بالتعاون مع شركة بلو برينت القابضة ونايت فرانك

بنك الخليج يعقد ندوة خاصة لعملاء الخدمة المصرفية المميزة

عقد بنك الخليج ندوة حصرية لعملاء "الخدمة المصرفية المميزة" تمحورت حول اتجاهات الإستثمار العقاري البريطانية والانظمة الضريبية لعام ٢٠١٧، وذلك بالتعاون مع بلو برينت ونايت فرانك ذ.م.م.. إحدى الشركات الاستشارية الرائدة في مجال العقارات السكنية والتجارية والتي يقع مقرها في لندن. وتم عقد الندوة في السادس من نوفمبر ٢٠١٦ في فندق شيراتون الكويت.

رحب بالحضور مساعد المدير العام للخدمات المصرفية المميزة في بنك الخليج مشاري شهاب، ومساعد المدير العام لقسم الاستثمار في مجموعة الخدمة المصرفية للأفراد، طارق صالح. واكدوا أن بنك الخليج يسعى، من خلال مثل هذه الفعاليات الخاصة، إلى تقديم ما يفيد عملاءه وإطلاعهم اولا بأول على آخر المستجدات الاقتصادية والاستثمارية في العالم، ومساعدتهم في اتخاذ قرارات مستنيرة، وبالتالي تعزيز المستوى العام لأعمالهم.

وأكد المهندس مشعل الملحم، الرئيس التنفيذي لشركة بلو برينت، ان الندوة تأتي في إطار بداية التعاون مع بنك الخليج لتزويد عملاء البنك بخدمات استشارية متميزة ومتكاملة في مجالات الخبرة العالمية. ويشمل التعاون عقد المحاضرات والندوات النوعية المتخصصة في السوق العقاري البريطاني، بالإضافة إلى تقديم استشارات تتعلق بالشؤون القانونية أو الضريبية أو شؤون إدارة الإستثمارات العقارية وإدارة العقارات الشخصية وخدمات البيع والشراء والتأجير وغيرها من الخدمة التي تقدمها شركة بلوبرينت بالتعاون مع نايت فرانك.

جانب من الندوة

وخلال الندوة، قدم فريق خبراء نايت فرانك المتخصصين إلى عملاء الخدمة المصرفية المميزة في بنك الخليج لمحة عامة عن سوق العقار العالمي. وركز الجزء الرئيسي من الندوة على سوق العقار في المملكة المتحدة، وأداءه بعد بريكست، وما هي الإجراءات التي اتخذتها الحكومة البريطانية للتغلب على التباطؤ الاقتصادي، وما هو الأداء المتوقع للسوق على مدى السنوات المقبلة.

كما حصل عملاء الخدمة المصرفية المميزة في بنك الخليج على الفرصة لمناقشة وإلقاء نظرة عامة حول اللوائح والإجراءات الضريبية المعمول بها في المملكة المتحدة، فضلا عن عرض خاص لخدمات العقارات من نايت فرانك في المملكة المتحدة وغيرها من المدن الأوروبية، من خلال ممثلها المحلي في الكويت شركة بلو برينت القابضة. وقد وفرت الندوة منصة لا مثيل لها للتعرف على الفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة المتحدة، وخارجها.

ومن خلال الخدمة المصرفية المميزة من بنك الخليج، يتمتع العملاء بمعاملة خاصة تشمل مجموعة من المنتجات والخدمة المصرفية والاستثمارية المصممة خصيصا لتلبية تطلعاتهم المالية، مع تخصيص مدير علاقات العملاء لتلبية متطلبات العملاء المصرفية في قاعات خاصة تتميز بطابعها الخصوصي وأجوائها المريحة. وبالإضافة إلى ذلك، يحصل العملاء على بطاقة السحب الآلي الخاصة بالخدمة المصرفية المميزة، تقديراً لمكانتهم عبر شبكة بنك الخليج، وعلى بطاقات ائتمانية ذات امتيازات حصرية، وإعفاءات من الرسوم والعمولات المتعلقة بالمعاملات المصرفية إلى جانب عروض قيمة بالتعاون مع شبكة شركاء بنك الخليج من أصحاب المتاجر.

