موردي السوق من خلال الزيارات الأسبوعية، علاوة على تنظيم عدة حملات وبرامج تسويقية مشتركة تساهم في تنمية المبيعات، وتقديم مزايا خاصة للعملاء أثناء فترة الحملات بما يستوفي شروط الجهات الرقابية علاوة على الالتزام الشرعي والمبني على أسس وضوابط تقرها هيئة الفتوى والرقابة الشرعية في «بيتك» وهو ما يدعم مفهوم الأمان والاطمئنان.

من جانبهم أشاد عدد من الحاضرين بجهود «بيتك» في دعمه المتواصل للسوق وسعيه الدؤوب إلى تنشيط المبيعات والتي تجاوز حجمها نصف مليون دينار في العام الماضي.

وبينوا أن سوق السيارات التجارية والمستعملة والمعدات البحرية يمتاز بكونه يهم جميع أفراد الأسرة لذا من الواجب أن تتعامل معه المؤسسات التمويلية باهتمام أكثر مثمنين تعاون «بيتك» معهم المستمر وإتاحة الفرصة لهم بالتعبير عن آرائهم ومقترحاتهم التي يرون أهمية تطبيقها خلال الفترة الحالية.

وفيما يلي أسماء المكرمين من الشركات خلال اللقاء: اكترس لبيع وشراء السيارات، مؤسسة سيف الخليج، شركة أعيان، مؤسسة الاشراق والنور، شواطئ الخليج لبيع وشراء السيارات، الرمال الخليجية، الرمال الذهبية، اسبشل كار، رتاج الخليج، مؤسسة فضالة الفضالة، مجموعة شركات الغزال، اوتومول، الشركة الكويتية للإنشاء والتجارة، الغانم مارين للمعدات والأجهزة.

..و«بيتك ـ البحرين» يبتعث 12 طالباً متفوقاً من الثانوية إلى فرنسا

أعلن بيت التمويل الكويتي ـ البحرين عن ابتعاثه 12 طالبا متفوقا للعام السابع على التوالي إلى فرنسا لحضور برنامج تدريبي مكثف يمتد إلى أسبوعين يلتقون من خلاله مع كبار الشخصيات العلمية والاقتصادية والسياسية الفرنسية ويزورون المصانع والشركات الكبرى ويتحاورون مع أصحابها ورؤسائها، وكذلك الجامعات الكبرى والمعاهد العلمية المرموقة التي ترحب بهم لزيارتها ضمن هذا البرنامج.

وتأتي هذه الخطوة في إطار دعم «بيتك ـ البحرين» لدعم الجهود الحكومية في الارتقاء بالعنصر الشبابي، وتمكين الشباب من الاطلاع على مظاهر التحضر والتقدم لدى الشعوب الأخرى عن طريق الزيارات والمنح القصيرة والرحلات العلمية أو غيرها.

من جهة أخرى أعلن «بيتك ـ البحرين» عن ضمه مجموعة من طلبة الثانوية العامة المنتسبين لبرنامج «تكوين» والذي تقدمه وزارة التربية والتعليم بالمملكة، حيث يركز هذا البرنامج على مجال التعليم والتدريب للطلبة في موقع العمل خلال فترة قصيرة. وتعبر هذه الخطوة عن التزام «بيتك ـ البحرين» بالمسؤولية الاجتماعية والمرتبطة بمجال التعليم واستثمار طاقات الشباب، كما أنها تعبر عن التزام آخر تجاه الرؤية الاقتصادية لمملكة البحرين 2030 وخصوصا فيما يتعلق بمبادرات إصلاح التعليم، وبهدف إكساب الشباب البحريني مختلف المهارات والقدرات المعرفية والمهنية اللازمة للنجاح في الحياة والعمل على حد سواء.

يذكر أن برنامج «تكوين» هو أسلوب تعليمي منظم ومبتكر، يتم تقديمه لطلاب الثانوية في موقع العمل، ويهدف البرنامج إلى ضمان حصول طلاب المسار الصناعي على التدريب اللازم لتحقيق النجاح في سوق العمل، ويستخدم البرنامج مجموعة من الكراسات التي يتعين على الطلاب إكمالها أثناء العمل، وتوفر كل كراسة الأساس لخطة التدريب الخاصة بنوع من الأنشطة والمهام التي يتوقع من الطلبة إكمالها أثناء وجودهم في مكان العمل، وتركز المهام المحددة في كل كراسة على تطوير المهارات المطلوبة من جميع العاملين والموظفين في سوق العمل في الوقت الراهن.

