

«بيتك تكافل» تشارك في معرض Start A Business



جناح الشركة في المعرض

للشركات والأفراد، حيث لا يمكن الاستغناء عن وجود مظلة تأمينية للأنشطة والخدمات المقدمة وكذلك لخدمة العاملين والموظفين في الشركات. وعبرت مشاركة «بيتك تكافل» في المعرض عن إدراكها البالغ لأهمية دور القطاع الخاص في دعم قطاعات المشاريع الصغيرة والمتوسطة، وإهتمامها بأن تكون شريكا فعالا في تطوير وزيادة الأعمال في المجتمع الكويتي، بما يعظم قدرات السوق المحلي ويساهم في الارتقاء بإمكانات الاقتصاد الوطني، وتوسيع مجالات العمل والأداء أمام أفراد المجتمع خاصة من الشباب.

والأفراد، كما تميزت الشركة بتقديم عروض خاصة خلال فترة المعرض لشريحة الشباب وأصحاب المشاريع الصغيرة، في إطار الدعم وتمكين جهود الشباب الكويتيين من رواد الأعمال، بالإضافة إلى تنمية مجالات الإبداع في قطاع ريادة الأعمال عن طريق توفير الخدمات والمنتجات التأمينية بأفضل وأرقى الأساليب ووفق المعايير العالمية. وقدمت شركة «بيتك تكافل» خصومات خاصة لأصحاب المشاريع وبعض الشركات المشاركة، تأكيدا على أهمية التأمين كأحد المكونات الرئيسية في العمل المؤسسي والمهني.

الشركة قدمت عرضاً لخدماتها ومنتجاتها بخصوصيات مميزة

شاركت شركة بيتك للتأمين التكافلي (بيتك تكافل) في معرض Start A Business الذي أقيم في أرض المعارض الدولية بمشرف، وذلك بحضور الوكيل المساعد لشؤون الشركات والتراخيص التجارية بوزارة التجارة أحمد الفارس. وقدمت شركة «بيتك تكافل» من خلال جناح خاص في المعرض عرضاً شاملاً ومنتجاتها التأمينية، شملت المشاريع في المعرض والزوار، حيث أبدى الجميع الإعجاب والتقدير بما تضمنته منظومة الخدمات من تغطية لمختلف جوانب العمل للشركات والمؤسسات.

تشجع الادخار من أجل التعليم «بوبيان» يطلق وديعة حساب التخرج

وذلك في حال عجز العميل عن الاستمرار في الوديعة في أحد الحالات المشمولة تتم تغطية كافة مبلغ حساب التخرج من قبل شركة بوبيان للتأمين التكافلي بالإضافة إلى حصول المستفيد على المبلغ المدخر في الوديعة. وأكد التوجيهي أن بنك بوبيان من خلال مثل هذه المنتجات والخدمات التي يقدمها للعملاء وأبنائهم إنما يسعى إلى المساهمة في تأمين مستقبلهم خاصة ما يتعلق بالجوانب التعليمية التي تعتبر من أهم استثمارات البشرية التي يحرص عليها المجتمع. وأضاف «يمثل التعليم هدفا أساسيا لجميع الآباء والأمهات الذين يطمنون دوما حصول أبنائهم على أعلى مستوى تعليمي إلا أنه في بعض الأحيان يقف العائق المالي أمام تحقيق هذه الأمنيات».

وحول آلية عمل الوديعة، قال عبدالله التوجيهي إنه يتم من خلال استقطاع مبلغ محدد بشكل شهري من العميل في الوقت الذي يتم فيه استثمار مبلغ الوديعة بعوائد تنافسية. وأضاف أنه يتم تحديد مبلغ الاستقطاع القسط الشهري لوديعة حساب التخرج لكل من (رسوم قسط التأمين التكافلي وقسط الوديعة) بناء على عمر العميل ومبلغ الادخار الكلي وفترة حساب التخرج الزمنية المحددة المنقح عليها وعند استحقاق الوديعة يمكن للعميل تحصيل المبلغ الكلي المدخر والحصول على أرباح على مبلغ الوديعة، إضافة إلى أن الحصول على سيحصل على تغطية تأمينية كاملة من شركة بوبيان للتأمين التكافلي على إجمالي مبلغ الوديعة المدخر.



