

500 ألف دينار رأسمال الشركة الممولة و50 شخصا عدد العمالة اللوغاني: «صندوق المشاريع» يبدأ التمويل خلال أسبوع



عبد العزيز اللوغاني

فوق 21 سنة وان يكون متفرغا، ويجب ألا يزيد رأسمال الشركة على 500 ألف دينار ليمولها الصندوق وعدد العمالة الكويتية بها

لا يتجاوز 50 عاملا. وذكر اللوغاني ان هناك مراحل للمشاريع هي برنامج تدريبي للمشاريع مدته شهران بالتعاون مع الجامعات والكليات المستهدفة وتتم ترجمة المبادرات والإفكار الى خطط عمل ثم برنامج التأسيس ومدته سنة كاملة ويتم تمويل المشروع بسقف لا يتجاوز 500 ألف دينار مع العلم ان 80% فقط من التمويل يتحملها الصندوق الوطني خلال فترة السنة وعقب تلك المراحل يوجد مرحلة التوسع والتي من خلالها

«أبوظبي الوطني» يمول صفقة تأجير 5 طائرات لـ «الكويتية» بـ 400 مليون دولار

في التمويل الإسلامي حيث احتل بنك أبوظبي الوطني المرتبة الأولى عالميا في قطاع إدارة إصدارات الصكوك الدولية خلال الربع الأول من العام الحالي. وذكر ان الجهة المتلقية للتمويل هي شركة فرعية مملوكة بالكامل لصندوق تديره شركة (إنترناشونال إيرفاينانس كوربوريشن) بقيمة 400 مليون دولار لتزويد خمس طائرات من طراز (إيه 330-200) بصيغة عقد إيجار تشغيلي للخطوط الجوية الكويتية. وقال المدير العام الرئيس العالمي لوحدة خدمات الطيران والنقل في البنك فاسيفين إدواردز في تصريح صحافي ان هذا التسهيل يتضمن تويلا منتظم السداد مدته ثمانية سنوات للطائرات الخمس في حين يجري حاليا الاكتتاب في التمويل المشترك مع توقع استكمال الاكتتاب في نهاية شهر مايو الحالي. وأضاف ان قطاع الطيران يعد من أسرع القطاعات نموا في المنطقة التي تربط بين الغرب والشرق وواحدة من قطاعات البنك الخمسة التي يوليها الأولوية القصوى في نشاطاتنا المصرفية الخاصة بالشركات. وأوضح إدواردز ان هذه الصفقة تسلط الضوء على خبرة البنك في ترسيخ مكانته

كونا: أعلن بنك أبوظبي الوطني امس تلقيه تفويضا من شركة (إنترناشونال إيرفاينانس كوربوريشن) مع المؤسسة العربية المصرفية للقيام بدور المنظمين الرئيسيين لصفقة تمويل بقيمة 400 مليون دولار لتزويد خمس طائرات من طراز (إيه 330-200) بصيغة عقد إيجار تشغيلي للخطوط الجوية الكويتية. وقال المدير العام الرئيس العالمي لوحدة خدمات الطيران والنقل في البنك فاسيفين إدواردز في تصريح صحافي ان هذا التسهيل يتضمن تويلا منتظم السداد مدته ثمانية سنوات للطائرات الخمس في حين يجري حاليا الاكتتاب في التمويل المشترك مع توقع استكمال الاكتتاب في نهاية شهر مايو الحالي. وأضاف ان قطاع الطيران يعد من أسرع القطاعات نموا في المنطقة التي تربط بين الغرب والشرق وواحدة من قطاعات البنك الخمسة التي يوليها الأولوية القصوى في نشاطاتنا المصرفية الخاصة بالشركات. وأوضح إدواردز ان هذه الصفقة تسلط الضوء على خبرة البنك في ترسيخ مكانته

