

الفرع التاسع في محافظة الأحمدية «وربة» يفتتح فرعه الجديد في العقيلة



الشيخ فواز خالد الصباح وجسار الجسار لحظة قص شريط الافتتاح

الجسار: لدينا خطط طموحة لتوسيع شبكة فروع البنك لتغطي جميع المناطق الحيوية في البلاد

يأتي هذا التوسع من منطلق حرص البنك على تعزيز تواجده الجغرافي والنوعي كمؤسسة مصرفية إسلامية

تحقيقاً لسياسته التوسعية الهادفة إلى استقطاب أكبر شريحة من فرعه التاسع بنك وربة الكويت في منطقة العقيلة بجمع العربية التجارية، والذي يضاف إلى سلسلة فروع «وربة» والمنتشرة في كافة المناطق الحيوية في الكويت، ومن خلال حفل افتتاح أقيم بهذه المناسبة، شهد رعاية وحضور سعادة محافظ الأحمدية الشيخ فواز خالد الحمد الصباح ونائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للبنك جسار دخيل الجسار وكبار شخصيات المنطقة، بالإضافة إلى عدد من قيادات البنك.

وقال الجسار: يأتي هذا التوسع من منطلق حرص البنك على تعزيز تواجده الجغرافي والنوعي كمؤسسة مصرفية إسلامية، على الخارطة المحلية، بالاستناد إلى أعلى معايير الكفاءة في تحقيق متطلبات القطاع المصرفي ضمن رؤية عصرية تتفق في مضامينها مع مبادئ الشريعة الإسلامية ووفق إستراتيجية بنك وربة التي تهدف إلى ضمان تلبية متطلبات العملاء في جميع المواقع الرئيسية في الكويت، ويتبلق خص المناطق التي تشهد نمواً في الخدمات العامة وإقبالاً واسعاً على الخدمات المصرفية، وتتوافق هذه الخطوة مع إستراتيجية البنك وجهوده لتطوير أعماله خلال السنوات المقبلة في إطار خططه للتوسع في مختلف المناطق.

وأضاف: إن افتتاح فرع بنك وربة الجديد في العقيلة بمحافظة الأحمدية التي تشكل مركزاً حيوياً يضم شريحة واسعة من سكان الكويت، ونحوه إلى أن الفرع الجديد هو الفرع التاسع في سلسلة فرع بنك وربة، يعتبر من المحطات المهمة في تاريخ بنك وربة ويشهد على نجاح إستراتيجية «وربة» التوسعية الهادفة إلى فتح شبكة فروع ستغطي جميع محافظات الكويت، ويكمن للعملاء الحصول على أفضل الخدمات المصرفية عبر فرع العقيلة التي تشمل فتح الحسابات بأنواعها المختلفة، وكذلك الودائع المصرفية، إضافة إلى منتج البطاقات المصرفية بأنواعه المختلفة المقبولة عالمياً وسبل السحب الآلي وبطاقات الائتمان والبطاقات مسبقة الدفع، إضافة إلى تناسب احتياجات العملاء، والتي يصل فيها سقف التمويل الشخصي لغاية 70 ألف دينار فيما يخص التمويل الإنشائي أو السكني، وإلى 15 ألف دينار للتمويل الاستهلاكي، فضلاً عن تقديم حلولاً متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لاسيما فيما يخص التمويل التجاري وخدمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة إلى جانب الخدمات والمنتجات المصرفية الأخرى، وسيساهم بالتالي في رفع الحصة السوقية للبنك وتعزيز تواجده ومكانته ورفع قدرته التنافسية على مستوى الكويت وتمكينه من قيادة سوق الصيرفة الإسلامية محلياً.