المغرب و نيجيريا تطلقان مشروعاً ضخماً لخط أنابيب غاز يربط البلدين

برعاية الملك محمد السادس، ملك المملكة المغربية، أعلن كل من المملكة المغربية والجمهورية النيجيرية عن انطلاقة مشروع ضخم لخط أنابيب غاز سيربط بين البلدين. وجرى الإعلان عن ذلك خلال حفل ترأسه جلالة الملك محمد السادس وفخامة رئيس الجمهورية النيجيرية السيد موحمادو بوهاري.

كما شهد الحفل قيام الصندوقين السياديين للبلدين بتوقيع اتفاقية شراكة استراتيجية ومذكرة تفاهم لمواكبة هذا المشروع الضخم.

وبمصادف هذا الحدث، زيارة الملك محمد السادس إلى الجمهورية النيجيرية. هذه الزيارة تندرج في إطار الجولة التي يقوم بها عاهل البلاد، إلى العديد من دول القارة الإفريقية.

المشروع الأول لهذه الشراكة بين الصندوقين السياديين يتعلق بمشروع خط أنابيب الغاز المغرب–نيجيريا. ويهدف هذا المشروع إلى نقل الغاز المنتج من طرف نيجيريا إلى المغرب.

وباعتباره مشروعا كبيرا موجه لإعطاء الأولوية للاندماج الاقتصادي الإقليمي، سيوضع تصور خط الأنابيب بمشاركة كل المتدخلين بهدف تسريع مشاريع كهربة كل منطقة غرب إفريقيا. كما سيستغل كقاعدة لخلق سوق إقليمي تنافسي لإنتاج الطاقة الكهربائية، وتطوير أقطاب صناعية مندمجة على المستوى الشبه الإقليمي في قطاعات مثل الصناعة، الصناعات الغذائية والأسمدة.

وتحت القيادة الرشيدة للملك محمد السادس، أصبحت إفريقيا أولوية استراتيجية بالنسبة للمغرب حيث يعمل المغرب بفعالية لكي يكون بوابة ومركزا استثماريا تنافسيا لولوج القارة السمراء. ويظهر هذا عبر تعزيز علاقاته الاقتصادية من خلال اتفاقيات موقعة مع عدة دول في غرب وشرق افريقيا عبر دبلوماسية اقتصادية نشيطة.

وستسمح مذكرة التفاهم الموقعة بين الصندوقين السياديين، من جهتها، الطرفين بانضمام نيجيريا إلى مبادرة آلية البنية التحتية للنمو الأخضر لإفريقيا (Green Growth Infrastructure Facility for Africa)، أول صندوق استثماري أخضر موجه للقارة السمراء.

وتجدر الإشارة إلى أن مبادرة آلية البنية التحتية للنمو الأخضر لإفريقيا قام بإطلاقها كل من البنك الدولي و«إتمار كابيتال» على هامش فعاليات مؤتمر الأمم المتحدة لتغير المناخ (كوب 22) التي استضافتها مراكش مؤخرا. وتهدف هذه المبادرة الهامة إلى تحفيز انتقال القارة الإفريقية نحو اعتماد الاقتصاد الأخضر.

وتؤكد هذه الاتفاقيات التزام المغرب بتعزيز الاستثمارات في القارة الإفريقية من خلال المبادرات التي يرعاها جلالة الملك محمد السادس، وأداء دور فاعل وكبير في تحقيق أطر التعاون البناءة لمساعدة إفريقيا على الوصول إلى تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتعزيز تنافسيتها في القطاعات الصناعية وتطوير البنى التحتية. وياتي ذلك في إطار قيم التضامن، والشراكة، والمسؤولية والطموح الهادف إلى الدفع بالتنمية البشرية المشتركة خدمة لمصالح القارة الإفريقية.

بالتعاون مع « الغانم موتورز »

بنك وربة يطلق عروضاً مميزة لشراء جميع موديلات هوندا 2017

يتميز بنك وربة بتصميم حلول تمويلية تناسب كافة احتياجات العملاء وتلبي متطلباتهم وبناء عليه وحرصا منه على التميز بعروض نوعية وفق احكام الشريعة الاسلامية السمحاء وتلبية متطلبات عملائه وغير العملاء بطرح منتجات مصرفية نوعية ومبنية على السهولة والمرونة، أعلن بنك وربة، البنك الأسرع نموا في الكويت والذي يقدم سلسلة غنية من الخدمات المصرفية والاستثمارية المتوافقة مع أحكام الشريعة الاسلامية وفق مستويات محلية وعالمية، عن إطلاق عرض «قسطها بسعر الكاش على 30 شهر » لعملائه وغير العملاء لتمويل سيارات هوندا 2017 من «الغانم موتورز» الوكيل الحصري لسيارات هوندا في الكويت.