عبدالله التوجيهي

التوجيهي: التعليم يمثل هدفا أساسيا لجميع الآباء والأمهات

في إطار سعيه المستمر لتحفيز المجتمع على الادخار، أعلن بنك بوبيان عن طرح منتج جديد «حساب التخرج» الذي يهدف إلى تشجيع العملاء على الادخار لتعليم الأبناء بطريقة فريدة ومبتكرة ومغطاة بتغطية تكافلية مقدمة من قبل شركة بوبيان للتأمين التكافلي. على مبلغ الوديعة الإجمالي. وقال نائب الرئيس التنفيذي عبدالله التوجيهي ان حساب التخرج هو أحد الودائع الطويلة الأجل المخصصة لتعليم الأبناء والتي تتم وفقا لصيغة المضاربة وتتراوح فترتها بين 4 و18 عاما. وأضاف يهدف بنك بوبيان من خلال هذا المنتج الجديد إلى مساعدة عملائه على توفير الأموال لتعليم الأبناء عند بلوغهم 18 عاما ويتم توزيع الأرباح بعد انتهاء مدة استحقاق الوديعة.

«التجاري» يقدم عرضاً لحاملي البطاقات الائتمانية والمسبقة الدفع بالتعاون مع شوب أند شيب



أعلن البنك التجاري الكويتي عن العرض المقدم لعملائه حاملي البطاقات الائتمانية والبطاقات مسبقة الدفع بالتعاون مع شركة أرامكس، إحدى أكبر الشركات التي تقدم الحلول اللوجيستية وخدمات النقل العالمي. وعن تفاصيل العرض، أفاد التجاري بأن حاملي البطاقات الائتمانية والمسبقة الدفع يمكنهم الحصول على عضوية مجانية عند التسجيل على موقع شوب أند شيب أو عبر تطبيق الجوال وهو عبارة عن حساب ترحيبي مجاني، ويمكن لعملاء البطاقات إدخال الرمز الترويجي SNSCBK عند التسجيل للحصول على حساب مجاني. بالإضافة إلى ذلك، فإن حاملي البطاقات بإمكانهم الحصول على خصم 10% على مصاريف الشحن عند استخدام ميزة الدفع الأوتوماتيكي Auto pay من شوب أند شيب.

خصم 10% على مصاريف الشحن عند استخدام ميزة الدفع الأوتوماتيكي Auto pay

VIVA تستمر في زيادة عدد فروعها مع تغطية «أكثر»

وفي هذه المناسبة، قال عبدالرزاق العيسى مدير إدارة اتصالات الشركات في VIVA: نحن في VIVA نتميز أنفسنا من خلال الحفاظ على مستوى عال من تجربة العملاء، خدمة العملاء والتوسع المستمر لشبكة فروعنا. استراتيجيتنا تتمحور حول إرضاء عملائنا وراحتهم، مع تركيزنا الدائم على التوسع والاستثمار في المجالات الصحيحة التي نخدم رؤيتنا وتطلعاتنا. وأضاف العيسى: نهدف من خلال زيادة عدد فروعنا إلى تقريب المسافات بينها وبين عملائنا لتكون أقرب إليهم حينما وجدوا، مما يسمح لهم بإنهاء معاملاتهم بسهولة ويسر، والتعرف بشكل دوري على أحدث الخدمات والمنتجات والعروض.

وقد افتتحت VIVA مؤخرا أكثر من 25 فرعاً في مختلف الجمعيات التعاونية، وفرعا آخر في مركز سلطان في مجمع برومواد في منطقة حولي، فضلا عن تجديد فرع مجمع مارينا الداخلي، لتتضمن جميعها إلى شبكة فروعها المنتشرة في جميع مناطق الكويت.



عبدالرزاق العيسى

احتفالاً بمرور مائة عام على إطلاق شاحنات شفروليه الكشف عن الجيل المقبل من شاحنة سيلفرادو الأسطورية



كما تتمتع سيلفرادو الجديدة بقدرات أكبر وأداء محسن. فعلى سبيل المثال، تم استخدام سبيكة ذات مستوى أعلى في أرضية الشاحنة الفولاذية فائقة القوة، مما ساهم في توفير أرضية أخف وزنا وأكثر عملية. ويتضح هذا الاستخدام للمواد المتنوعة والتصنيع المتقدم في جميع زوايا الشاحنة، ليفضي إلى انخفاض كبير في إجمالي وزن السيارة وتحسين الأداء عبر العديد من المقاييس. وسيتم طرح ثمانية طرازات من شاحنة سيلفرادو 2019 الجديدة، منها LT تريلبوس. وتدمج هذه الشاحنة معدات القيادة على الطرق الوعرة لحزمة Z71، فضلا عن إمكانية رفع التعليق حتى بوصتين. وعلى الرغم من صحتها من قبل شفروليه التي تقدم ضماناً له.

