

«التجاري» يعلن فوزي «النجمة» و«سوق دوت كوم»

«الدولي»: استرجع 3% نقداً من قيمة مشترياتك



أجرى البنك التجاري الكويتي السحب على «حساب النجمة» اليومي وحملة «سوق دوت كوم»، وذلك يوم الأحد 26 يوليو 2015 في المركز الرئيسي للبنك، بحضور وزارة التجارة والصناعة ممثلة في عبدالعزيز اشكناني، حيث فاز بـ 7 آلاف دينار للسحب اليومي لحساب «النجمة» كلاً من: أنعام محمد جبار، عادل أحمد محمد، حسين بوهره.

أما الفائزون في حملة «سوق دوت كوم» فكانت من نصيب كل من: عماد الدين عارف الأسمر، رشا محيي الدين المرصلي، حسين أكبر سردار.

وسيقوم البنك بإيداع المبالغ

مباشرة في حساب البطاقات الخاصة بالفائزين. ويتميز حساب «النجمة» الجديد بتأهيل عملائه للفوز بجائزة يومية قدرها 7 آلاف دينار، لينفرد البنك التجاري بتقديم أكبر جائزة سحب يومي، بالإضافة إلى أربعة سحبيات كبرى تجري خلال العام تبلغ قيمة كل جائزة منها 100 ألف دينار تقام في العيد الوطني والتحرير، عيد الفطر، وعيد الأضحى المبارك بالإضافة إلى ذكرى تأسيس البنك في 19 يونيو.

كما يفتح حساب النجمة بمبلغ 500 دينار والتأهل لدخول السحب اليومي بعد

فترة أسبوع وسحوبات المناسبات بعد فترة شهرين، علماً أن حساب النجمة يمنح عملاءه أكبر عدد من الفرص للربح، حيث يحصل العميل على فرصة للربح مقابل كل 25 ديناراً تبقى في الحساب بدلاً من 50 ديناراً.

و«التجاري» ينتهز هذه الفرصة ليهنئ جميع الفائزين في سحب النجمة، علماً أنه سيتم قيد الجوائز النقدية إلى حسابهم في البنك.

كما يتوجه البنك بالشكر لوزارة التجارة والصناعة على تعاونهم الدائم وإشراقتهم الفعال على عمليات السحب التي تمت بسلاسة ونظام.



وليد القطان

القطان: 10

نقاط لكل دينار

مشتريات وقيمة

الاسترجاع 30

ديناراً لكل 10

آلاف نقطة



أعلن مساعد المدير العام لإدارة المصرفية للأفراد - قسم الخدمات المصرفية الإلكترونية والقنوات البديلة في بنك الكويت الدولي وليد جعفر القطان عن تدشين البنك لبرنامج خاص لتعزيز ولاء عملاءه الدولي من حاملي البطاقات الائتمانية، عن طريق احتساب نقاط عند الاستخدام واستبدال تلك النقاط بمبالغ نقدية.

وأكد القطان أن هذا البرنامج يشمل جميع حاملي بطاقات الدولي الائتمانية، من العملاء الحاليين والجديد، فكون العميل حاملاً لبطاقة ائتمان الدولي يقوم النظام بعملية احتساب وحفظ النقاط بشكل تلقائي، مضيفاً إلى فكرة البرنامج تتلخص في منح العميل 10 نقاط لكل دينار مشتريات تسدد من خلال أي من بطاقات الدولي الائتمانية سواء داخل الكويت أو خارجها.

والجدير بالذكر أن النقاط المكتسبة تكون صالحة لمدة

نقاط البيع داخل وخارج الكويت ومن خلال بوابات الدفع والمتاجر الإلكترونية عبر الإنترنت، مؤكداً أن هذا البرنامج لا يشمل عمليات السحب النقدي من أجهزة الصراف الآلي.

وأوضح القطان: «أن الهدف من هذا البرنامج هو تعزيز ولاء العملاء للبنك بشكل خاص حيث تتم مكافأتهم على ذلك، ونحن من طرفنا سنسعى لتطوير هذا البرنامج بشكل مستمر ومن خلال إضافة قنوات جديدة ومبتكرة للاسترجاع، بما يتناسب مع تطورات عملائنا وجعلنا بطاقات الدولي الائتمانية الخيار الأول لتسديد جميع المشتريات». وأكد القطان في ختام تصريحه حرص البنك على ابتكار المزيد من الخدمات والمنتجات لتلبية تطورات واحتياجات عملائه مختلف شرائحها ومستوياتها، ومواكبة الجديد في قطاع الخدمات المصرفية الإسلامية.

«وربة» يستثمر في عقار سكني بنيويورك

موقعها الحيوي، وتوعية التجهيزات والبناء فيها، ومن المتوقع أن توفر تدفقات نقدية مستقرة على المدى الطويل.

ويعتبر مبنى «The Nathaniel»، أول صفقة يجريها الصندوق، وقد تم استكمال بنائه في العام 2014، وهو مبنى مصنف ضمن الفئة A+ ومؤلف من تسعة طوابق تضم 85 وحدة سكنية، ومرافق فاخرة، ومساحات تجارية نوعية تمتد على مساحة 18 ألف قدم مربعة. ويقع المبنى في منطقة راقية في «ايبست فيليج» بمدينة منهاتن بولاية نيويورك، وجميع مرافقه مشغولة بالكامل.