عموميتها أقرت توزيع 6٪ أسهم منحة للمساهمين

الخرس: «السور لتسويق الوقود» حققت أرباحاً صافية بلغت 4,4 ملايين دينار من 2011

طلال الخرس خلال عمومية «السور لتسويق الوقود» (قاسم باشا)

وافقت الجمعية العمومية غير العادية المؤجلة لشركة السور لتسويق الوقود والتي عقدت امس بنسبة حضور بلغت 59,05٪ على تعديل المادة السابعة من عقد التأسيس والمادة السادسة من النظام الاساسي للشركة نتيجة لاصدار اسهم منحة مجانية والتي قررت عمومية الشركة منحها للمساهمين واقرار زيادة رأسمالها من 9,32 مليون دينار الى 9,34 مليون دينار، من خلال اسهم منحة مجانية بمبلغ 9,1 مليون دينار موزعة على 19,788,771 سهما بواقع 6٪ من رأسمال الشركة وذلك للمساهمين المسجلين بسجل الشركة بتاريخ انعقاد العمومية غير العادية المؤجلة ليصبح نص المادتين بعد التعديل «حدد رأسمال الشركة بمبلغ 9,34 مليون دينار موزعة على 349,601,625 سهما قيمة كل سهم 100 فلس وجميع الاسهم نقدية.

وأكد رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للشركة طلال احمد الخرس في كلمة تقرير مجلس الادارة ان الشركة قامت خلال عام 2011 بتنفيذ العديد من الخطط للوصول الى الاهداف المنشودة لتطوير الاداء والارتقاء بمستوى الخدمات المتعلقة بتسويق الوقود داخل الكويت وعلى رأسها كل ما يتعلق بأمور السلامة والصحة والبيئة لتحصل الشركة على شهادة «سي أو بي» من شركة البترول الوطنية بالاضافة الى حصولها على شهادة «ايزو 9001 و18001، 14001»المتعلقة بالجودة والبيئة والسلامة، الامر الذي ساهم في رفع معايير العمل بالشركة وتشغيل المحطات الى المستويات العالمية في المجال نفسه.

وأضاف الخرس ان السور حققت خلال 2011 ارباحا صافية بلغت 4,4 ملايين دينار من اجمالي مبيعاتها المقدرة بنحو 87,5 مليون دينار حيث بلغت عائدات السهم 13,61فلسا للسهم وزادت حقوق المساهمين لعام 2011 بنسبة 10,17٪ حيث بلغت 43,02 مليون دينار مقارنة بعام 2010 حيث بلغت 39,05 مليون دينار.

وقال ان السور استطاعت الحصول على شهادة معتمدة من شركة توكاهيم المصنعة لمضخات التزود بالوقود تتضمن اعتماد السور كممثلين لهم لانجاز اعمال الصيانة على مستوى الكويت اضافة الى تنفيذ عدد من المشاريع لتوريد وتركيب مضخات التزود بالوقود.

أما في مجال تقديم الخدمات لعملاء الشركة ومرتادي محطاتها فلم تدخر الادارة التنفيذية اي جهد لتقديم افضل ما توصلت اليه التكنولوجيا في مجال التزود بالوقود حيث قامت السور بإجراء التجارب على نظام fill fast alfa او نظام التعرف اللاسلكي rfid والذي يضمن التزود بالوقود دون الحاجة الى حمل اوراق نقدية او بطاقات بلاستيكية او ائتمانية لتسديد قيمة الوقود وتعتبر الشركة رائدة في مثل هذا المجال على مستوى الكويت وينظر البدء في تطبيقه خلال العام الحالي.

● عاطف رمضان

أكد حرص الشركة على التعاون مع وزارة المواصلات

الإبراهيم: «مدى للاتصالات» تعتزم طرح باقة من الخدمات الجديدة والمتميزة لعملائها

أثنى المدير العام ورئيس مجلس الادارة في شركة مدى للاتصالات أحمد الابراهيم على التعاون المستمر والتنسيق الدائم بين الشركة ووزارة المواصلات، برعاية وزير المواصلات م.سالم الأذينة، وذلك في ظل الخدمات والجهود المستمرة والدور الهام الذي تضطلع به وزارة المواصلات.

