

## تقديم أحدث الخدمات المصرفية للعملاء «بيتك»: تجديد 50 جهاز صرف آلي



قام بيت التمويل الكويتي (بيتك) بتجديد 50 جهاز صرف آلي في الفروع المصرفية وذلك في إطار سعيه المتواصل لتقديم أفضل وأحدث الخدمات المصرفية الرائدة والمبتكرة للعملاء، بما يعزز مكانته الرائدة على مستوى القطاع المصرفي في الكويت ويحقق رضا العملاء وتطلعاتهم. ويهدف «بيتك» إلى رفع مستوى خدمات عديدة مثل خدمة إيداع الشيكات وخدمات السحب والإيداع التقدي وغيرها، بالإضافة إلى توفير مجموعة من الوظائف المصرفية الأخرى وتقديم أفضل الحلول المصرفية والتكنولوجية المتطورة وفق أعلى معايير الجودة والسرعة والسهولة والأمان، وتأتي مبادرة تجديد أجهزة الصراف الآلي لدى «بيتك» ضمن خطة لاستبدال كافة أجهزة الصراف الآلي القديمة بأخرى على أحدث طراز خلال مدة محددة، بالتعاون مع أرقى الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال، بما يعكس سعي

## «التجاري» يحتفل بتخريج «الدفعة الخامسة» من أكاديميته



الدفعة الخامسة من موظفي الخدمات المصرفية للأفراد

احتفل البنك التجاري بتخريج الدفعة الخامسة من موظفي الخدمات المصرفية للأفراد، بعد أن أتموا تدريبهم بنجاح في أكاديمية التجاري بفرع الفيحاء. وبهذه المناسبة قامت منى العبدالرزاق مدير عام إدارة الموارد البشرية بتقديم التهنئة للدفعة الخامسة من المتدربين الذين أتموا تدريبهم بنجاح في مجال الخدمات المصرفية للأفراد.

وأشارت العبدالرزاق إلى أهمية التدريب والتطوير الوظيفي بالنسبة لموظفي التجاري، حيث يرى البنك أن الاهتمام بتدريب العناصر البشرية لديه يساهم في خلق جيل واعد من المصرفيين المدربين على أحدث التقنيات المتبعة في العمل المصرفي، مبيحة أن أساليب التدريب المتبعة في أكاديمية التجاري لا تقتصر فقط على التدريب النظري، بل تشمل أيضا إشراك الموظفين الجدد في التدريب العملي على الأنظمة

المعاملات وغيرها، الأمر الذي يؤكد ريادة البنك في تقديم أحدث التقنيات المصرفية وأكثرها تطوراً بطرق عصرية وأمنة. وسواصل «بيتك» جهوده في مواكبة أحدث التطورات التكنولوجية في الساحة المصرفية وتوظيفها لمصلحة العميل والبنك على حد سواء بما يشكل رافداً قويا من روافد خدمة العميل ويعكس صورة «بيتك» المؤسسة المالية الإسلامية الرائدة عالمياً.

«بيتك» وجهوده في تقديم الحلول المتكاملة التي تمكنه من تعزيز وتوطيد مكانته الرائدة، وتوسيع حصته في السوق، ورفع مستوى خدمة عملائه وحفض تكاليفها التشغيلية بشكل عام. ويحرص «بيتك» على توفير خدماته المصرفية الإلكترونية لعملائه على مدار الساعة، بما يتيح لهم القدرة على تجاوز القيود التقليدية المتعلقة بالمعاملات المصرفية، مثل ساعات العمل ومدة إنجاز

**التجديد يتضمن استبدال كافة أجهزة الصراف الآلي القديمة بأخرى حديثة خلال مدة محددة**

البنك التجاري بشكل خاص، مشددة في الوقت ذاته بجهود إدارة البنك في الاستثمار في الكوادر الوطنية وزيادة نسبة الموظفين الكويتيين بالبنك، وبدورهم، أعرب المتدربون عن سعادتهم بالتدريب الذي حصلوا عليه في أكاديمية التجاري، مشيدين بأساليب التدريب المتطورة التي ساهمت بشكل كبير في صقل مهاراتهم في مجال الخدمات المصرفية للأفراد والتعامل مع العملاء.

