

«الدولي» يطلق حملة «راتبك بخمسة دون أرباح»

«بيتك» يدرّب 16 موظفة جديدة

للمعينات الجدد، وتضعهن على الطريق الصحيح للقيام بمهامهن على أكمل وجه في خدمة العملاء باستخدام أحدث الأدوات والتقنية والبرامج المتوافقة مع المعايير العالمية للتكنولوجيا المصرفية، وكذلك تساهم في تقريب واقع العمل والتعرف بالعمل على الأساليب المتبعة في العمل المصرفي والبرامج السلوكية وأنماط العملاء.



جانبة من الدورة

عن مفهوم فلسفة البنوك الإسلامية وغسيل الأموال، ومكافحة عمليات التزوير والتزيف، وإرشادات البحث، وخدمات «بيتك»، الإلكترونية، بالإضافة إلى دور مركز الاتصال وأهميته وأدواته والخدمات التي يقدمها وآلية عمله، ودورات في مهارات البيع، والخدمات التمويلية والتجارية، والتمويل العقاري مع التركيز على خدمة العملاء وجودة الخدمة، وتثري هذه على مكانة «بيتك» وريادته في السوق المصرفي.

بدأ بيت التمويل الكويتي (بيتك) برنامجاً تدريبياً متكاملًا لـ 16 موظفة من دفعة المعينات الجدد - فروع سيدات، بهدف تأهيلهن ورفع كفاءتهن في التعامل المصرفية للتعامل مع العملاء وفق أعلى معايير جودة الخدمة، ومواجهة متطلبات العمل التي يركز من خلالها البنك على المنافسة، والإرتقاء بخدمة العميل، وابتكار منتجات تلبي تطلعات العميل، بما يؤكد ريادته في تقديم الخدمات والمنتجات المصرفية المالية عالية الجودة بأفضل وأرقى مستويات الخدمة.

ويشمل البرنامج الذي يمتد على مدار 39 يوما دورات متكاملة في المنتجات المصرفية من حسابات وبطاقات وودائع وخطابات وخدمات، وكذلك دورات في الاستثمار والإدخار، والتكيف الشرعي للمنتجات المصرفية، ومقدمة

بنك الكويت الدولي، وينسبة أرباح 0٪، بما في ذلك إفساح المجال لتسديد القرض الحسن بكل ثقة ويسر وباقتساط مريحة ومرنة».

وأكد حرص الدولي على ابتكار المزيد من الخدمات والمنتجات لتلبية تطلعات واحتياجات عملائه بمختلف شرائحهم ومستوياتهم، ومواكبة الجديد في قطاع الخدمات المصرفية، مشيراً إلى المزايا الإضافية التي سيستفيد منها العميل ومنها بطاقة ائتمان مجانية للخدمة الأولى، وخدمة SMS للرسائل المصرفية مجاناً للخدمة الأولى أيضاً، وإمكانية الحصول على مريحة بنسبة أرباح تنافسية.

البنك بالإضافة إلى الاستفادة من جميع قنوات الاتصال وشبكة الفروع بمستوى عال من الحرفية والخدمة المتميزة حول احتياجات وتطلعات العميل. أضاف إلى ذلك أن الحملة تأتي في سياق وضع منتجات وخدمات البنك الدولي في متناول أكبر عدد من شرائح العملاء في الكويت وإتاحة الفرصة للتعاملات المصرفية وفق الشريعة الإسلامية». وعن طبيعة ومزايا الخدمات والحوافز التي سيتمتع بها العملاء المستجوبون، ذكر الشمري: «سيكون باستطاعة العميل الاستفادة من الحصول على مريحة بنسبة أرباحه بمجرد تحويل راتبه إلى

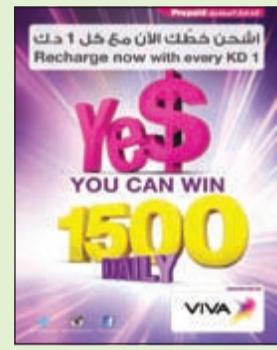


ماطر الشمري

أعلن بنك الكويت الدولي - أفضل بنك إسلامي في الكويت لعامي 2014 - 2015 على التوالي، عن إطلاق حملة «راتبك بخمسة دون أرباح» التي خص بها عملاء حساب الراتب الجدد، وتأمين احتياجاتهم من خدماته ومنتجاته المتكثرة. وفي معرض تعليقه على هذه الحملة، قال المدير العام للإدارة المصرفية للأفراد بالوكالة في بنك الكويت الدولي ماطر الشمري: «إنها واحدة من بين العديد من الحملات الترويجية والتسويقية الهادفة التي يأت بها البنك على طرحتها لعملائه بين الحين والآخر للتيسير عليهم، وإفساح المجال أمام العملاء الجدد للتعامل بمنتجات وخدمات

