

## الفعالية تأتي لحث العاملين على تعزيز التعاون والتواصل

## «برقان» يحتفي بعيده الأربعين في اجتماع الموظفين السنوي



صورة جماعية



هالة الشربيني



جانب من الفعالية



جانب من الحضور

إلى سنوات مقبله من النجاح، مع الانتقال إلى المرحلة التالية من قصة نجاح البنك. وأعربت إدارة بنك برقان عن تقديرها للموظفين، الذين يشكلون العنصر الأساسي لتنفيذ إستراتيجية البنك بشكل متكامل مشكلين قاعدة صلبة ضد الرياح المعاكسة، والتي جعلته قادراً على مواجهة التحديات على مر السنين. وكافأ بنك برقان الموظفين على جهودهم وولائهم للبنك وإنجازاتهم الكبيرة على الدوام. ويعد لقاء الموظفين، من العناصر الأساسية التي تعكس إيمان بنك برقان، بتعزيز التعاون والشراكة بين أفراد فريق العمل، كما يأتي لتعزيز ثقافة الحوار بين الإدارة العليا والموظفين، الأمر الذي يعكس نجاح البنك وتركيزه على أعلى المعايير.

تفاني الموظفين وعلمهم الجاد تحت القيادة الحكيمة لفريق الإدارة العليا. وأشارت إلى أن هذه الجهود ساهمت في تحويل بنك برقان إلى مؤسسة إقليمية رائدة على صعيد تطبيق أفضل الممارسات في القطاعات كافة. وبيّنت أن اللقاء السنوي هذا العام شكل فرصة لعرض رؤية بنك برقان والتطرق لإستراتيجية البنك للمستقبل والنقاء على طريقة العمل والتي يشكل العميل محورا أساسيا لها، الأمر الذي يشكل نجاحه فخراً للبنك. وشكرت الشربيني الموظفين، الذين يحتفل بفضلهم بنك برقان بمرور 40 سنة من الإنجازات، لافتة إلى أنه مع تطلعه لحواسلة مسيرة النجاح، لا بد من التوقف ملياً أمام طريقة عمله وانطلاقته في السوق المحلي، مؤكدة تطلعه

نظم الاجتماع السنوي للموظفين على شكل منتدى حوارى، بحيث هدفت مجموعة الموارد البشرية والتطوير في البنك إلى ترسيخ ثقافة الحوار والتعاون كنهج إستراتيجي، للوصول إلى أفضل ممارسات العمل. وشكل المنتدى الأول من نوعه، فرصة لعقد جلسة حوارية بين إدارة البنك والموظفين، وبالإضافة إلى ذلك، شهد بنك برقان تدشين خطة جديدة على صعيد إدارته الداخلية، لتعزيز التواصل مع الموظفين، وزيادة الريادة في الإنتاجية والتعاون فيما بينهم، ودعم القوى العاملة والابتكار لدى فريق العمل. وبهذه المناسبة، أوضحت رئيس إدارة الموارد البشرية والتطوير للمجموعة في بنك برقان، هالة الشربيني، أن البنك حقق العديد من الإنجازات طوال 40 عاماً، بفضل

احتفى بنك برقان بموظفيه وذلك بلقائه السنوي، مسلطاً الضوء على مرور أربعة عقود من النجاحات على كل الأصعدة. وأشاد اللقاء السنوي للموظفين، الذي أقيم في 19 أبريل 2017، بجهود الموظفين المستمرة، وبدورهم في نجاح البنك الذي أسس عام 1977 كمصرف كويتي صغير، قبل أن يتحول إلى مجموعة مالية ناجحة ورائدة إقليمية. وعقد الحفل السنوي بداية برسالة من رئيس مجلس إدارة البنك السيد ماجد عيسى العجيل وبحضور الرئيس التنفيذي للمجموعة السيد إيسوارو إيغورين وطاقم الإدارة التنفيذية، لتسليط الضوء على إنجازات الموظفين وأداء البنك، وشكل منصة لتحديد أهداف المرحلة المقبلة، وخلافاً للسنوات الماضية،

## ..ويطور خدمة الدخول إلى صالات الانتظار في المطارات الدولية

ودعا برقان عملائه إلى معرفة المزيد عن صالات الانتظار والمطارات المشمولة بالعرض، يجب على عملاء برميير تحميل التطبيق الذي (LOUNGEKEY)، أو زيارة الموقع الإلكتروني [www.loungekey.com](http://www.loungekey.com)، أو زيارة الموقع الإلكتروني [www.visasignaturemena.com](http://www.visasignaturemena.com).

