

«بيتك»: مستعدون لإعادة ترتيب شروط التعاقد لتمويلات العملاء



مبنى «بيتك»

التوعية والتخفيف المالي لهم، وتقديم الخدمات المالية لهم في إطار سلوك مهني يراعي الأسس التنافسية ويحمي خصوصية وسرية معلومات العملاء. وتساهم التعليمات الجديدة في تحفيز سوق الائتمان المحلي من خلال المنافسة بين البنوك على استقطاب العميل، بما يعكس إيجاباً على الخدمات التي تقدمها الجهات التمويلية وأسعارها وبما يعزز دور «بيتك» في السوق بفضل ريادته المصرفية وتميزه في طرح منتجات وخدمات مصرفية وفق أعلى المعايير العالمية في الجودة بما يلبي احتياجات العملاء على اختلاف فئاتهم واحتياجاتهم.

من حيث الالتزام والانتظام في سداد 30٪ من مدة التمويل الحالي. وينسجم قرار المركزي بشأن قواعد إعادة ترتيب شروط تعاقد التمويلات مع سياسة «بيتك» الرامية إلى التميز في جودة الخدمة وتعزيز الأدوات والحلول المصرفية التي تصب في خدمة العميل الذي يضعه «بيتك» على رأس هرم أولوياته، مع مراعاة أهمية حماية المستهلكين في مجال الخدمات المالية، إذ إن القرار يضمن مجموعة من المبادئ العامة لحماية عملاء البنوك والتي تتمثل أهمها في تعزيز مفهوم الشفافية والإفصاح في المعاملات المالية والمصرفية مع مراعاة أهمية

تمويلات الأفراد استهلاكية وعملية إعادة ترتيب شروط تعاقدتها قد ينعش الأسواق. ويمكن لعملاء «بيتك» إعادة ترتيب شروط التعاقد لتمويلاتهم التي حصلوا عليها سواء استهلاكية أو مقسطة والحصول على تمويلات جديدة في حال انقضاءهم بسداد ما لا يقل عن 30٪ من عدد الأقساط المحددة لتمويلاتهم في تواريخ استحقاقها وفقاً لشروط العقد المبرم، كما يمكن لعملاء البنوك الأخرى في ظل هذا القرار أن يستفيدوا من التسهيلات الائتمانية والمميزات التي يمنحها «بيتك» للعملاء من خلال تحويل تمويلاتهم إلى «بيتك» وإعادة جدولتها حسب شروط البنك المركزي

قرار «المركزي» ينسجم مع سياسة «بيتك» الرامية إلى التميز بخدمة العميل

شروط الالتزام بـ 30٪ في تسديد الأقساط



يحرص بيتك التمويل الكويتي «بيتك» على الالتزام بتعليمات الجهات الرقابية وضوابط السلوك المهني المصرفي والتنسيق مع بنك الكويت المركزي وترسيخ مفهوم الشفافية والإفصاح في المعاملات المصرفية والمالية بما يصب في تحسين الخدمات المصرفية وتوفير بيئة مناسبة لحفظ حقوق العملاء في إطار علاقة متوازنة توفر الحماية للقطاع المصرفي.

وأعلن «بيتك» امتثالاً لقرار المركزي بشأن السماح للعملاء بإعادة ترتيب شروط التعاقد للتمويلات الاستهلاكية والمقسطة، عن جاهزيتها للتعامل مع هذه القرارات التي من شأنها أن تساهم في دفع عجلة الاقتصاد كون معظم

«آي سيس» أفضل شريك لـ «زين» في إجمالي الإيرادات



جانب من التكريم

كرمت شركة زين مجموعة آي سيس، حيث جاءت في المركز الأول كأفضل شريك لـ «زين» في إجمالي الإيرادات، وأفضل شريك في إيرادات خدمات الشركة المضافة. وجاء تكريم مجموعة آي سيس خلال الاحتفال الذي أقامته شركة زين لشركائها وموزعيها المعتمدين ضمن برنامج الأوائل عن فترة الربع الثاني من العام الحالي 2015، حيث قامت بتكريم الموزعين عن أدائهم العالي في ضبط كفاءة العمل مع قاعدة عملائها.

الجدير بالذكر أن مجموعة آي سيس كانت فازت أيضاً بجائزة الشريك الأول للحصول الإلكتروني لشركة زين الكويت عن العام 2014، حيث تتمتع المجموعة برصيد حافل من الإنجازات مع شركة زين، والذي عززته مؤخرًا قامت بتكريم الموزعين عن والمشاركين. وقال الرئيس التنفيذي لمجموعة آي سيس

آي سيس تسير بخطى ثابتة في تنفيذ استراتيجيتها المحلية على مستوى السوق الكويتية، وهي تتطلع من خلالها الحفاظ على ريادتها في خدمات القيمة المضافة ومجالات المدفوعات النقدية والحصول الإلكتروني، حيث تعتبر من الشركات الرائدة التي كان لها سبق الريادة في هذه العمليات..

