



فوزي الثنيان يتسلم الجائزة بالإنابة عن البنك خلال الاحتفال

«الخليج» يفوز بجائزة درع التميز الذهبي في مجال المسؤولية الاجتماعية

أعلن بنك الخليج عن حصوله على الجائزة المرموقة «درع التميز الذهبي في مجال المسؤولية الاجتماعية» من المنظمة العربية للمسؤولية الاجتماعية، وذلك نتيجة لنشاطه المتميز في تنفيذ العديد من الأنشطة المدروسة في هذا المجال في عام 2012. وقد أقيم حفل توزيع الجوائز في دبي في فندق «جميرا بيتش» في 15 ديسمبر 2012، حضره عدد كبير من كبار مدراء الشركات من مختلف القطاعات والتي تلقت بدورها التكريم على جهودها الاستثنائية في خدمة المجتمع. وتهدف جائزة التميز في المسؤولية الاجتماعية إلى تشجيع كافة المؤسسات الحكومية والخاصة في منطقة الشرق الأوسط على الاستمرار في القيام بالأنشطة التي تصب في خدمة المسؤولية الاجتماعية، وذلك من خلال التركيز على أهمية التنمية المستدامة، وحماية البيئة، وخدمة المجتمع من خلال البرامج التوعوية. وبهذه المناسبة صرح مدير عام شؤون مجلس الإدارة في بنك الخليج فوزي الثنيان: «تأتي هذه الجائزة تقديراً للسلوك الناجح الذي ينتهجه البنك في مجال

المسؤولية الاجتماعية، ونحن ممتنون جداً للمنظمة العربية للمسؤولية الاجتماعية على منحها بنك الخليج هذه الجائزة المرموقة، فقد كانت كافة المبادرات التي قدمها البنك على مر السنين تهدف إلى المساهمة في رعاية العديد من الأنشطة ذات الطابع الاجتماعي في الكويت الحبيبة. وبصفتنا مؤسسة مالية مسؤولة، فإن هدفنا هو دعم المبادرات التي تهدف إلى إبراز دور الشباب في المجتمع الكويتي بالإضافة إلى المبادرات الإنسانية. وتابع الثنيان قائلاً: «قام بنك الخليج في وقت سابق من العام، بطرح حملة التبرع بالدم، التي أطلق عليها اسم «تبرع للحياة» والتي تهدف لتشجيع أكبر عدد ممكن على التبرع بالدم في الكويت من خلال تعريف المجتمع بمدى بساطة وسهولة التبرع بالدم، والتوعية بأهمية هذا العمل الخيري والمسؤول. وقد أعلن بنك الخليج مؤخرًا أن هذه الحملة حققت إنجازاً كبيراً من خلال مساهمتها في إنقاذ ما يزيد عن ألف شخص، وذلك لارتفاع درجة الوعي وسخاء أفراد المجتمع في الكويت».

«بيتك»: حملة شاملة للخدمات المصرفية والتمويلية

انطلاق ملتقى الكويت الاستثماري الثاني يناير المقبل

تنطلق في الفترة من 12-13 يناير المقبل أعمال الدورة الثانية من ملتقى الكويت الاستثماري الثاني «جانبية الاستثمار في الكويت.. الاستثمار في الطاقة»، وتواصل اللجنة التنفيذية للملتقى اجتماعاتها بشكل مستمر للوقوف على جميع التفاصيل وأدقها المتعلقة بالملتقى وتنظيمه وجدول أعماله وضيقه المشاركين، بحيث يستطيع الملتقى -من خلال جدول أعماله ومناقشاته التي سوف تستمر على مدار يومين- بحث التحديات التي تعترض تحسين بيئة الأعمال ومناخ الاستثمار في الكويت من خلال فتح المجال لجميع ممثلي الجهات المعنية وذات الصلة لاستعراض تجاربها وعرض وجهات نظرها وتصوراتها بكل صراحة وبما يؤدي في النهاية إلى التوصل إلى توصيات وحلول عملية قابلة للتطبيق وقادرة على إزالة العقبات التي تعترض المستثمرين في مختلف المجالات. وكانت اللجنة التنفيذية قد حددت مجموعة من الأهداف خلال إعدادها للملتقى في دورته الأولى للسير وفهها والعمل على تحقيقها، وتتضمن هذه الأهداف في العمل على إزالة العوائق التي تحول دون تنامي الاستثمار في السوق الكويتية وعدم مرونة العملية الاستثمارية، إضافة إلى تطوير قانون العمل في القطاع الأهلي وقانون الضرائب وما يتعلق بالبيرو وقراطية من طول الدورة المستندية في المعاملات وبعض الإجراءات الحكومية إضافة إلى تعارض وتضارب الاختصاصات بين الأجهزة والمؤسسات الحكومية المعنية، كما اكدت اللجنة التنفيذية في دراستها للمعملية الاستثمارية في الكويت ضرورة العمل على قضية ندرة الفرض الاستثمارية وقلتها في السوق المحلية وعدم تنوعها وصغر حجم السوق المحلي ومحدودية إمكاناته والنظر إلى القوانين والتشريعات المتعلقة بالاستثمار والحاجة إلى وجود محاكم متخصصة، وكذلك النظر إلى البنية التحتية للدولة والقدرة على توفير خدمات مساندة وداعمة للمشاريع الاستثمارية وعدم وجود هيئات متخصصة بشكل كاف وأيضاً قلة الأراضي التي يمكن الاستثمار فيها واحتكار جهات معينة لمعظم أراضي الدولة. ولا يخلو الملتقى من مشاركة الأكاديميين والخبراء والمحللين الاقتصاديين والماليين للأوضاع المالية الراهنة والمرتبطة في الكويت والمنطقة بشكل عام وذلك بغية استجلاء الصورة واستشراف المستثمر الكويتي بوضوح وشفافية.