شخص حول ما يرغبون به في شاحنتهم القادمة، وهو ما يشكل أوسع بحث حول رأي العملاء في تاريخ الشركة. ويعزز التصميم القوي والعصري لشاحنة سيلفرادو 2019 تاريخ شفروليه الرائد في القطر في مجال تصميم الشاحنات، وقد تم بناء هذا الإرث الغني عبر عقود طويلة من الخبرة مع طرازات مهمة مثل شاحنات أدفانس ديزاين من حقبة الخمسينيات، وفترة C/K من حقبة الستينيات. وقد أرسيت تلك الشاحنات معايير تصميم الشاحنات في أيامها، وتعد حاليا من أهم الشاحنات القديمة المرغوبة في السوق، ولا شك أن الجيل المقبل من شاحنة سيلفرادو سيغير معالم قطاع الشاحنات من جديد، مع تصميم ثوري يحمل بصمة شفروليه الفريدة.

الظهور الأول لشاحنة سيلفرادو 2019 سيكون في شهر يناير القادم خلال معرض أميركا الشمالية الدولي للسيارات

احتفالاً بالذكرى المئوية الأولى لولادة شاحنات شفروليه، شهد اليوم لقاء الحاضر والمستقبل مع تقديم الجيل المقبل من شاحنة شفروليه سيلفرادو، بحضور بعض أعضاء نادي أساطير شاحنات شفروليه، وعدد من ملك سياراتها الأكثر شغفا بالعلامة. وفي تعليقه على هذا الحدث، قال ألان باتي، رئيس جنرال موتورز أميركا الشمالية ورئيس علامة شفروليه العالمية: «نحن نشعر بالإطراء لما يظهره مالكو شاحنات شفروليه من شغف، ويعتمد العديد من المالكين على شاحناتهم في العمل والترفيه، حيث يقومون بتخصيص شاحناتهم بطرق مذهلة، وينقلون ولاهم وشغفهم بشاحنات شفروليه من جيل إلى آخر. ومن خلال احتفالية الذكرى المئوية الأولى لشاحنات شفروليه، فقد أردنا أن نكرم عملاءنا الذين جعلوا شفروليه جزءاً من حياتهم، وأن نتيح لهم المشاركة في إطلاق 100 سنة أخرى من تاريخ شاحنات شفروليه». وتتميز شاحنة «سيلفرادو 2019»، بأنها جديدة كلياً، وتستفيد من خبرات شفروليه العريقة في صناعة أكثر من 85 مليون شاحنة موثوقة مديدة العمر، وتستند إلى آراء أكثر من 7,000

من مؤسسة المصرفيين الدوليين «الإثمار» يحصد جائزتين عن أفضل ابتكار في الصيرفة الإسلامية وأفضل بنك إسلامي

في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا على هذه الجوائز السنوية المرموقة. وقد تم تسلّم الجائزتين بالنيابة عن الرئيس التنفيذي لبنك الإثمار أحمد عبدالرحيم، الذي أشار إلى أن الحصول على تقدير بهذا المستوى العالي في القطاع هو دليل إضافي على قوة تركيز البنك على العملاء.

وأضاف عبدالرحيم: تماشياً مع التزامنا بأن نصبح بنك التجزئة



أحمد عبدالرحيم

نال بنك الإثمار، بنك التجزئة الإسلامي الذي يتخذ من البحرين مقراً له، جائزتين، إحداهما عن أفضل ابتكار في الخدمات المصرفية للأفراد (البحرين)، والأخرى جائزة أفضل بنك إسلامي (البحرين)، من الجوائز المصرفية لعام 2017 لمؤسسة المصرفيين الدوليين ومقرها المملكة المتحدة، وتتنافس المؤسسات في قطاع الخدمات المصرفية للأفراد والخاصة والتجارية والاستثمارية

«وربة» يعين مديراً لإدارة الفروع



عبدالله الشعيح

القيادة التنفيذية من كلية إدارة الأعمال من جامعة شيكاغو بوث وبرنامج تطوير الإدارة التنفيذية في المؤسسات والخدمات المالية من جامعة هارفارد - كلية إدارة الأعمال، وسيؤدي دوراً محورياً في تحسين وتعزيز السبل لتقديم خدمات ومنتجات جديدة ومبتكرة، تلبي احتياجات ومتطلبات العملاء التمويلية والمصرفية بآلة في المعايير المهنية، ما سينعكس إيجابياً على أدائه بشكل عام.

أعلن بنك وربة عن تعيين عبدالله الشعيح مديراً لإدارة الفروع في المجموعة المصرفية للأفراد، والذي سيكون مسؤولاً عن الإشراف على أداء فروع بنك وربة المنتشرة في أنحاء مناطق الكويت، ومتابعة تطورها وتصميم خطة توسع طموحة لتلبي احتياجات العملاء. وأشار بنك وربة إلى أن الشعيح يحمل معه خبرة مصرفية متنوعة تزيد على 17 عاماً، وحاصل على درجة الماجستير تخصص إدارة أعمال، واجتاز بنجاح برنامج تطوير