VIVA: 7 فائزين في حملة «عملاء الدفع المسبق»

النجار، الوين دبسونزا، عبدالقادر يوسف بياري، سارة محسن عوض العتيبي، سارة يوسف عبدالله الغريب، سعود محيا زايد المطير، ويتيح هذا العرض لعملاء VIVA للدفع المسبق الحاليين والجدد، الدخول تلقائياً في السحوبات اليومية والشهرية مقابل كل إعادة تعبئة للرصيد بقيمة 1 دينار. وهذا وتلتزم VIVA بتقديم عروض فريدة مصممة خصيصاً لمنح عملائها تجربة استثنائية ومكافأة عملاء الدفع المسبق على ثقتهم وولائهم المستمر لها. وستسعى VIVA دوماً لإيجاد وسائل جديدة ومبتكرة لتسهيل حياتهم ومشاطرتهم أحدث الابتكارات في عالم تكنولوجيا الاتصالات.



أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغل الاتصالات الأسرع نمواً في الكويت، عن أسماء الفائزين يومياً في السحب الخامس لحملة عملاء الدفع المسبق، التي بدأت من 28 يوليو وستستمر لغاية ستة شهور متتالية، والتي تمنح بموجبها عملاء فرصة الحصول على جوائز نقدية بقيمة 1,500 دولار، وجوائز شهرية بقيمة 5,000 دولار مقابل كل إعادة تعبئة للرصيد بقيمة 1 دينار.

وقد أقيم السحب اليومي لحملة عملاء VIVA للدفع المسبق في الأسبوع الخامس بتاريخ 1 سبتمبر 2015، حيث تم منح جوائز نقدية قيمة كل منها 1,500 دولار لسبعة فائزين وهم: محمد ناصر سالم الحارث، أحمد عبدالسلام محمد

«بوبيان» يساهم في إعادة تدوير البلاستيك

الباقيوت التي موكبة فكرة مشروع أمنية لمبادرة البيئة الخضراء السنوية التي ينظمها البنك بالتعاون مع اليونيسكو والتي تهدف إلى رفع الوعي بأهمية الحفاظ على البيئة بين المدارس خاصة أن عدداً كبيراً من المشروعات التي تقدمها المدارس في المسابقة ترتبط بإعادة تدوير النفايات.

من جانبها، قالت إحدى مؤسسات المشروع فرح شعبان إن نقطة انطلاق المشروع كانت من خلال اعداد الدراسات وجمع المعلومات وزيارة المواقع المختلفة إلى جانب السفر إلى العديد من المدن والعواصم المهتمة بإعادة تدوير البلاستيك. وأضافت أن المشروع الآن في مرحلته الأولى وهي تجميع العبوات البلاستيكية من المنازل والجهات والشركات بهدف نشر ثقافة إعادة التدوير في المجتمع بطريقة حضارية وصحيحة، حيث ستأتي المرحلة اللاحقة والتي تتعلق بتأسيس المصنع بعد الحصول على الموافقات المطلوبة.



الغلاس وشعبان والفوزان مؤسسو مشروع «أمنية»

لدعمه ومساندته للكثير من المبادرات الشبابية التي يقف وراءها شباب كويتي منقسم للحفاظ على بلاده ورفع اسم الكويت عالياً في مختلف المحافل الإقليمية والعالمية.

وأشار إلى أنه تم توزيع حاويات التجميع الخاصة بمشروع «أمنية» في جميع فروع البنك إلى جانب المبادرات الرئيسية حيث يتم التجميع مع فريق عمل المشروع عند امتلائها ومن ثم تجميعها من ناحية أخرى، أشار

أعلن بنك بوبيان عن تسجيل نفسه كأول بنك في الكويت يعمل على فصل المخلفات من البداية من خلال التعاون مع مشروع «أمنية» لإعادة تدوير مخلفات العبوات البلاستيكية، وذلك في إطار سعيه لدعم المبادرات التي تهدف إلى الحفاظ على البيئة.