التسويق لكفاءة الأمن.. مهمة المصارف الأولى الجيل الجديد يثق في عمالة التكنولوجيا أكثر من البنوك للدفع عبر الأونلاين



لعدد 220 مستهلكا في أميركا قامت بها «TechCheck»، فإن 81% من الأشخاص في الولايات المتحدة يقومون بعمليات مصرفية عبر الإنترنت وأن 49% فقط يستخدمون أجهزةهم النقالة للتفاعل مع البنوك. ونما استخدام المحمول 76% في عام 2014، ذلك وفقا لتحليلات موقع «فوري» «flurry». وهذا يعني أنه لا يزال هناك مجال واسع للخدمات المصرفية ان تنمو عبر الإنترنت وان تقديم الدعم لمستخدمي الهواتف المحمولة يجب أن يعتمد مباشرة على استراتيجيات مصرفية جيدة عبر الإنترنت.

لكن البنوك تكافح للتواصل مع عملائها، على سبيل المثال، يظهر استطلاع «TechCheck» أن 56% من إيداعات البنوك مفعلة عبر الهواتف النقالة ولكن 74% من الزبائن لا يستخدمون هذه الميزة، وقد يفسر هذا أن البنوك لا تسوق جيدا ميزة خدمة ودائعهم عبر الهواتف النقالة بما فيه الكفاية.

وتبين أيضا لمسح «TechCheck» أن العديد من العملاء لا يدركون وجود خدمة الإيداعات عبر الهواتف النقالة كخيار لاسيما: (29% بنك تشيس، 19% بنك أوف أميركا، و10% ويلز فارغو). والجدير بالاهتمام في بيانات المسح هو أن 49% فقط من الأشخاص الذين سلمهم الاستطلاع يستخدمون فاتورة الأجر. وهذا ليس لأن الناس غير مستعدين للدخول في المعاملات المالية عبر الإنترنت. ووفقا لمسح «TechCheck» تعتبر الشبكات الورقية الطريقة الثانية الأكثر أمنا للمدفوعات التي تتغلب فقط على الدفع النقدي، لذلك قد تكون عملية تسديد الفواتير عبر الإنترنت لاتزال تبدو محفوفة بالمخاطر بالنسبة للمستهلكين.

منى المدهني

معظم الناس لا يجدون الخدمات المصرفية عبر الإنترنت تجربة ممتعة. وعند مقارنة تجربة الناس لهذه الخدمات، فغالبا ما يميلون للتجارب السهلة وفقا لمؤشر «إريك الألفية» «The Millennial Disruption Index»، فإن الصناعة الحالية الأكثر جاهزية للاختلال هي المصرفية. ويشير تقرير حديث لجهة «فوري» الى أن تقصير البنوك في دعم الخدمات اون لاين التي تعتبر أكبر تحد لها في ظل التطور التكنولوجي السريع وانجذاب جيل الألفية نحو العالم الرقمي ربما يكمن في طرق التسويق السهلة، أو أنه قد يفسر بالخوف من عدم توفير الأمن اللازم. وكشفت إحدى شركات أمن المعلومات عبر دراسة لها مؤخرا أن 48% من المشاركين لم يستخدموا قط تطبيقات دفع الفواتير و44% لم يستخدموا الخدمات المصرفية عبر الإنترنت.

ويشير التقرير الى ان السبب الأكبر لضعف المعاملات المصرفية عبر النقال مرده الخوف من سرقة الهوية والقرصنة المتطورة. وتعتبر هذه من أبرز القضايا المطروحة على البنوك حاليا وهي معرفة كيفية توفير وتعزيز الأمن، لدعم الصناعة المصرفية اون لاين واحتضان المستقبل. وتكشف مؤشرات التنمية في وسائل الإعلام (MDI) أن البنوك الأربعة الوطنية الرائدة في أميركا وهي ضمن أعلى 10 ماركات هي أقل تفضيلا من جيل الألفية الجديد، حيث تتحذب نسبة 73% من هذا الجيل الكبير من العملاء للخدمات المالية المبتكرة التي جاءت من غوغل، والأمازون وباي بال وأبل أو اسكاوير. ووفقا لنتيجة مسح لعينة عشوائية

