



تقدم فرصة لاقتناء أحدث موديلاتها بدون مقدم وبأقساط تناسب الجميع

«شمال الخليج» تطلق حملتها «عودة آمنة مع هيونداي» للمدارس



عودة آمنة مع عروض هيونداي

عرض المعلومات على الزجاج الأمامي، نظام تكيف تلقائي، أنظمة المساعدة على القيادة الذكية Smart Sense. كما يبدأ القسط الشهري لطراز ستاريا، السيارة العائلية الفريدة من 239 ديناراً، وتعتبر ستاريا الموديل الأكثر تميزاً في فئتها على مستوى التصميم والتكنولوجيا حيث تمنح العائلة أقصى درجات الأناقة والرحابة بمقصورة تتسع لـ 11 راكب مع مقاعد قابلة للدوران في الصف الثاني مع خاصية الاسترخاء لتمنح الركاب إحساساً برفاية المسافرين في الدرجة الأولى.

وتوفر ستاريا أعلى مواصفات الأمان مع سنسورات أمامية وخلفية وأبواب منزلة تفتح وتغلق بشكل أوتوماتيكي عند اقتراب السائق، نظام الخروج الآمن الذي يمنع فتح الأبواب عند استشعار قدوم مركبة من الجهة المقابلة، شاشة ترفيه متوافقة مع أبل كاربلاي وأندرويد أوتو، نظام صوتي فاخر، منافذ USB لجميع المقاعد، نظام كشف البقعة العمياء إلى جانب باقة واسعة من الأنظمة الذكية للمساعدة على القيادة. جدير بالذكر، أن شركة شمال الخليج التجارية تقدم بشكل دوري عروضاً مميزة تهدف لتوفير الفرصة لمحبى علامة «هيونداي» التجارية لاقتناء السيارة التي يحملون بها والاستمتاع بتجربة قيادة مميزة، ومن جانب آخر تستهدف النشاطات الترويجية للشركة ترسيخ اسم «هيونداي» كعلامة تجارية رائدة في السوق المحلي وتعزيز صورتها كريدف للجودة المتفوقة والأداء الفريد.

بأعلى مواصفات الرفاهية والراحة، ومنظومة ذكية للمساعدة على القيادة. 239 ديناراً لموديل باليسيد، بتصميم جديد بالكامل ومحرك V6 3.8 لتر 295 حصاناً، وناقل حركة كهربائي 8 سرعات ونظام الدفع الكلي HTRAC، مع نظام التحكم بنمط القيادة، مقصورة رياضية راقية بمقاعد من جلد النابا لسبعة ركاب، شاشة معلومات وترفيه وملاحة مقاس 12,3 إنش، نظام

مقاس 12,5 إنش مع كاميرا رؤية خلفية، عدادات رقمية، مقاعد أمامية مع مكيفة، منظومة ذكية للمساعدة على القيادة. أما مجموعة السيارات الرياضية المتعددة الاستخدام (SUV) فأقساطها تبدأ من 139 ديناراً لموديل توسان، بمحرك 4 سلندرات 2,5 لتر 190 حصاناً وناقل حركة 8 سرعات ونظام الدفع الرباعي HTRAC مع نظام التحكم بنمط القيادة، مصابيح LED مميزة، مقصورة عصرية

أمامية LED، شاشة ملتمديا مقاس 10,25 إنش مع نظام ملاحة، إضاءة محيطية وأنظمة قيادة ذكية، و129 ديناراً للإقونة سوناتا، بمحرك 2,5 لتر 178 حصاناً وناقل حركة كهربائي متطور، شاشة ترفيه وملاحة مقاس 10,25 إنش، شاحن لاسلكي للهواتف الذكية و9 وسائد هوائية. و239 ديناراً لطراز أزيبرا، السيدان الاستثنائية، بمحرك V6 3,5 لتر 290 حصاناً متصل بناقل حركة أوتوماتيكي 8 سرعات، شاشة ترفيه وملاحة