لتشمل الآن أكثر من 600 صالة انتظار والمنتشرة في أكثر من 300 دولة حول العالم الذي يوفر لهم سفراً أكثر راحة ورفاهية. كما يمكن للعميل إدخال المرافقين معه إلى صالات الانتظار مقابل رسوم رمزية بسيطة.

في إطار سعيه المستمر لتلبية احتياجات عملائه ومواكبة متطلبات حياتهم، أعلن بنك برقان عن إضافة مجموعة من الامتيازات لعملاء برميير وخصوصاً المهتمين منهم بالسفر، حيث أشار البنك إلى توسيع شبكة دخول صالات الانتظار في المطارات الدولية

## لمدة عام لسداد نفقاتها الرأسمالية وتمويل رأس المال

## «الوطني - السعودية» يوقع عقد تسهيلات مع شركة «أسواق المزرعة» بقيمة 105 ملايين ريال سعودي

## ♦ آل غالب: السعودية من أهم الأسواق المستهدفة للوطني

بمكانة مميزة في دول مجلس التعاون الخليجي تمكنه من تحقيق نمو مستقبلي جيد، حيث يعتبر البنك أحد أكبر المجموعات المصرفية التي تتمتع بأكثر ميزانية في دول المجلس. ويوفر بنك الكويت لعملائه في السعودية مجموعة متكاملة من الخدمات المصرفية التجارية تغطي شريحة واسعة من المجالات، ولاسيما التمويل التجاري والمقاولات والشركات والتجزئة والخزائن، حيث يضم فرع الوطني في السعودية فريقاً متمرساً من خبراء علاقات العملاء يتمتعون بقدرة كبيرة على صعيد تطوير وتوفير حلول مصرفية مخصصة وفقاً لاحتياجات ومتطلبات العملاء. ويشارك فرع الوطني بالسعودية في الصفقات المحلية مستفيداً من الموارد والخبرات التي توفرها مجموعة بنك الكويت الوطني في مجال المشاريع والتمويل المشترك. كما يعمل فرع الوطني في السعودية بصورة وثيقة مع نظرائه في شبكة فروع الوطني وشركائه التابعة لتوفير الدعم لعملائه فيما يتعلق بصفتائهم العابرة للحدود وتلبية احتياجاتهم الأخرى على صعيد الاستثمارات العالمية.



هاني آل غالب

أعلن بنك الكويت الوطني - السعودية عن توقيع عقد تسهيلات مصرفية مع الشركة السعودية للتسويق «أسواق المزرعة» بقيمة بلغت 105 ملايين ريال سعودي (بما يعادل نحو 8.5 مليون دينار كويتي)، حيث تمت الموافقة على التمويل بضمان سند لأمر بقيمة 105 ملايين ريال سعودي لصالح البنك. ومن جانبه قال المدير العام لبنك الكويت الوطني -السعودية السيد /هاني يحيى آل غالب تعليقاً على توقيع العقد إن الشركة ستقوم باستخدام هذا التمويل في سدّاد النفقات الرأسمالية للفروع الجديدة وتمويل رأس المال العامل لمدة تمويل ستمتد عاماً، مؤكداً على قدرات بنك الكويت الوطني في توفير كافة الخدمات المصرفية للشركات في منطقة الخليج بشكل عام والسعودية بشكل خاص.

