



نلبية لاحتياجات استثمارية مختلفة «بيتك»: باقة متكاملة ومبتكرة من الخطط الاستثمارية للعملاء



ويستثمر «بيتك» 80٪ من أقل رصيد شهري في الحساب، ويتم إيداع الأرباح سنويا في حساب «الإذخار لحالات الأمراض الطارئة»، وعند انتهاء الخطة يستطيع العميل سحب كامل المبلغ مع الأرباح من الحساب. وبالإضافة إلى «شفاء»، يوفر «بيتك» خطة «جامعتي» الاستثمارية، وتبلي أغراض التعليم الجامعي للأبناء عند بلوغهم سن 18، إذ يستطيع العميل تحديد مبلغ مستهدف، ويتم استثمار المبالغ فيها وإيداع الأرباح سنويا، ليستفيد العميل من المبلغ المستثمر، وكل الأرباح المترتبة عندما يحين وقت دخول الأبناء للجامعة.

أما خطة «رفاء»، فهي مصممة لمواجهة تكاليف زواج الأبناء، والتخطيط المبكر لحياتهم الأسرية، إذ يستطيع الآباء والأمهات المساهمة في زواج أبنائهم من الآن، بتحديد مبلغ معين لتغطية مصاريف الزواج، حيث توفر لهم الخطة إمكانية توفير المبلغ المستهدف مع كل الأرباح الاستثمارية المستحقة، والحصول عليها جميعا عند نهاية الخطة.

وخطة «انحاز» متعددة الأغراض التي أعدت خصيصا لتحقيق تطلعات الشباب، فيستطيع الشباب من خلالها التخطيط المسبق وتحقيق أحلامهم المستقبلية بالبدء في استثمار مدخراتهم حتى يحين الوقت المناسب لتحقيق أهدافهم، كإقامة مشروع خاص أو شراء منزل مناسب وغيره.

ومرحلة ما بعد التقاعد من خلال خطة «فمار» التي تساعد على الاستمتاع بحياة تقاعدية مريحة بعد عناء العمل لسنوات، إذ يستطيع العميل تحديد مبلغ ويتم استثمار المبالغ المدفوعة، وتستحق جميعها عند انتهاء الخطة ببلوغ سن التقاعد.

وتتمتع الخطط الاستثمارية طويلة الأجل بنسب استثمارية عالية، ويتم فيها استهداف مبلغ يرغب العميل في الحصول عليه مستقبلا يتراوح بين 4 آلاف و 120 ألف دينار، ومن خلال خطة منظمة يقوم بادخار هذا المبلغ على دفعات شهرية خلال فترة محددة مسبقا تتراوح بين 2 - 39 سنة حسب شروط كل خطة، وفي الوقت ذاته يتم استثمار المبالغ المترتبة واحتساب أرباح استثمارية سنوية.

يوفر بيت التمويل الكويتي «بيتك» باقة متنوعة من منتجات الخطط الاستثمارية طويلة الأجل المصممة لتلائم احتياجات العملاء الادخارية والاستثمارية المختلفة، بما يؤكد خبرته وريادته في طرح حلول فريدة ومنتجات مبتكرة تلبي احتياجات مختلف شرائح العملاء وتطلعاتهم وفق أعلى المعايير العالمية في الجودة والخصائص والمزايا. وطرح «بيتك» خطة «شفاء»، وهي خطة استثمارية طويلة الأجل تنتج تغطية تكافلية لحالات الرعاية الطبية الخاصة، في إطار استراتيجية تطوير المنتجات المصرفية في الكويت وتعزيز ثقافة التخطيط المستقبلي، كما يتناسب مع أهداف المحافظة على الريادة في سوق المنتجات والخدمات المتوافقة مع الشريعة، والكفيلة بمساعدة العملاء على تحقيق أهدافهم الاستثمارية وتأمين مستقبلهم.

وتتميز خطة «شفاء» بتأمين تكافلي في حالة الوفاة أو العجز الكلي الدائم أو عدد من الأمراض الطارئة، ويعتمد على نفس مبدأ الخطط الاستثمارية طويلة الأجل الموجودة حاليا مع مزايا وخيارات تغطية إضافية. وتقوم خطة «شفاء» الادخارية مع التغطية التكافلية لحالات الرعاية الطبية الخاصة بدفع قيمة التغطية عند تشخيص حالة طارئة مذكورة في قائمة الأمراض الـ 11 الأكثر شيوعا المشمولة بالتغطية، لتمكين العميل من دفع تكاليف العلاج أو تغطية انقطاع مصدر الدخل. وتشجع «شفاء» العملاء من سن 21 إلى 60 سنة على الإذخار التدريجي لمبالغ صغيرة للاستفادة منها عند انتهاء الخطة أو عند الحاجة، حيث تتألف الخطة من عنصرين أساسيين وهما ادخار مبالغ مترابطة مع أرباح، بالإضافة إلى تغطية تكافلية للأفراد في حالات الوفاة بسبب مرض أو حادث، والعجز الكامل الدائم بسبب مرض أو حادث، فضلا عن عدد من الأمراض الطارئة الأكثر شيوعا.

ويقدم العميل بتحديد عدد سنوات الإذخار، حيث يكون الحد الأدنى لمدة الإذخار 5 سنوات، فيما يكون الحد الأقصى 15 سنة، على ألا يتجاوز عمر العميل عند نهاية فترة الإذخار 65 سنة.