محمد الفوزان

قال رئيس الخدمات المصرفية للأفراد في بيت التمويل الكويتي «بيتك» محمد ناصر الفوزان إن «بيتك» أطلقت حملة ترويجية وتسويقية مشتركة للخدمات المصرفية والتمويلية تحت عنوان «خدمات متكاملة تحقق طموحاتك»، تستهدف شرائح حصرية من العملاء لتحقيق احتياجاتهم من المنتجات والخدمات المختلفة بما يؤكد على وحدة وشمولية التوجه التسويقي والبيع، كأحد الآثار الإيجابية للتغييرات الهيكلية التي طرأت على الخدمات المصرفية والتمويلية في «بيتك». وأوضح الفوزان في تصريح صحفي أن هذه الحملة الإعلانية تتضمن مراحل متلاحقة وعبر كافة وسائل الإعلان المرئي والمقروء والإلكتروني وتستهدف بشكل أساسي عملاء «بيتك» من شرائح «الأولى - التميز - الريان - السندس» وهي شرائح عملاء متنوعة لديها احتياجات وتطلعات متعددة، إذ نجح «بيتك» في بناء منظومة متكاملة من الخدمات والمنتجات المصرفية والتمويلية التي تلبي احتياجات هذه الشرائح بمفهوم حديث وراق من جودة الخدمة ومعايير فعالية الأداء والمرافق والخدمات المتكاملة.

وأوضح أن المعرض تجريته كانت ناجحة بكل المقاييس، حيث حققت الشركة مبيعات تفوق الـ 40% من كافة مشاريعها وكل هذه المؤشرات تدل على أن سوق العقار الدولي بدأ مرحلة المعافاة والنمو بعد الأزمة المالية التي أثرت عليه سلباً. كما أعلن أيضاً أن جميع الإحصاءات والدراسات العالمية

الخدمة والتسويق والبيع، تركز على طريقة تقديم الخدمات لشرائح العملاء بطريقة مميزة في الفروع المصرفية وبالأخص شريحة عملاء التميز، مع تحقيق التكامل في الجهود التسويقية والبيعية لجميع الخدمات المصرفية والتمويلية في إطار إعلاني موحد وجذاب، بالإضافة إلى التأكيد لعملائنا على التي طرأت على مجموعة الخدمات المصرفية والتمويلية من خلال الفروع المصرفية مباشرة، وتقديمها بسرعة ودقة وسهولة توفيراً للموكت والجهد على العملاء، بما يناسب مكانة «بيتك» المصرفية على مستوى السوق المحلي والعالمي. وأشار الفوزان إلى أن الحملة ستستمر حتى منتصف مارس المقبل، وتتضمن مراحل تعريف العملاء على أهم مواصفات وخصائص المنتجات والخدمات المصرفية والتمويلية، إضافة إلى العروض والمميزات الخاصة والحصرية سواء من حيث العروض الداخلية التي يقدمها «بيتك» على البطاقات الخارجية التي يوفرها «بيتك» لعملائه من خلال شبكة علاقاته الواسعة والمتجذرة مع العديد من الوكلاء والموردين وكبار التجار، وتشمل تشكيلة واسعة من السلع والخدمات بالنسبة المحلي، وذلك تعبيراً عن روح التعاون والمشاركة التي تعتبر أساس عمل «بيتك» المختلفة.

