تشمل 6 شرائح من العملاء وتغطي «الشامل والصحي والسفر»

«بيتك»: خصومات حتى 50 بالمئة على 5 منتجات تأمين

اعلن بيت التمويل الكويتي «بيتك» عن عرض خاص حصري ومميز لبرامج عملاء «بيتك» الاولوية والنخبة والرواد والتميز والسندس والربان» على وثائق التأمين مقدمة من شركة بيتك للتامين التكافلى «بيتك تكافل» وتشمل منتجات وثيقة السند ويمناك وتكميلى للتأمين الشامل على السيارات، ووثيقة سند للتامين الصحى ووثيقة التامين على السفر بخصومات تصل الى 50 بالمئة حتى نهاية العام الجارى، وتؤكد العروض حرص «بيتك» على تلبية طموحات عملائه ومنحهم تجربة مصرفية مميزة ومكافآت حصرية،وذلك باضافة مزايا جديدة يمكن للعملاء معرفة تفاصيلها على موقع «بيتك» الإلكتروني kfh.com، بالاضافة الى تحقيق التكامل بين مجموعة «بيتك» وشركاته.

وقد استوحت شركة «بيتك تكافل» اسماء المنتجات من التراث الكويتى لتعبر عن روح التعاون والتعاضد والمساندة الدائمة، وكل منتج يتمتع بمزايا وخصائص عديدة تناسب الشرائح المستهدفة من العملاء على حسب قدراتهم واهتماماتهم، حيث تضع الشركة كافة امكانياتها لخدمة عملائها بشكل عام وعملاء « بيتك» خاصة، ويمكن الاستفادة من العروض السابقة بالاتصال بالشركة ويتم ارسال مندوب لانجاز معاملة العميل فى المكان الذى يختاره بمنتهى السهولة واليسر.

ملصق الخصومات

وتتميز الشركة بامكانية التأمين على السيارات عالية الثمن والتى تتراوح قيمتها حتى 200 الف دينار كميزة تفاضلية لخدمات الشركة التامينية بالاضافة الى تضمين كل منتج من منتجاتها ما يميزه، فمثلا وثيقة «سند» للتامين الشامل على السيارات توفر تغطية فى حالة الهلاك الكلي يكون التعويض معادلا لـ90 بالمئة من قيمة المركبة أو القيمة السوقية أيهما أقل، وفي حالات الحادث المعلوم او المجهول او الحريق أو سرقة السيارة بالكامل، بالاضافة الى خدمات ومميزات إضافية مثل خدمة تعبئة الوقود، شحن وتبديل البطارية، إصلاح وتبديل الإطار، سحب المركبة، خدمة نقل المشترك، خدمة الصيانة الدورية.

اما وثيقة «يمناك» فيكون فيها تغطية الهلاك الكلي بالتعويض معادلا لـ85 بالمئة من قيمة المركبة أو القيمة السوقية أيهما أقل، في حالات الحادث المعلوم و75 بالمئة حادث مجهول او حريق أو سرقة كلية، اما وثيقة «تكميلي» فتقل مزاياها عن سابقتيها اذ ان نسبة تغطية الهلاك الكلي يكون بالتعويض معادلا لـ80 بالمئة في حالات الحادث المعلوم و50 بالمئة للحادث المجهول او الحريق الناتج عن حادث مروري أو سرقة كلية.

وتتيح وثيقة «سند للتأمين الصحي» العديد من المزايا لحامليها مثل تغطية العلاج والرعاية اليومية ومصاريف الأشعة والاختبارات والتشخيص داخل المستشفى او المصاريف المتعلقة بها وعلاج الحالات الطبية الطارئة وتغطية سيارة الاسعاف وبعض حالات الاسنان والاستشارة والرعاية الطبية ومصاريف الأدوية الموصوفة من الطبيب المعالج، كما انها توفر العلاج للامراض التى يعانى منها الشخص حتى لو كانت من قبل اشتراكه بالوثيقة، و«وثيقة تأمين السفر» تغطى لحاملها الحوادث الشخصية وفقدان الأمتعة والأمراض والحوادث أثناء السفر وتأخر الرحلة وفقدان جواز السفر.