إفطار صائم



زيارة دور الرعاية

فعاليات «وربة» الرمضانية تحقق أهدافها بالتشجيع على العطاء

الشريف «من فطر صائما كان له مثل أجره»، تعاون بنك وربة مع البنك الكويتي للطعام لتوزيع وجبات الإفطار على الصائمين في عدد من المناطق في أنحاء الكويت، مقدما بذلك خبر مثال على التكافل الاجتماعي في هذا الشهر الفضيل وحسب البذل والعطاء الذي تربي عليه أهل الكويت منذ القدم. على مدار عدة أيام، قام وربة بمشاركة رئيسه التنفيذي شاهين حمد الغانم وعدد من موظفي الإدارة التنفيذية والمتطوعين بتوزيع ما يقارب 5000 وجبة في عدد من الأمان في الكويت من ضمنها مسجد العتيقي (المطران) وسوق المباركية. أيضا، وبالتعاون مع البنك الكويتي للطعام قام فريق وربة التطوعي خلال العشر الأواخر في مسجد الدولة الكبير خلال فترة السحور بتوزيع ما يقارب 23 ألف وجبة للمصلين والعاملين على خدمة المصلين خلال صلاة القيام.

وفي معرض تعليقه على هذه المبادرات خلال شهر رمضان المبارك، تحدث أمين المطيري المدير التنفيذي للتسويق والاتصال المؤسسي في بنك وربة قائلا: أشكر جميع الجهات التي شاركت وساهمت في تذليل جميع العوائق والعقبات التي واجهت بنك وربة وهي: البنك الكويتي للطعام، وزارة الداخلية، وزارة الصحة، ووزارة الشؤون الاجتماعية والعمل، فريق الطوارئ ومتطوعي فريق بنك وربة على ما قدموه من تعاون متفرع مع بنك وربة خلال شهر رمضان، كما يعتبر بنك وربة اليوم متميزا ببرنامجه الرائد في المسؤولية الاجتماعية الذي نسعى من خلاله لاحتواء جميع فئات وشرائح المجتمع على اختلافها.



زيارة الأطفال في المشافي

وأخرى عبارة عن قسائم شراء الكرونية مقدمة من شركائه في هذا البرنامج من نوادي لياقة بدنية، محلات تجزئة، سبأ، عيادة طب الأسنان وغيرها الكثير. وبمناسبة إطلاق تطبيق Faye، قام بنك وربة بتنظيم مهرجان المشي في مجمع الراجة والذي استمر على مدار أسبوع وشمل العديد من الأنشطة الرياضية ومسابقات يومية للحضور وندوة تعريفية عن أهمية ممارسة الرياضة وفوائدها.

وبالتعاون مع البنك الكويتي للطعام، قام بنك وربة بإطلاق مبادرة متميزة يمكن فيها عملاءه



أمين المطيري

برنامج البنك
تخلته نشاطات
متنوعة استهدفت
كل شرائح
المجتمع



جانب من فعالية «فايز»

قدمت خصومات حتى 60٪ على قطع الغيار و15٪ على رسوم الخدمة

«الشايح والصقر» أطلقت حملة «خدمة مازدا» بالتعاون مع زيوت «إينيوس»



ممثلو «إينيوس» والشايح والصقر، خلال افتتاح الحملة



لقطة جماعية لفريق عمل «الشايح والصقر»



جانب من يوم الافتتاح

على جهودهم وسعيهم في المشاركة في نضو زيوت إينيوس في الكويت، مشيرا إلى أن هذا العرض قد صمم لإرضاء رغبات العملاء، حيث تم إرسال رسائل نصية لهم تدعوهم للمشاركة بهذا العرض، مانحة إياهم خصما حتى 60٪ على قطع الغيار و15٪ على رسوم الخدمة، وقد وصل عدد المشاركين لحوالي 200 عميل عند نهاية الحملة وقد استفاد هؤلاء بتبديل الزيت والفلتر بمبلغ 5 دنانير فقط.

وبهذه المناسبة قال أنيشيش تندون المدير العام للشركة الكويتية لاستيراد السيارات إن الشركة مع زيوت إينيوس هي لتقديم منتجات ذات جودة عالية وأداء متقدم لعملاء الشركة، ومهمتنا أن نضع العميل في المقام الأول دائما، مبدية شكره وامتنانه لزيوت إينيوس والعملاء المشاركين في الخدمة. من جانبه أبدى محمد أبو العون مدير تنفيذي أول لخدمة ما بعد البيع سعاده لحضور الوفد الياباني وأثنى

وهي متوافرة لدى الشركة الفيدرالية للتجارة (شركة تابعة للشركة الكويتية لاستيراد السيارات). الجدير بالذكر انه تم استخدام التكنولوجيا المتقدمة في صناعة زيوت إينيوس الناتجة عن الأبحاث الهندسية المشتركة بين زيوت إينيوس ومصانع السيارات اليابانية. وتقدم زيوت إينيوس أداء استثنائيا، وقوة وحماية لجموعة واسعة من سيارات السباق، الدراجات النارية والسيارات على جميع أنواعها.

زيوت «إينيوس»
تقدم أداء استثنائيا
وقوة وحماية
لمجموعة واسعة
من المحركات على
جميع أنواعها

أقامت الشركة الكويتية لاستيراد السيارات «الشايح والصقر» حملة خدمة مازدا بالاشتراك مع زيوت إينيوس اليابانية ENEOS في مركز خدمة مازدا- الشويخ وذلك خلال الفترة بين 6 و 5 من مايو الماضي، وقد حضر كل من أوتسومي المدير التنفيذي وأيزو المدير العام، ونائبه مثنان كومان ممثلين عن شركة الزيوت الأولى في اليابان «إينيوس». وتقدم زيوت إينيوس الجودة الأعلى من الزيوت

