



## «برقان» يرفع حفل الشنائي الموسيقي «أيوب سيسترز»



جانب من العرض الموسيقي



فريق بنك برقان مع الشنائي «أيوب سيسترز» وريتشارد بوشمان

الجمهور الكويتي والارتفاع أكثر بالساحة الفنية الوطنية. بدور، قال مدير مجموعة الأحمدي للموسيقى ريتشارد بوشمان: فخورون جدا برعاية بنك برقان لموسمنا الجديد، فقد تمكننا بفضل دعم البنك على مدى عشر سنوات من تحقيق إنجازات مشرفة تعكس طموحاتنا الواسعة، ويتميز البنك برؤية واضحة لأهمية تأثير الثقافة والتعليم في الكويت، لذلك نحن سعداء في مجموعة الأحمدي للموسيقى بشراكتنا مع برقان وممتنون لثقته فينا ودعمه المتواصل لمشاريعنا.

التي تنظمها المجموعة، حيث تؤكد هذه الشراكة التزامنا بدعم المبادرات الفنية والإبداعية في الكويت للمساهمة في إثراء المشهد الثقافي والفني في البلاد. وأضافت النجادة: قدم ثنائي «أيوب سيسترز» الموسيقى عروضاً موسيقية ناجحة في أشهر القاعات في العديد من الدول حول العالم منها قاعة الاحتفالات الملكية في لندن وأوبرا دبي، كما احتل اليومها الأخير «Arabesque» مرتبة متقدمة في قائمة الموسيقى الكلاسيكية على iTunes، لذلك نفخر بمساهمتنا في تقديم هذا المستوى الراقي من الفن والإبداع إلى

جدة بنك برقان رعايته الاستراتيجية لفعاليات الموسم الجديد لمجموعة الأحمدي الموسيقية التي انطلقت مع عرض الشنائي الموسيقي الشهير «أيوب سيسترز» في مركز الشيخ جابر الأحمد الثقافي. ولتحت مديرة أول الاتصالات والمسؤولية الاجتماعية للشركات في بنك برقان حصة النجادة، إلى دعم البنك المستمر للمجموعة قائلة: فخورون بشراكتنا الاستراتيجية مع مجموعة الأحمدي الموسيقية، وبالتعاون الثمر والمستمر الذي جمعنا على مدى عدة سنوات والذي مكنتنا من المساهمة في إنجاح العديد من الفعاليات الفنية الراقية



صورة جماعية للإدارة التنفيذية في stc أمام لاونج «تميز»

### طريقك الأمثل إلى عالم المزايا الحصرية والامتيازات الخاصة

## «stc» تفتح لاونج «تميز» لعملائها المميزين في «أولمبيا»



جولة داخل «تميز»



الرئيس التنفيذي مزيد الحربي والإدارة التنفيذية خلال افتتاح لاونج تميز

### ■ عطوي: نسعى إلى تعزيز تجربة العملاء وتحسين جودة الخدمة لعملاء «تميز»



قسم الانتظار لكبار عملاء stc



م. عامر عطوي

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية stc، عن افتتاح لاونج «تميز» لاستقبال العملاء المميزين في برج أولمبيا، وذلك من يوم الأحد إلى يوم الخميس من الساعة 8 صباحاً حتى 4 مساءً، ويعد «تميز» برنامجاً متخصصاً قامت stc بتصميمه وإطلاقه حصرياً لخدمة عملائها المميزين، بما يوفر لهم حلولاً وخدمات استثنائية بمزايا حصرية. وأوضحت الشركة في بيان لها أن لاونج «تميز» من stc سيوفر لشريحة العملاء المتميزين برنامجاً يشمل تخصيص مدير حساب شخصي، وأرقام بلاطينية مع باقات مميزة، خدمات توصيل مجانية وبرنامج مكافآت كطاف المميز وأولوية الرد في مركز الاتصال بالإضافة إلى أولوية الحصول على العروض الجديدة وأحدث الأجهزة الذكية والهواتف النقالة التي يتم إطلاقها على مستوى العالم. وتعليقاً على هذا الحدث، قال م. عامر عطوي الرئيس التنفيذي لقطاع مبيعات الأفراد في stc: سعداء بافتتاح لاونج «تميز» الجديد لخدمة كبار عملائنا المميزين وتلبية احتياجاتهم المتنوعة مع تزويدهم بمجموعة من الحلول مبتكرة وخوض تجربة

