الأنباء
الاثنين 3 مارس 2014

قاسم الحمد يفوز بـ 100 ألف دينار من «التجاري»

أجرى البنك التجاري الكويتي السحب على «حساب النجمة» اليومي وجائزة الـ 100,000 دينار في المركز الرئيسي للبنك، بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة عبدالعزيز اشكناني. وقد جاءت نتيجة السحب على النحو التالي: السحب الكبير 100,000 دينار فاز بها قاسم محمد الحمد، وذلك بمناسبة العيد الوطني وعيد التحرير.

كما فاز كل من: وزير زادا زارنوش، أحمد عبدالله عيسى بجائزة قيمتها 7000 دينار لكل منهما.

ويتميز حساب النجمة الجديد بتأهيل عملائه الفوز بجائزة يومية قدرها 7000 دينار، لينفرد البنك التجاري بتقديم اكبر جائزة سحب يومي، بالإضافة إلى 4 سحوبات كبرى تجرى خلال العام تبلغ قيمة كل جائزة منها 100,000 دينار تقام في العيد الوطني والتحرير، عيد الفطر، وعيد الأضحى المبارك بالإضافة إلى ذكرى تأسيس البنك في 19 يونيو.

يفتح حساب النجمة بمبلغ 500 دينار والتأهل لدخول السحب اليومي بعد فترة أسبوع وسحوبات المناسبات بعد فترة شهرين، علما أن حساب النجمة يمنح عملاءه أكبر عدد من الفرص للربح حيث يحصل العميل على فرصة للربح مقابل كل 25 دينارا تبقى في الحساب بدلا من 50 دينارا.

«برقان» يعلن فائزي «يومي»

أعلن بنك برقان عن أسماء الفائزين في السحوبات اليومية على حساب يومي و فاز كل واحد منهم بجائزة 5000 دينار وكان الحظ في هذه السحوبات من نصيب: أسماء جاسم محمد جابر، بهافن برافن كومار ديساى.

وقام بنك برقان بإعادة إطلاق حساب يومي بحلة جديدة ومزايا متعددة جعلت من فتح الحساب والفوز فيه أكثر سهولة وسرعة. ومع الشروط والمزايا الجديدة أصبح بإمكان العميل فتح حساب يومي والدخول في السحب مباشرة بعد 48 ساعة من فتح الحساب مما يعد نقلة جديدة تضيف فرصا سريعة ومباشرة للفوز. وقام البنك كذلك بتخفيض الحد الادنى لفتح الحساب ليصبح 100 دينار فقط أو ما يعادلها من العملات الأخرى مما يتيح الفرصة لعدد أكبر من العملاء الراغبين في فتح الحساب. كما يحظى العملاء بكوبون مقابل كل 10 دنانير، وهو الأمر الذي يعني إمكانية زيادة فرص الفوز بمرات عديدة مع زيادة الرصيد المودع في الحساب.

«الدولي»: تمويل العلاج من دون أرباح مع «الصفاة الأميركي»

أعرب مدير عام الإدارة المصرفية للأفراد بالوكالة في بنك الكويت الدولي ماطر الشمري عن بالغ سعادته للإقبال الكبير الذي يشهده منتج «منافع علاجية» الذي أبرم البنك بموجبه عقد خدمات تمويلية مع عدد من المستشفيات والمراكز الصحية والطبية والاستشفائية، كان آخرها العقد الذي أبرمه مع «مركز الصفاة الأميركي الطبي»، وذلك ضمن أنشطته وخدماته للتمويل الاستهلاكي للعملاء.

وأكد مواصلة «الدولي» عروض حملته التسويقية والترويجية ضمن منتج «منافع علاجية»، وعدد بعض أهم المزايا التي يقدمها ويوفرها «الدولي» لعملائه الراغبين في الاستفادة من هذا العرض، وفي مقدمتها منح المبالغ المالية التي يحتاجونها لتمويل كلفة العلاجات الطبية والعمليات الجراحية التي يجرونها داخل المركز دون أرباح مضافة، ودون احتساب أي مبالغ إضافية على أصل الدين، مع مد فترة السداد بنظام الاستقطاع الشهري لمدة تصل إلى 3 سنوات، مثمنا السمعة المحلية والخارجية الطيبة التي يتمتع بها مركز الصفاة الأميركي الطبي لاسيما في مجال عمليات وجراحات اليوم الواحد، التي عادة ما تختصر جهد المراجعين وتوفر عليهم الكثير من الوقت والمال في آن واحد.

