

«التجاري» يعلن الفائز في السحب الأسبوعي لجوائز «النجمة»

قام البنك التجاري بإجراء السحب الأسبوعي على «حساب النجمة»، وذلك ضمن برنامج سحبويات النجمة على جائزة 5000 دينار، وكانت الجائزة من نصيب أحمد درويش أحمد عبدالله، وقد تم إجراء السحب بحضور ممثلة وزارة التجارة والصناعة لطيفة الجيعان.

وأوضح البنك أن جوائز حساب النجمة أصبحت مميزة بحجم مبالغ الجوائز المقدمة بالإضافة إلى تنوعها طوال السنة، فهناك جوائز أسبوعية بقيمة 5000 دينار، وشهرية بقيمة 20 ألف دينار، وجائزة نصف سنوية قدرها نصف مليون دينار، بالإضافة إلى الجائزة الكبرى التي سيقام عليها السحب في يناير 2019 وهي 1,5 مليون دينار الجائزة الأكبر في العالم.

وعن آلية فتح حساب النجمة والتأهل لدخول السحبويات والفوز بالجوائز القيمة، كشف البنك أنه يمكن فتح حساب النجمة فقط بإيداع 100 دينار ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 500 دينار لدخول جميع السحبويات على كل الجوائز التي يقدمها الحساب. فضلاً عن المزايا الإضافية التي يوفرها الحساب، إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمن الحساب وكذلك الحصول على كافة الخدمات المصرفية من البنك التجاري. كما يمكن لأي عميل لدى البنك التجاري أن يفتح حساب النجمة عن طريق خدمة التجاري «أون لاين» والدخول في جميع السحبويات.



«برقان» يعلن الفائزين بسحب حساب «يومي»



أعلن بنك برقان، عن أسماء الفائزين في السحبويات اليومية على حساب يومي، حيث فاز كل منهم بجائزة 5 آلاف دينار، والفائزون هم: أفضل محمود محمد شريف، مريم عادل حيدر الحسن، فهد محمد الشوامرة، الفاضل بدر مسلم فلاح الهبيدي، عبدالله علي حبيب إسماعيل. وبالإضافة للسحب اليومي، فإن بنك برقان يوفر سحباً ربع سنوي لحساب «يومي» للفوز بجائزة نقدية بقيمة 125 ألف دينار، وللتأهل للسحبويات الربع سنوية يتعين على العملاء ألا يقل رصيدهم عن 500 دينار لمدة شهرين كاملين قبل تاريخ السحب، كما أن كل 10 دنائير تمثل فرصة واحدة لدخول السحب. وإذا كان رصيد الحساب 500 دينار وما فوق، سيكون صاحب الحساب مؤهلاً للدخول في كل من السحبويات اليومية وربع السنوية.

«بيتك - البحرين» يعلن الفائزين بحملة «لبشارة»



صباح الزباني مع الفائزة بالجائزة الكبرى

أعلن بيت التمويل الكويتي - البحرين «بيتك - البحرين» أسماء مجموعة من الفائزين بحملة حساب التوفير الاستثماري «لبشارة» لشهر مايو 2018 الذي أجري في المقر الرئيسي في مركز البحرين التجاري العالمي، تحت إشراف وزارة الصناعة والتجارة والسياحة وبحضور عدد من أعضاء الإدارة التنفيذية.

وفازت رباب حسين أحمد بالجائزة الكبرى وقدرها 50 ألف دولار، وحصل كل من علي محمد بورشيد ومحمد خليفة البنجاسم على مبلغ 10 آلاف دولار، بينما ربح كل من يوسف إبراهيم الجاسم وعبد الرحمن يوسف البلوشي مبلغ وقدره 5 آلاف دولار لكل منهما إضافة إلى 80 فائزاً بالجوائز النقدية الشهرية من فئات أخرى.