في السوق المحلية من خلال دعم آليات التعاون مع التاجر الكويتي تحقيقاً للهدف المشترك وهو النهوض بالاقتصاد الوطني وخدمة العميل وتوفير احتياجاته بالإضافة إلى المحافظة على حركة السوق وأنعاش عمليات التداول للسلع والخدمات وترويج المبيعات. وشدد الفوزان على أن التغييرات الهيكلية التي طرأت على مجموعة الخدمات المصرفية والتمويلية في «بيتك» ستستمر بالتأكيد نتائج إيجابية ملمسها للعملاء خلال الفترة المقبلة، مبنية على فكر جديد وتوجهات واضحة ترتقي بمستوى الخدمات المقدمة وأسلوب تقديمها من خلال عمل دؤوب ومتواصل نحو الأفضل والأرقى دائماً، مشيراً إلى الأهمية التي يوليها «بيتك» لدور العنصر البشري من الموظفين والموظفات بالإضافة إلى استخدام وسائل التقنية الحديثة في إنجاز هذه الحملة وتحقيق أهدافها. وإعتبر الفوزان أن هذه الحملة ستكون مقدمة لحملة لشرائح العملاء المختلفة لتتمتعهم مزاي وعروضاً متنوعة، كما سيتم التركيز على استخدام وسائل التواصل المباشرة وغير المباشرة مع العملاء لقياس ردود الأفعال على الحملات التسويقية سواء عبر اللقاءات المباشرة بين الموظفين والعملاء أو من خلال الخدمة الهاتفية ووسائل التواصل الاجتماعي الحديثة.



خدمة «بيتك للتداول» تضيف أسواق قطر ودبي وأبوظبي

قال رئيس خدمات التداول في شركة المبتى للاستثمار خالد بوناشي انه أصبح بإمكان عملاء خدمة «بيتك للتداول» أن يتداولوا في جميع الأسواق الخليجية بعد إضافة 3 أسواق جديدة هي أسواق قطر ودبي وأبوظبي إلى جانب أسواق الكويت والسعودية وبذلك أصبحت الخدمة تشمل أغلب أسواق دول مجلس التعاون. وأضاف بوناشي في تصريح صحفي أن الأسواق الثلاثة «قطر - دبي - أبوظبي» من الأسواق الخليجية المهمة وعليها طلب وحركة تداول كبيرة، ما دفع إلى توسيع خدمة «بيتك للتداول» لتشمل هذه الأسواق، حيث تعمل بشكل دائم لتقديم فرص جديدة تتناسب مع حجم العملاء المتزايد وتنوع المزايا التي يتمتع بها كل سوق بما يساهم في تحقيق حاجات ورغبات عملاء «بيتك للتداول»، وشدد على أن خطة التطوير والتحديث للخدمة تعتبر عملية مستمرة وتعتمد على تعزيز الإمكانيات التقنية للخدمة من خلال إضافة أدوات وتسهيلات جديدة ترضي العملاء من جانب وفتح أسواق جديدة من جانب آخر، مشيراً إلى أن العمل يجري لوضع الاستعدادات لطرح خدمة التداول في السوق الأمريكي خلال الفترة المقبلة. وأكد بوناشي قدرة الموقع على تقديم أفضل خدمة ممكنة في مجال التداول الإلكتروني لعملاء «بيتك للتداول» وفق أرقى المعايير العالمية ويمتدني السرعة والدقة والأمان، مشيراً إلى أن خدمة «بيتك للتداول» توفر مجموعة واسعة من خدمات التداول للمستثمرين في أسواق الكويت ودول مجلس التعاون، على الأسهم المتوافقة والمتطابقة للشريعة الإسلامية، وذلك من خلال حساب واحد وشاشة واحدة. وأضاف: من مميزات خدمة «بيتك للتداول» عبر الموقع الإلكتروني، تحصيل الأرباح وأسهم المنحة وإيداعها في حسابات العملاء، بالإضافة إلى الأكتاب في زيادة رأس المال نابعة عن العميل، وسهولة تحويل الأموال من وإلى حساب التداول، كما يتم دعم عمليات التداول الإلكتروني بالخدمة الهاتفية وبواسطة فريق متخصص من الوسطاء ذوي الخبرة عبر مركز اتصال «بيتك للتداول» 1842000.