«زين»: تسلمنا لأئحة دعوى من «موبايلي» وسنرد خلال المدة المحددة

التحكيم قد عقدت ثلاث جلسات بين الشركتين في قضية الخلاف بينهما كان آخرها يوم السبت 14 فبراير 2015. وقررت المحكمة تحديد مواعيد تقديم المذكرات، التي سيكون أولها مذكرة شركة «موبايلي» التفصيلية، التي من المقرر ان يتم تقديمها في موعد أقصاه 23 مايو 2015، وحددت لشركة زين مهلة مقدارها شهران ونصف الشهر من تاريخ تسلمها لأئحة شركة موبايلي المصقلة في الدعوى لتقديم ردها على الأئحة. كما وافقت هيئة التحكيم على منح شركة موبايلي مدة شهر من تسلمها لرد شركة زين، لتقديم الرد عليها، ومنح شركة زين مدة شهر لتقديم ردها على مذكرة الرد الأخيرة التي ستقدم من شركة موبايلي.

أعلنت شركة الاتصالات المتنقلة السعودية (زين) تسلمها لأئحة الدعوى الخاصة بقضيتهما مع شركة «موبايلي» وعدد من المستندات المرفقة بها من أمين سر هيئة التحكيم أمس، وقالت «زين» في بيان لها امس على «تداول»، إنها ستقوم بإعداد الرد على الأئحة وتقديمه خلال المدة المحددة من قبل هيئة التحكيم وهي شهران ونصف الشهر من تاريخ تسلم الأئحة المفصلة في الدعوى. وكانت شركة «اتحاد اتصالات - موبايلي» قد أعلنت أمس إعداد وتسليم الأئحة التفصيلية ومرفقاتها في قضيتها مع شركة «زين السعودية» لأمانة سر هيئة التحكيم. ووفق البيانات المتاحة في «أرقام» كانت هيئة

«المال»: قيد أسهم زيادة رأس المال

الشركة بسجل مساهمي الشركة لديها، وعلى من يرغب من المساهمين مراجعة الشركة الكويتية للمقاصة للحصول على رصيد أسهمه.

أفادت شركة المال للاستثمار (المال) بأن الشركة الكويتية للمقاصة أتمت تسجيل أسهم زيادة رأسمال الشركة للمدائنين المكتتبين في زيادة رأسمال

التجربة الكندية في جذب العملاء عبر الموبايل

لكن فقط في حال معرفه أي القسائم يمكن تقديمها، لذا، فالسؤال المطروح هو أي نوع من قسائم الجوال يحتاجها عميلك؟ يمكنك متابعة استجابة العملاء لأي نوع من القسائم، من خلال بناء قاعدة بيانات قسائم الجوال، حيث يمكنك إرسال القسائم إلى العملاء الذين من المرجح أن يقوموا باستبدالها، كذلك محاولة التوصل إلى طرق جديدة لجعل القسائم أكثر جذبا لهؤلاء العملاء غير المرجح أن يقوموا بعملية الاستبدال. أما فيما يخص زيادة مبيعات السوق، توفر قسائم إمكانية التسليم في أي مكان يتطلع إليه العميل. فمن خلال تلك القسائم، تصل أعمالك التجارية إلى العملاء في متجرك في نفس الوقت، وإذا كان العميل لم يخطط للوقوف في متجرك، فإن قسائم الجوال تصل إليه في الوقت المناسب الذي يجعله يتوجه إلى متجرك، كما يمكنك إرسال القسائم التي يتم استبدالها في المتجر، والتي من شأنها زيادة كل من التجارة والمبيعات. يمكن لقسائم الجوال الترويج للمنتجات الجديدة عن طريق إرسال عروض ترويجية للمنتجات على أجهزة جوال العملاء، كما تساعد في أعمالك التجارية من خلال تحريك المنتجات غير المباعة، وذلك بإرسال عروض الخصومات لترويج المنتجات المخزونة التي لم تلق رواجاً. إن الشركات الكندية تستخدم قسائم الجوال لتزويد من ولاء العميل للشركة عن طريق إرسال قسائم خاصة للعملاء الأساسيين والجدد، حيث يمكنك من زيادة فرصك للحفاظ على المستهلك الأساسي وضمان عودته مرات أكثر. لذا عندما يتعلق الأمر في كندا بالتواصل مع العملاء، فإن قسائم الجوال تجد مكانها.