وبهذه المناسبة، قال نائب المدير التنفيذي للمجموعة المصرفية للأفراد صباح الزباني: أود أن أتقدم بالتهنئة للفائزة بالجائزة الكبرى لسحب «لبشارة» لشهر مايو 2018 رباب حسين. كما أؤكد على مساهمة الرامية التي تقدم أفضل الخدمات والمنتجات والحلول المصرفية لعملائنا الكرام بغية تلبية احتياجاتهم المصرفية. فقد أطلقنا مؤخراً منصة «جزيل» في متجر Google و Apple والتي توفر إمكانية فتح حساب «لبشارة» لجميع

المواطنين والمقيمين في مملكة البحرين في دقائق معدودة دون الحاجة لزيارة الفرع. ندعو الجميع للاستفادة من هذه المنصة والانضمام لقائمة الفائزين، وذلك من خلال زيادة حجم ومدى استثماراتهم معنا. من جانبها، أعربت الفائزة بالجائزة الكبرى، عن سعادتها بالفوز، معتبرة «بيتك - البحرين» لمواصلة الاستثمار في حساب التوفير والاستثماري «لبشارة». وخلال الحملة سحظي عدة فائزين بجوائز كبرى عبارة عن شقق فاخرة

المواطنين والمقيمين في مملكة البحرين في دقائق معدودة دون الحاجة لزيارة الفرع. ندعو الجميع للاستفادة من هذه المنصة والانضمام لقائمة الفائزين، وذلك من خلال زيادة حجم ومدى استثماراتهم معنا. من جانبها، أعربت الفائزة بالجائزة الكبرى، عن سعادتها بالفوز، معتبرة «بيتك - البحرين» لمواصلة الاستثمار في حساب التوفير والاستثماري «لبشارة». وخلال الحملة سحظي عدة فائزين بجوائز كبرى عبارة عن شقق فاخرة

الزباني:
نسعى لتقديم أفضل الخدمات والحلول المصرفية لعملائنا

حملة «سجل مع زين» تقدم جوائز كبرى لعملائها



أعلنت شركة زين الكويت عن استمرار حملتها التسويقية «سجل مع زين»، والتي تقدم من خلالها فرصة الربح بجوائز نقدية بقيمة 500 دينار أسبوعياً وسيبكرة ذهب والجائزة الكبرى سيارة BMW X6 في نهاية الحملة. وذكرت الشركة في بيان صحافي أن إطلاقها لخدمة «سجل مع زين» أتت في إطار جهودها الدائمة لتقديم أفضل الحلول المبتكرة لعملائها في مجال خدمات القيمة المضافة، حيث تحرص الشركة على تقديم الخدمات الأفضل والأكثر تطوراً لعملائها كونهم عائلة المشتركين الأكبر في الكويت. وبيّنت «زين» أنه بمجرد اشتراك العميل في خدمة «سجل مع زين» فإنه سيدخل تلقائياً في السحب على إحدى الجوائز القيمة التي تقدمها الحملة، والتي تشمل جائزة نقدية أسبوعية بقيمة 500 دينار، وسيبكرة ذهب بقيمة 6900 دينار، بالإضافة إلى الجائزة الكبرى سيارة BMW X6 M Pack في نهاية الحملة. وأوضحت الشركة أن الخدمة تقدم للعميل محتوى يومياً مميّزاً عبر الرسائل النصية القصيرة SMS يتضمن معلومات رياضية ومقاطع فيديو حصرية حول مختلف الرياضات العالمية، والتي تشمل حقائق عن أبرز اللاعبين العالميين والبطولات الأكثر إثارة وأهم الأحداث الرياضية وغيرها، حيث يمكن للعميل الاشتراك في الخدمة عبر إرسال «أريج» إلى الرقم

اتصالات بما يعكس ريادتها في السوق الكويتي. وإذ أكدت الشركة أنها تطلق الحملات التسويقية المميزة باستمرار لتجدد من علاقتها المباشرة مع عملائها، فقد بينت في ذات الوقت أنها ستظل حريصة على تقديم أفضل العروض وأحدث التقنيات لقاعدة عملائها التي تعتبر الأكبر في الكويت بما يتناسب مع متطلباتهم واحتياجاتهم.