ضمن أنشطة حملة «يازين تراثنا» السادسة

«التجاري» يطلع طلاب مدرسة عبدالكريم عبداللطيف السعيد على جوانب من التراث الكويتي

جانب من الفعاليات

نظم البنك التجاري الكويتي زيارة لمدرسة عبدالكريم عبداللطيف السعيد الابتدائية – بنين– التابعة لمنطقة مبارك الكبير التعليمية، وتأتي هذه الزيارة ضمن فعاليات حملة «يا زين تراثنا» السادسة التي قام البنك بإطلاقها في بداية الشهر الجاري، والتي تهدف إلى إحياء التراث الكويتي القديم وتذكير جيل اليوم بالعادات الكويتية وأنماط الحياة التي عاشها الآباء والأجداد في الماضي.

وفي هذا السياق، صرحت مساعد المدير العام – إدارة الإعلان والعلاقات العامة أماني الورع قائلة «لقد قمنا بترتيب هذه الزيارة لمدرسة عبدالكريم السعيد في إطار برامج وفعاليات الحملة التراثية والزيارات المدرسية التي تتضمنها الحملة». وبينت أماني الورع أن البنك التجاري يدرك ومنذ وقت طويل أن التراث الكويتي غنيٌّ بالمعاني والعِبَرْ، وإن تقاليد وأنماط الحياة التي عاشَها الآباء والرعيل الأول من أهل الكويت يجب المحافظة عليها حتى لا تذهب طي النسيان، وهذا ما دفع البنك إلى تنظيم حملته الرامية إلى إحياء التراث الكويتي القديم وما شملته من زيارات للمدارس لإطلاع الطلبة والطالبات على فعاليات هذه الحملة التراثية».

وأضافت أماني الورع أن برنامج الزيارة لمدرسة عبدالكريم السعيد اشتمل على عرض الفيلم التعليمي الذي يعرض بعض العادات والتقاليد التي تحلى بها الآباء والأجداد في الماضي، وشرحا لبعض الكلمات القديمة، بالإضافة إلى إطلاع الطلبة على أكبر قدر من المعلومات التراثية والألعاب الشعبية والمهن والأمثال التي كانت تتداول في الماضي، كما تخللت الزيارة إقامة العديد من المسابقات التراثية المتنوعة، حيث تفاعل الطلبة مع الأسئلة التي تم طرحها عليهم. وفي ختام الزيارة نال كل طالب هدية تذكارية من البنك التجاري.

وقد توجهت إدارة المدرسة بالشكر إلى إدارة البنك على هذه الزيارة وعلى الجهود المبذولة من قبل البنك لإحياء التراث الكويتي القديم حيث تركت هذه الزيارة أثر كبير في نفوس طلابها وساهمت أيضا في إضافة معلومات تراثية جديدة لطلبة المدرسة.

«نيسان البابطين» تحصد «ذهبيتين» في مسابقة نيسان الإقليمية للمهارات 2016

تكريم شركة نيسان

أثبتت شركة عبدالمحسن عبدالعزيز البابطين، الوكيل المعتمد لسيارات «نيسان» في دولة الكويت، تميزها في خدمة العملاء مجددا، من خلال حصولها على المركز الأول في مسابقة مهارات «نيسان» الإقليمية للتقنيين وقطع الغيار.