التي تحاكي تماما الأنظمة الموجودة في فروع البنك من خلال الفرع الوهمي في الأكاديمية. وأكدت العبدالرزاق أن نجاح البرامج التدريبية التي يتم تنظيمها في أكاديمية التجاري إنما يأتي نتيجة لتضافر جهود فريق العمل من الإدارات المختلفة بالبنك، إيماناً من التجاري بأهمية تأهيل الشباب الكويتي للعمل في القطاع الخاص بصفة عامة والقطاع المصرفي

**التدريب يساهم في خلق جيل واعد من المصرفيين المدربين على أحدث التقنيات المتبعة**

**بنك وربة**  
WARBA BANK  
تتميز بالحلول

**قسط لاند كروز الجديدة**  
بسر الكاش على 5 سنوات

شركة مؤسسة محمد ناصر السابور والذاهب

## يطلق حملة «قسطها بسعر الكاش على 5 سنوات» «وربة» يقدم لعملائه عروضاً مميزة لشراء تويوتا لاند كروز 2016

يتميز بنك وربة بتصميم حلول تمويلية تناسب كافة احتياجات العملاء وتلبي متطلباتهم وبناء عليه وحرصاً منه على تمييز عملائه بعروض نوعية وفق أحكام الشريعة الإسلامية والسحة وتلبية متطلباتهم إلى منتجات مصرفية نوعية ومبنية على السهولة والمرونة، أعلن بنك وربة عن إطلاق عرض «قسطها بسعر الكاش على 5 سنوات» لعملائه لتمويل سيارات تويوتا-لاند كروز 2016 من مؤسسة محمد ناصر السابور للسيارات، وكلاء تويوتا في الكويت. ويتميز العرض بالمرور القوي حيث يتيح للراغبين بالحصول على

**الشراكة مع «الساير» تهدف إلى توسيع خيارات العملاء الراغبين في اقتناء سيارات تويوتا**

سيارات تويوتا لاند كروز على تمويل (بنسبة 70٪) أي بدون أرباح تؤخذ من العميل وعلى مدى 5 سنوات. ويأتي عرض وربة مبنياً على اطلاعه على تفضيلات عملائه في اقتناء السيارات الرباعية الدفع التي تلقى رواجا كبيرا في السوق الكويتية لما تتميز به من متانة وفخامة، وبناء عليه عمل البنك على تصميم هذا العرض الجديد الذي حرص في تصميمه على معايير السهولة والمرونة. إلى ذلك، يتواجد فريق بنك وربة المهني للمبيعات في كافة أفرع وكالات السيارات حيث يتولون الإجابة على كافة استفسارات العملاء ومشاركتهم

اقتناء سياراتهم المفضلة من علامة تويوتا. هذا وسيستمر البنك في جهوده لتوفير أفضل الخدمات والحلول المالية لعملائه، سعياً إلى تلبية رغبات عملائه وتوفير العروض التي تناسب أذواقهم وتطلعاتهم وتخفف عنهم الأعباء المالية من خلال خدمة تمويل السيارات. وتضاف الشركة الجديدة بين بنك وربة ومؤسسة محمد ناصر السابور إلى سلسلة من الشركات التي تقدم نظاماً جديداً لتمويل شراء السيارات وفق عقود مساومة بأقساط مرنة بطريقة مبتكرة. ويسعى بنك وربة من خلال هذه الشراكة الجديدة مع مؤسسة محمد ناصر السابور إلى توسيع خيارات العملاء الراغبين في

حلول البنك الريادية للتمويل. تجدر الإشارة إلى أن بنك وربة يسعى حثيثاً إلى تصميم عروض تمويلية للسيارات تناسب كافة تطلعات العملاء حيث عمل مؤخراً على إطلاق برنامج كاسب لتمويل شراء السيارات بالتعاون مع مؤسسة محمد ناصر السابور، وكلاء تويوتا في الكويت. وبرنامج كاسب هو عبارة عن برنامج تمويل مدته 5 سنوات، يقدم نظاماً جديداً لتمويل شراء السيارات وفق عقود مساومة بأقساط مرنة بطريقة مبتكرة. ويسعى بنك وربة من خلال هذه الشراكة الجديدة مع مؤسسة محمد ناصر السابور إلى توسيع خيارات العملاء الراغبين في