تجربة استثنائية معنا. كما ينصب هدفنا من خلال إطلاق برنامج «تميز» على دعم خيارات أسلوب الحياة لعملائنا الكرام، مع السماح لهم بالوصول إلى العروض الحصرية والترويجية وأحدث الأجهزة التي تقدمها stc. وأضاف: يعد الابتكار وتمكين التحول الرقمي هما المحركان الرئيسيان لأعمالنا بما يمنح قيمة مضافة لخدماتنا التي نقدمها للعملاء، ويعزز الجانب التشغيلي لأعمالنا. ونؤمن بضرورة تزويد عملائنا بالحلول والخدمات المبتكرة والمتميزة، مع التركيز على كيفية تحسين خيارات أسلوب حياتهم من خلال الحلول المستدامة التي نوفرها، بالإضافة إلى تسهيل تجربتهم. ومن هذا المنطلق

## «بويان» ينظم زيارة للمبادرين لمركز دبي المالي



سليمان الرومي

وخطواته المميزة التي بدأها منذ سنوات في ريادة مستقبل القطاع المالي في الكويت، وتعزيز موقعه كرائد في الابتكار والخدمات الرقمية والمبادرات وريادة الأعمال، وخلال مرحلة التدريب خضع المؤهلون إلى برنامج تدريبي مكثف ومبتكر يساعدهم في إطلاق أفكارهم وتسريع تطبيقها.

نموذجاً لمسرات الأعمال، من ناحية أخرى، قال الرومي إنه تم اختبار 10 المشاريع والشركات الناشئة من أصل 250 مبادرة تقدموا للانضمام إلى برنامج بويان لتسريع الأعمال منذ الإعلان عن انطلاقه لأول مرة في الكويت، مشيراً إلى أن البرنامج يهدف إلى ترسيخ استراتيجية بنك بويان

وحول برنامج الزيارة، قال الرومي أنها تتضمن جولة في مختلف إدارات المركز إلى جانب زيارة قسم الإبداع والابتكار والتعرف على الكثير من المشروعات والمبادرات التي يتضمنها المركز وحضور مجموعة من ورش العمل المتخصصة، حيث يمثل مركز دبي المالي وتحديدًا «فنتك هاييف»

أعلن بنك بويان عن تنظيم زيارة للمبادرين وأصحاب المشاريع والشركات المؤهلة في برنامج بويان لتسريع الأعمال «Boubyan Accelerator» إلى مركز دبي المالي العالمي، وذلك ضمن الأنشطة والفعاليات التي يتضمنها البرنامج داخل الكويت وخارجها. وقال الأخصائي بإدارة الابتكار والشركات في البنك سليمان الرومي إن هذه الزيارة تأتي في إطار تفعيل الشراكة بين البنك والمركز ضمن البرنامج التدريبي للمشاريع والشركات المؤهلة لاستكمال مشاركتها في برنامج بويان لتسريع الأعمال، الذي أطلقه البنك مؤخراً بالتعاون مع Fintech Hive التابع لمركز دبي المالي العالمي.

## «المتحد» يواصل حوله الرقمية بنظام B2B

تطلعات العملاء وتدعمها في كل مرحلة من مراحل تطورها. وفي السياق ذاته، قال رئيس وحدة إدارة النقد، والمؤسسات المالية غير المصرفية في البنك الأهلي المصري ناصر الكاظمي: إن نظام (B2B) الذي كنا من أوائل البنوك التي دشنته، هو أحد أهم الخدمات والتسهيلات التي أطلقها البنك لعملائه من المؤسسات والشركات في إطار خطة البنك لتقديم مختلف الحلول المصرفية للشركات عبر الإنترنت، ما يساهم في إنجاز المعاملات بشكل سريع وتوفير الوقت والجهد على عملاء البنك من المؤسسات والشركات، دون الحاجة لزيارة فروع البنك المختلفة لإنجاز معاملاتهم المصرفية.



ناصر الكاظمي



علي النقي

فعلى مدار الأعوام السابقة، احتل البنك الأهلي المتحد مكانة متميزة كأفضل شريك مالي للعديد من الشركات في الكويت، موطدا علاقاته الجيدة على الشفافية والثقة مع جميع العملاء، وموفرًا بذلك أحدث الخدمات المصرفية التي تتوافق مع

وفي هذا الصدد، أفاد مساعد المدير عام إدارة المعاملات المصرفية في البنك الأهلي المتحد علي النقي: يعكس نظام المتحد B2B استراتيجية البنك ونهجه المستمر في تقديم أفضل الحلول المصرفية التي تلبي مختلف احتياجات عملائنا.

أعلن البنك الأهلي المتحد عن إطلاق المزيد من الخدمات من خلال الحلول الرقمية المتكاملة بنظام B2B بهدف توفير مزايا عديدة لعملاء البنك من أصحاب الأعمال، وتمكين العملاء من الشركات من أداء متطلباتهم المصرفية والمالية اليومية عبر الإنترنت سواء من خلال خدمات البنك عبر الهاتف النقال أو من الموقع الإلكتروني للبنك دون الحاجة إلى زيارة أفرع البنك، حيث تم تصميم المنتج خصيصاً لمنح إدارة عملائنا من الشركات ومالكها القدرة على إجراء متطلباتهم المصرفية عبر الإنترنت على مدار الساعة من أي مكان يتواجدون فيه سواء داخل الكويت أو خارجها.