وقال ان القوانين والنظم والخدمات التي صدرت وستصدر من قبل الوزارة في المستقبل قد أصبحت ضمن المعايير العالمية والتي يقاس بها المستوى الحضاري لتقدم الشعوب، حيث شهدت الكويت تطورا هائلا في مجالات الاتصالات السلكية واللاسلكية اضافة الى خدمات البريد والهاتف، والتي جاءت نتيجة للجهود المكثفة والمثمرة التي قام بها مسؤولو الوزارة في مختلف القطاعات، من أجل تدعيم وتطور الخدمات الجديدة، لخدمة الشعب الكويتي ودفع عجلة التنمية، الأمر الذي يعكس بدوره موقف الحكومة من مثل هذه المشاريع الرائدة وتشجيعها الدائم لكل ما يشكل إضافة مؤثرة للمجتمع في الكويت، وهو ما يؤكد حرص الوزارة على الابتكار في العمل والمصداقية في الطرح لتوفير جميع الخدمات للمواطنين والمقيمين في الكويت.

وأوضح الابراهيم في تصريح صحافي بمناسبة طرح شركة مدى للاتصالات باقة متكاملة من خدمات الاتصالات اللاسلكية في السوق الكويتي، بجودة عالية وسرعات غير مسبوقة، كانت مدى سباقة في تقديمها، حيث حرصت الشركة ومنذ تأسيسها على تقديم خدمة الاتصالات اللاسلكية واسعة النطاق وخدمة الانترنت «سهالة» وخدمات التواصل عبر الشبكات الداخلية وفق احدث تقنيات العصر في هذا المجال مثل خدمة «مدى سهالة» وهي باقة الخدمات اللاسلكية المتكاملة متمثلة في خدمة هاتف (ISDN) اللاسلكي من خلال جهازها المتطور والذي يوفر خدمة الانترنت اللاسلكية وخدمة الواي فاي الداخلية التي تتيح للعميل ربط 20 جهازا بمزود واحد فقط، وتمكن هذه الباقة المتكاملة العملاء من الاستمتاع بخدمة هاتف (ISDN)» وبخدمة الانترنت سواء عالية السرعة أو المتوسطة بأي مكان ومن دون الحاجة الى أي تمديدات أو أسلاك أو حتى الحاجة للبقاء في مكان واحد وهي خدمة متوافرة بجميع مناطق الكويت تقريبا وتعطي هذه الباقة العملاء الحرية الكاملة في الاستخدام بأي مكان سواء بالمكتب، الديوانية، المنزل، الشاليه وكل ما يلزم هو وجود تيار كهربائي لتشغيل هذه الخدمة، حيث يحصل العميل على الخدمة الهاتفية ISDN بشروط وتعرفة الوزارة والمكالمات المحلية مجانية اما الكلفة السنوية فهي رمزية بقيمة 30 دينارا سنويا، وذلك من خلال الانترنت عن طريق شبكة مدى للاتصالات ودون الحاجة الى توصيلات اضافية، ويخصص له رقم هاتف خاص به، ويمكن استخدامها بمختلف الأماكن مثل المزارع والشاليهات وغيرها، مضيفا أن مدى للاتصالات تحرص على توفير خدمات الاتصالات الشاملة بسهولة ويسر لتعتبر الحل الأسهل والأسرع لكل من يبحث عن حل لمشاكل خدمات الاتصالات وكل ذلك بواسطة جهاز واحد فقط، معززة بشبكة ذات تغطية قوية وجودة عالية وبأحدث المعايير العالمية.

وأشار الى أن الشركة تواكب كافة التطورات الحديثة التي تتطلبها اشتراطات وزارة المواصلات، مبينا أن «مدى للاتصالات» تحرص على الحصول على جميع التراخيص اللازمة للخدمات كونها من أكثر الشركات الملتزمة بجميع لوائح وقوانين ونظم الوزارة، لتقديم كل التسهيلات والخدمات للعملاء في ظل التعاون الدائم بشكل يواكب التطورات الحديثة والمتسارعة في مجال تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات.

خدمات جديدة

وأشار الابراهيم إلى أن الشركة ابتكرت طرق جديدة للتواصل مع المشتركين في خدمة ما قبل البيع وبعده وذلك بالتواجد في الأسواق الرئيسية وعن طريق موزعين معتمدين وطريقة ON LINE للانترنت والـ «فيسبوك»، كما تعتبر الشركة الوحيدة التي تتيح لعملائها تجربة الخدمة وتضمن لهم حق الاسترجاع لاشتراكاتهم في حال لم توافق هذه الخدمة احتياجاتهم اضافة الى توفير خدمة «اي اس دي ان» والانترنت بأسعار تنافسية تناسب الجميع وعبر حزم يختار منها العملاء السرعة التي تناسب احتياجاتهم.

