لتقديم خدمات جديدة بنظام التقسيط

«وربة للتأمين» توقع مذكرة تفاهم مع «ساي-نت»

في أول بادرة من نوعها في قطاع التامين في دولة الكويت، وقعت شركة وربة للتامين مذكرة تفاهم للتعاون مع شركة شبكة المعلومات الائتمانية «ساي-نت» وذلك في مجال تبادل المعلومات الائتمانية للعملاء الأفراد بعد الإنتهاء من الإجراءات القانونية والتنظيمية والتقنية لهذا التعاون. والتي ستمكن شركة وربة للتامين بموجب هذا التعاون من الاطلاع على المعلومات الائتمانية للعملاء لتقوم بتقديم وتوفير خدمات تامينية جديدة وسريعة للعملاء بنظام الأقساط.

وقد قام بتوقيع هذه المذكرة كل من الرئيس التنفيذي لشركة وربة للتامين أنور السابج ، والرئيس التنفيذي لشركة شبكة المعلومات الائتمانية «ساي-نت»، فهد محمد المنيس ، حيث يأتي هذا التعاون ضمن توجه شركة وربة للتامين إلى الارتقاء بمستوى تقديم الخدمات التامينية الخاصة بالأفراد والتي تغطي التامين لجميع المنتجات من القوارب واليخوت والسيارات والمنازل والسفر أيضا، إذ قامت الشركة في السنوات الأخيرة بالاستثمار بشكل مكثف في تطوير وثائق تامين متطورة تلبي احتياجات مختلف شرائح العملاء من المواطنين والمقيمين في دولة الكويت، وذلك بالإضافة إلى الاستثمار الجيد والمتوازن في البنية التحتية التكنولوجية لأنظمة الشركة لضمان انسيابية وسلامة كل عملياتها بأعلى مستوى من الكفاءة والموثوقية والسرعة.

وتعقيبا على توقيع هذه المذكرة فقد صرح الرئيس التنفيذي لشركة وربة للتامين، أنور السابج قائلا : «تنتهج شركة وربة للتامين إستراتيجيات حديثة تتواكب مع إيقاع التغيرات الآنية للإقتصاد المحلي والإقليمي والعالمي، تركزخلالها من الحفاظ على حقوق عملائها من ناحية وإدارة المخاطر المتعلقة بهذا القطاع من ناحية أخرى وذلك حرصا على استمرارية تقديم خدماتها بمهنية وجودة عاليه وأيضا تنافسيتها في السوق المحلي ، ويأتي هذا التعاون ضمن مساعي الشركة على الإستفادة من الخدمات التي توفرها شركة ساي-نت» والتي تضيف قيمة عالية لطريقة عملنا.»

لقطة جماعية بعد توقيع الاتفاقية

من ناحيته، صرح الرئيس التنفيذي لشركة شبكة للعلومات الائتمانية «ساي-نت»، فهد محمد المنيس

تعقيبا على هذا التعاون قائلا : نحن سعداء بهذا التعاون الفريد من نوعه مع شركة وربة للتامين ، وهو ما يؤكد قوة ومتانة نموذج عمل شركة شبكة المعلومات الائتمانية التي ساهمت في اكتشاف الفرص المتنوعة ضمن نطاق عملياتها ما عزز قدره الشركة في الحفاظ على مكانتها كاسم مرموق في توفير خدمات ذات قيمة مضافة لجميع القطاعات المالية والمصرفية والتامينية ومساهم موثوق في قصة نجاح تلك القطاعات في دولة الكويت ، وأوضح المنيس مدى أهمية إنجاز هذا التعاون في تعزيز قاعدة المعلومات الائتمانية مما يساعد في تحسين بيئة الأعمال في دولة الكويت ورفع تصنيفها الائتماني على المستوى المحلي والإقليمي والدولي .

تأسست شركة وربة للتامين عام 1976 على القيم التقليدية الكويتية الأصيلة لخدمة الأفراد والشركات وتوفير الأمان الذي يحتاجونه. بخبرة تمتد على أكثر من42 عاماً من النزاهة والأمانة، تستمر وربة للتامين في توفير أعلى مستوى من الخدمة لعملائها إلى جانب تقديم مجموعة متعددة من منتجات التامين بشكل يتناسب مع المجتمعات التي تخدمها الشركة.

تشارك في «سوق السفر العربي 2019»

«سياحة الشارقة»: 633 مليون درهم ... إجمالي الإيرادات الفندقية في 2018

تواصل «هيئة الإنماء التجاري والسياحي بالشارقة» قيادة مسيرة نمو قطاع السياحة، مدفوعة بإنجازات نوعية تحققت خلال العام 2018 الذي شهد تحسّن ملموس في إيرادات الفنادق وعدد الزوار والسيّاح في الإمارة. وجاء الإعلان عن إحصائيات العام الماضي بالتزامن مع الاستعدادات الجارية للمشاركة في «سوق السفر العربي 2019»، المقرر بين 28 أبريل الجاري و1 مايو المقبل في «مركز دبي الدولي للمؤتمرات والمعارض».