الهندسة وتطور التكنولوجيا وكيفية تطبيقها لتعزير عناصر السلامة والأمان في جميع موديلات هيونداي لضمان رحلات ممتعة تحميها أعلى مستويات الأمان». وتشمل الحملة كل طرازات «هيونداي» 2023 التي تضم المركبات الرياضية المتعددة الاستخدام (SUV) والكروس أوفر، سيارات السيدان والسيارات العائلية. تبدأ الأقساط الشهرية من 119 ديناراً لطراز النترا، بمحرك 1,6 لتر 127 حصاناً، مصابيح

تعززه باقة خاصة من المزايا والقيم المضافة تضمن لهم راحة البال خلال فترة الاقتران». وأضاف: يستلهم شعار حملتنا الجديدة عودة آمنة.. «قيم هيونداي، حيث تركز فلسفة علامتنا التجارية على رفاهية العميل، وتكرس مصادرها لتلبية احتياجاته وتطلعاته على أفضل وجه، ويقع في قلب هذه الحاجات الحفاظ على سلامته وسلامة أحبائه، وفي هذا المجال تتفوق هيونداي على صعيد جودة

جريا على عاداتها كل عام، أعلنت شركة شمال الخليج التجارية، الوكيل الحصري لسيارات هيونداي في الكويت عن حملتها الترويجية الخاصة بموسم العودة للمدارس تحت شعار «عودة آمنة». مع عروض هيونداي، والتي تركز على السلامة بوصفها الأولوية القصوى عندما يتعلق الأمر بطلبة المدارس. من خلال هذه الحملة، تقدم شركة شمال الخليج التجارية لعشاق السيارات المميزة فرصة فريدة لاقتناء أحد موديلات علامة هيونداي فائقة الجودة بما يتناسب مع احتياجاتهم وميزانيتهم وفق نظام الأقساط، ولتكنتم روعة التجربة، تقدم الشركة باقة كبيرة من القيم المضافة التي تمنحهم راحة البال خلال فترة الاقتران تشمل سنة تأمين شامل مجاناً، سنتين صيانة مجاناً، باقة حماية وتظليل مجاناً، تأمين ضد الغير وتسجيل المرور مجاناً. وفي هذا السياق، قال مدير التسويق والعلاقات العامة في الشركة خالدون عبدالحافظ: «بداية نتقدم بالتهنئة لكافة الطلبة وذويهم بمناسبة العودة لمقاعد الدراسة متمنين لهم أعلى درجات النجاح والتميز، يتزامن إطلاق حملتنا الحالية مع واحد من المواسم العزيمية على قلوبنا جميعاً، موسم العودة للمدارس دائماً ما يجعل مفعول الفأل والنقة، وهذا هو شعارنا إزاء عرضنا الجديد، حيث نوفر لعملاء هيونداي الأجزاء ومحبي السيارات عالية الجودة فرصة رائعة لاقتناء السيارة التي يحملون بها بسهولة عبر نظام أقساط مريح،

بعد الحصول على موافقة «المركزي».. وضمن إستراتيجية البنك لاستقطاب الكفاءات الوطنية

«بويان»: الأنصاري مديراً لمجموعة الخدمات المصرفية للشركات

إلى حضوره للعديد من الدورات والبرامج التدريبية التنفيذية داخل الكويت وخارجها ومنها برنامج الإدارة العامة من كلية هارفارد للأعمال. ويعد انضمام الأنصاري عضواً مهماً في عمليات التطوير المستمر للبنك في مجال الخدمات المصرفية للشركات والتي يحرص البنك على تطويرها واستمرارها في تقديم أعلى مستويات الخدمة للشركات.

بويان بداية عام 2012، حيث تدرج خلال هذه الفترة في عدة مناصب تنفيذية ساهم من خلالها في العمل على تحقيق رؤية البنك وتطلعاته، بالإضافة إلى شغله لعضوية مجلس الإدارة في أكثر من شركة محلية. ويعد هذا التاريخ المهني سجل أكاديمي مميز، حيث حصل الأنصاري على بكالوريوس إدارة الأعمال من كلية التجارة والاقتصاد والعلوم السياسية جامعة الكويت، هذا بالإضافة

