

«التجاري» يقدم خدمة الرسائل النصية لعملائه مجاناً منذ أكثر من عشر سنوات



خليل القطان

أعلن البنك التجاري الكويتي أن خدمة الرسائل النصية القصيرة للعملاء متوفرة بشكل مجاني لعملاء التجاري منذ أكثر من عشر سنوات وهو ما يستوفي معه البنك التعليمات الصادرة مؤخراً عن بنك الكويت المركزي بشأن تقديم هذه الخدمة بشكل مجاني للعملاء. وفي تعليقه على هذه الخدمة المقدمة من البنك بشكل مجاني لعملائه قال رئيس إدارة الخدمات المصرفية الرقمية خليل القطان: لقد أخذ البنك التجاري كعادته إجراءات استباقية بتفعيل

هذه الخدمة منذ أكثر من عشر سنوات حرصاً منه على تحقيق أعلى درجات الأمن والحماية لعملائه عند إجراء معاملاتهم المصرفية مع التجاري. وتابع القطان قائلاً إن البنك التجاري الكويتي يحرص كل الحرص على تقديم أحدث الحلول المصرفية الرقمية لعملائه لإثراء التواصل معهم عبر كافة وسائل التواصل ومنها الإشعارات عبر الواتس آب والتي تتيح للعملاء التواصل مع البنك عند سفرهم للخارج وفي حالة واجهتهم أي مشكلات لدى إجراء أي من

معاملاتهم المصرفية أو عند فقدان بطاقتهم الائتمانية وحاجاتهم إبلاغ البنك بذلك. واختتم القطان حديثه داعياً كافة العملاء إلى ضرورة تحديث أرقام هواتفهم النقالة للحصول على هذه الخدمة بشكل صحيح ومتوجها بالشكر من عملاء البنك التجاري الكويتي ولإثراء التواصل معهم عبر كافة وسائل التواصل ومنها الإشعارات عبر الواتس آب والتي تتيح للعملاء التواصل مع البنك عند سفرهم للخارج وفي حالة واجهتهم أي مشكلات لدى إجراء أي من



«جامعتي» و«رفاء» و«إنجاز» بمزايا فريدة «بيتك».. خطط استثمارية تلبي طموحات الشباب



نهال المسلم

تكاليفية لحالات الرعاية الطبية الخاصة. وتشجع «شفاء» العملاء من سن 21 إلى 60 سنة على الادخار التدريجي لمبالغ صغيرة للاستفادة منها عند انتهاء الخطة أو عند الحاجة، حيث تتألف الخطة من عنصرين أساسيين وهما ادخار مبالغ متراكمة مع أرباح، بالإضافة إلى تغطية تكاليف للأفراد في حالات الوفاة بسبب مرض أو حادث، والعجز الكامل الدائم بسبب مرض أو حادث، فضلاً عن عدد من الأمراض الطارئة الأكثر شيوعاً. ويتم استهداف مبلغ يرغب العميل في الحصول عليه مستقبلاً يتراوح بين 4 آلاف إلى 120 ألف دينار، ومن خلال خطة منظمة يقوم بادخار هذا المبلغ على دفعات شهرية خلال فترة محددة مسبقاً تتراوح بين 2 و39 سنة حسب شروط كل خطة، وفي الوقت ذاته يتم استثمار المبالغ المتراكمة واحتساب أرباح استثمارية سنوية. وتتميز جميع الخطط الاستثمارية طويلة الأجل بتغطية تكاليفية، مع خيارات متعددة منها التغطية التكافلية المتناقصة أو التغطية التكافلية الثابتة. ويمكن للعميل السحب من حساب الخطة الاستثمارية بعد نهاية السنة الأولى خلال فترة الاستثمار للخطة، كما تتميز بالمرونة التامة في تعديل المبلغ المراد استثماره أو الدفعات الشهرية في أي وقت.