لقد وصل إجمالي عدد نزلاء المنشآت الفندقية بإمارة الشارقة في عام 2018 إلى 1,738,543 زائر، حيث بلغ إجمالي إيراداتها مجتمعة 633 مليون درهم إماراتي.

وشهدت الفنادق معدل إشغال يصل إلى 65% والشقق الفندقية وصلت إلى 60%. وشهد عام 2018 ارتفاعاً في عدد السياح من روسيا ورابطة الدول المستقلة ومنطقة البلطيق بنسبة بلغت 41% وارتفعت حصتهم السوقية من 15 % في عام 2017 إلى 23% في عام 2018، في حين ارتفع عدد السياح من إفريقيا بنسبة 4 %، وبقيت الحصة السوقية للسياح من الصين 7%.

إنجازات نوعية

نجحت «هيئة الإنماء التجاري والسياحي بالشارقة» خلال العام الماضي بالدخول

خالد الشعفار

وللمرة الأولى إلى الأسواق الإندونيسية والماليزية والألمانية والسنغافورية، مدعومة بمحفظة متكاملة من الحملات الترويجية التي استقطبت اهتماماً دولياً

شهدت إمارة الشارقة خلال العام 2018 إطلاق مبادرات رائدة أبرزها «مهرجان صيف الشارقة» في نسخته الأولى، فضلاً عن افتتاح عدد من الفنادق الجديدة التي تمثل دفعة قوية للجهود الرامية إلى استيعاب الأعداد المتنامية من السياح الوافدين إلى الإمارة. كما تم افتتاح حزمة من مرافق الجذب السياحي البيئي، منها "نُزل الرفراف" في كلباء و«نزل الفاية» في مليحة، والتي تستهدف تقديم تجربة استثنائية من حيث الفخامة والراحة والاستدامة.

وتم إطلاق البوابة الإلكترونية السياحية (VisitSharjah.com) في العام الماضي، وفق رؤية قائمة على إبراز المزايا المميّزة لإمارة الشارقة، لتسليط الضوء على البيئة الطبيعية الخلابة والحضارة الغنية والثقافة الأصيلة والإرث التراثي العريق مما يساهم في تبسيط تخطيط الرحلات السياحية للزوار كافة.

قال خالد المدفع، رئيس «هيئة الإنماء التجاري والسياحي بالشارقة»: «تتبنى حكومة الشارقة رؤية واضحة تستهدف استقطاب 10 ملايين سائح بحلول العام 2021، بالتزامن مع الاحتفال باليوبيل الذهبي لتأسيس دولة الإمارات العربية المتحدة. ونعتز بما حققناه من نتائج إيجابية خلال العام 2018، فبفضل الجهود اللامحدودة وتعاون الشركاء كافة معنا فقد وصلت نسبة تحقيقنا للرؤية حتى هذا اليوم لـ 70%، بما يعادل 7 ملايين زائر لإمارة الشارقة، وهذا العدد ينقسم إلى رواد المعارض والفعاليات والمتاحف والزوار عبر مطار الشارقة الدولي، مما يمثل إنجازاً نوعياً نفخر به ومسؤولية كبيرة تدفعنا قدماً إلى مواصلة الارتقاء بالقطاع السياحي لترجمة التطلعات الطموحة في الوقت المحدد. ويأتي الأداء الإيجابي للقطاع السياحي المحلي بمثابة إضافة هامة للنجاحات المتلاحقة التي تقودها الشارقة، والتي تكللت مؤخراً باختيارها كـ «عاصمة عالمية للكتاب لعام 2019» من قبل «اليونسكو».

وأضاف المدفع: «ومما لا شك فيه بأنّ كل ما تحقق من إنجازات جاء نتاج الدعم اللامحدود والتوجيهات السديدة لصاحب السمو الشيخ الدكتور سلطان بن محمد القاسمي، عضو المجلس الأعلى حاكم الشارقة، في ترسيخ مكانة الشارقة كوجهة رئيسية رائدة على الخارطة السياحية العالمية. ونسعى، في إطار حملاتنا الترويجية الناجحة، إلى التعريف بالغنى التراثي والثقافي والموروث الحضاري الإماراتي من خلال أبرز المحافل الدولية وكبرى الفعاليات والمعارض العالمية، ونضع على عاتقنا مسؤولية توفير المزيد من العروض والبرامج والمبادرات الجاذبة خلال الأشهر والسنوات القليلة المقبلة للحفاظ على الزخم القوي.

مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي

مبيعات «لينكون» في الخليج ترتفع 50 في المئة خلال الربع الأول

شركة لينكون

تشهد لينكون حالياً طفرة في مبيعاتها في المنطقة، وذلك بفضل الوعي المتزايد لها كعلامة تجارية رائدة، وتفاعلها المستمر مع المؤثرين الإقليميين، ومواصلة استثماراتها في المرافق والخدمات الفردية لعملائها، إضافة إلى التشكيلة الفريدة من السيارات الفخمة والخدمات المتميزة.

فخلال الربع الأول من هذا العام وحده، تمكنت لينكون من تحقيق أداء رائع في منطقة الشرق الأوسط عبر ارتفاع مبيعاتها بنسبة 47 في المئة مقارنة بالفترة نفسها خلال العام الماضي. وفي دولة الإمارات، حققت لينكون زيادة بنسبة 33 في المئة في مبيعات سياراتها الجديدة، وقد يرجع ذلك إلى تنامي الإقبال على تشكيلتها وطرح طرازات جديدة بها فيها نافيجيتور وMKC. وفي العام الماضي، زادت مبيعات لينكون بنسبة 50 في المئة في دولة الإمارات العربية المتحدة، التي تعد أكبر سوق للسيارات الفاخرة في المنطقة. وعبر افتتاح أكبر منشأة مستقلة لعلامة لينكون من قبل شركة الطاير للسيارات، مستورد وموزع لينكون في دولة الإمارات، سيتمتع العملاء بخدمة متميزة تدعم مجموعة لينكون الفريدة من سيارات السيدان والدفع الرباعي. وتجدر الإشارة إلى أنّ الكويت شهدت أكبر ارتفاع في مبيعات سيارات لينكون للربع الأول من العام 2018، بزيادة قدرها 82 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، ومما ساهم في ذلك انضمام شركة الغانم اوتو إلى شبكة وكلاء لينكون الإقليميين إضافة إلى الإقبال المستمر على سيارة الدفع الرباعي كبيرة الحجم نافيجيتور وسيارة السيدان كونتيننتال وإطلاق تشكيلة جديدة من السيارات الفخمة التي تضمنت طرازي نوتيلوس وMKC، لتواصل لينكون بذلك نموها القوي في الشرق الأوسط. هذا وتواصل شركة الغانم اوتو للسيارات الاستثمار في تقديم خدمات متميزة للعملاء، حيث انها في صدد افتتاح صالتين جديدتين لسيارات لينكون قبل نهاية العام 2019، ما يعكس التزامها بعلامة لينكون. وقد صرحت سارة راي، مديرة لينكون الشرق الأوسط قائلة: «من حسن حظنا اننا نتعاون مع شركاء متميزين في المنطقة وملتزمين بتوفير افضل الخدمات لعملائنا، الأمر الذي سيساهم في نمو قاعدة عملائنا في المنطقة بشكل كبير». «ومن خلال العمل جنبا إلى جنب معهم، سيكون بوسع لينكون تقديم التسهيلات والخدمات والمنتجات التي يتوق إليها ويستحقها العملاء الباحثون عن الفخامة في جميع انحاء الشرق الأوسط. واضافت راي: «تملك علامة لينكون اليوم تشكيلة قوية من السيارات تشمل MKZ وكونتيننتال بالإضافة لمجموعة فريدة من السيارات متعددة المهام التي تضم MKC ونوتيلوس ونافيجيتور. كما سنقوم خلال الأشهر القليلة المقبلة بإطلاق سيارة افييتور الجديدة كلياً والتي طال انتظارها، لتجسد المعنى الحقيقي للفخامة لينكون. ونحن سعداء بالإقبال الكبير الذي حظيت به علامتنا التجارية من عملاء المنطقة والذي ينعكس على النمو الملحوظ الذي حققته لينكون.»

«جنرال موترز» توقع مذكرة تفاهم مع «كريم» لتسهيل تملك «الكباتن» للسيارات

أعلنت كريم، المنصة الإلكترونية الرائدة في الشرق الأوسط، عن توقيع اتفاقية شراكة مع جنرال موترز الشرق الأوسط وإفريقيا تهدف إلى توفير فرصة نادرة لكباتن كريم في الخليج والمشرق العربي لقيادة سيارة جديدة وتملكها.

ووفق الاتفاقية، سيحظى كباتن كريم بأسعار مخفضة على أي نوع من سيارات جنرال موترز من ضمنها شيفروليه و جي أم سي وكاديلاك، وذلك ابتداءً من 59 درهم إماراتي في اليوم. كما يتضمن السعر رسوم الخدمة والصيانة وضمان ممدد على السيارة، ويمكن للكباتن تملك السيارة بالكامل بعد 3 سنوات.