وصناديق تقاعد ألمانية. وفي هذا الشأن قال شاهين حمد الغانم، نائب الرئيس التنفيذي للاستثمار والخزينة في بنك وربة: «نحن سعداء بمشاركتنا في عملية الاستحواذ النوعية هذه، وماضون قدما في العمل على التأسيس لمحفظة أصول رفيعة المستوى على المدى الطويل، تتيح لنا تزويد عملائنا بباقة من الخدمات والمنتجات عالية الجودة». وأضاف: «نعتقد أن عملية الاستحواذ هذه سوف تكون ضمن العديد من العمليات المماثلة المتميزة التي نقدمها إلى السوق خلال هذا العام. وتتميز المنشأة بالعديد من المزايا المهمة بما في ذلك



شاهين الغانم

أعلن بنك وربة أن أحد الصناديق التي يعتبر مستثمراً رئيسياً فيها قد استحوذ على مبنى «The Nathaniel» التجاري في مدينة نيويورك. وتأتي هذه الخطوة انطلاقاً من استراتيجية البنك الرامية إلى الاستفادة من الفرص الاستثمارية المتميزة في المنطقة والعالم. ويعد بنك وربة من أوائل المستثمرين ضمن الاستراتيجية القائمة على التركيز على القطاع العقاري في الولايات المتحدة، التي تديرها «مجموعة وقره الاستثمارية الاستراتيجية»، ويشمل شركاء الاستثمار إلى جانب بنك وربة شركات تامين

مؤسسة المنيس.. طموح كويتي برؤية عالمية



عبد اللطيف المنيس يتوسط ولده صلاح وحفيده عبداللطيف

استطاعت مؤسسة المنيس للتجارة العامة تحقيق نمو ثابت على مدار 60 عاماً إلى أن أصبح لديها قاعدة من العملاء الأوفياء من الكويت وخارجها. وفيما يلي نص المقابلة مع مؤسس شركة المنيس عبداللطيف المنيس:

نشأت مؤسسة المنيس للتجارة العامة في العام 1947، قبل 15 عاماً من استقلال الكويت. كيف تطورت شركة المنيس خلال هذه السنوات؟

● أنشأ المؤسسة عبداللطيف العبدالكريم المنيس، وذلك بالعمل على نطاق صغير الحجم من خلال بيع شاي المنيس ضمن حزم تعبئة مختلفة مستوردة من جمهورية سريلانكا، حيث تم تسجيلها تجارياً في الكويت عام 1954. بعد حصولها على استحسان وإقبال شديد من العملاء الذين أحبوا مذاق الطبيعي الأصيل والغني لشاي المنيس، ومنذ ذلك الحين تمكنت المؤسسة من النمو بنجاح على مدى 60 عاماً. واليوم لا يملك شاي المنيس قاعدة من العملاء الأوفياء في الكويت فحسب، بل ويتم تصديره إلى دول مجاورة، مثل إيران، الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية.

إلى جانب ذلك، وبناء على معرفته وفهمه للإمكانيات الكامنة في السوق الكويتي لمنتجات الحلوى، عمل المنيس على تأسيس شركة (بريدة) للمواد الغذائية في العام 1985. المعنية بتوزيع مجموعة واسعة ومتنوعة من المنتجات العالمية في الكويت، هذا بالإضافة لتسويقنا لمنتجات أخرى تحمل علامتنا التجارية الخاصة.

ما القوة الدافعة للنجاح المتواصل لمؤسسة المنيس للتجارة العامة؟

● باعتبارنا مؤسسة عائلية،

التمييز بين الشاي

ذي الجودة العالية

من غيره هو علم

بجد ذاته يتطلب

التدريب والخبرة

المناسبة

نفخر بتمثيل عدد

كبير من العلامات

التجارية الممتازة

من بلدان مختلفة

على سعيد تنوع المنتجات وحضورها في السوق المحلية كما في الأسواق الخارجية.

هل يلقي الشاي إقبالاً لجيل الشباب مقارنة بكبار السن؟

● إننا نؤمن بأن النجاح يخلق نجاحاً، والآخر هو الثبات فيما يخص الجودة، السعر والالتزام بالوعود.

إضافة إلى ذلك، نكن احتراماً كبيراً لعملائنا ومجتمعنا، نحترم أنواقهم ونسعى دائماً لفهم احتياجاتهم وتلبيةها من خلال منتجات ذات جودة عالية. كما أننا نعتز بصدق العلاقة التي تجمعنا مع طيف كبير من العملاء من مختلف الجنسيات والأعمار ونعمل بشكل متواصل للحفاظ على ولائهم ودعمهم في المستقبل.