تقام مسابقة مهارات «نيسان» الإقليمية سنويا من قبل شركة «نيسان الشرق الأوسط» في إمارة دبي بالإمارات، لتسليط الضوء على مهارات موظفي «نيسان» في جميع أنحاء المنطقة، ولتحفيز الوكلاء على تطوير قدرات فرق العمل لديهم. ويتم اختيار المشاركين في المسابقة بناء على معايير البيع المعتمدة لدى «نيسان»، بهدف تعزيز قدراتهم وتنمية مهاراتهم وضمان التميز في خدمة العملاء وعمليات البيع وفق المعايير العالمية المعتمدة من «نيسان».

وتغطي الفئات التي تشملها المسابقة، جوانب الأعمال التجارية، والخبرة بقطع الغيار، وتساعد على تحقيق التميز بالمبيعات وإظهار القدرات والخبرة التقنية الكبيرة.

وأجريت مسابقات العام الحالي بخمس لغات مختلفة، وسط قيام 11 وكيلا لسيارات «نيسان» بإرسال أفضل موظفيهم للتنافس في أربع فئات وهي مستشار الخدمة والتقني الأفضل وإدارة المبيعات واختصاصي قطع الغيار.

وحصلت «نيسان البابطين» خلال المسابقة على الجوائز التالية:

جائزة «نيسان» للتميز والكفاءة (NIPEC)، وحصل على الميدالية الذهبية جيثين جوزيه، لتحقيقه أفضل أداء في هذه الفئة.

جائزة الكفاءة والتميز في خدمات «نيسان» (NISTEC)، وحصل على الميدالية الذهبية راميش راجان، لتحقيقه أفضل أداء في تشخيص المشاكل الكهربائية والنظام وإصلاح الأعطال.

التواصل مع الخريجين الشباب من أجل غد أفضل

«الخليج» يقدم الرعاية الماسية لمعرض جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا الوظيفي

يشارك بنك الخليج في معرض جامعة الخليج للعلوم والتكنولوجيا الوظيفي التاسع عشر من خلال تقديم الرعاية الماسية. و يهدف المعرض الوظيفي إلى ايجاد فرص وظيفية مستقبلية للطلبة وحديثي التخرج في جامعة الخليج. يقام المعرض لمدة يومين ابتداء من اليوم الأحد الموافق 12 مارس ولغاية غدا الاثنين الموافق 13 مارس 2017 داخل الحرم الجامعي.

وتأتي مشاركة بنك الخليج في معرض جامعة الخليج الوظيفي انسجاما مع التزامه بتمكين الشباب الكويتي وتشجيع المهارات الشابة على الإنضمام إلى عائلة البنك. ويشارك بنك الخليج بجناح خاص ممثل بفريق الموارد البشرية خلال المعرض يمنح من خلاله الطلبة وحديثي التخرج فرص التعرف على ثقافة العمل في البنك

وتعليقا على الموضوع، قالت السيدة / سلمى الحجاج، مدير عام إدارة الموارد البشرية في بنك الخليج: «يفتخر بنك الخليج بأن نسبة القوى العاملة من المواطنين تبلغ 66 بالمئة من إجمالي عدد موظفي البنك، ما يؤكد على التزام البنك في إستقطاب العمالة الوطنية وتوظيفها وكذلك تحقيق المساواة بين الجنسين على أسس الكفاءة والخبرة والمهنية. نؤمن بأهمية الإستثمار في مواردنا البشرية ونثق بأن هذا الإستثمار سيعود بالفائدة علينا جميعا، ونتطلع الى استقطاب أكبر عدد من الشباب الموهوب والطموح للعمل في البنك.»

جانب من فعالية بنك الخليج

وأضافت الحجاج: «إنطلاقا من التزامنا في دعم الأجيال الصاعدة، أطلق البنك برنامج «أجيال» للتطوير الوظيفي في عام 2014 وهو برنامج للخريجين يهدف إلى تطوير كادر من المصرفيين الشاملين للعمل في البنك.. ويوفر هذا البرنامج فرص للشباب الكويتي الواعد لتسلم مناصب قيادية في البنك. ومن ضمن أولويات برنامج أجيال الذي يتم تقديمه بالتعاون مع معهد الدراسات المصرفية التأكد من تفوق الخريجين في حياتهم المهنية وإحداث تغيير في القطاع المصرفي والمالي.