الكويت م. محمد مساعد المنصور في تعليقه على هذا التكريم: «أن تكريم مجموعة آي سيس كأفضل شريك شركة زين عن فنتي أفضل شريك في إجمالي الإيرادات، وإيرادات الخدمات القيمة المضافة، يضعنا على مستوى جديد من التحديات، للمحافظة على هذه المكاتبة». وأضاف بقوله: «مجموعة

استثمار إستراتيجي بين «الاتحاد للطيران» و«جيت إيروايز»

للطيران لصقفة الاستثمار التي امتلكت بموجبها 24٪ من حصص الملكية بشركة جيت إيروايز في نوفمبر الثاني 2013، عملت الناقلتين على زيادة وجهتهما المباشرة بين الهند وأبوظبي من تسع وجهات إلى 15 جهة، كما قدمت الناقلتان طائرات عريضة البدن لخدمة الوجهات الرئيسية وزادت الناقلتان كذلك من عدد الرحلات اليومية في العديد من الأسواق. وأشار غوبال الإعلامي إلى أن الناقلتين توفران في الوقت الراهن معا 40 ألف مقعد في كل اتجاه بين الهند وأبوظبي كل أسبوع. وقد أثمر ذلك عن توفير المزيد من الخبرات وتحسين قدرات الربط المتاححة للضيوف المسافرين من وإلى الهند من مختلف أنحاء العالم.



لقطة للقياديين خلال المؤتمر الاعلامي

للناقلة الهندية التي شهدت تحسناً كبيراً. وتوفر الناقلتان معا في الوقت الراهن مزيداً من الرحلات من وإلى الهند بما يتجاوز أي شركة طيران أخرى حيث تبلغ الحصص السوقية للناقلتين 21٪ من سوق السفر الجوي الدولي المتنامي من وإلى الهند. ومنذ إنصاف الاتحاد

صرح كبار المسؤولين التنفيذيين بالناقلتين الاتحاد للطيران وشركة جيت إيروايز بان الاستثمار الاستراتيجي للاتحاد للطيران في شركة جيت إيروايز يحقق نتائج قوية لكلا الناقلتين على امتداد مختلف مجالات العمل بما في ذلك النمو في شبكات الوجهات، وتعزيز العائدات وتحسين العمليات التشغيلية والتكاليف.

وخلال المؤتمر الاعلامي الذي انعقد عقب اجتماع الجمعية العمومية السنوية لشركة جيت إيروايز في مومباي، استعرض كل من رئيس مجلس إدارة جيت إيروايز ناريش غوبال، والرئيس والرئيس التنفيذي للاتحاد للطيران جيمس هوجن، والرئيس التنفيذي المتنامي من وإلى الهند من مختلف أنحاء العالم.

من 14 إلى 17 سبتمبر في الريحنسي «برستيج» تشارك في معرض «العقارات الكويتية والدولية»

تتمثل في مشاريع في تركيا منها مشروع قلل التوفير في منطقة صنبجة بإطالة على الجيرة مباشرة وموقع مميز، حيث ان المشروع متكامل من جميع الخدمات. وتابع: «يتكون المشروع من 32 وحدة سكنية وقريب من جميع المرافق السياحية والترفيهية ومنها مرتفع كارتيه - مطعم منظره ونوتر كوي - وادي بهجه - فندق جورال وفندق ريتشموند - الحديثة - العامة - المشى البحري» - ولفت إلى ان الشركة ستقوم بتسويق مشروع ربة وسكا في اسطنبول والذي يقع على مساحة 19 ألف متر مربع على تلة لها إطلالة رائعة على بهجة شهير وبحيرة جكميل، كما ان المشروع سيحل على التوسعة الجديرة لحديقة غولبيت والمقدر حجم التوسعة 1,5 مليون ونصف مليون متر مربع وتضم عدة مرافق رائعة.