وأوضح آل غالب أن البنك يسعى لتكوين وبناء شراكات إستراتيجية مع الشركات السعودية، كما يستمر في البحث عن الفرص الاستثمارية والتمويلية الجديدة، مشيراً إلى أن السعودية تعتبر من أهم الأسواق المستهدفة

للبنك، ولاسيما وأنها أكبر سوق في العالم العربي. وأضاف أن بنك الكويت الوطني يتميز

## تعكس أهمية القيمة المميزة التي يحصل عليها العملاء

## حملة حساب الراتب من «الخليج» تحظى باستجابة واسعة النطاق من جانب عملائه

إضافية تتضمن كلاً من بطاقات ائتمانية دون الحاجة لدفع الرسوم السنوية خلال العام الأول، واشتراك في أفضل وأسرع برنامج مكافآت لحاملي بطاقات البنك الائتمانية. وتتضمن المميزات الأخرى، فرصة الاستفادة من تطبيق Entertainer، وهو أول تطبيق للهاتف النقّال من نوعه في الكويت يقدم عروضاً فورية للعملاء لدى العديد من المتاجر المعروفة في كل من الكويت والإمارات العربية المتحدة ولندن، فضلاً عن فرصة الاستفادة من خصومات في أكثر من 17 معرض سيارات في الكويت.

فورية قيمتها 100 دينار كويتي أو التقدم بطلب الحصول على قرض بدون فوائد بمجرد تحويل رواتبهم. كما تتيح الفرصة أمام العملاء الجدد والحاليين للدخول تلقائياً في السحوبات السنوية وربيع السنوية.

وتماشياً مع هذا النجاح، يعمل البنك على توسيع نطاق تواجده من خلال فريق المبيعات المباشرة في أنحاء الكويت، بحيث يكون جميع العملاء المرتقبين على دراية ومعرفة أو لا يابول بالعروض المقدمة من خلال هذه الحملة الترويجية.. وإلى جانب ما سبق ذكره من مميزات، يقدم بنك الخليج إلى عملائه مزاي

تستمر الحملة الترويجية لهذا الحساب لغاية 31 ديسمبر 2017، وهو حساب مصمم خصيصاً للعملاء الكويتيين الذين لا يقل راتبهم عن 500 دينار كويتي، حيث يحق لهم الدخول إلى السحب والحصول على فرص الفوز بأكثر جائزة راتب نقدية تبلغ قيمتها 250.000 د.ك.، بالإضافة إلى ثلاث جوائز ربع سنوية بقيمة 25.000 د.ك. لكل منها. وسيتم إجراء أول سحب في 8 مايو 2017.

كذلك، يمكن لعملاء حساب الراتب الجدد الحصول على فرصة الفوز بجائزة نقدية

## بالتعاون مع أكثر من 50 شركاً ومورداً محلياً

## «بيتك»: حملة لتمويل شراء الأثاث والمطابخ والألكترونيات وخدمات العلاج والتعليم

في توفير التمويل للمنتجات الاستهلاكية المتنوعة وتنشيط حركة التجارة للسلع المنزلية والخدمات التعليمية والعلاجية الأساسية، مبيّناً أن «بيتك» خلال الحملة يقوم بتحويل شراء منتج الأثاث والمطابخ والأجهزة الإلكترونية والكهربائية، وكذلك تمويل الخدمات الطبية والتعليمية، وهي منتجات وخدمات لها أهمية كبيرة في السوق المحلي.



محمد غننور

أطلق بيت التمويل الكويتي «بيتك» حملة جديدة لتمويل شراء المنتجات الاستهلاكية لدى مجموعته متميزة من الشركات والموردين، وتشمل منتجات الأثاث والمطابخ والألكترونيات وخدمات الرعاية الطبية والتعليم «الأكاديمي»، وتتضمن عروضاً مقدمه بالتعاون مع كبرى الشركات المرموقة في مجال الأثاث والمطابخ والعيادات المتعددة من كسب نقاط الأئتي بمنتهى السهولة، فكلما زاد معدل استخدام البطاقة الائتمانية في العميل كلما حصل العميل على أميال جوية أكثر للاستفادة من الرحلات الجوية المجانية على متن الخطوط الجوية الكويتية، والخطوط الجوية القطرية، وطيران الخليج والحصول على درجات سفر أعلى، والإقامة في أفضل الفنادق، فضلاً عن المزايا الإضافية الأخرى التي يقدمها برنامج العضوية في كل شركة من شركات الطيران السابق ذكرها، وفقاً للشروط والأحكام الخاصة بكل شركة من شركات الطيران.