وأضاف الجسار: إن بنك وربة دائم العمل على تثبيت جاذبه في سوق المصارف الإسلامية المحلية سواء من الناحية الجغرافية أو الخدماتية، حيث يحرص بنك وربة على تطوير خدماته ومنتجاته المصرفية واستقطاب أكبر شريحة من العملاء وتعزيز دور مركز الاتصال وزيادة فعاليته من خلال تطوير أنظمتهم وتدريب موظفيهم على التعامل مع العملاء بمهنية لتقديم خدمة مميزة لهم واقتناص الفرص الجديدة للنمو في قطاعي تمويل الشركات والأفراد بما يحقق المنفعة للاقتصاد المحلي ويضمن للعملاء أكبر قدر من الاستقرار المادي مع مواكبة كافة تطوراتهم المصرفية نحو حياة اقتصادية متوازنة، تتوافق في قواعدها وسبل تحقيقها مع مبادئ ديننا الحنيف.

وأشار الجسار: لدينا خطط طموحة لتوسيع شبكة فروع البنك لتغطي جميع المناطق الحيوية في البلاد، والمساهمة في خطة التنمية العامة، الأمر الذي يتيح لنا التواصل مع مجموعة جديدة تماماً من العملاء وتوسيع نطاق خدماتنا والإطلاع على حاجات ومتطلبات المواطنين ما يعزز قدرتنا على ابتكار منتجات مصرفية جديدة وعصرية ووفقاً لأحدث النظم التقنية والمصرفية تؤمن متطلباتهم دون أن تكبد أي جهد أو أعباء إضافية.

ونوه إلى أن الفرع الجديد هو الفرع التاسع في سلسلة فرع بنك وربة، يعتبر من المحطات المهمة في تاريخ بنك وربة ويشهد على نجاح إستراتيجية «وربة» التوسعية الهادفة إلى فتح شبكة فروع ستغطي جميع محافظات الكويت، ويكمن للعملاء الحصول على أفضل الخدمات المصرفية عبر فرع العقيلة التي تشمل فتح الحسابات بأنواعها المختلفة، وكذلك الودائع المصرفية، إضافة إلى منتج البطاقات المصرفية بأنواعه المختلفة المقبولة عالمياً وسبل السحب الآلي وبطاقات الائتمان والبطاقات مسبقة الدفع، إضافة إلى تناسب احتياجاتهم، والتي يصل فيها سقف التمويل الشخصي لغاية 70 ألف دينار فيما يخص التمويل الإنشائي أو السكني، وإلى 15 ألف دينار للتمويل الاستهلاكي، فضلاً عن تقديم حلولاً متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لاسيما فيما يخص التمويل التجاري وخدمات الأعمال الصغيرة والمتوسطة إلى جانب الخدمات والمنتجات المصرفية الأخرى، وسيساهم بالتالي في رفع الحصة السوقية للبنك وتعزيز تواجده ومكانته ورفع قدرته التنافسية على مستوى الكويت وتمكينه من قيادة سوق الصيرفة الإسلامية محلياً.

شركتان من شركات صناعات الغانم «كيريبي الكويت» و«كيمكو» تشاركان في «الخمسة الكبار» في دبي



فريق كيريبي في المعرض

المعرض منح «كيريبي» فرصة لعرض قدراتها العالمية والتواصل مع العملاء المستقبليين.

وقال مدير عام أول في كيريبي الكويت جيمس ميناتو: «كان معرض الخمسة الكبار» ناجحاً جداً وكالعادة منح كيريبي فرصة عرض قدراتها العالمية والتواصل مع عملائها. وإلى جانب عرض منتجاتها التقليدية، ركز جناح كيريبي هذا العام على تسويق قدراتها التجارية، من خلال الجناح المكون من دورين والمبنى من المعدن مع تغطية زجاجية حوله، وذلك كجزء من استراتيجيتنا للتعلم في القطاع التجاري.»

وقد كان المعرض فرصة مناسبة جداً لكيمكو لتعرض منتجات جديدين وهما «كيمكو كليمافار» و«كيمكو إيكوبلد» كليمافار هي مجاري الهواء خفيفة الوزن، ذات العوازل المركبة مسبقاً، والتي تمنح المصممين القدرة على التقدير بالمتطلبات الصارمة في سوق HVAC للتدفئة، والتهوية، والمكيف.