أحمد الابراهيم

«المصالح العقارية» تعلن تشكيل مجلس إدارتها

أعلنت شركة المصالح العقارية عن تشكيل مجلس إدارتها الجديد للسنوات الثلاث المقبلة برئاسة م.حمد فوزي العيسى وعضوية كل من د.أحمد عادل عبدالله (نائب الرئيس) ومؤيد حمد مساعد الصالح ود.عماد موسى دشتي وطارق عبد الرزاق الكندري وحسن بسام الحوري وعبداللطيف عبدالوهاب التمار (العضو المنتدب).

ويأتي تشكيل مجلس الإدارة الجديد بناء على رغبة المساهمين والملاك الرئيسيين للشركة في أن يكون مجلس الإدارة الجديد مستقل ومكون من المهنيين من ذوي الخبرة والكفاءة العالية في المجال العقاري لقيادة الشركة إلى الأمام وتحسين أدائها بما يحقق في النهاية خدمة مصالح جميع المساهمين في الشركة بشكل عادل. وقد عبر رئيس مجلس الإدارة م.حمد فوزي العيسى عن نية المجلس الجديد العمل على الارتقاء بالشركة الى طليعة القطاع العقاري ليس فقط في الكويت، بل على صعيد منطقة الشرق الأوسط أيضا، وذلك عن طريق وضع الخطط التي تهدف إلى تحقيق خدمة أغراض الشركة ورفع الكفاءة التشغيلية للأصول وإعادة هيكلة الأصول المتعثرة وتنمية التدفقات النقدية التشغيلية، لوضع الشركة وشركاتها التابعة على أسس صلبة لتحقيق الأرباح والعوائد المطلوبة.

وأضاف أن ذلك لن يتحقق إلا بإتباع أعلى درجات المهنية في العمل، ووضع ذلك كله في إطار من الشفافية في التطبيق والالتزام بمعايير الحوكمة الإدارية.

وفي الختام لا يسع مجلس الإدارة إلا أن يتقدم بالشكر إلى السادة المساهمين على ثقتهم وتزكيتهم له، ويؤكد التزامه اتجاه مساهمي الشركة وشركائها بالإضافة إلى عملائها بالعمل على صيانة الشركة بما يحقق خدمة مصالحهم خلال فترة عمل المجلس الجديد.

الخازندار: أفريقيا ستصبح أهم دعائم النمو الاقتصادي العالمي

استضافت مدينة جنيف السويسرية فعاليات مؤتمر «Super Return» للأسواق الناشئة بمشاركة مجموعة من أبرز خبراء صناعة الاستثمار المباشر حول العالم، وخلال كلمته في الجلسة الافتتاحية للمؤتمر، أكد الشريك المؤسس والعضو المنتدب لشركة القلعة هشام الخازندار ـ الشركة الرائدة في مجال الاستثمار المباشر بأفريقيا وتبلغ قيمة استثماراتها 9,5 مليارات دولار موزعة على 15 قطاعا صناعيا متنوعا في أنحاء 15 دولة أن قارة أفريقيا ستصبح أهم دعائم النمو العالمي وأبرز وجهة لأنشطة الاستثمار طويل الأجل لما تتمتع به من موارد وأسس اقتصادية قوية مثل تنوع ووفرة الثروات الطبيعية ووجود ما يقرب من 60٪ من الرقعة الزراعية غير المستغلة في العالم، إلى جانب التنبؤات التي تشير إلى تحول أفريقيا إلى أكبر مركز للقوى العاملة بحلول عام 2040.

وأشار إلى أن قاعدة القوى العاملة في أفريقيا ستنمو بواقع 700 مليون نسمة على الأقل بحلول عام 2050 بالتزامن مع تراجع النمو السكاني في الصين والهند، مضيفا أن الاحتياطيات البترولية في أفريقيا ارتفعت من 58,7 مليار برميل بترول إلى 132,1 مليار برميل بترول خلال العشرين سنة الماضية، وأن السياسات والأطر التنظيمية الرشيدة ساهمت في تضاعف الاستثمار الأجنبي المباشر في أفريقيا بما يقرب من 10 مرات بين عامي 1995 و2009 بما يتجاوز معدلات الاستثمار الأجنبي المباشر حتى في أسواق آسيا.