ويتميز العرض بالمرونة القصوى حيث يتيح للراغبين بالحصول على جميع طرازات هوندا لعام 2017 بالاقساط بسعر الكاش وبفترة سداد تصل الى 30 شهر .

وياتي عرض وربة مبنيا على اطلاعه على تفضيلات عملائه وغير العملاء في اقتناء السيارات اليابانية التي تلقى رواجا كبيرا في السوق الكويتية لما تتميز به من متانة وفخامة، وبناء عليه عمل البنك على استمرارية العرض الذي حرص في تصميمه على معايير السهولة والمرونة.

الى ذلك، يتواجد الفريق المهني للمبيعات لبنك وربة في كافة أفرع وكالات السيارات حيث يتولون الإجابة على كافة استفسارات العملاء ومشاركتهم حلول البنك الريادية للتمويل.

ويسعى بنك وربة من خلال هذه الشراكة مع «الغانم موتورز» إلى توسيع الخيارات سواء لعملاء البنك او غير العملاء الراغبين في إقتناء سياراتهم المفضلة من علامة هوندا. هذا وسيستمر البنك في جهوده لتوفير افضل الخدمات والحلول المالية لعملائه، ساعيا إلى تلبية رغبات الجميع وتوفير العروض التي تناسب أذواقهم وتطلعاتهم وتخفف عنهم الأعباء المالية من خلال خدمة تمويل السيارات.

وتضاف الشراكة الجديدة بين بنك وربة و «الغانم موتورز» إلى سلسلة من الشراكات التي اقامها البنك مؤخرا مع اهم وكلاء السيارات العالمية في الكويت في إطار العروض المميزة لعملائه وغير العملاء من أجل خدمتهم وتوسيع قائمة الخيارات للسيارات الحديثة.

« التجاري » يعلن أسماء الفائزين في السحب اليومي « لحساب النجمة »

أجرى البنك التجاري الكويتي السحب اليومي على «حساب النجمة»، أمس الأحد 11 ديسمبر 2016 في المركز الرئيسي للبنك، بحضور وزارة التجارة والصناعة ممثلة في عبدالعزيز اشكناني، وقد فاز كل من:

- أمينه عبدالله الكندري
- وليد يوسف الزعابي
- ورثة المرحوم- محمد حسن الزيد
- فوزيه عبدالكريم الحساوي

حساب النجمة يزداد تألقا ويقدم الآن جوائز أعلى قيمة

والآن يمكنك تحقيق كل أحلامك على أرض الواقع مع حساب النجمة في حلته الجديدة حيث تم زيادة قيمة الجوائز الكبرى لسحوبات حساب النجمة لتصل إلى 250.000 دينار كويتي، بالإضافة إلى كونه الحساب الوحيد الذي يقدم أكبر جائزة يومية في الكويت بقيمة 7.000 دينار كويتي. وكذلك التمتع بالمزايا الإضافية التالية:

- الحصول على بطاقة سحب آلي.
- الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب.
- الحصول على كافة خدمات البنك التجاري المصرفية.

في مجمع البوليفارد

« علي عبدالوهاب المطوع » تحتفل بافتتاح « ذا نورث فيس » و« إيست باك » و« فانز »

أعلنت شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، التي تمثل أكثر من 100 علامة تجارية عالمية في قطاعي الجملة والتجزئة في الكويت، عن تدشينها ثلاثة محلات تابعة لقطاع المستلزمات الخارجية هي «ذا نورث فيس» و«إيست باك» و«فانز»، في مجمع البوليفارد خلال حفل افتتاح حضره كل من رئيس مجلس إدارة شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية فيصل المطوع، والمدير العام في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، علي فيصل المطوع، والمدير الإقليمي لمبيعات العلامة التجارية «إيست باك» ميشيل ميسوري.

شهد حفل الإفتتاح حضوراً إعلامياً وإقبالاً من زوار المجمع الذين حصلوا على عروضات حصرية عند شرائهم من أي من المحلات الثلاثة. وبأجواء حماسية ممتعة تم قص شريط الافتتاح عند بداية الممر الذي يجمع محلات شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية وتم تقديم أصناف طعام ومقبلات خفيفة لزوار المحلات الثلاثة الذين استمتعوا بالتشكيلة العصرية والتنزيلات الحصرية في ذلك اليوم.