الخدمات نظاماً أمنياً متكاملًا - مطاعم ومقاهي - سوبر ماركت - ملاعب رياضية - ألعاب أطفال - مجرى مياه طبيعية - بحيرة طبيعية. وتابع: «يقع المشروع في منطقة غودوشا وتبعد 25 كم عن المطار والعاصمة وعن مركز فيسكو 7 كم، وتم البدء في الأعمال الإنشائية والبنية التحتية والتسليم وافتتاح المشروع سيكون في يوليو 2016، وعن مشروع ليان، قال المالك ان الشركة تطرح هذا المشروع وهو عبارة عن منازل وأراض على مساحة 23 ألف متر ويتكون من 38 وحدة سكنية ويقع المشروع على إطلالة ساحرة وقريبة من نهر البوسنة العظيم والطريق السريع ويبعد عن مركز فيسكو ومرافقها 2 كم فقط، حيث المجمع التجاري والمقاهي والمطاعم ويبعد عن مركز العاصمة والمطار 23 كم. أما المشاريع غير الممولة للشركة، فذكر المالك انها



خالد الملكي

أعلنت شركة برسيتج المتحدة العقارية عن مشاركتها في معرض العقارات الكويتية والدولية الحدث العقاري الأكبر والأبرز في الكويت على الإطلاق ومن تنظيم شركة أكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 14 إلى 17 سبتمبر المقبل في الريحنسي. وقال المدير العام في الشركة وعضو مجلس الإدارة في «برستيج العقارية» خالد الملكي ان الشركة تجمع بين الرؤية المستقبلية والتخطيط الآمن في الاستثمار، لافتاً إلى إن رؤيتها تتحور حول توفير الفرص الواعدة في إطار قانوني آمن متكامل، مبيناً ان كسب ثقة العميل هي الغاية والمصادقية لدى الشركة. ولفت إلى ان الشركة ستطرح منتج فيسكو السكني - السياحي في غودوشا

لعدد الزائرين الذين يأتون سنويا إلى منتج «الكويت ماجيك»، والذي أصبح الوجهة الترفيهية الأولى لسكان المنطقة الجنوبية بمختلف شرائحهم، والتي يقضون فيها الأعياد والإجازات وترفيه والتسوق. وأوضح ان المنتج يستقطب أيضا العديد من الزائرين من مناطق أخرى في الكويت، متوقعا ان يزيد هذا الاستقطاب خلال الفترة المقبلة مع انتهاء أعمال التطوير في المنتج، لافتا إلى قيام المنتج بعمل العديد من المهرجانات الترفيهية والتسويقية، كما قام باستضافة العديد من العروض الترفيهية من دول اخرى مثل السيرك القومي المصري والفرق الشعبية والموسيقية وعروض للساحر والأقزام.

«التجاري» يعلن فوزي «النجمة»

ديتار، لينفرد البنك التجاري بتقديم أكبر جائزة سحب يومي، بالإضافة إلى أربعة سحبيات كبرى تجرى خلال العام تبلغ قيمة كل جائزة منها 100 ألف دينار تقام في العيد الوطني والتحرير، عيد الفطر، وعيد الأضحي المبارك بالإضافة إلى ذكرى تأسيس البنك في 19 يونيو. كما يفتح حساب الخمسة بمبلغ 500 دينار والتاهل لدخول السحب اليومي بعد فترة أسبوع وسحوبات المناسبات بعد فترة شهرين، علما بأن حساب النجمة يمنح



أجرى البنك التجاري الكويتي السحب على «حساب النجمة» اليومي، يوم الأحد 16 أغسطس 2015 في المركز الرئيسي للبنك، بحضور وزارة التجارة والصناعة ممثلة بعبدةعزيز اشكاني، وقد فاز كل من اشلي لويس سيكيورا، ومحمد شفيق محمد، وشاكر أحمد الفهد، وكرم عبدالشافي حماد، وطارق حسين خادم بجائزة قيمتها 7000 دينار. ويتميز حساب النجمة الجديد بتأهيل عملائه الفوز بجائزة يومية قدرها 7000

«الأهلي المتحد» يعلن نجاح حملة تحويل الراتب

بتخصيص أكثر من وسيلة للاستفسار عن حملته لتحويل الراتب من خلال زيارة الموقع الإلكتروني للبنك، أو الاتصال بخدمة «حياكم». وأضاف الرافعي ان البنك الأهلي المتحد يسعده الترحيب بالعملاء من خلال شبكة فروعهم المميزة والمنشرة في كل أنحاء الكويت، حيث يتم توفير منتجات وعروض تنافسية تستقطب الاهتمام، وتأتي حملتنا لتحويل الراتب في إطار الترحيب بعملائنا الجدد الذين لم يحظوا بعد بفرصة تجربة ما يمكن أن نوفره لهم من خلال تقديم مجموعة واسعة من المزايا والعروض الجذابة المدة خصيصا لتلبية تطلعاتهم واحتياجاتهم.