## «إكسبو سيتي» أطلقت الحملة التسويقية الضخمة الخاصة بالمعرض شركات جديدة تعلن مشاركتها في «العقارات الكويتية والدولية»

حاتم يوسف

إبراهيم أميرة

خالد علوان

محمود الصابونجي

محمد فاروق

يوسف النجار

إبراهيم أميرة

عبدالله الشهابي

أطلقت «إكسبو سيتي» لتنظيم المعارض والمؤتمرات الحملة التسويقية الضخمة لمعرض العقارات الكويتية والدولية من 25-28 سبتمبر المقبل في الريجنسي، والذي يعتبر الحدث العقاري الأكبر والأضخم في الكويت. وقال مدير القسم الفني والتسويق في الشركة عبدالله الشهابي إن الحملة الإعلانية التي تقوم بها الشركة ستكون في مقدمتها تغطية صحافية شاملة لجميع مشاريع الشركات المطروحة خلال فترة المعرض، وتسعى من خلالها إلى جذب الجمهور والتعرف على المشاريع المعروضة عن قرب. وأضاف الشهابي: ستقوم الشركة باستضافة باقة من المجموعات المعروفة لدى متابعي مواقع التواصل الاجتماعي حتى تصل بالرائدة العامة إلى جميع شرائح المجتمع. ولفت إلى أن الشركة بدأت الحملة التسويقية الضخمة للمعرض، والتي تشمل إعلانات في جميع الصحف اليومية، وإعلانات الباصات، إضافة إلى دليل عقاري يتضمن مشاريع الشركات الضخمة يوزع مع جميع الصحف اليومية وداخل وخارج المعرض. وتابع: بدأت الشركة نشر إعلان المعرض المرئي

المحد وبالتشطيبات المتفق عليها، وعن المشروع الآخر الذي ستشارك به الشركة، أكد علوان أن الشركة تحرص على تقديم كل ما هو جديد ويحقق تطلعات وطموحات مواطني الخليج خاصة أصحاب الذوق الرفيع والراغبين في التملك والاستثمار العقاري في إسبانيا خاصة بماربييا مصيف الأنرياء ونجوم هوليود والنخبة على مستوى العالم.

**«هومن العقارية»**

من جهته، أشار مدير عام شركة هومن العقارية حاتم يوسف إلى أنه تم توقيع الاتفاقيات النهائية ومدكرة التفاهم مع الوفد الإسباني والذي أصبحت بموجبه «هومن» والكوييل والممثل المصري لمشروع مارينا دور في منطقة فالنسيا.

ولفت إلى أن المشروع يتألف من 20 ألف وحدة سكنية مفروشة بالكامل وجاهزة للتملك في مدينة متكاملة الخدمات مع خيارات استثمار بعوائد عالية ومجزية. وتابع: «يقع المشروع في مدينة «فالنسيا» ويعتبر أكبر مدينة سياحية في إسبانيا وأوروبا ويضم مجموعة واسعة من الوحدات السكنية والفنادق والمرافق عالية

العقارية إيهاب علام أن الشركة عرضت مشاريع عدة في الكويت وأهمها «أمنيات جارندز» في الكويت، وهو عبارة عن شقق تملك مساحات مختلفة ويتنا هاوز ومجلات تجارية، ويعد المشروع تحفة من ناحية التصميم المعماري لأنه أول مشروع في الكويت يضم حدائق معلقة، بالإضافة إلى تصاميم وتشطيبات الشقق والبنيتا هاوز تجعل منه طرازاً فريداً ينافس المجمعات السكنية ببارقي دول العالم. وأضاف «المشروع سيتم تسليمه في نهاية الربع الأول من عام 2017 ونعمل من الآن على تأكيد مصداقيتنا مع عملائنا في التسليم بالموعد

في جميع القنوات الإعلامية المرئية والسموعة، وكذلك عبر وسائل التواصل الاجتماعي على الإنترنت بما فيها موقع الشركة الخاص. وقال الشهابي إن المعرض سيكون بمنزلة الحدث العقاري المتجدد، وداثماً ما يقدم بمنظور ومفهوم فريد من نوعه في كل دورة من دوراته، ويقدم فرصاً تناسب جميع الشرائح من المستثمرين.

**البيسان**

من جهته، أعلن رئيس مجلس الإدارة في شركة البيسان يوسف النجار عن فتح باب الحجز في أحدث مشروعيات الشركة في تركيا، بإطلاقة فريدة على البحر، مشيراً إلى أن المشروع يعد الأفضل للعملاء الراغبين في الانتفاع بوحداتهم السكنية. ولفت النجار إلى أن مشروع الشركة في ألمانيا هو على قمة مشروعات الشركة أيضاً من حيث العوائد الاستثمارية حتى الآن، مشيراً إلى أن عملاء الشركة الذين سبق لهم الشراء بالمشروعات التركية حققوا عائداً استثمارياً بلغ 42٪ خلال 7 أشهر فقط، وهي نسبة تم تحقيقها بالفعل على أرض الواقع.

**«مسك الخير»**

من جانبه، قال الرئيس التنفيذي لشركة مسك الخير

**الشركات تعرض باقة من المشاريع المتنوعة في الكويت والخليج وأوروبا**

**المعرض يقدم فرصاً عقارية تناسب جميع الشرائح من المستثمرين**