يعتبر معرض جامعة الخليج الوظيفي من أهم المعارض التي تنظم سنويا وذلك لأنه يساعد على انتقال الطلبة بطريقة سهلة إلى سوق العمل بعد تخرجهم. ويشكل المعرض الوظيفي فرصة مميزة للطلبة وأرباب العمل على حد سواء للتواصل بشكل جيد من أجل بدء حياتهم المهنية بالشكل الصحيح.

ويتواجد بنك الخليج في المعرض للتنسيق مع الطلاب وحديثي التخرج، من أجل منحهم فرصة تقديم الطلبات للمشاركة في فترة التدريب،، أو التطوع، أو الوظائف المتوفرة في البنك. كما سيقوم البنك بتقديم الخدمات والإرشادات ومعلومات حول السوق بالإضافة إلى جمع السير الذاتية ومساعدة الطلاب على تقديم الطلبات عبر الانترنت للحصول على فرص وظيفية محتملة وإجراء المقابلات المباشرة مع المرشحين.

الفزيع: نوفّر الإمكانات من أجل منح العملاء المزيد من الأمان والسريّة التامة

كشف مصرف الراجحي عن جاهزية شبكته في المنطقة للقيام بالمعاملات وتوفير الخدمات المصرفية المتميّزة لعملاء المصرف وذلك انطلاقا من استراتيجيته المستدامة من أجل تعزيز مستوى خدمة العملاء وتوفير خدماته لأكبر شريحة ممكنة في مختلف البلدان التي يتواجد فيها.

وبهذه المناسبة، قال السيد محمد الفزيع – مشرف التسويق والعلاقات العامة في مصرف الراجحي بالكويت، «إلحاقا بالنجاح الكبير الذي حققه المصرف بدخوله السوق الكويتي في العام 2011، والذي جاء متماشيا مع استراتيجية مدروسة لتوسيع دائرة انتشاره على الصعيدين الإقليمي والعالمي، يفخر المصرف اليوم بتوسعة نشاطه المصرفي الدولي بالعمل في السوق الكويتي، متطلعا إلى توظيف إمكاناته في سبيل تقديم حلول مالية إسلامية مبتكرة وغير مسبوقة للعملاء من الأفراد أو الشركات بما يتناسب مع احتياجاتهم. حيث سيمضي المصرف قدما نحو تعزيز علاقاته المثمرة والطويلة الأجل مع أكبر شريحة ممكنة من العملاء».

محمد الفزيع

وأضاف الفزيع أنّه في إطار استراتيجية عمل المصرف الهادفة إلى التوسع الدولي والإقليمي، حصل الراجحي مؤخرا على موافقة بنك الكويت المركزي لافتتاح فرع ثاني في دولة الكويت، من أجل توفير خدماته المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية لمختلف العملاء عبر فرعه الثاني الجديد، وبعد استيفاء مجموعة من الشروط والمتطلبات التي تضمنتها قواعد وأسس فتح أكثر من فرع للبنوك الأجنبية المرخص لها بالعمل في دولة الكويت والمعتمدة من بنك الكويت المركزي.