المستثمر، وكافة الأرباح المتراكمة عندما يحين وقت دخول الإبناء للجامعة. كما صمم «بيتك» خطة «رفاء» 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 كافة الأرباح الاستثمارية المستحقة، والحصول عليها جميعاً عند نهاية الخطة. ونوهت بخطة «إنجاز»، متعددة الأغراض التي أعدت خصيصاً لتحقيق تطلعات الشباب، فيستطيع الشاب من خلالها التخطيط المسبق وتحقيق أحلامهم المستقبلية بالاستثمار مدخراتهم حتى يحين الوقت المناسب لتحقيق أهدافهم، كإقامة مشروع خاص أو شراء منزل مناسب وغيره. علاوة على ذلك، أوضحت المسلم أن «بيتك» يوفر خططا استثمارية لمرحلة ما بعد التقاعد من خلال خطة «ثمرا»، التي تساعد على الاستمتاع بحياة تقاعدية مريحة بعد غناء العمل لسنوات طويلة، إذ يستطيع العميل تحديد مبلغ ويتم استثمار المبالغ المدفوعة، تستحق جميعها عند انتهاء الخطة ببلوغ سن التقاعد. ويقدم «بيتك» خطة «شفاء»، وهي خطة استثمارية طويلة الأجل تتيح تغطية

أكدت المدير التنفيذي للمنتجات المصرفية والاستثمارية في بيتك التمويل الكويتي (بيتك) نهال المسلم، أهمية التخطيط للمستقبل وتكوين مخصص مالي لتحقيق الأهداف والطموحات، ومواجهة الحاجات والمطلبات المالية المستقبلية. وأضافت المسلم أن الادخار والاستثمار صفتان لا تتجزآن من التخطيط المالي، فالادخار وحده لا يكفي، إنما يجب أن يكون مرتبطاً بالاستثمار وفهم ممارسات التخطيط المالي حتى لا يفقد الادخار مع مرور الوقت جزءاً من قيمته. وأشارت إلى أن «بيتك» يعنى جيداً أهمية التخطيط الاستثماري على الفرد والمجتمع، وبالتالي فقد بادر كأول بنك في الكويت بتصميم باقة متنوعة من المنتجات الاستثمارية المتنوعة التي تساعد على الاستعداد لما قد يخبره المستقبل من تطورات ومفاجآت ومتطلبات تستدعي وجود إمكانات مادية لتغطيتها، ناهيك عن دور تلك المنتجات الاستثمارية في تحقيق طموحات وأهداف مستقبلية كإقامة مشروع خاص أو شراء منزل أو غيرها من متطلبات الحياة بكل مراحلها ابتداءً من التعليم، ثم الزواج، والعمل، مروراً بالتقاعد، مع عدم إغفال الرعاية الطبية. وشددت المسلم على حرص «بيتك» الكبير على دعم الشباب وتصميم منتجات وخدمات تلبي تطلعاتهم، مؤكدة أن التعليم والزواج وإقامة مشروع خاص من أهم عناصر التخطيط السليم لدعم الشباب. ولقّنت إلى أن خطة «جامعتي» الاستثمارية صممت لتلبي أغراض التعليم الجامعي للآباء عند بلوغهم سن 18، إذ يستطيع العميل تحديد مبلغ مستهدف للخطة، ويتم استثمار المبالغ فيها وإيداع الأرباح سنوياً، ليستفيد العميل من المبلغ

المسلم:

البنك يولي أهمية كبيرة للشباب ويوفر عناصر التخطيط السليم لمستقبلهم

يمنح عملاءه سيارة «نيسان باترول» كل شهر «برقان» يعلن الفائز الجديد بسحب «الثريا للراتب»



الفرع العاشر لها في منطقة العباسية «الملا للصيرفة» تفتتح فرعها الـ 82 بالكويت



لقطة جماعية لفريق العمل أمام الفرع الجديد

أعلن بنك برقان عن فوز رولا حسني إبراهيم محمد عبدالواحد بسيارة «نيسان باترول» ذات الدفع الرباعي خلال سحب حساب «الثريا للراتب» الشهري، وقد أدرجت الفائزة عن سعادتها بالفوز بالسيارة. ومع السحب الشهري، يحصل العميل على فرصة لربح سيارة نيسان باترول ذات الدفع الرباعي كل شهر ومقابل كل 10 دقائق متوافرة في الحساب يحصل العميل على فرصة واحدة. وأوضح البنك أنه يمكن فتح حساب «الثريا للراتب» بالدينار الكويتي، أو غيره من العملات، وأنه يمنح صاحبه العديد من المميزات، ومنها الحصول على قرض أو بطاقة ائتمانية تناسب احتياجاته.