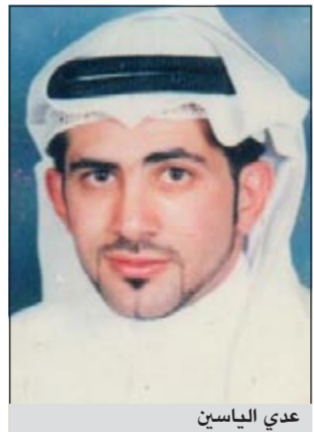
المشاركون في معرض العقار والمال والاستثمار يرصدون إقبالاً كبيراً من العملاء



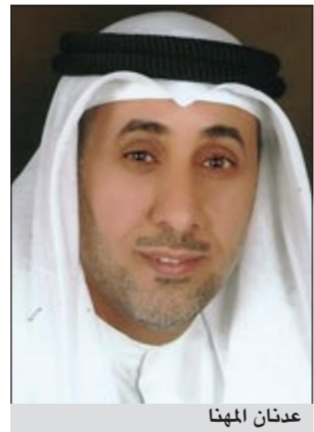
محمد المشلوم



محمد إبراهيم



عدي الياسين



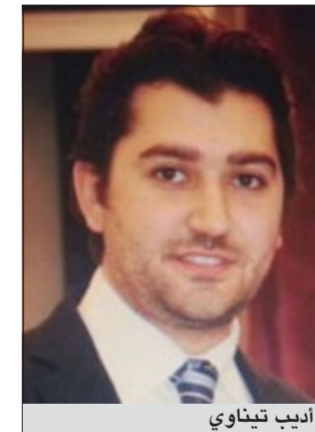
عدنان المهنا



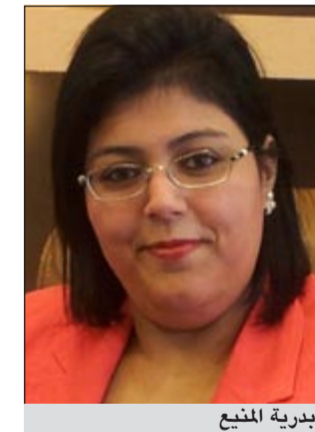
خالد علوان



رائد برجاس



أديب تيناوي



بدرية المنيع

انتقلت لمدينة ليمار سول بقبرص، والشركة أصبحت مسجلة في هيئة الخدمات المالية البريطانية والبورصة المالية الدولية بإيطاليا وهيئة الخدمات المالية السويدية، كما أنها مسجلة بهيئة الأسواق المالية الهولندية في ليتوانيا والفيديرالية المالية الألمانية. من ناحية أخرى، قال مدير عام شركة القصور الحديثة محمد فحني إن الشركة بدأت بتسليم المرحلة الرابعة من وحدات مشروع شقق فيردي ماري كوشاداسي - تركيا كما قامت بتسليم الصكوك (التايو) بأسماء عملائها الكرام ملكة مباشرة مدى الحياة، كما باشرت الشركة تسليم الأثاث بالكامل لسكل الوحدات، مبيناً أن الشركة ستجته إلى الاستثمار في جورجيا وإسبانيا وإيطاليا في القريب العاجل.

الخيران، السذي حقق مبيعات قياسية خلال الأشهر الماضية، حيث إن كويت لإدارة المشاريع ابتكرت في وقت وطار من الزمن كانت فكرة الصكوك أو فترات المنفعة تتداول بين جمع الشركات العقارية الكبيرة في المنطقة هنا انطلقت الشركة بمشروع برج روض الصفوة في المنطقة الجنوبية من الحرم النبوي الشريف بنظام الصكوك وكانت التنفيذية هائلة. بدوره، قال المدير التنفيذي لشركة دعم للتطوير العقاري عدنان المهنا إن الشركة وجدت إقبالاً مميزاً من الجمهور في أيام المعرض مما أتاح للشركة للتواصل مع أكبر عدد من العملاء، وأوضح أنه يتبادي بتمليك الوافدين للشقق السكنية حتى يكون الإسقام وتوطن رأس المال في الكويت أكبر من المعدل الحالي، حيث تعتبر الكويت حتى الآن دولة طارئة للاستثمار، منادياً بتغيير بعض القوانين من شؤون وجوازات، وذلك لتسهيل دخول وخروج المستثمر، من ناحية أخرى قال مدير التسويق بشركة «أيه اف بي اف اكس» أديب تيناوي إن الشركة هي شركة الاستثمارات المالية الرائدة في الشرق الأوسط، حيث تقوم بتقديم الخدمات المالية للأفراد والمؤسسات، وهي من أصل خليجي عربي أصيل، حيث بدأت من شركة الوسطاء المال العرب في عام 2005 وعندما انتقلت للعالمية