بالبنك المميزات المرتبطة بالحملة، قائلا: تتيج الحملة للعميل الاستفادة من المنتجات المصرفية التي يقدمها البنك الأهلي المتحد، ومنها الحصول على تمويل لغاية 70 ألف دينار بأسعار ربح تنافسية، بالإضافة إلى قيام البنك



أحد فروع البنك الأهلي المتحد

أعلن البنك الأهلي المتحد عن اعترازه بنجاح حملته الرامية إلى تشجيع الأفراد لتحويل الراتب، والتي لاقت رواجاً كبيراً وتفاعلاً إيجابياً للغاية من قبل عملاء البنك. وتتيج الحملة للعميل الحصول على هدية نقدية بقيمة 100 دينار عند تحويل الراتب إلى البنك الأهلي المتحد، وفي حالة فتح حساب الراتب سيحصل العميل على إصدار فوري لبطاقة السحب الألي بالإضافة إلى الحق في إصدار بطاقة ائتمان من دون رسوم في السنة الأولى من إصدار مع إمكانية إصدار بطاقة ائتمان إضافية. وفي هذا الصدد، استعرض نائب أول الرئيس التنفيذي - مجموعة الأعمال المصرفية

«بوبيان» يطرح خدمة الإيداع الفوري عبر «الكي نت»

في السوق الكويتي وهي خدمة الإيداع الفوري عبر الكي نت، حيث أصبح بإمكان العملاء إيداع الأموال فوراً من الحسابات الشخصية في البنوك المحلية إلى حساباتهم في بنك بوبيان عن طريق الكي نت في اي وقت ومن أي مكان على خلاف الوضع الحالي في التحويلات التي لا يمكن تنفيذها بعد الساعة 11 صباحاً ولا في أيام العطل. وأكد إمكانية الحصول على هذه الخدمة من خلال الاختيار من قائمة التحويلات

في السوق الكويتي وهي خدمة الإيداع الفوري عبر الكي نت، حيث أصبح بإمكان العملاء إيداع الأموال فوراً من الحسابات الشخصية في البنوك المحلية إلى حساباتهم في بنك بوبيان عن طريق الكي نت في اي وقت ومن أي مكان على خلاف الوضع الحالي في التحويلات التي لا يمكن تنفيذها بعد الساعة 11 صباحاً ولا في أيام العطل. وأكد إمكانية الحصول على هذه الخدمة من خلال الاختيار من قائمة التحويلات



فهد الفوزان

أعلن بنك بوبيان عن طرحه لخدمة الإيداع الفوري عبر الكي نت والتي تأتي ضمن مجموعة من الخدمات الحصرية والمميزة التي تؤكد ريادته وقيادته لسوق الخدمات المصرفية الإلكترونية والتي يسعى خلالها لجعل حياة عملائه أكثر راحة وسهولة. وقال مدير عام المبيعات في مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في بنك بوبيان فهد الفوزان ان الخدمة الجديدة التي يطرحها البنك لأول مرة

12 مليون دينار استثمارات جديدة بـ «كويت ماجيك»

لعدد الزائرين الذين يأتون سنويا إلى منتج «الكويت ماجيك»، والذي أصبح الوجهة الترفيهية الأولى لسكان المنطقة الجنوبية بمختلف شرائحهم، والتي يقضون فيها الأعياد والإجازات وترفيه والتسوق. وأوضح ان المنتج يستقطب أيضا العديد من الزائرين من مناطق أخرى في الكويت، متوقعا ان يزيد هذا الاستقطاب خلال الفترة المقبلة مع انتهاء أعمال التطوير في المنتج، لافتا إلى قيام المنتج بعمل العديد من المهرجانات الترفيهية والتسويقية، كما قام باستضافة العديد من العروض الترفيهية من دول اخرى مثل السيرك القومي المصري والفرق الشعبية والموسيقية وعروض للساحر والأقزام.

هو مؤسس قرية «أوكا بارك» لذا فمن المتوقع أن تكون بمستوى مهبر يجعلها تستقطب العديد من الزائرين من مختلف مناطق الكويت. كما أكد الصالح ان شركاته تسيطر على 55٪ من السوق الترفيهي في الكويت سواء الألعاب الخارجية أو الداخلية، لافتا إلى النمو المتواصل



شاطئ كويت ماجيك

أكد رئيس مجلس إدارة منتزه «حولي بارك» و«كويت ماجيك» د.عدنان الصالح انه سيتم ضخ استثمارات بـ 12 مليون دينار في منتج «الكويت ماجيك»، مشيراً إلى ان افتتاح المنطقة المفتوحة للأطفال بتكلفة بلغت 7 ملايين دينار، كما يتم تجهيز حاليا لافتتاح منطقة ألعاب مائية بتكلفة قد تصل إلى 5 ملايين دينار. وأوضح ان المنتج سعي لضم أحدث الوسائل الترفيهية على مستوى العالم لجذب الزائرين، خاصة عند الأعداد لمنطقة الأطفال المفتوحة والتي تعد الأكثر تقدماً في الكويت. وعن القرية المائية المزمع إنشاؤها في المنتج، لفت إلى قيام احد المستثمرين باستئجار هذه القرية، موضحاً ان هذا المستثمر