على مدى 60 عاماً اعتبر شاي المنيس من الخيارات المفضلة في السوق المحلي، كيف تطورت تجارة الشاي طوال هذه الفترة؟

● بقدر ما يبدو الشاي بسيطاً للعديد من الناس، فهو منتج في غاية الدقة والتعقيد نتيجة لعدة عوامل، أحدها الجودة. إن التمييز بين الشاي ذي الجودة العالية من غيره هو علم بحد ذاته يتطلب التدريب والخبرة المناسبة. نحن في مؤسسة المنيس، اكتسبنا هذه المعرفة والخبرة على مدى سنوات طويلة لضمان تقديم شاي ممتاز على جميع المستويات.

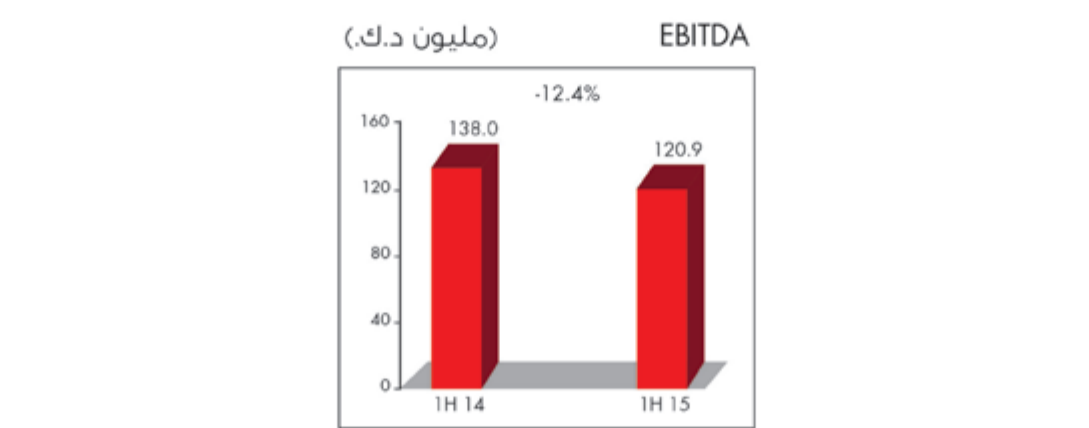
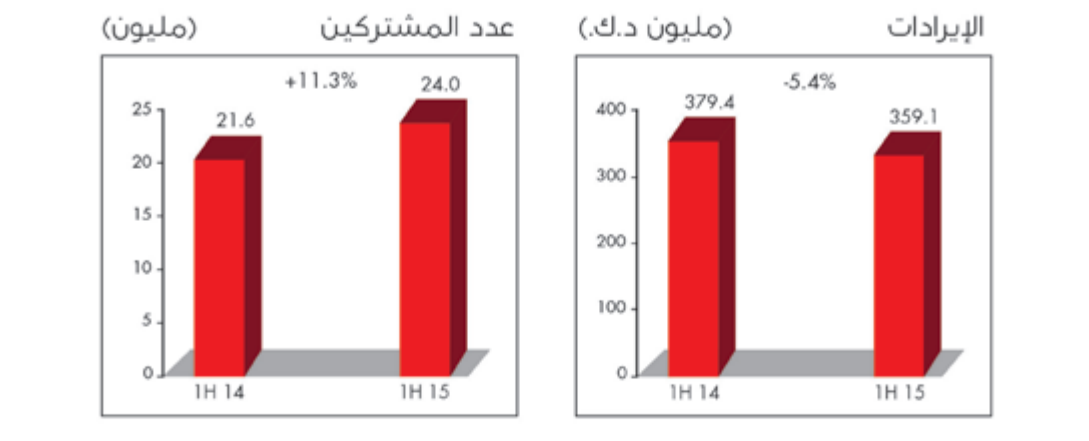
خلال السنوات الستين الماضية، نجحنا في بناء علاقة مستدامة مع أفضل منتجي الشاي في سريلانكا، نحن نعرف مصدر الشاي خاصتنا، تاريخ إنتاجه، تعبئته وشحنه طوال هذه العقود الستة، نجحنا في كسب أذواق السوق المحلي والتوسع نحو البلدان المجاورة.

حققت نوعية الشاي وجودتها الممتازة في السوق نتائج جيدة متمثلة في ولاء العملاء واكتساب العلامة التجارية حضوراً قوياً بين علامات الشاي الأخرى. نعمل الآن على الاستفادة من جودة وطاقة شاي المنيس للتوسع



نتائج النصف الأول لسنة 2015

يسر مجلس إدارة الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة ش.م.ك.ع (Ooredoo) أن يعلن للسادة المساهمين الكرام عن تحقيق صافي أرباح موحدة عائدة للمساهمين مقدارها 14.8 مليون د.ك. محققة بذلك ربحية مقدارها 29.6 فلس للسهم في النصف الأول لسنة 2015. كما يسر المجلس أن يعلن للسادة المساهمين الكرام أن إيرادات النصف الأول لسنة 2015 قد بلغت 359.1 مليون د.ك. مقارنة بـ 379.4 مليون د.ك. في الفترة ذاتها من سنة 2014.



وينتهز مجلس الإدارة هذه المناسبة ليعرب عن شكره وتقديره للسادة المساهمين والعملاء الكرام وكذلك الموظفين على الجهد المستمر.