وقال المدير التنفيذي للتسويق في كيمكو، مارك ويستيرماير: «بحسب تقرير نشر مؤخراً، يخسر 20٪ من الهواء من مجاري الهواء المعدنية بسبب المفاصل غير المركبة بشكل جيد. كليمافار



جناح كيمكو في المعرض

والمكيف. ومنح المعرض كيمكو الفرصة للقاء العملاء الحاليين والمتوقعين، وتعزيز التزامها نحو توفير أفضل الحلول المتكاملة في دول مجلس التعاون الخليجي والمنطقة

«دار الكوثر» تطرح تسهيلات لتملك شقق في «اي جي تاور» في دبي

أعلنت شركة «دار الكوثر» العقارية، إحدى شركات المجموعة الخليجية للتنمية والاستثمار عن طرحها مجموعة تسهيلات لرأعي تملك شقق التمليك في مشروعها الجديد «اي جي تاور»، في دبي البالغة كلفته 120 مليون دولار، والذي يقع في منطقة البرنس «الخليج التجاري».

وقال نائب رئيس مجلس الإدارة في الشركة أحمد الصفار في بيان صحفي إن الشركة طرحت هذا المشروع مصحوباً بحزمة تسهيلات ميسرة على العميل، أبرزها التقسيط على دفعات، لافتاً إلى أن المشروع يعد الأبرز والمميز خلال الفترة الحالية نظراً للإقبال المتزايد من قبل الكويتيين على شراء العقارات في دبي.

وكشف الصفار أن المشروع عبارة عن برج مكون من 26 طابقاً يحتوي على استديوهات وشقق بتشطيبات فاخرة التشغيلية في الاتحاد للطيران وشركائها. وتظهر هذه الجائزة ثقة المؤسسات المالية في نموذج أعمالنا الفريد والنجاح الذي يقوم على إيجاد التضاريف بين كافة الشركات التي استثمرنا بها». وأضاف هوجن: في بيئة الأعمال عالية التنافسية التي نعمل بها، يتعلق الأمر بتعزيز الإنتاجية والكفاءة من أجل تعزيز النمو. فعلى المستوى الفردي، يقوم كل شريك ببناء أعمال أكثر قوة، ولكن تتضاعف هذه القوة بالجمع. وتؤكد هذه الصفقة الناجحة على تلك القوة. ومن جهته، أفاد مارتن ويبر، المدير الإداري

في جولمان ساكس: كان من دواعي سرورنا أن نعمل مع شركاء الاتحاد للطيران في إصدار السندات الافتتاحي الخاص بها، ونود أن نهنئ الفريق المشارك على الفوز بهذه الجائزة. كما نشيد بإدارة الاتحاد للطيران على الوقت الذي أمضته في الحديث مع المستثمرين في جميع أنحاء العالم، الأمر الذي أسهم في تنفيذ هذه الصفقة الناجحة. كما يشير أيضاً إلى نموذج الأعمال الفريد الذي سندهم هذه الاتفاقية والتي أدهشت الأسواق بالرغم من ظروف الأسواق المتقلبة في ذلك الحين.

فازت صفقة التمويل الهائلة التي أبرمها «شركاء الاتحاد للطيران»، وبلغت قيمتها 700 مليون دولار أميركي لتمويل التوسع، بجائزة عالمية مرموقة من مجلة إنترناشيونال فايننسج ورفيق المتخصصة في معلومات الأسواق. وفازت الصفقة، الممتدة على مدار خمس سنوات، بجائزة «السندات الناشئة للعام على مستوى أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا»، وسيتم تسليم الجائزة خلال حفل عشاء سيقام في لندن يوم 27 يناير. وخلال شهر سبتمبر الماضي، بدأت الاتحاد للطيران