تستخدم الشركات في جميع أنحاء كندا الموبايلات الذكية بهدف جذب عملاء جدد والحفاظ على العملاء الحاليين وضمان عودتهم مرة أخرى. وتعد الخصومات على المنتجات من السلع والخدمات وتقديم الجوال لقسائم الشراء خطوة مهمة نحو الاتجاه التسويقي الصحيح مع الأخذ في الاعتبار الأعمال التجارية، فهناك عدد من الشركات الكندية مهتمة وتستفيد من قسائم الجوال. وتلحق الشركات الكبرى في كندا بشكل سريع بقطار قسائم الجوال، بدءاً من الطيران الكندي إلى Hertz كندا وL.L. Bean كندا، فإن الشركات بجميع أحجامها تستخدم قسائم الجوال لإبقاء عملائهم في وضع التسوق، مع الأخذ في الاعتبار أن سوق الجوال في كندا في تزايد مستمر، لذا فإنه ليس من المفاجئ طرح قسائم الجوال. ووفقاً لأبحاث Catalyst، فإن نسبة كبيرة من الكنديين قد تصل إلى 55% لديهم هواتف ذكية ويستخدمونها بانتظام و70% من هذه النسبة تقوم بعمل بحث عن معلومات المنتجات أثناء التسوق بالمتجر، كما أن 32% من المتسوقين يستخدمون أجهزة الهواتف الذكية للمقارنة بين أسعار المنتجات أثناء عملية التسوق. إن وجود بيئة مليئة بالجوال يعد مجالاً خصبا لانتشار قسائم الجوال، وهو السبب الرئيسي لاستفادة القطاعات التجارية الكندية من كل ما يتعلق بعروض قسائم الجوال. تيدر قسائم الجوال طريقة ناجحة ومؤثرة،

«وربة» يخرج دفعة جديدة من المتدربين



جسار الجسار في لحظة تذكارية مع الخريجين الجدد

في إطار استراتيجيته الهادفة التي استقطبت الكفاءات الوطنية وتنمية قدراتها وانطلاقاً من التزامه المستمر بدعم عملية تأهيل الكوادر في القطاع المصرفي، احتفل بنك وربة بتخريج دفعة جديدة من المتدربين الذين اجتازوا برنامجاً مكثفاً وفر لهم فرصة تعلم المهارات الأساسية في العمل المصرفي تؤهلهم للعمل مستقبلاً في البنك.

وحضر حفل التخرج نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي جسار دخيل الجسار، ونائب الرئيس التنفيذي للاستثمار والخزينة شاهين حمد الغانم، ورئيس المجموعة المصرفية عدنان سلمان السالم، ومدير إدارة الفروع خالد جاسم السبيعي، ومساعد مدير إدارة الموارد البشرية عبدالله جاسم حمادة، الذين قدموا التهنئة للمتدربين لإتمامهم البرنامج بنجاح. وبهذه المناسبة قال الجسار إن بنك وربة يسعى إلى الاستئتمار في تدريب الكفاءات الوطنية إيماناً منه بثقافة التعليم والتزاماً بإعداد قادة مستقبليين في القطاع المصرفي. مؤكداً للخرجين الجدد ضرورة التزامهم بأساسيات الصناعة المصرفية الإسلامية في سبيل تقديم الخدمات المتميزة ولعب دور إيجابي لتحقيق رؤية المؤسسة أو البنك الذي سينتمون إليه خلال مسيرتهم المهنية، وبالتالي الارتقاء بالصناعة المصرفية الكويتية حتى تكون الأفضل في المنطقة. وحث الخريجين على العمل