وبدأ من شهر سبتمبر الجاري وزع البنك حاويات خاصة في مبانيه الرئيسية وجميع فروع لبيتم بها تجميع مخلفات العبوات البلاستيكية التي تحمل رقم واحد في رمز التدوير والعروفة عالمياً باسم PETI ومن ثم تسليمها لمشروع «أمنية».

وقال مدير عام بنك بوبيان وليد خالد الباقيوت إن البنك حريص على دعم كافة المبادرات والمشاريع الشبابية التي تسعى إلى الحفاظ على البيئة والتقليل من مخاطر النفايات التي أصبحت تشكل خطراً حقيقياً على صحة الإنسان.

وأضاف أن دعم البنك لهذه المبادرة يعتبر استمراراً

الباقيوت: البنك

حريص على دعم كل

المبادرات والمشاريع

الشبابية



انطلاق معرض «الهدايا» اليوم بمشاركة 100 شركة

وأشارت السميطة إلى أن السوق الكويتي من أكثر الأسواق نشاطاً لمبيعات السلع التي تدخل في نطاق الهدايا محلياً وخليجياً، إذ إن الكويتيين من أكثر الشعوب حبا للهدايا على مدار العام، ودعت السميطة الجمهور الكريم إلى اغتنام الفرصة بزيارة المعرض والاستفادة مما يوفره المعرض من أجواء تسوق أسرية وبضائع مميزة لجميع أفراد الأسرة كباراً وصغاراً. واختتمت السميطة حديثها بتوجيه الدعوة للجمهور بزيارة معرض الهدايا خلال أوقات الزيارة الرسمي على فترتين صباحية من الساعة 10 صباحاً إلى 1:00 ظهراً، وأسبوعية من الساعة 5 عصراً إلى 10 مساءً، ويوم الجمعة فترة مسائية فقط من 5:00 إلى 10:30 مساءً.

السميطة: «أن المعرض يحفل بأنشطة مهمة عديدة ويستهدف استقطاب شرائح مختلفة من الزبائن لإرضاء مختلف الأذواق، حيث إنه يتزامن وحلول موسم العودة للمدارس ويبدء الاستعداد لموسم الحج، وهذه الفترة تعد من أهم فترات مواسم التسوق الأمر الذي يدفع الكثيرين إلى شراء حاجاتهم من مستلزمات القرطاسية والمدارس والملابس مختلف المراحل والأعمار، إضافة إلى أن المعرض يشكل فرصة مغالية لاقتناء مستلزمات جميع أفراد الأسرة من المنتجات الاستهلاكية من الهدايا وغيرها، إضافة إلى الأكسسوارات والكمليات والمشغولات اليدوية وشنط السفر، والعلطور ومواد التجميل والملابس والجلبابيات والشنط، والبجور، وإكسسوارات غرف النوم».



أفنان السميطة

السميطة: السوق

الكويتي من أكثر

الأسواق النشطة

خليجياً



تنطلق صباح اليوم فعاليات معرض «الهدايا»، والذي تنظمه شركة معرض الكويت الدولي على أرض المعارض الدولية بمشرف خلال الفترة من 8 إلى 19 سبتمبر الجاري بالصالة 4B، بمشاركة فاعلة وحشد من الشركات المحلية والخارجية.

وبهذا الشأن، قالت مديرة «معرض الهدايا» بشركة معرض الكويت الدولي أفنان السميطة إن عدد الأجنحة المشاركة بلغ 130 جناحاً، فيما ضمت قائمة المشاركين في المعرض أكثر من 100 شركة ومؤسسة تجارية محلية وإقليمية متخصصة جاءت لتعرض منتجاتها وبضائعها المختلفة من بلدان مثل مصر، والسعودية، والإمارات، واليمن، وتونس، والأردن، وفلسطين، والهند، وباكستان، والصين، وإيران، وسورية، ولبنان، وأضافت