## «الخليج» يستعرض رحلة نجاح عبد العزيز البحر من «آبل» إلى الكويت في بودكاست «Let's Talk Business»



تطبيق أوغو الكويت إلى قمة الريادة والإبداع التقني

تطبيق «أوغو» الكويت إلى جائزة القمة العالمية WSA 2022

- العتيبي: تطبيق أوغو يعيد مفهوم بيع و شراء و تأمين السيارات.
- بطوات بسيطة تعرف قيمة سيارتك.
- البيع الفوري أونلاين واستلام قيمتها بنفس اليوم.
- عرض وبيع وشراء السيارات مجاناً.



في خطوة تؤكد دور الشباب الكويتي في الريادة والإبداع التقني، انطلق تطبيق «أوغو» من الكويت في أكتوبر الماضي ليوفر حلولاً تقنية مبتكرة لمستخدميه من شأنها أن تعيد مفهوم بيع و شراء السيارات في الكويت وتعزيز الشفافية المطلوبة في قطاع السيارات. حيث يعتبر تطبيق «أوغو» تقدماً جديداً في عالم التكنولوجيا يعكس المستخدم من معرفة القيمة السوقية لسيارته في غضون ثوان و بطوات بسيطة، من خلال خوارزميات مبتكرة لديها القدرة على حساب قيمة السيارة السوقية العادلة باعتبار عدة عوامل مثل، الكيلومترات المقطوعة، حالة هيكل السيارة، نوع السيارة، شعبيتها في الكويت والمزيد، بالإضافة كون تطبيق أوغو هو التطبيق الوحيد في الكويت الذي يقدم «خدمة البيع الفوري أونلاين للسيارات» واستلام قيمتها بنفس اليوم حسب سعر الشراء المقدم في التطبيق، والمزيد من الخدمات مثل عرض السيارات للبيع مجاناً لجميع المستخدمين.



للمبيعات في شركة The Taken Seat، ضيفاً على بودكاست Let's Talk Business، الذي يقدمه نائب مدير عام وحدة البحوث الاقتصادية في بنك الخليج طارق الصالح. يقول البحر: بدأت المنافسة الجدية من الثانوية العامة والتي تكثرت ولله الحمد بكوني أحد الأوائل على دفعتي، لتبدأ رحلة جديدة في كلية الهندسة والمجستير في الولايات المتحدة، وهي بيئة تنافسية صعبة استنفدت مني جهداً كبيراً، ما جعلني أعتاد المنافسة وركوب الصعاب.

البقية على موقع «الأنباء»

www.alanba.com.kw



عبد العزيز البحر وطارق الصالح

للإجابة عن هذه الأسئلة وأكثر، وللوقوف على التفاصيل، حل عبد العزيز البحر المدير التنفيذي

تخلي عنها؟ وكيف شارك في تأسيس شركة The Taken Seat؟ وما مشروعاتها الناجحة؟

## خطة بريطانية بـ 40 مليار إسترليني لإنقاذ الشركات من أزمة الطاقة

خطوط الأنابيب إلى أوروبا، بعد أن فرضت عليها عقوبات بسبب غزوها لأوكرانيا في فبراير. وتأتي هذه الحزمة، والتي قد تكلف حوالي 40 مليار جنيه إسترليني (46 مليار دولار)، لتضاف إلى خطة منفصلة بقيمة 130 مليار جنيه إسترليني لمساعدة الأسر في فواتير الكهرباء والغاز.

بنسبة 50٪ تقريباً على عقود الشتاء للكهرباء و25٪ على عقود الغاز للشهر المقبل، لكن الخصم الدقيق يعتمد على توقيت الاتفاق على العقد. وتحاول الحكومة حماية الشركات البريطانية من أسوأ آثار لأسعار الطاقة التي ارتفعت منذ أن قلصت روسيا تدفقات

التي تغذي عقود الغاز والطاقة للشركات لمدة 6 أشهر. بعد ذلك، ستحدد المراجعة إذا ما كانت هناك حاجة إلى دعم مستمر للقطاعات المستهدفة. وأكدت الحكومة أن الحد الأقصى للشركات هو 21.1 بنس للكيلوواط/ساعة للكهرباء و7.5 بنس للغاز، ومن شأن ذلك أن يفرض خصماً

وكالات: كشفت الحكومة البريطانية النقاب عن خطة لإنقاذ بعشرات المليارات لمساعدة الشركات في فواتير الطاقة هذا الشتاء، وسط ارتفاع في الأسعار يهدد بإغلاق العديد من الأعمال. وبموجب الخطة، التي أعلنت في بيان أمس، ستضع الحكومة حداً لأسعار الطاقة بالجملة