الجسار: نستهدف الاستثمار في التدريب الكفاءات الوطنية وإعداد قادة مستقبليين في القطاع المصرفي

الجاد والثقة بالنفس ليكونوا أحد الخيارات الاستراتيجية للبنوك المحلية في المستقبل خصوصاً على مستوى الإدارات التنفيذية. ولغى في هذا السياق إلى نجاح وربة في تخطي نسبة التوطين عبر توظيف الكفاءات المتميزة التي تمتلك طاقات وقدرات كبيرة على الابتكار والإبداع في هذه القطاعات. وأكد الجسار أن برنامج التدريب في بنك وربة جزء مهم من المسؤولية الاجتماعية للبنك في تنمية وصقل الشباب الكويتي وتوجيهه إلى سوق العمل وفق مناهج متطورة تراعي أقصى المعايير العلمية العالمية. وقال أن نجاح البرنامج التدريبي جاء نتيجة لتضافر جهود فريق العمل من مختلف إدارات البنك والالتزام الكبير الذي أبداه المتدربون. من جانبه هنا مدير إدارة الفروع خالد السبيعي الخريجين الجدد لاختيارهم للعمل بالقطاع المصرفي

وبالأخص في الصيرفة الإسلامية التي تلقى رواجاً ومناقسة كبيرين على الصعيدين الإقليمي والعالمي. وشجع المتدربين على بذل أقصى طاقاتهم في العمل بهدف تقديم خدمات مصرفية مبتكرة توفق توقعات العملاء وترضي تطلعاتهم وتواكب احتياجات السوق التي تتزايد وتتنوع يوماً بعد يوم. وأشاد السبيعي بالتزام المتدربين والجهد الذي بذلوه لإتمام البرنامج المخصص، والذي صمم وفق أعلى المعايير العلمية وبشكل يتبع للموظف ممارسة مهام عمله وهو على قدر كبير من الدراية بالمطلوبات الوظيفية حيث تم تعريف المتدربين على عمليات الفروع وخدمة العملاء والمبيعات بشكل يساعدهم في اتخاذ القرارات المناسبة خلال مسيرتهم المهنية عند التوظيف. وقال السبيعي إن اهتمام بنك وربة بالتواصل بعقد برنامج المتدربين يأتي تأكيداً

إعلان تذكيري

لحضور اجتماع الجمعية العمومية العادية لشركة دانة الصفاة الغذائية

نود أن نذكر السادة المساهمين الكرام بأن موعد إجتماع الجمعية العمومية العادية لشركة دانة الصفاة الغذائية، هو يوم الأحد الموافق 31 مايو 2015 الساعة الحادية عشرة صباحاً بقاعة الاجتماعات الرئيسية - الدور السابع عشر - برج الصفاة - حولي مقابل مركز سلطان وناهي القادسية.

يرجى من السادة المساهمين الكرام الراغبين بحضور الإجتماع أو من ينوب عنهم المسجلين بسجلات الشركة حتى يوم الخميس الموافق 28 مايو 2015 مراجعة السادة الشركة الكويتية للمقاصة (قسم الأسهم) - برج أحمد - شارع الخليج العربي - هاتف: 22464565. قبل الموعد المحدد لانعقاد الجمعية العمومية بأربع وعشرين ساعة على الأقل مصطحبين معهم مستندات ملكية الأسهم لاستلام دعوة الحضور أو استمارة التوكيل وجدول الأعمال.

والله ولي التوفيق

رئيس مجلس الإدارة