«وربة»: تدريب الموظفين على فن الحديث والإقناع

«بحرص البنك على التعامل مع عملائه بوضوح وشفافية وفهم طريقة تفكير العميل ومتطلباته بهدف توفير أفضل خدمة يحتاجها، وذلك يتطلب من الموظف المسؤول إجادة مهارات الاتصال والتعامل من فنون الحوار وآداب وفن التفاوض وتوضيح الفكرة حول الخدمة أو المنتج المقدم بالقدر الذي يزيل اللبس عنها للوصول إلى الهدف المنشود وإقناع العميل وإرضائه، وبالتالي الوصول إلى أكبر قدر ممكن من العملاء الكويتيين، كما تتيح هذه الدورة أيضاً توفير الخدمة لتقديم أفضل تجربة مصرفية لعملائه، وبهذه المناسبة، قال رئيس قطاع المبيعات وقنوات التوزيع في «وربة» خالد جاسم السبيعي:



جانبة من الدورة التدريبية

السبيعي: تقديم

الخدمة المصرفية

يتطلب معرفة

بشخصية العميل



«المزايا القابضة» تستعرض مشاريعها بمعرض «سيتي سكيب»

بمنزلة منصة مثالية ستوفر لنا فرصة تسليط الضوء على مشاريعنا السكنية الراقية أمام المستثمرين والمستهلكين المحتلمين بالمنطقة والعالم، وتحظى باهتمام كبير نظراً لما تتمتع به من مواقع استراتيجية تجعلها وجهة مغالية للاستثمار والسكن. ونحن على ثقة تامة بأن الحدث الذي سيقام على مدى ثلاثة أيام سيمنحنا من توسيع شبكة عملائنا وتبادل أفضل الخبرات مع رواد التطوير العقاري من المنطقة والعالم».

من 52 مبنى سكنياً لخدمة الإسكان المتوسط، ومشروع «كيو لاين»، الذي يعد امتداداً لمشروع «كيو بوينت» والذي يتكون من 4 مباني سكنية يتراوح ارتفاعاتها ما بين 9 و14 طابقاً، ويقام على مساحة إجمالية تقدر بحوالي 150 ألف قدم مربعة. وبهذه المناسبة، قال المدير التنفيذي للتسويق والمبيعات جاسم الغانم: «إن معرض سيتي سكيب الذي يعتبر أكبر المعارض المتخصصة ضمن القطاع العقاري، هو



جاسم الغانم

أعلنت شركة المزايا القابضة مشاركتها في فعاليات معرض «سيتي سكيب غلوبال» الذي يقام في الفترة بين 8 و10 سبتمبر الجاري في مركز دبي الدولي للمعارض والمؤتمرات بمشاركة نخبة من أكبر شركات التطوير العقاري من مختلف أنحاء العالم.

وستقوم شركة «المزايا» خلال مشاركتها في عرض مجموعة متنوعة من مشاريعها الرائدة في المنطقة، بما فيها مشروع «كيو بوينت»، في دبي لاند، والذي يتألف

4 شركات جديدة تشارك بـ «العقارات الكويتية والدولية»

من جانب آخر، أعلنت شركة دار العز العقارية عن مشاركتها في المعرض وقال مدير المبيعات في الشركة فهد المطوع: إن الشركة نجحت في تكريس حضورها في السوق خلال السنوات الماضية عن طريق إطلاق حزمة من المشاريع في تركيا، مشيراً إلى أن دار العز ستكون متواجدة في المعرض بشكل مميز وكبير بعرض مجموعة من المشاريع في بورصة وويلوا - جناحك وصينجة وطرابزون واسطنبول. وتابع: «تأتي هذه المشاريع خصوصاً بعد التركيز على مشروع دار العز في بلوا الاستراتيجي الذي يبعد 200 متر من بحر مرمره وكيلومترين من ميناء ومرکز جناحك فضلاً عن أنها تغطي جميع احتياجات العملاء، وتقدم كذلك تسهيلات في الدفع وفي كافة إجراءات التسجيل وخدمة إعادة البيع».