اتصالات بما يعكس ريادتها في السوق الكويتي. وإذ أكدت الشركة أنها تطلق الحملات التسويقية المميزة باستمرار لتجدد من علاقتها المباشرة مع عملائها، فقد بينت في ذات الوقت أنها ستظل حريصة على تقديم أفضل العروض وأحدث التقنيات لقاعدة عملائها التي تعتبر الأكبر في الكويت بما يتناسب مع متطلباتهم واحتياجاتهم.

جوائز نقدية قيمة أسبوعياً وسيبكرة ذهب والجائزة الكبرى سيارة BMW X6

«وربة» يوفر خدمة «إخطار بالسفر» لعملائه

البنك. كما ينبغي أن يمتلك العميل بطاقة ائتمان/ دفع مسبق نشطة واحدة على الأقل للتسجيل في الخدمة. وحول هذه الخدمة، قال مساعد المدير رئيس قطاع المبيعات وقنوات التوزيع في بنك وربة: يأتي إطلاق هذه الخدمة تزامناً مع موسم العطلات والسفر خلال فصل الصيف، حيث يقلق العملاء بشكل عام على مدى أمن معلوماتهم المصرفية خوفاً من وقوع أي عمليات احتيال أو سرقة لذلك، تتيح هذه الخدمة للعملاء الإطمئنان على مستوى حماية بطاقتهم المصرفية وتعطيهم الشعور بالثقة بتدخل البنك الفوري والسريع في حال قام برصد أي عمليات استخدام غير اعتيادية للبطاقة أو في حال تم استخدامها خارج فترة السفر التي تم تحديدها مسبقاً.

السفر (من-إلى)، إلى جانب الوجهات وتفصيل الاتصال الخاصة به. بعد تقديم الطلب، سيتلقى الفريق المعني الإشعار ولن يقوموا بإيقاف البطاقة بناء على طلب العميل للبلدان التي سيزورها إلا في الحالات التي تقتضي تصفي عمليات الاحتيال وفقاً لما تقتضيه به التعليمات. يحذر التنويه أنه في حال قرر العميل أن يمدد فترة السفر التي قام بتحديد مسبقاً، فيجب عليه أن يبلغ البنك بذلك وتغيير التاريخ ليتفادى إيقاف البطاقة تلقائياً من قبل البنك. ومن جهة الشروط الواجب توافرها للاستفادة من خدمة «إخطار بالسفر» فيجب أن يكون للعملاء حسابات عبر منصات البنك الرقمية وهي إما عبر تطبيق بنك وربة على الهواتف الذكية أو على الموقع الإلكتروني



مساعد المدير

الخدمة تعطي العملاء الحماية اللازمة لبطاقتهم المصرفية أثناء السفر

واضعا بعين الاعتبار مصلحة العميل بالدرجة الأولى، لاسيما أثناء تواجدهم خارج الكويت، يقدم بنك وربة خدمة «إخطار بالسفر» لعملائه المسجلين في الخدمات المصرفية عبر الإنترنت سواء التطبيق على الهواتف الذكية أو الموقع الإلكتروني للبنك بحيث تتيح لهم الإخطار وتحديد فترة سفرهم دون الحاجة للاتصال بمركز خدمة العملاء أو زيارة الفرع وذلك لتفادي إيقاف بطاقتهم المصرفية ضد عمليات الاحتيال. هذا ويمكن للعميل تفعيل الخدمة من خلال أربع خطوات بسيطة، أولاً يقوم العميل بالدخول إلى الخدمات المصرفية عبر الإنترنت. ومن ثم، الضغط على أيقونة «خدمات أكسبريس» بختار العميل خدمة «إخطار بالسفر» وبعدها، يحدد تواريخ

مبيعات «بورشه» تسجل رقماً قياسياً جديداً خلال النصف الأول من 2018



الذي بلغ 7.7 بشكل رئيسي إلى قرار الحكومة الصينية تخفيض الرسوم الجمركية على الواردات والذي دخل حيز التنفيذ في 1 يوليو 2018. يذكر أن الإعلان عن هذا الإجراء الجديد ساهم في عزوف عدد كبير من العملاء عن الشراء إلى حين توافر التفاصيل النهائية. وأضاف فون بلاتين قائلاً: تمثل الأوضاع السياسية والاقتصادية في أسواقنا الرئيسية، لاسيما في الصين والولايات المتحدة، تحديات كبيرة في الوقت الراهن. وفي أوروبا نقوم بتجهيز مجموعة طرازاتنا لتتوافق مع معايير الانبعاثات المستقبلية، ونظراً للنمو الإيجابي في الأشهر الستة الأولى، نثق بقدرةنا على الوصول إلى معدلات المبيعات المرتفعة التي حققناها في العام الماضي.