هذا المشروع يعتبر المشروع الأول الذي يقام بتركيا على الطريقة الكويتية في الخصوصية والعادات من الوحدات تطل على الواجهة البحرية. بدوره قال مدير المبيعات بالشركة عدي ياسين إن شركة دار العز هي إحدى شركات مصعب عبدالعزيم المتوسع طرحت في المعرض مجموعة من المشاريع المعمارية التي تتركز في مجملها في الجمهورية التركية. وأشار إلى أن المشاريع التي شاركت فيها شركة دار العز تقع في مدينة بورصة التركية، وكلها يتم تسويقها بالتعاون مع كبرى الشركات التركية، حيث تقوم الشركة حالياً بتسويق مشروع «جاردن لايف» في مدينة بورصة، وهو عبارة عن مجمع سكني يتألف من 3 مراحل، كما أن المرحلة الأولى من هذا المشروع جاهزة للتسليم الفوري. وقال إن الشركة حرصت على طرح أسعار تنافسية لهذه العقارات، حيث تبدأ أسعارها من 9500 دينار، وبمقدم يصل إلى 40%، إضافة إلى تسهيلات في السداد على مدى 18 شهراً دون مرابحة.

في كل من دبي وأبوظبي، حيث بدأ مشروع «إسراء عمان» هذا بالإضافة إلى أن العديد من العقارات الدولية سيعلن عنها عند افتتاح المعرض. وأوضح أن المعرض تجريته كانت ناجحة بكل المقاييس، حيث حققت الشركة مبيعات تفوق الـ 40% من كافة مشاريعها وكل هذه المؤشرات تدل على أن سوق العقار الدولي بدأ مرحلة المعافاة والنمو بعد الأزمة المالية التي أثرت عليه سلباً. كما أعلن أيضاً أن جميع الإحصاءات والدراسات العالمية

لشركة أمار سيتي العقارية محمد المشلوم إن الشركة سوكت وطرحت مشروع «شلال لاند» الواقع في مدينة بلوا التركية لعملائها خلال المعرض، والذي هو عبارة عن منتجع سياحي متكامل يضم 52 فيلا سكنية ضمن «كومبوند» سكني متكامل يضم العديد من المرافق والخدمات المتكاملة. من ناحيته، أكد الرئيس التنفيذي للشبكة العربية العقارية رائد برجاس أن الشركة طرحت عدداً من المشاريع والعقارات ذات الأسعار المغرية والعوائد الجيدة

في كل من دبي، إمارة عجمان وسلطنة عمان. هذا بالإضافة إلى أن العديد من العقارات الدولية سيعلن عنها عند افتتاح المعرض. وأوضح أن المعرض تجريته كانت ناجحة بكل المقاييس، حيث حققت الشركة مبيعات تفوق الـ 40% من كافة مشاريعها وكل هذه المؤشرات تدل على أن سوق العقار الدولي بدأ مرحلة المعافاة والنمو بعد الأزمة المالية التي أثرت عليه سلباً. كما أعلن أيضاً أن جميع الإحصاءات والدراسات العالمية

قال عدد من المشاركين في معرض العقار والمال والاستثمار الذي انطلقت أنشطته يوم الأحد الماضي إن المعرض شهد إقبالاً كبيراً من العملاء، حيث قال الرئيس التنفيذي بشركة الذي خالد علوان إن الشركة قامت ببيع 60% من مشروعه لعملائها داخل معرض العقار والمال والاستثمار، حيث يشهد جناح الشركة إقبالاً كبيراً من العملاء، مبيناً أن الشركة غيرت من رؤيتها الإستراتيجية، حيث أصبحت تقوم بشراء وتملك الأراضي في صلالة وتطويرها لأبراج سكنية وبمواصفات في التشطيب تتناسب مع الاحتياجات الفعلية للعائلات الكويتية وبأسعار تنافسية وبتسهيلات ممتازة في السداد.

من جانبه، قال نائب الرئيس التنفيذي بشركة الذي بدرية المنيع إن مدينة سراجيفو تتمتع بمناطق أثرية كثيرة ودولة اليوسنة والهريس بشكل عام تعتبر من أفضل الدول في الحياة الطبيعية، حيث تتمتع بانهار وبحيرات وبمساحات شاسعة خضراء. من ناحيته، قال نائب مدير إدارة التسويق بشركة باز محمد إبراهيم إن فترة المعرض كانت تجربة مميزة، حيث شهد المعرض إقبالاً كبيراً من العملاء خاصة جناح الشركة. قال المدير التنفيذي



الضيفري واحمد شغل وكبير مهندسي شركة شغل الإنشائية