وتمنى على عملاء البنك استثمار العرض والاستفادة من مزاياه، عبر مراجعة أي فرع من فروع «الدولي» الـ26 المنتشرة في كل أنحاء البلاد، لمعرفة تفاصيله ومميزاته، مصطحبين معهم المستندات والأوراق الثبوتية المطلوبة، لضمان إنهاء معاملاتهم دون أي تأخير، وحصولهم على مبالغ التمويل العلاجي اللازم بكل سهولة ومرونة، وبعيدا عن الروتين ودون أي تعقيد.

واعتبر في نهاية تصريحه الصحافي أن العقد الذي أبرمه «الدولي» مع المركز هو عقد مميز بكل معنى الكلمة، اذا ما أخذ بعين الاعتبار جودة الخدمة، وتنافسية الأسعار، ومهنية ومهارة الطاقم الطبي العامل، بما في ذلك تنوع وشمولية التخصصات الطبية التي يقدمها المركز لعموم المراجعين تحت سقف واحد، كطب العائلة، والجراحات العامة، وأمراض القلب، والأمراض الجلدية، وأمراض الجهاز الهضمي، والانف والأذن والحنجرة، وأمراض النساء والولادة، بما في ذلك الأطفال والعيون والأسنان والمسالك البولية، ناهيك عن بقية الخدمات الطبية المساندة كالاشعات التشخيصية، والفحوصات، والتحاليل.

ضاعف حصته من سوق التمويل خلال 4 أعوام فقط

يورومني تختار «بوبيان» كأفضل بنك في التمويل الإسلامي

اختارت مؤسسة يورومني (EUROMONEY) العالمية بنك بوبيان كأفضل بنك في الكويت في التمويل الإسلامي ومنحته لقب «النجم الصاعد في التمويل الإسلامي» Rising star in Islamic finance وذلك ضمن قائمتها لأفضل المؤسسات والبنوك حول العالم حيث تسلم الجائزة في الاحتفال الذي أقيم في لندن نائب الرئيس التنفيذي عبدالله النجران التويجري.

وأبرزت المؤسسة أسباب منحها البنك الجائزة على أساس التطورات التي شهدها وما حققه خلال السنوات الأخيرة وتحديدا منذ مرحلة إعادة البناء التي انطلقت في عام 2010 خاصة في سوق التمويل حيث استطاع البنك رفع حصته السوقية من التمويل من 2,3٪ في عام 2009 إلى 5٪ بنهاية عام 2013 وخلال ذات الفترة ارتفع تمويل الأفراد من نحو 1,2٪ إلى 6,9٪.

وجاء حصول بنك بوبيان على جائزة يورومني بعد منافسة شديدة مع العديد من البنوك الإسلامية الإقليمية والعالمية ذات السمعة المعروفة ليضيف هذه الجائزة إلى رصيده من الجوائز العالمية خاصة من المؤسسات المشهود لها بالمصداقية العالية حيث حقق العام الماضي جائزة افضل بنك إسلامي صاعد في العالم من غلوبل فاينانس.

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة لبنك بوبيان عادل الماجد تعليقا على ذلك: «إن حصول البنك على هذه الجائزة يؤكد أن رحلة الصعود التي بدأها البنك في عام 2010 تحظى بمتابعة الكثيرين سواء داخل الكويت أو خارجها خاصة مع القفزات الناجحة التي تحققت سواء على مستوى الخدمات والمنتجات أو مستوى الربحية والحصص السوقية المختلفة».

وأضاف «بدأنا رحلة الانطلاق في عام 2010 بناء على إستراتيجية واضحة وضعناها لمدة 5 سنوات وبالفعل بدأنا في جني الثمار وذلك بفضل من الله ثم بفضل مواردنا البشرية التي كانت المحور الأساسي لإستراتيجيتنا من البداية ومركز الاهتمام انطلاقا من إيماننا بان أي نجاح نسعى إليه لا يمكن أن يتحقق دون الاعتماد على هذه الموارد».

الماجد: الجائزة بداية قوية لـ 2014 وحافز لنا للاستمرار في تحقيق معدلات نمو جيدة

عبدالله التويجري متسلما الجائزة

وقال الماجد: «تمثل جوائز واختيارات يورومني أهمية خاصة في عالم البنوك والمؤسسات المالية كونها تعتبر واحدة من كبرى المؤسسات العالمية المشهود لها بالمصداقية العالية لأنها تقوم باختيار الأفضل بناء على معايير صارمة وتقارير معتمدة».