أعلن بنك بويان عن حصوله على موافقة بنك الكويت المركزي لتولي عيونه الأنصاري منصب مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية للشركات، مشكلاً بذلك إضافة كبيرة لاستراتيجية البنك الهادفة لتعزيز الأداء واستقطاب الكفاءات الوطنية في مختلف القطاعات. ويتمتع الأنصاري بخبرة في القطاع المصرفي تتجاوز 24 عاماً بدأت من خلال عمله في بيت التمويل الكويتي والذي شغل فيه



علي الأنصاري

العديد من المناصب الإدارية والتنفيذية، وذلك قبل التحاقه بالعمل في بنك

ضمن جهوده لتعزيز الثقافة المالية في إطار حملة «لنكن على دراية»

«الخليج» يوغي عملاءه بمخاطر الأصول الافتراضية

الامتناع عن تقديم هذا النوع من الخدمات لأي من العملاء، مؤكداً أنه لن يتم إصدار أو منح أي شخص طبيعي أو اعتباري داخل الكويت ترخيص لتقديم خدمات الأصول الافتراضية كعمل تجاري لصالحه أو الخصص من قبل. وتتتمثل رؤية «الخليج» أن يكون بنكاً رائداً بالكويت، عبر مشاركة موظفيه بثقافة شاملة ومتنوعة لتقديم خدمة عملاء مميزة، مع الحرص على خدمة المجتمع بشكل مستدام، وبفضل الشبكة الواسعة من الفروع والخدمات الرقمية المتكاملة التي يملكها البنك، يمنح عملاءه حق اختيار كيفية ومكان إتمام معاملاتهم المصرفية، مع ضمان الامتثال التجريبي مصرفية سهلة وسريعة.

كما أنها لا تخضع لرقابة بنك الكويت المركزي، أو أي مؤسسة رقابية أخرى في الكويت، وتتسم باللامركزية وبصعوبة التحكم بعملياتها، ولا يمكن مراقبة ومتابعة العمليات التي تتم من خلالها. وأشار إلى أن بنك الكويت المركزي يحظر حظراً مطلقاً استخدام الأصول الافتراضية كإداة أو وسيلة دفع أو الاعتراف بها وغيرها من كعملية غير مركزية في الكويت، وبالتالي يتعين الامتناع عن إجراء معاملات يتم استخدام العملات الافتراضية بموجبها كأداة أو وسيلة دفع في نطاق هذا الحظر. كما يحظر «المركزي» كافة أنشطة تعدين الأصول العملات الافتراضية وكذلك التعامل بالأصول الافتراضية كوسيلة للاستثمار، وعليه يتعين

ضمن جهوده لتعزيز الثقافة المالية لدى مختلف شرائح المجتمع، حرص بنك الخليج على توعية العملاء من المخاطر التي قد تنتج عن التعامل في الأصول الافتراضية، والتي تتم عبر معاملات تنفذ خارج الكويت، وبشكل خاص العملات المشفرة، وذلك لكونها لا تحمل صفة قانونية ولا تصدرها أو تدعمها أي حكومة، كما أنها غير مرتبطة بأي أصل أو جهة إصدار.

يأتي ذلك من خلال مشاركة بنك الخليج الفعالة، للعام الثالث لـ «لنكن على دراية»، التي يشرف عليها بنك الكويت المركزي بالتعاون مع اتحاد مصارف للانخفاض الحاد، مبيناً أن الأصول الافتراضية لا تتضمن عمليات التمثيل الرقمي للعملات الورقية والأوراق المالية وغيرها،



عبدالحسن النصار

تقدمها البنوك على الوجه الأمثل لعملائها. وفي هذا الإطار، أوضح مسؤول الاتصالات المؤسسية في بنك الخليج عبدالحسن النصار أن أسعار هذه الأصول دائماً ما تكون مدفوعة بالمضاربات التي تعرضها للانخفاض الحاد، مبيناً أن الأصول الافتراضية لا تتضمن عمليات التمثيل الرقمي للعملات الورقية والأوراق المالية وغيرها،

«المتحد» يطلق خدمة نقاط البيع الرقمية SoftPOS

وأضافت أنه من مميزات هذه الخدمة الجديدة أنها تستمد على التوجه نحو مجتمع أقل اعتماداً على النقد، ويواكب استخدام خدمات الدفع الرقمية والتي تتمتع بأعلى المواصفات والمعايير الأمنية. وأكدت الشريفة على أن إطلاق خدمة نقاط البيع الرقمية الجديدة الصغيرة والمتوسطة SoftPOS تعكس نجاح جهود البنك الأهلي المتحد في التطور الرقمي وتوظيف التقنيات المتكاملة لاستحداث حلول دفع جديدة بما تلازم أيضاً مع رؤية بنك الكويت المركزي الهادفة إلى تعزيز الابتكار في قطاع الخدمات المالية في الكويت.