وقال نائب مدير عام المنتجات للمجموعة في «بيتك» محمد غننور في تصريح صحفي بمناسبة إطلاق الحملة، أن «بيتك» يحرص على تقديم أفضل المميزات لعملائه، كما يساهم في تعزيز مبيعات التجزئة وتلبية احتياجات عملائه التمولية بأفضل العروض الموجودة بالسوق المحلي، حيث يتم التعاون خلال الحملة مع أكثر من 50 مورداً يعملون في مجالات وأنشطة مختلفة، مشيراً إلى أن خدمة العملاء تقدّم

وأكد أن «بيتك» يتطلع دائماً إلى تقديم أفضل المزايا لعملائه وذلك من خلال دراسة احتياجاتهم وقياس التطورات الاقتصادية على الأفراد والمؤسسات وحركة السوق، مع الالتزام بالسياسات التي تتطلبها الجهات الرقابية، بالإضافة إلى توفير مجموعة من الحلول التمويلية التي تمكن العملاء من توفير متطلباتهم الأساسية والتركيبة على مفهوم جودة الخدمة، وكذلك تعزيز عملية التمويل لأنشطته التمولية بالتعاون مع كبرى شركات الموردين المقدمين للمنتجات والخدمات الاستهلاكية، وكل العناصر التي تساهم في ريادة «بيتك» في تقديم الخدمات التمولية المتميزة لعملائه.

وأعلى مستويات الجودة ويتم منحهم ميزات تنافسية مميزة على مستوى السوق حيث تعتبر من أهم أولويات «بيتك». ولفت الغننور إلى أهمية هذه الحملة

## البنك أسماء الفائزين ضمن الشهر الأول

## حملة «الأهلي المتحد» لاسترداد 50-100% من قيمة المشتريات تحقق نجاحاً متميزاً



حملة البنك الاهلي لانت نجاحاً متميزاً

اضافيين حيث يفوز 13 عميل شهرياً، فكل شخص يحمل أي من بطاقات البنك الأهلي المتحد يستطيع دخول السحب والفوز بجوائز متميزة، فقط يقوم العميل بإتفاق 500 د.ك أو أكثر خلال الشهر لكي يتمكنوا من دخول السحب وذلك لاسترداد 100% من قيمة المشتريات. كما يقوم العملاء الراغبين بدخول السحب لاسترداد

أعلن البنك الأهلي المتحد عن أسماء الفائزين ضمن الحملة الشهرية لاسترداد 50%+100% من قيمة المشتريات.

وقد فاز كلاً من رامي نبيل طبيعات، وحاتم محمد، وأحمد فتح الله بإسترداد 100% من قيمة مشترياتهم، كما فاز أيضاً كلاً من محمد عبد الناصر، بدر عدنان العلي، الطاف عبدالله الغانم، عادل ماجد بورسلي، وأحمد سالم المنصوري، وسعد عاهد حجاوي، وفوتوح علي العصفور، وفاطمة فيصل السريع، ويوسف صالح الغاضل، ومحمد خالد القبندي بإسترداد 50% من قيمة مشترياتهم وذلك ضمن سحوبات الحملة الشهرية. هذا وقد استقطبت حملة البنك الأهلي المتحد، والتي تستمر لمدة ثلاثة أشهر فقط، العديد من العملاء الذين بدورهم شاركوا في برنامج متميز يهدف إلى مكافأتهم، بالإضافة إلى توفير عروض مبتكرة تضيف قيمة متميزة لتجربة العملاء المصرفية. وتستمر الحملة لمدة شهرين