من جانبه قال التويجري: «لقد ساهمت مجموعة من العوامل الرئيسية في مقدمتها دخول بنك الكويت الوطني كمساهم رئيسي في بنك بوبيان في تحقيق العديد من أهداف إستراتيجيتنا، أبرزها رجوعنا مرة أخرى إلى أساسيات العمل المصرفي، والتوسع في السوق المحلي من خلال خدماتنا ومنتجاتنا الموجهة للأفراد والشركات، وتقديمها بشكل مختلف ومتميز، وهو ما أدى إلى نمو حصتنا السوقية وقدرتنا على المنافسة».

وأضاف أن العام الحالي سيشهد استمرارية لأنشطة البنك التي تستهدف التركيز على قطاع الخدمات المصرفية للأفراد أو ما يعرف بقطاع التجزئة انطلاقا من ثقة الإدارة في أهمية هذا القطاع وما يشهده سوق الخدمات المالية والمصرفية الإسلامية في الكويت من نمو متصاعد وطلب متزايد.

ونوه التويجري إلى الأرباح التي حققها في عام 2013 والتي بلغت 13,4 مليون دينار بزيادة 33٪ عن عام 2012 وبربحية سهم بلغت 7,3 فلوس مقارنة مع 5,5 فلوس عن عام 2012 مع توصية مجلس الإدارة بتوزيع 7٪ أسهم منحة.

وكانت وكالة «موديز» العالمية للتصنيف الائتماني قامت في تقريرها الأخير برفع تصنيف القوة المالية لبنك بوبيان من D إلى D+ وكذلك رفع تصنيف الودائع طويلة الأجل من Baa2 إلى Baa1 وذلك بنظرة مستقبلية مستقرة.

وأكدت موديز في تقريرها تحسن معدلات جودة الأصول للبنك حيث انخفضت نسبة التسهيلات التمويلية غير المنتظمة لتصل إلى أقل نسبة على مستوى البنوك الكويتية وكذلك أفضل من المتوسط العالمي للبنوك المثيلة (الذي يبلغ 3,1٪).

«زين» تطلق مبادرة لإعادة الاتصال بين أسر اللاجئين السوريين

أعلنت مجموعة زين أنها ومن خلال شركتها التابعة زين الأردن قامت بتوسيع خدمة إعادة الاتصال لأسر اللاجئين السوريين في منطقة الشرق الأوسط، وذلك بالتعاون مع هيئة اللاجئين المتحدة وشركة اريكسون العالمية.

وذكرت المجموعة في بيان صحافي أنها اطلقت هذه المبادرة بهدف توفير الدعم لجهود هيئة اللاجئين في أعمالهم التي تسهم في إعادة الاتصال بين أسر اللاجئين في المنطقة، وكمحاولة منها لتخفيف معاناة حياة اللاجئين في هذه الأزمة الراهنة.

الجدير بالذكر أن هذه المبادرة قد تم الإعلان عنها في المؤتمر العالمي للاتصالات في برشلونة، وهي تهدف إلى إعادة الاتصال مع أكثر من 500 ألف من النازحين السوريين المقيمين في الأردن من خلال مساعدتهم على تحديد موقع كل منهم للآخر، وذلك من خلال تسجيلهم والذين كانوا يبحثون عنهم، من خلال محركات البحث عبر الهاتف المتحرك، ووفقا للمفوضية الخاصة باللاجئين، فإن هناك أكثر من 4 ملايين نازح سوري داخليا وأكثر من 2,4 مليون نازح في دول الجوار.

وكشفت المجموعة ان هذه المبادرة ستوفر خط اتصال مجاني لتسريع آلية التسجيل للنازحين السوريين في الأردن، فضلا عن توفير خدمات الـ SMS المجانية لأولئك الذين سجلوا على خدمة إعادة الاتصال.

وأوضحت زين ان شركة إريكسون هي الشريك التكنولوجي في هذه المبادرة، حيث سيكون لها دور كبير في تقديم الدعم الفني، وإمداد الادوات اللازمة للشبكة لتوفير منصة متنقلة، والتي من خلالها ستمكن اللاجئين من عملية البدء في البحث بأنفسهم عن المفقودين من أفراد الأسرة من أي جهاز.

وقال الرئيس التنفيذي في مجموعة زين سكوت جيجنهايمر «لقد لعبت الاتصالات المتنقلة دورا حاسما في إنقاذ حياة الناس والشعوب، فقد أعادت الاتصال بين الأسر في حالات الطوارئ في جميع أنحاء العالم».

وأضاف جيجنهايمر بقوله «إن الحاجة إلى العمل ودعم الناس في حالات صعبة مثل تلك التي يعاني منها اللاجئون السوريون هو أمر ضروري بكل تأكيد ، فالانضمام لهذه المبادرة يؤكد من جديد التزام زين بتسخير خدماتها للمجتمعات والشعوب».