وتندرج هذه الاتفاقية ضمن حلول خدمات الأسطول من كريم وهو القسم الخاص بدعم كباتن كريم لتملك سياراتهم الخاصة وبالتالي إدارة عملهم الخاص. وجاء حفل التوقيع بحضور باسل النحلاوي المدير التنفيذي لكريم الخليج ولؤي الشرفا المدير التنفيذي للعمليات التجارية لشركة جنرال موترز الشرق الأوسط وإفريقيا.

وفي هذا الإطار قال باسل النحلاوي، المدير التنفيذي لكريم الخليج: "يسعدنا إنجاز هذه الاتفاقية مع جنرال موترز حيث ستعود بالفائدة الكبيرة على الكباتن. ونحن في كريم نولي رفاهية وسعادة الكباتن أهمية قصوى، ونسعى على الدوام لدعمهم سواء خلال العمل أو خارجه".

وأضاف: "يمكن لكباتن كريم الآن تملك سيارة جديدة من جنرال موترز ليقودوا براحة وأمان وبلبون كذلك توقعات العملاء. نود أن نشكر جنرال موترز على هذه الشراكة القيمة وعلى دعمهم المتواصل ونتطلع إلى مزيد من التعاون في الفترات المقبلة".

بدوره صرّح لؤي الشرفاء المدير التنفيذي للعمليات التجارية لجنرال موترز الشرق الأوسط وإفريقيا: "منذ تاسيس كريم، عملت الشركة على تحديد حاجات الركاب والسائقين في المنطقة على حد سواء، واستخدمت التكنولوجيا لإيجاد الحلول المناسبة والفريدة لمتطلباتهم. ولطالما كانت جنرال موترز رائدة في قطاع السيارات لأكثر من قرن كامل وملتزمة دوماً بالابتكار، ولهذا كانت هذه الاتفاقية نتيجة طبيعية لنا".

وأضاف: "النقل في وقتنا الحالي يتغير بسرعة أكثر من اي وقت مضى. من طلب السيارات إلى نظام الدفع البديل، تواصل كرق السائدة النقل في منطقة الشرق الأوسط الشابة والحيوية بالتغير والتطور. وبفضل هذه الشراكة، نحن على ثقة بأن نوفر قيمة مضافة على هذا التطور من خلال تزويد مركبات مميزة وعالية الكفاءة في استهلاك الوقود وبالتالي تمنح القدرة لكابتن كريم والركاب من الوصول إلى وجهاتهم بأمان وسلامة".

تأسست كريم في عام 2012 وتعمل حالياً في أكثر من 120 مدينة في 15 بلداً في منطقة الشرق الأوسط.

«إيه إم بيست» تؤكد التصنيفات الائتمانية لـ «إعادة التأمين الكويتية»

أكدت شركة "إيه. إم. بيست" حصول شركة إعادة التامين الكويتية "كيه. إس. سي. بيه" (المعروفة باسم "كويت ري") (في الكويت) على تصنيف القوة المالية "إيه -" (ممتاز) وتصنيف المصدّر الائتماني طويل الأجل "إيه -". وتبقى التوقعات المستقبلية لهذه التصنيفات الائتمانية مستقرة.

وتعكس هذه التصنيفات قوة الميزانية العمومية لشركة "كويت ري"، والتي منحتها "إيه. إم. بيست" تصنيف قوي جداً، إضافة إلى قوة أدائها التشغيلي، وطابع أعمالها المحايد والإدارة الملائمة للمخاطر المؤسسية.

وتستند قوة الميزانية العمومية لشركة "كويت ري" إلى الرسملة المعدّلة حسب المخاطر، والتي تعتبر، حسب قياسها بنسبة كفاية رأس المال الصادرة عن "بيست" ("بي سي إيه آر")، في أقوى مستوياتها. وتستفيد قوة الميزانية العمومية للشركة أيضاً من ممارسات الحجز الحكيمة. وتحافظ الشركة على مستويات جيدة من السيولة، كما يتبين من نسبة السيولة مقارنة بصافي الاحتياطيات الفنية والبالغة 109 في المائة في نهاية عام 2018. وبعد استهلاك رأس المال مدفوعاً بمخاطر الاكتتاب، نتيجة للنمو المرتفع الذي حققته الشركة عام 2018 وارتفاع نسبة الاحتفاظ بالأقساط.

وبعد التغيير الذي طرأ على الإدارة في عام 2016، قامت الشركة بتغيير إستراتيجية أعمالها وعززت من تركيزها على الربحية في إجمالي الميزانية العمومية. وقد ترجم هذا إلى تحسن في الأداء الفني وانخفاض التقلبات في النتائج التشغيلية، حيث سجلت الشركة معدلاً متوسطاً سليماً في الفترة الممتدة ما بين عامي 2016 و2018 بلغ 96.9 في المائة، ومتوسط عائدات حقوق المساهمين الذي بلغ 6.2 في المائة.