المصرفية، بما يلبي احتياجات عملائنا من أصحاب الأعمال، ويساعدهم على إدارة وتنمية أعمالهم بمزيد من السهولة. وأوضحت الشريفة أن تطبيق SoftPOS يعد بمنزلة جهاز نقطة بيع من خلال تحويل الهوائيات الذكية التي تعمل بنظام Android عبر تقنية التواصل قريب المدى (NFC) مما يعد وسيلة مبتكرة يستطيع من خلالها أصحاب الأعمال ممن لا يملكون أجهزة نقاط بيع تحصيل مستحقاتهم، وأن يقوموا بتحصيل قيمة مبيعاتهم عبر تطبيق آمن باستخدام هواتفهم الذكية بسهولة وسرعة على مدار الساعة طوال أيام الأسبوع.

في إطار جهوده لدفع عجلة الابتكار في مجال الدفعات، أعلن البنك الأهلي المتحد عن إطلاق خدمة نقاط البيع الرقمية الجديدة لعملائه من التجار وأصحاب الشركات الصغيرة والمتوسطة SoftPOS، من خلال التطبيق الذي طورته شركة الخدمات المصرفية الآلية المشتركة (كي نت) الرائدة في خدمات الدفع الرقمي. وفي تعليقه على هذه الخدمة، قالت م الشريفة، رئيس وحدة علاقات وعمليات التجار بالبنك الأهلي المتحد، «نواصل استحداث حلول الدفع المتطورة، لتعزيز الابتكارات والتقنيات الحديثة في خدماتنا

«بيتك» يطلق حملة تمويلية بمناسبة العودة للمدارس

سيارات وقوارب ودرجات، إذ إن سقف التمويل مفتوح ويحدد بقيمة الوديعة أو مبلغ الحجز من حساب التوفير، مع توافر مجموعة من الامتيازات الأخرى للمنتج منها سريان الأرباح الوديعة للعميل طوال فترة الائتمان، وسرعة الانجاز وأرباح تنافسية. ولفت الخراز إلى أن الحملة تسهم في دعم السوق المحلي وتنشيط أعمال الوكلاء والموردين، فيما تمنح العملاء مميزات تحقق طموحاتهم وتلبي احتياجاتهم، في إطار مساعي «بيتك»، في تقديم أفضل الخدمات للعميل بما يسهم في المحافظة على قاعدة العملاء الواسعة، وكذلك استقطاب عملاء جدد، وزيادة حصة السوق. وأشار إلى أن هذا المنتج يوفر تغطية الاحتياجات التجارية للعملاء الأفراد من

العملاء من السيارات الفارهة والسيارات الاقتصادية، بالتعاون مع مختلف وكالات السيارات، بالإضافة لأسعار تنافسية على مجموعة متنوعة من السيارات ضمن منتج التاجر مع الصيانة، وكذلك على السيارات المستعملة. وأضاف أنه يمكن لعملاء التمويل مقابل ضمان مالي للسيارات الاستفادة من فترة السداد الممتدة التي تمتد إلى 10 سنوات وبأرباح تنافسية وبرامج سداد متنوعة، مشيراً إلى أنه تمويل للأفراد يمنح مقابل ضمان مالي كامل على المديونية الإجمالية، ويكون الحجز على ودائع ثابتة أو حيز من حساب التوفير الشخصي للعميل. وأشار إلى أن هذا المنتج يوفر تغطية الاحتياجات التجارية للعملاء الأفراد من