من ناحيته، قال كريستوفر ميكلسن المؤسس المشارك لشؤون اللاجئين المتحدة «لكل فرد الحق في أن يعرف أين هم أفراد أسرته، ونحن نشهد مخيمات تصبح بسرعة مزدحمة، ويزداد فقدان الأسر بعضهم ببعض لانعدام ادوات الاتصال».

وأضاف بقوله «نأمل من إطلاق هذه الخدمة ـ خطنا المجاني ـ أن يحد من هذه المشاكل والظروف التي تواجهها آلاف الأسر هنا، فهدفنا هو إعادة الاتصال بينهم وهو جوهر المسألة بالنسبة لنا».

بدورها، قالت إيلين ويدمان ـ غرونيفالد نائب الرئيس والاستدامة والمسؤولية المؤسسية في إريكسون «إن الأزمة الحالية للاجئين هي مثال لمأساة حياة الآلاف من النازحين، وقد أثبتت مبادراتنا السابقة نجاحات كبيرة في أفريقيا، والآن نريد أن تجلب هذه المبادرة إلى الشرق الأوسط معالجة حقيقية لازمات النازحين، ونأمل المزيد من مشغلي الاتصالات الانضمام إلينا في نشر هذه الخدمة».

سكوت جيجنهايمر مع ممثلي إريكسون وهيئة اللاجئين المتحدة

الزياني: «فيراري» لمستوى قياسي بالأرباح والإيرادات

شهدت فيراري عاما جديدا من الأداء الممتاز، فبعد العام 2012، والذي كان الأفضل في تاريخ الشركة، قررت فيراري تقليص عدد السيارات التي يتم بيعها بهدف الحفاظ على مستوى مرتفع من الحصرية، وزيادة قيمة السيارات مع مرور الوقت، مما يؤدي إلى تحقيق نتائج أفضل. وقد أثبت هذا النموذج نجاحه ففي حين انخفض عدد السيارات التي تم بيعها في العام 2013، حققت الشركة إيرادات وأرباحا ومكانة مالية قياسية. وكان هذا الموضوع محور النقاش في اجتماع مجلس إدارة فيراري الذي عقد اليوم في مارانيلو برئاسة لوكا دي مونتيزيمولو للاطلاع على النتائج المالية للشركة لعام 2013.

وفي حين انخفض عدد السيارات المعدة للقيادة على الطريق التي تم تسلمها في العام الماضي إلى 6,922 سيارة (ـ5,4٪)، ارتفعت الإيرادات بنسبة 5٪ لتسجل مستوى قياسيا جديدا بلغ 2,3 مليار يورو. ووصلت أرباح المتاجرة في نهاية العام إلى مستوى قياسي جديد بلغ 363,5 مليون يورو (+8,3٪)، فيما سجلت فيراري أرباحا صافية تعدت 246 مليون يورو (+5,4٪).

وارتفعت نسبة العائد على البيع إلى 15,6٪، لتوازي بذلك نسبة العائد على البيع لأفضل الشركات العاملة في قطاع المنتجات الفاخرة.

وكللت فيراري الأداء الإيجابي باستثمارات كبيرة خلال العام الماضي، والتي وصلت مع احتساب الاستثمارات في البحث والتطوير إلى قيمة إجمالية بلغت 337 مليون يورو (مقابل 324 مليون يورو في العام 2012)، أي ما يساوي حوالي 15٪ من الإيرادات. وقامت فيراري بتمويل كل هذه الاستثمارات من مواردها الخاصة، ويعود الفضل في ذلك بشكل رئيسي إلى التدفقات المالية الممتازة للشركة والتي واصلت ارتفاعها خلال الأعوام الماضية، بما في ذلك العام 2013 والذي شهد وصول صافي المكانة المالية للشركة إلى 1,36 مليار يورو، وهو أفضل مستوى على الإطلاق في تاريخ فيراري. وقال لوكا دي مونتيزيمولو، رئيس فيراري: «لقد حققنا نتائج مهمة جدا وأتى ذلك كحصيلة مباشرة للجهود الضخمة التي بذلها جميع العاملين في الشركة. أردنا أن نحافظ على مستوى مرتفع من الحصرية، وقمنا بتصميم منتجات رائعة مثل: LaFerrari، و458 سبسيال، وطراز كاليفورنيا تي الذي أطلقناه مؤخرا، وذلك نتيجة الاستثمارات الكبيرة التي وظفناها في تطوير المنتجات والابتكارات التقنية».