وفي هذه المناسبة القى السيد فيصل المطوع كلمة أكد فيها على حرص شركة علي عبدالوهاب المطوع على تلبية احتياجات العملاء من منتجات ذات جودة عالية كمستلزمات البحر والبر والتسلق والتخييم والتزلج والمشي وغيرها من الرياضات الموسمية بالإضافة إلى احتياجاتهم من الحقائب بجميع أنواعها والأحذية والملابس الرياضية أيضا. وكذلك حرصها على توسعة أفرع العلامات التجارية التي تشملها محفظة الشركة فيما يصب في صالح خدمة العملاء ويرضي رغباتهم.

جانب من الافتتاح

من جهته قال المدير العام في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية، علي فيصل المطوع: «تسعى في شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية إلى تزويد السوق الكويتي بأجود المنتجات العالمية وتوفير تجربة تسوق متكاملة لزبائننا. وإننا من خلال افتتاح «ذا نورث فيس» و«إيست باك» و«فانز» تحت سقف واحد في مجمع البوليفارد، أحد المشاريع الأكثر حيوية وتطوراً في الكويت، نلبي الإقبال المتزايد من الشباب نحو الحياة العملية واقتناء المنتجات العصرية المريحة، ونعد عملاءنا بمزيد من التوسع وتوفير ارقى العلامات التجارية التي تتماشى مع احتياجاتهم وتضيف لمسة خاصة إلى نمط حياتهم.»

يذكر أن محل «إيست باك» الممتد على مساحة 127 متر مربع في مجمع البوليفارد هو الفرع الأول في الكويت لهذه العلامة التجارية ويضم تشكيلة مميزة من الحقائب بألوان وأشكال متنوعة وعصرية، تشمل حقائب الظهر وحقائب وإكسسوارات السفر. وتنفرد حقائب «إيست باك» الأشهر عالمياً والمصممة بمستوى عال من الحرفية والجودة، بقدرتها على تحمل ومقاومة أقوى ظروف الاستخدام، فضلاً عن وجود كفالة تصل لمدة 30 عاما.

وكواحد من أبرز العلامات التجارية الأمريكية المتخصصة في تصنيع الملابس والمعدات الخاصة بالرياضات الخارجية، يقدم محل «ذا نورث فيس» تشكيلة متنوعة من الأحذية والملابس ومعدات الرياضات المختلفة التي تلبي متطلبات الرياضيين المتحمسين للرياضات في الهواء الطلق وذلك على امتداد 242 متر مربع.

أما محل «فانز» فيمتد على مساحة 127 متر مربع ويلبي احتياجات عشاق التألق الرياضي بمنتجات أمريكية من الأحذية والملابس العصرية ذات الجودة العالية.

وبالإضافة إلى «ذا نورث فيس» و«إيست باك» و«فانز» تزود شركة علي عبدالوهاب المطوع التجارية السوق الكويتي بأشهر العلامات التجارية وأجود المنتجات المصممة وفق المعايير العالمية مثل «أركتريكس» و«هوديني» و«باتاغونيا» وغيرها.

في المنطقة الجديدة لأوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا

هايكه بيرلنباخ تتولى منصب نائب الرئيس لمبيعات « مجموعة لوفتهانزا »

تأتي التغييرات في هيكلية المبيعات ضمن «مجموعة لوفتهانزا» نتيجة لإعادة تشكيل مناطق المبيعات، والتعيينات الجديدة في المناصب العليا لتلك المناطق، والتي يبدأ تنفيذها اعتبارا من 1 يناير 2017.

فمنذ عام 2014، تتولى هايكه بيرلنباخ منصب نائب لرئيس المبيعات الأوربية في مجموعة الخطوط الجوية الألمانية «لوفتهانزا»، وتم تعيينها بدءا من مطلع عام 2017 كنائبة لرئيس مبيعات مجموعة الخطوط الجوية الألمانية «لوفتهانزا». وبالإضافة إلى مهامها كمسؤولة عن جميع المبيعات والنشاطات التجارية في أوروبا ستتولى بيرلنباخ، من منصبها الجديد، مسؤولية المبيعات في الشرق الأوسط/أفريقيا. ومع توسّع مسؤولياتها، ستقود بيرلنباخ منطقة المبيعات الجديدة المكونة من اندماج منطقتي مبيعات أوروبا والشرق الأوسط/أفريقيا مع بداية عام 2017.