عند الاستخدام، فضلاً عن تعزيز تواجده «بيتك» حصته السوقية في هذا القطاع. وساهمت الحملة في ترسيخ مبادئ وأهداف «بيتك» الرامية إلى تنشيط حركة المبيعات، وتحقيق الفائدة للعملاء مستخدمين البطاقة والتجار، والسعي لتعزيز مفهوم استخدام البطاقات المصرفية بدلاً عن النقود تفادياً للمخاطر التي يتعرض لها العملاء وتماشياً مع التوجهات المصرفية العالمية. ويستمر «بيتك» في إطلاق حملاته التسويقية التي تهدف إلى تحقيق منظومة من الأهداف تخدم العملاء والسوق المحلي و«بيتك»، فقد أطلق «بيتك» خلال الفترة الماضية مجموعة من البرامج والحملات التسويقية التي لاقت نجاحاً كبيراً بين أوساط العملاء، الأمر الذي يعكس الثقة التي يتمتع بها «بيتك» ونجاحه في تقديم المنتجات والخدمات التي تلبى متطلبات العملاء واحتياجاتهم.



وأكدت الحملة التي انتهت في 25 ديسمبر الجاري حرص «بيتك» على الاستمرار في تقديم العروض المميزة لعملائه من حملة قيمة البطاقات المتنوعة مكافأة لهم، ولخلق طابع فريد ومميز لجميع بطاقات «بيتك» التي تقدم دائماً قيمة مضافة لحاملها، بما يساهم في رضا العميل وزيادة وفاءه

فازت صفقة التمويل الهائلة التي أبرمها «شركاء الاتحاد للطيران»، وبلغت قيمتها 700 مليون دولار أميركي لتمويل التوسع، بجائزة عالمية مرموقة من مجلة إنترناشيونال فايننسج ورفيق المتخصصة في معلومات الأسواق. وفازت الصفقة، الممتدة على مدار خمس سنوات، بجائزة «السندات الناشئة للعام على مستوى أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا»، وسيتم تسليم الجائزة خلال حفل عشاء سيقام في لندن يوم 27 يناير. وخلال شهر سبتمبر الماضي، بدأت الاتحاد للطيران

صفقة تمويل الديون التي أبرمها شركاء «الاتحاد للطيران» تفوز بجائزة مرموقة

فازت صفقة التمويل الهائلة التي أبرمها «شركاء الاتحاد للطيران»، وبلغت قيمتها 700 مليون دولار أميركي لتمويل التوسع، بجائزة عالمية مرموقة من مجلة إنترناشيونال فايننسج ورفيق المتخصصة في معلومات الأسواق. وفازت الصفقة، الممتدة على مدار خمس سنوات، بجائزة «السندات الناشئة للعام على مستوى أوروبا والشرق الأوسط وإفريقيا»، وسيتم تسليم الجائزة خلال حفل عشاء سيقام في لندن يوم 27 يناير. وخلال شهر سبتمبر الماضي، بدأت الاتحاد للطيران

في ورش عمل دولية بمشاركة مؤسسة جولدمان ساكس كمستشار رئيسي لجمع تمويلات من الأسواق لصالح الشركة وشركة الاتحاد لخدمات المطار التابعة لها وخمسة من شركائها الاستراتيجيين الأعضاء في «شركاء الاتحاد للطيران» وهم طيران برلين والخطوط الجوية الصربية وطيران فيشيل واليطاليا وجيت إيروايز. ومن خلال أداة التمويل «شركاء الاتحاد للطيران بي بي في»، نجحت المجموعة في جمع 500 مليون دولار أميركي، ثم جمعت خلال يومين آخرين 200 مليون دولار أميركي في أعقاب تزايد الاهتمام

في جولمان ساكس: كان من دواعي سرورنا أن نعمل مع شركاء الاتحاد للطيران في إصدار السندات الافتتاحي الخاص بها، ونود أن نهنئ الفريق المشارك على الفوز بهذه الجائزة. كما نشيد بإدارة الاتحاد للطيران على الوقت الذي أمضته في الحديث مع المستثمرين في جميع أنحاء العالم، الأمر الذي أسهم في تنفيذ هذه الصفقة الناجحة. كما يشير أيضاً إلى نموذج الأعمال الفريد الذي سندهم هذه الاتفاقية والتي أدهشت الأسواق بالرغم من ظروف الأسواق المتقلبة في ذلك الحين.