وأضاف: «اتخذنا قرارات استراتيجية مهمة متعلقة بالعلامة التجارية والتي من شأنها أن تساهم بصورة متواصلة في تعزيز نجاح الشركة، ونحن سعداء جدا بتصنيف فيراري مجددا كأقوى علامة تجارية في العالم، والذي يؤكد على نجاحنا في تعزيز قيمة هذه العلامة التجارية المميزة».

وأصبحت اليوم كل سيارات فيراري مخصصة في ظل تنامي قوة برنامج تايلور ماید للتصميم حسب الطلب، كما يواصل قسم فيراري كلاسيك زيادة نشاطه وربحيته.

وشملت الاستراتيجية التي أعلن عنها خلال العام الماضي بخصوص عدد السيارات المسلمة لشبكة الوكلاء خطة لتخفيض حجم الإنتاج بشكل عام، غير أنها أخذت بعين الاعتبار الأسواق التي تشهد مستويات طلب فائقة وذلك لتجنب وضع عدد كبير من العملاء على قائمة الانتظار.

وتعد سوق الولايات المتحدة إحدى تلك الأسواق حيث شهدت تسلم عدد قياسي من السيارات بلغ 2,035 سيارة، بزيادة بلغت 9٪ عن العام 2012. وسجلت سوق المملكة المتحدة نموا طفيفا، حيث تم تسليم 677 سيارة معدة للقيادة على الطريق لشبكة الوكلاء وهو مستوى قياسي جديد يضع المملكة المتحدة في مقدمة أسواق أوروبا، لتتفوق على السوق الألمانية حيث تم تسليم 652 سيارة، بانخفاض حوالي 100 سيارة عن العام 2012. وفي الأسواق الأوروبية كذلك، انخفضت المبيعات في إيطاليا مرة جديدة مؤكدة على التوجه الذي شهده السوق خلال الأعوام الماضية. وأصبحت إيطاليا الآن سوقا هامشية لقطاع السيارات الفاخرة، فمع اقتصار الطلب على 205 سيارات، أصبح تمثيل السوق الإيطالية في مبيعات فيراري العالمية أقل من 3٪. أما الصين الكبرى (جمهورية الصين الشعبية وهونغ كونغ وتايوان)، فقد شهدت مستوى مبيعات جيدا للعملاء النهائيين بلغ 700 سيارة، لتبقى الصين الكبرى ثاني أكبر سوق لفيراري في العالم، وانخفض عدد السيارات التي تم تسليمها لشبكة الوكلاء بحوالي 25٪، غير أن ذلك لم يكن نتيجة لوضع السوق إنما لقرار فيراري باحتواء مخزون السيارات الموجود لديها.

وتابعت سوق الشرق الأوسط وأفريقيا توجهها الإيجابي، حيث ارتفع عدد السيارات المعدة للقيادة على الطريق التي تم تسليمها لشبكة الوكلاء بنسبة 8٪ ليصل إلى 599 سيارة. وفي الشرق الأقصى، شهدت السوق اليابانية أداء مميزا مرة أخرى في العام 2013، حيث ارتفع عدد السيارات التي تم تسليمها بأكثر من 20٪ ليصل إلى 380 سيارة في نهاية العام.

أما الأعمال المتعلقة بالعلامة التجارية (التجزئة والترخيص والتجارة عبر الإنترنت)، فقد حققت نتائج جيدة جدا كذلك وستتم إدارتها بدءا بهذا العام من قبل شركة أخرى مقرها في مارانيلو وتمتلكها فيراري بنسبة 100٪. وسجل الهامش التشغيلي في هذا المجال ارتفاعا بنسبة 3,6٪ إلى 54 مليون يورو.

ونمت أعمال التجزئة المباشرة بنسبة 19,3٪ عند مقارنة نتائج أعمال المتاجر نفسها، وبنسبة 30٪ عند احتساب مساهمة المتاجر الجديدة. ويعود جزء من الفضل في ذلك بطبيعة الحال إلى النموذج التصميمي الجديد للمتاجر، والذي سيتم تبنيه في المشاريع المستقبلية واستخدامه لإطلاق فئات جديدة من المنتجات.

وواصل قسم الترخيص كذلك أداءه الإيجابي بفضل صفقات الترخيص الجديدة والأداء الممتاز لشركاء فيراري الرئيسيين والاستراتيجيين، مثل بوما وهوبلو وموفادو ومايكروسوفت.

أما بالنسبة للمبيعات على شبكة الإنترنت، فقد حققت المستويات المستهدفة، حيث سجلت إيرادات زادت عن 8,4 ملايين يورو في العام 2013.