تجدر الإشارة إلى أن قارة أفريقيا احتوت على ستة من بين الاقتصادات العشرة الأسرع نموا حول العالم بين عامي 2001 و2010، وأن أغلب الأسواق الأفريقية تطرح اليوم فرصا استثمارية لا تعد ولا تحصى، مقارنة بدولة أفريقية واحدة فقط وفقا لبيانات مؤسسة التمويل الدولية في عام 2001. ورأى أن قارة أفريقيا تطرح العديد من الفرص الاستثمارية طويلة الأجل الجذابة في مشروعات البنية الأساسية التي تدعم هذا النمو المطرد.

وأوضح أن استثمارات شركة القلعة تتوزع في مختلف أنحاء المنطقة، ففي شرق أفريقيا، على سبيل المثال، تقود الشركة مبادرة عملاقة لإعادة تأهيل شبكة السكك الحديدية الوطنية في كينيا وأوغندا، حيث قامت بهيكلة وترتيب حزمة تمويل تتجاوز 300 مليون دولار، من أجل تمويل برنامج التوسعات الاستثمارية المزمع تنفيذه بشركة ريفت فالي بمشاركة مجموعة من أبرز مؤسسات التمويل التنموية والمستثمرين المتخصصين حول العالم.

واستعرض الخازندار أمثلة أخرى من استثمارات شركة القلعة، ومنها شركة نايل لوجيستيكس التي تسعى إلى خفض التكدس عن الطرق المصرية وتقليل الانبعاثات الضارة عبر توظيف المجرى الملاحي لنهر النيل، والشركة المصرية للتكرير التي تهدف إلى كبح اعتماد مصر على واردات السولار ومنع انبعاث ما يقرب من 180 ألف طن سنويا من غاز ثاني أكسيد الكبريت.

وتقوم الشركة المصرية للتكرير بإقامة أحدث منشأة تكرير بترول في منطقة القاهرة الكبرى بتكلفة استثمارية تبلغ 3,7 مليارات دولار، وتهدف الشركة إلى خفض معدلات استيراد السولار في مصر بالتوازي مع إنتاج أجود أنواع السولار المطابق للمواصفات الأوروبية (V_Euro)، وهو الوقود الأنقى من نوعه في العالم.

وأعلنت الشركة مؤخرا عن تنفيذ الإغلاق المالي للمشروع، الذي يشمل استثمارات رأسمالية بقيمة 1,1 مليار دولار من أبرز المستثمرين المصريين والعرب والأجانب، وحزمة قروض بقيمة 2,6 مليار دولار، وتعد الشركة المصرية للتكرير من أكبر صفقات التمويل في أفريقيا وأكبر صفقة استثمار داخلي في السوق المصري. وأوضح أن المستثمرين وشركات الاستثمار المباشر عليهم طرح الحلول الاستثمارية الواضحة إلى صناع السياسات والشركاء المحدودين على حد سواء، بما فيهم مؤسسات التمويل التنموية التي تتطلع للاستثمار في أفريقيا، فضلا عن توفير الاحتياجات الحقيقية لأبناء الدول التي تستثمر فيها.

«إتش إس بي سي» يطلق نظاماً إلكترونياً للخدمات المصرفية للشركات عبر الإنترنت في الكويت

أعلن بنك إتش إس بي سي عن طرح تطبيق Connect HSBC الذي يتيح لعملائه من الشركات المتوسطة والكبيرة في الكويت إنجاز معاملاتها المصرفية إلكترونيا. لقد صمم هذا التطبيق للأعمال التي تتسم عادة بحجم معاملات مصرفية كبيرة سواء على الصعيد المحلي أو العالمي. ويتميز هذا النظام بكونه آليا بالكامل ويتكامل بشكل مباشر مع الأنظمة الداخلية مما يتيح إنجاز المعاملات المصرفية بسرعة أكبر من البداية وحتى النهاية وبدون اللجوء إلى الإجراءات اليدوية. ويوفر هذا التطبيق للشركات حلا آمنا يتمتع بدرجة عالية من المرونة والكفاءة في تنفيذ عمليات الدفع، والتحصيل، وتسوية الحسابات مما يعني أنه يحسن بشكل عام من ادارة رأس المال العامل للشركات.