وائل الخراز

أطلق بيت التمويل الكويتي «بيتك» حملة تمويلية جديدة بمناسبة العودة إلى المدارس تحت عنوان «تمويل بكل أنواعه لتقاه عندنا» تستمر حتى نهاية شهر سبتمبر في جميع معارض «بيتك». وفي هذا السياق، قال المدير التنفيذي لإدارة تمويل وتأجير السيارات في «بيتك» وائل الخراز، إن الحملة تنتج الفرصة للحصول على عدة خدمات ومزايا مقدمة لعملاء «بيتك» بمناسبة بداية السنة الدراسية الجديدة، وهي حملة تغطي منتجات وبرامج تمويل متنوعة. وأوضح أن الحملة تشمل العملاء الراغبين في شراء أو تأجير السيارات الجديدة أو السيارات المستعملة أو تمويل السيارة في الخارج وتشمل الدول التالية: الولايات المتحدة

Ooredoo: عروض خاصة للطلاب لتطوير تجربة التعليم

إلى المدرسة راوترات 5G عالية السرعة، لضمان جودة اتصال مستمر يتوافق مع سرعة التعلم الحديث، لذا سواء كان الأمر يتعلق بالبحوث العلمية، أو الجلسات التعليمية، أو التصفح، فإن أجهزة الراوتر الخاصة بالشركة ستدعم جميع احتياجاتك على اختلافها. بالإضافة إلى ذلك، هذا العرض يضاعف البيانات خمسة أضعاف، مما يوفر للعملاء التغطية التي يحتاجونها للوصول إلى المواقع والتطبيقات والتواصل بكل سهولة. وتتمتع عروض Ooredoo للعودة إلى المدرسة الطلاب الفرصة لفتح أبواب التعلم التفاعلي مع مجموعة واسعة من الأجهزة اللوحية لتعزيز مساعيهم الأكاديمية

التزاماً مع موسم العودة إلى المدارس واقترب بدء العام الدراسي الجديد، تسر Ooredoo الكويت الإعلان عن أحدث عروض «العودة إلى المدارس»، التي تم تصميمها خصيصاً لتلبية احتياجات عملائها من شريحة الطلاب وأولياء الأمور. هذا، وقد أعدت Ooredoo بعناية مجموعة من العروض التي تنفع الطلاب ليستفيدوا من خدمات اتصال عالية الجودة، وغير منقطعة طوال العام الدراسي، بحيث تزيد من إنتاجية الطلبة وبما يتماشى مع توفير تجربة تعليمية مستحقة لهم. لقد خصصت Ooredoo هذه الباقات لتناسب مع أنماط حياة الطلاب والمعلمين ومنحهم



زينب الشمري



المزيد من الثقة لبدء رحلة التحصيل العلمي. وتوفر عروض Ooredoo الكويت بمناسبة موسم العودة

«الكويتية» تصدر تقريرها السنوي للاستدامة لعام 2022

النجاحات والإنجازات المتتالية التي تسهم بشكل كبير في وضع الطائر الأزرق في مصاف شركات الطيران في المنطقة، ونحن نقدر بشدة دعم عملائنا وموهابنا وشركائنا لتحقيق النتائج الجيدة وبناء مستقبل أكثر استدامة ومسؤولية». من جانبه، قال رئيس قسم التحول المؤسسي م. ناصر التويجري: «يسلط التقرير الضوء على استراتيجيتنا في تحقيق مستقبلي صديق للبيئة مع الحفاظ على السلامة التشغيلية، مثل تقليل انبعاثات الكربون من خلال أسطول حديث وخيارات المحركات ومبادرات إدارة النفايات».



م. ناصر التويجري



م. سعد رزوقي

فإننا نظل ملتزمين باستراتيجيتنا البيئية والاجتماعية والحوكمة، مع إعطاء الأولوية لهم فمن خلال الحفاظ على هذه الركائز ستحقق الشركة أهدافها دائماً في الوصول إلى آفاق رغبة من التميز وتتمتع

استخدام إمكاناتها المختلفة سواء المادية أو البشرية أو التقنية، في خفض انبعاثات الكربون لكل راكب على أسس سنوي بأكثر من 30٪». وأضاف رزوقي قائلاً: «بينما نتطلع إلى المستقبل،