قامت شركة الملا للصيرفة، الشركة الرائدة في مجال الصيرفة والتحويلات المالية في الكويت، بتوسيع وجودها في منطقة العباسية عبر افتتاحها فرع جديد لها في قطعة 4 وهو الفرع العاشر في منطقة العباسية ليرتفع بذلك عدد فروعها إلى 82 فرعاً في الكويت. ويقدم الفرع خدمات تحويل الأموال، وتحويل العملات، كما يحتوي على ماكينات إنجاز المعاملات آلياً التي تسهل على العملاء القيام بعملياتهم المالية بأنفسهم. وفي حديثه لوسائل الإعلام، قال برفاين سينغ، مدير قطاع الملا للصيرفة: نحن سعداء للغاية بإفتتاح الفرع الجديد. لطالما كان العباسية محور تركيزنا مع الأخذ في الاعتبار تواجد الجالية الهندية بشكل كبير فيها. إن مجرد وجود 10 فروع في المنطقة يدل على أننا نريد أن نكون قريبين جداً من عملائنا. نحن متحمسون حقاً لنمونا المطرد في منطقة العباسية، لذلك فإن فتح هذا الفرع الجديد يعكس التزام الملا بتقديم خدمات شخصية لعملائنا.



فريق عمل الملا للصيرفة



لقطة قص شريط افتتاح الفرع الجديد

خدمات حقول الغاز والنفط «GOFSCO» تطلق حملة «أنقذ حياة»



حسام معرفي خلال إطلاق الحملة السنوية للتبرع بالدم باسم «أنقذ حياة»

وشهدت هذه الحملة إقبالا واسعاً من الموظفين والعاملين يتقدمهم قياديو الشركة

والتبرع بالدم تعبيراً عن روح المشاركة الاجتماعية وخدمة المجتمع.

قامت شركة خدمات حقول الغاز والنفط «GOFSCO»، بإطلاق حملتها السنوية للتبرع بالدم باسم «أنقذ حياة»، بالتعاون مع بنك الدم الكويتي وبحضور رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي حسام معرفي. وألقى معرفي كلمة أشار فيها إلى أن هذه المبادرة التي انطلقت من مقر الشركة الكائن في الاحمدي تهدف لإنقاذ حياة الغير وتسلط الضوء على الفوائد التي تعود للمجتمع من خلال هذا العمل النبيل. وتأتي هذه الحملة ترجمة لجهود الشركة ومسايعها لتعزيز القيم الإنسانية وانعكاساً لالتزامها بالواجب الإنساني الذي دأب على تاديبتها تجاه المجتمع.

«هانيويل» تنظم ندوة «دور إنترنت الأشياء» في تطوير مدن الكويت الذكية

كما ستسلط الضوء على دور إنترنت الأشياء في إنشاء مبان أكثر ذكاء وترابطاً في البلاد مع التركيز بصورة خاصة على مجالات الرعاية الصحية والتعليم والمطارات والمرافق التجارية الفاخرة. ويشارك في الندوة كبار قادة القطاع الذين يناقشون دخول الكويت حقبة التحول الرقمي. وتشمل قائمة المتحدثين الرسميين كلا من جورج بو ميري رئيس هانيويل في الكويت والعراق والأردن ولبنان، وباولو سيرفيني رئيس شركة هانيويل لحلول البناء لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وروسيا وتركيا، وفيليبس جاكوب المدير العام الإقليمي لشركة هانيويل لحلول البناء في منطقة الخليج.

أعلنت شركة هانيويل المتخصصة في مجال تقنيات التحكم بالأبنية عن تنظيم ندوتها الأولى حول تكنولوجيا المنازل والمباني في الكويت لمناقشة أهمية دور إنترنت الأشياء في تطوير المباني والمدن في الدولة. وتستعرض «هانيويل» خلال الندوة التي تنطلق اليوم في تمام الساعة 8:30 صباحاً في فندق راديسون بلو الكويت حلولها التقنية المتطورة المساهمة في بناء مدن أكثر ذكاء وترابطاً، والتي تتلاقى مع رؤية الكويت 2035. وتأتي هذه الندوة في ضوء الاهتمام اللافت الذي باتت تحظى به الرقمنة في المنطقة اليوم، ما يبرز الحاجة إلى تعزيز ترابط البنى التحتية عبر جميع القطاعات.