المرحلة الأولى من المشروع خلال المعرض، حيث أنها الفرصة المناسبة للاستثمار. من جانب آخر، قال المدير العام «بول سميث» إن لندن تعد واحدة من أقوى وأكثر أسواق العقار استقراراً في مجال الاستثمار. وأضاف: «أحدث مشاريعنا مشروع غرينتش الذي يقع في قلب لندن والقريبة من المنطقة الأكثر سرعة في نمو الاقتصاد في المملكة المتحدة، مما يجعل منها فرصة لكل من المستثمرين والذين يبحثون عن سكن في بريطانيا». ولفت إلى أن المشروع مؤلف من شقق ذات 2 و3 غرف نوم فاخرة وخدمات وإدارة متخصصة. وأعلن عن طرح مشروع سكن الطلبة في مدينة ليفربول والتي تعد ثالث أهم مدينة في بريطانيا بعوائد سنوية مستقرة ومضمونة للمستثمرين الذين يتطلعون للحصول على دخل ثابت.



فهد المطوع

منطقة غرينتش والذي يترح لأول مرة في الكويت وهو - حصرياً - خاص بشركة كورنر ستون العقارية خلال المعرض، ويتميز هذا المشروع بقربه من منطقة كناري وارف. وأشار إلى أن مشروع بالتك هاوس يتميز بأن سعره أقل من سعر السوق بنسبة 22٪، وهو ليس فقط للسكن الطلابي وإنما للسكن الخاص، ويقدم عائداً استثمارياً يصل إلى 10٪ صافي سنوياً، لافتاً إلى أن طرح



علي الكاظمي

الميثاق المتحدة العقارية عن مشاركتها في المعرض، وقال مدير المبيعات في المركز محمد الحسن إنه سيتم تسويق أراض سكنية خلال فترة المعرض بمساحات وواجهات بحرية مختلفة في مدينة صباح الأحمد البحرية بفاوفاق حرة، مشيراً إلى أن المدينة تعتبر من أكبر وأضخم المشاريع العقارية السكنية في الكويت كمدنية بحرية. وبين أن أسعار الأراضي في



محمد الحسن

ومقهي كوفي شوب، ومنطقة عقبى للأطفال، وخصامة مطلة على حديقة، وخدمة تأجير السيارات، وغيرها. من جانب آخر، لفت حاجي إلى أن الشركة ستقوم بتسويق مشروع عقاري مميز يشقو المملك في صلالة خلال فترة المعرض نظراً للطلب الكبير على هذا النوع من الاستثمار العقاري من قبل شريحة كبيرة من الكويتيين والخليجيين. من جانب آخر، أعلن مركز

الكويتي، مشيراً إلى أنه مجمع كامل ويضم 836 شقة سكنية واسعة تشمل شققاً مكونة من استوديو، وغرفة نوم واحدة، وغرفتين، وثلاثة غرف، صممت جميعها لتلائم أنواق عشاق البيئة الطبيعية المحيطة بالسيلكون جيت. وأضاف: «المجمع يجمع ما بين المعمار الحديث للسكن العصري في ضواحي المدن، وبين الأسلوب العربي التقليدي، ويحيط المجمع من كل جانب حدائق خضراء خابية، ومساحات كبيرة تؤمن الحرية في المشي والحركة لجميع السكان، بالإضافة إلى أنها تتيح الفرصة بالاستمتاع بالهدوء والراحة».

وأشار إلى أن المشروع يتميز بعدة مميزات أهمها وجود 4 بركة مساحات داخلية وخارجية وسباحة للأطفال، ونايدين صحيان وصالة رياضة، ومنتجع صحي جاكوزي وسبا، ومحلات تجارية للتسويق، أعلنت كل من شركة «دار الكونر» و«ميناق» و«كورنر ستون» و«دار العز» مشاركتهم في معرض العقارات الكويتية والدولية الحدث العقاري الأكبر والأبرز في الكويت على الإطلاق ومن تنظيم شركة إسبوسيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 14 إلى 17 سبتمبر الجاري في فندق الرابنسي. في البداية، قال مدير إدارة المشاريع في شركة دار الكونر العقارية حسين حاجي إن الشركة ستقوم خلال المعرض بطرح مشاريع بوابات السيلكون في دبي، البالغ كلفته 350 مليون دولار حيث ستسوق بعرض مجموعة جديدة من الشقق خلال المعرض. وأكد حاجي على نجاح مشاريع الشركة بتحقيق عوائد تجارية تراوحت من 8 إلى 10٪ في العام المنصرم. ولفت حاجي إلى أن الشركة طرحت المشروع في السوق