وبهذه المناسبة، قال الرئيس التنفيذي لـ «إتش إس بي سي» الكويت سايمون فون جونسون: «تتطلب بيئة الأعمال في يومنا الحاضر أن نتعامل مع البيانات المالية العالمية بأسلوب سريع، آمن، وخال من الأخطاء. ومن هذا المنطلق، يضمن تطبيق HSBC Connect معالجة احجام هائلة من عمليات الدفع والتحصيل بكل فاعلية عن طريق ربط نظم الشركات بمنظومة خدمات البنك بأسلوب مدمج وآمن. نحن سعداء جدا لأننا تمكنا من توفير هذا الحل الفريد للشركات والمؤسسات العالمية الناشطة في الكويت».

سايمون فون جونسون

تجدر الإشارة إلى أن تطبيق Connect HSBC برنامج معروف وناجح يستخدم حاليا في أكثر من أربعين دولة تشمل الأميركيتين وآسيا وأوروبا والشرق الأوسط.

وعند استخدام هذا التطبيق إلى جانب مجموعة HSBCnet للحلول المصرفية العالمية عبر الانترنت، يستطيع العملاء إصدار تعليماتهم بما يتوافق مع احتياجاتهم ومتطلباتهم المصرفية الخاصة، فضلا عن متابعة سير أعمالهم من خلال التقارير وإشعارات الاستلام الإلكترونية.

ويعتبر بنك «إتش إس بي سي» أحد البنوك العالمية السباقة التي قدمت مثل هذا الحل الإلكتروني المتكامل إلى عملائها من الشركات في الكويت.

وبهذا الصدد، قالت المدير الإقليمي لقسم المدفوعات وإدارة النقد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ناتاشا باتل: «تعد الكويت من الأسواق الاستراتيجية في المنطقة لذا يحرص «إتش إس بي سي» على تقديم أفضل الخدمات المصرفية المعتمدة على مستوى العالم وطرحها في السوق الكويتي لمساعدة عملائه على تحقيق طموحاتهم وتطوير أعمالهم. واستمرارا لجهودنا هذه، يواصل البنك تركيزه على هدفه هذا ويؤكد التزامه بدعم المبادرات الحكومية الرامية إلى دعم وتعزيز اقتصاد الكويت».

وتابعت باتل قائلة: «نحن على ثقة بأن الجهد الدؤوب الذي نبذله في سبيل توثيق العلاقات مع عملائنا وتعميق فهمنا لطبيعة أعمالهم سيساعدنا حتما على تعزيز التزامنا هذا وتحقيق النتائج المرجوة. كذلك، نحن ندرك أن الشركات في الكويت وحول العالم تحتاج جميعها إلى توفير الدعم الإداري لموظفيها المعنيين بتسيير أعمالها الداخلية والذين يتواصلون مباشرة مع عملائها على حد سواء. كما نعي ضرورة المحافظة على الكفاءة التشغيلية وتبسيط العمليات بما يتيح إنجازها بكل سهولة ويسر لتعزيز فرص النمو وإدارة النقد والسيولة إدارة سليمة».

واختتمت باتل قائلة: «بعد الإصغاء إلى ما يحتاج إليه عملاؤنا، أحضرنا تطبيق HSBC Connect الى الكويت، وهو حل إلكتروني يتضمن مجموعة من الخدمات المصرفية المصممة خصيصا لترتقي بكفاءة وسرعة الشركات الكبيرة والمؤسسات العالمية إلى مستويات جديدة لاسيما عند استخدامها إلى جانب حلول HSBCnet لخدمات إدارة النقد، والتعامل التجاري، والأسواق، والخدمات الأمنية المتوافرة عبر شبكة الانترنت».

وأكد المدير الإقليمي للخدمات المصرفية التجارية في بنك «إتش إس بي سي» الشرق الأوسط وشمال أفريقيا تيم ريد خلال زيارته الأخيرة للكويت التزام البنك بدولة الكويت وسائر الدول بالمنطقة.

فقد بدأ البنك في خدمة عملائه في الكويت منذ سبعين عاما اعتبارا من عام 1942 ليعتبر بذلك أكبر المؤسسات المصرفية العالمية في الكويت والبنك العالمي الوحيد الذي يدعم بقوة الشركات المتوسطة والكبيرة الحجم ويحرص على تعزيز قاعدة عملائه من المؤسسات المتوسطة والكبيرة الحجم لمساعدتها في تلبية احتياجاتها على صعيد التجارة الدولية.