لإصدار صكوك بقيمة ملياري دولار أميركي

«ASAR الرويح وشركاه» يعمل كمستشار قانوني لمدراء EQUATE Sukuk SPC Limited

أكد مكتب « ASAR الرويح وشركاه» وهو مكتب المحاماة والاستشارات القانونية الرائد في دولة الكويت وأحد أبرز المكاتب القانونية في المنطقة أنه قدم المشورة القانونية لكل من سيتي غروب غلوبل ماركتس ليمتد (Citigroup Global Markets Limited)، وبنك أتش أس بي سي بي أل سي (HSBC Bank plc)، وجي بي مورغان سيكيوريتيز بي أل سي (J.P. Morgan Securities plc)، وكي أف إتش كابيتال إنفستمنت كومباني كي أس سي سي (KFH Capital Investment Company K.S.C.C.)، وأم يو أف جي سيكيوريتيز إيميا بي أل سي (MUFG Securities EMEA plc)، وميزوهو إنترناشنال بي أس سي(Mizuho International plc)، وناشونال بنك أوف أبو ظبي بي جي أس سي (National Bank of Abu Dhabi P.J.S.C.)، وأس أم بي سي نيكو كابيتال ماركتس ليمتد (SMBC Nikko Capital Markets Limited)، وشركة الوطني للإستثمار ش.م.ك.م. (NBK Capital)، (وجميعهم «المدراء»)، في ما يتعلق بإصدار صكوك بقيمة ملياري دولار أميركي من خلال برنامج يتكون من عدة شرائح شريحته الأولى بقيمة 500 مليون دولار أميركي.

روب ليتل و جون كونيا

وقد قام ASAR بتمثيل المدراء في ما يتعلق بالإصدار البالغة قيمته 2،25 مليار دولار أميركي من خلال سلسلة إصدارات لسندات تم تسويقها في أسواق المال الخارجية. وتعود هذه السندات لشركة Equate SPC المملوكة بالكامل من شركة إيكويت للبتروكيماويات (ش.م.ك.) مقفلة (ومع الشركة الكويتية للأوليفانات (ش.م.ك.) مقفلة (مجموعة إيكويت)).

تتمتع شهادات الإصدار (الصكوك) بهيكلية الإيجارة والمرابحة. وقد تم وضع سعر تنافسي للصكوك الغير مضمونة والصادرة لمدة 7 سنوات، يبلغ 100 بالمئة من سعر الإصدار مع معدل ربح قدره 175 نقطة أساس طوال فترة السبع سنوات لنسبة متوسط التبادل، مع معدل عائد لغاية الإستحقاق قدره 3،944 بالمئة. لقي إصدار الصكوك (والتي تم الإكتتاب بها بمعدل 7،4 مرات أكثر من العادة، ومع كتاب طلبات بالإكتتاب يبفوق 3،7 مليار دولار أميركي) ترحيبا جيدا من قبل المستثمرين العالميين (الإسلاميين والإعتياديين). سوف يتم استخدام عائدات الإصدار لإعادة تمويل مديونية مجموعة إيكويت.

وقد صرح السيد روب ليتل المستشار فى مكتب ASAR – الرويح وشركاه «يسعدنا مشاركتنا فيكل من الإصدار الأولي العادي وإصدار الصكوك لمجموعة إيكويت. ان مكتب ASAR له تاريخ طويل من المشاركة كمستشار قانوني كويتي في صفقات من الطراز الاول في مجال التمويل عن طريق اصدار ادوات دين، ولا يشذ الإصداران الأخيران لمجموعة إيكويت عن هذه القاعدة. وقد سبق لنا أن لحظنا بأن الاسواق العالمية والخليجية لا زالت تعاني من استمرار الضغوط، نعتقد بان صفقات مماثلة تؤدي الى الاستقرار في النمو الاقتصادي. نحن فخورون بتمثيلنا الناجح للمدراء في الإصدارين الذين قامت بهما مجموعة إيكويت».

وقد صرح السيد جون كونيا الشريك فى مكتب ASAR – الرويح وشركاه «نحن سعداء بتمثيل مدراء الاصدار في كل من الإصدار الأولي العادي وإصدار الصكوك لمجموعة إيكويت.إن كل من كلا الإصدارين يمثلان شهادة على قوّة وتجذّر أسواق المال المحليّة والإقليميّة في ظلّ بيئة مليئة بالتحديات. يعود نجاح هذين الإصدارين الى الجهود الكبيرة التي بذلها كل من مجموعة إيكويت والمدراء».