دب تليف فون بلاتين، عضو مجلس الإدارة التنفيذي المسؤول عن المبيعات والتسويق لدى شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات قائلاً: في الذكرى السبعين لإطلاق سيارات بورشه الرياضية، يسعدنا بشكل خاص أن يبقى الطراز «911» محافظاً على هذا المستوى من المبيعات، وهذا يدل على قوة الطلب على علامتنا التجارية. وفي موطنها ألمانيا شهدت مبيعات بورشه زيادة قدرها 11٪ في النصف الأول من عام 2018 و9٪ في أوروبا عموماً. وبالإنتقال إلى الأسواق الفريدة، حافظت الصين مجدداً على مركزها الرائد كأقوى سوق فردي لبورشه حيث تم تسليم 33363 سيارة، متقدمة على الولايات المتحدة (29421 سيارة). ويعزى انخفاض حجم المبيعات في الصين



دب تليف بلاتين

مبيعات سيارة 911 الرياضية الرائدة سجلت ارتفاعاً بنسبة 7.30٪

واصلت مبيعات شركة بورشه الألمانية لصناعة السيارات مسيرتها القوية مع تسليم 130598 سيارة الأشهر الستة الأولى من عام 2018، وبذلك تكون قد تحطمت الرقم القياسي الذي سجلته العام الماضي بنسبة 3٪. وقد حقق طراز «باناميرا» Panamera أعلى نسبة زيادة، حيث تضاعف حجم المبيعات تقريباً مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي مع تسليم 20500 سيارة إلى العملاء. كما شهد الطراز «911» نمواً كبيراً بعد تسليم 21400 سيارة بزيادة قدرها 28٪. ولا يزال الطراز «ماكان» Macan يتصدر المبيعات، حيث تم تسليم 46600 سيارة يليه الطراز «كايان» Cayenne مع تسليم 28700 سيارة. وفي هذا السياق تحدث

«الخليج» يختتم برنامج التدريب الصيفي



الطلبة المشاركون في برنامج التدريب

في القطاع المصرفي والفرص التي يمنحها القطاع للعاملين به وللخريجين بمختلف خلفياتهم الأكاديمية. وبذلك يكون البرنامج التدريبي قد منح الطلبة فرصة التدريب والمعرفي والعملية في الوقت ذاته. بدأ البرنامج التدريبي

اختتم بنك الخليج برنامجاً تدريبياً صيفياً، الذي شهد مشاركة طلبة الجامعات بمختلف خلفياتهم. وذلك بهدف إثراء معرفتهم بالقطاع المصرفي بشكل عام وبطابع ومزايا العمل في بنك الخليج بوجه خاص. وخلال التدريب، استفاد الطلبة المشاركون من التفاعل مع موظفي البنك بشكل مباشر والتعرف عن قرب وبشكل عملي على آليات العمل لدى مختلف أفرع بنك الخليج إلى جانب أقسام وإدارات فرعه الرئيسي. كما تمكن المشاركون أيضاً من التعرف على مقومات نجاح العاملين

اختتم بنك الخليج برنامجاً تدريبياً صيفياً، الذي شهد مشاركة طلبة الجامعات بمختلف خلفياتهم. وذلك بهدف إثراء معرفتهم بالقطاع المصرفي بشكل عام وبطابع ومزايا العمل في بنك الخليج بوجه خاص. وخلال التدريب، استفاد الطلبة المشاركون من التفاعل مع موظفي البنك بشكل مباشر والتعرف عن قرب وبشكل عملي على آليات العمل لدى مختلف أفرع بنك الخليج إلى جانب أقسام وإدارات فرعه الرئيسي. كما تمكن المشاركون أيضاً من التعرف على مقومات نجاح العاملين