وعبر منصبها الجديد، سترفع بيرلنباخ تقاريرها إلى نائب الرئيس التنفيذي لمبيعات مجموعة الخطوط الجوية الألمانية «لوفتهانزا» جينز بيشوف، الذي علق على هذا التعيين الجديد بقوله: «مع تعيين هايكه بيرلنباخ، نكون قد وضعنا خبرتها الكبيرة والتزامها العالي لمنصب نائب رئيس لتنظيم المبيعات، حيث أدارت من قبل أنشطة المبيعات والتسويق في أوروبا بنجاح كبير. ولن يقتصر منصب بيرلنباخ الجديد على إدارة منطقة المبيعات الموسعة، بل سيشمل ضمان تحقيق اندماج أكثر انسيابية بين منطقتي المبيعات السابقتين. وعبر هذه الهيكلية الجديدة سنكون قد أعدنا من تموضعنا لنكون أكثر توجهاً نحو السوق وأكثر فاعلية وكفاءة».

وتهدف إعادة هيكلة مناطق المبيعات لتحسين التركيز على نهج خدمة العملاء، بالإضافة إلى تحقيق مستوى أكبر للكفاءة الداخلية. وستنسجم منطقة المبيعات الجديدة بصورة أكبر مع هيكلية التوزع الجغرافي للكثير من العملاء من الشركات، والتي تتجمع أسواقها في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وستكون منطقة المبيعات الجديدة واحدة من أربع مناطق مبيعات دولية على مستوى العالم، والتي لا تشمل السوق الوطنية لمجموعة الخطوط الألمانية «لوفتهانزا» في ألمانيا وأستراليا والسويد. وتشمل منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا على 74 سوقاً للمبيعات، وتمتد من الترويج إلى جنوب أفريقيا والمغرب إلى كازاخستان، والتي سيديرها هايكه بيرلنباخ جميعها انطلاقا من المكتب الرئيسي في فرانكفورت. وستدمج منطقة مبيعاتها بين مجموعة الخطوط الجوية «لوفتهانزا التسابوية» و«لوفتهانزا» و«سويس»، كما ستقوم بتمثيل «الخطوط الجوية البلجيكية»، وستدعم أنشطة مبيعات «يوروينجز» في عدد من الأسواق.

انضمت بيرلنباخ إلى «لوفتهانزا» في عام 1990، وبعد توليها عدة مناصب في محطة فرانكفورت أثناء دراستها للسياحة والاقتصاد، انتقلت لتنظيم المبيعات في عام 1994 حيث دخلت إدارة الحسابات الرئيسية ضمن مسؤولياتها. وفي عام 1999، تم تعيينها كمدير عام لدعم التسويق والمبيعات الأوربية من مقرها في لندن. وفي وقت لاحق، كانت مسؤولة عن تنظيم الخطوط الجوية في دول البنلوكس من مقرها في أمستردام منذ عام 2002. وعادت بيرلنباخ إلى مقر «لوفتهانزا» الرئيس في فرانكفورت عام 2006 كرئيس لإدارة المنتجات المحلية والأوربية. وفي عام 2009، تم تعيينها رئيسا لشركة «لوفتهانزا إيطاليا» ومقرها في ميلان، لتتولى في عام 2011 منصب رئيس إدارة كبائن القيادة في «لوفتهانزا يونيتيخ» كمسؤولة عن أطقم عمل 4500 كابينة قيادة، وعن جودة الخدمة والتدريب، قبل أن تنتقل إلى أنشطة المبيعات في منطقة أوروبا. وتحمل بيرلنباخ شهادة الماجستير في الإدارة من جامعة «ماكجيل» من مونتريال في كندا.

واعتبارا من بداية عام 2017، يتولى السيد تامور جودارزي بور منصب نائب رئيس مبيعات مجموعة الخطوط الجوية الألمانية «لوفتهانزا» في الأمريكيتين، حيث تولى في السابق مسؤولية المبيعات في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا منذ عام 2014، خلفا للسيد يورجين سيبتروك، والذي أصبح بدوره نائبا لرئيس المبيعات، وإدارة السوق الوطنية وحسابات الأسواق العالمية الرئيسية في مجموعة الخطوط الجوية الألمانية «لوفتهانزا»، كمسؤول عن المبيعات في ألمانيا والنمسا وسويسرا بالإضافة إلى العملاء من الشركات ومجموعات وكالات السفر العالمية.

هايكه بيرلنباخ