

## يطلق حملة « قسطها بسعر الكاش على 5 سنوات» « وربة» يخصّ عملاءه بعروض مميزة لشراء تويوتا لاند كروزر 2016



عروض مميزة لعملاء «وربة»

يتولون الإجابة على كافة استفسارات العملاء ومشاركتهم حلول البنك الريادية للتمويل. تجدر الإشارة إلى أن بنك وربة يسعى حثيثا على تصميم عروض تمويل للسيارات تناسب كافة قطاعات العملاء حيث عمل مؤخرا على إطلاق برنامج كاسب لتمويل شراء السيارات بالتعاون مع مؤسسة محمد ناصر السابر، وكلاء تويوتا في الكويت. وبرنامج كاسب هو عبارة عن برنامج تمويل مدته 5 سنوات، يقدم نظاما جديدا لتمويل شراء السيارات وفق عقود مساومة بالسقاط مرتبة بطريقة مبتكرة.

ويسعى بنك وربة من خلال هذه الشراكة الجديدة مع مؤسسة محمد ناصر السابر إلى توسيع خيارات العملاء الراغبين في اقتناء سياراتهم المفضلة من علامة تويوتا. هذا وسيستثمر البنك في جهوده لتوفير أفضل الخدمات والحلول المالية لعملائه، ساعيا إلى تلبية رغبات عملائه وتوفير العروض التي تناسب أدوافهم وتطلعاتهم وتخفف عنهم الأعباء المالية من خلال خدمة تمويل السيارات.

وتضاف الشراكة الجديدة بين بنك وربة ومؤسسة محمد ناصر السابر إلى سلسلة من الشراكات التي أقامها البنك مؤخرا مع أهم وكلاء السيارات العالمية في الكويت في إطار العروض المميزة لعملائه مع شراكة متنوعة من أجل خدمتهم وتوسيع قائمة الخيارات للسيارات الحديثة.

## لضمان موسم العودة الى المدرسة ممتعا ومرحبا لعملائه مركز سلطان يطلق بالتعاون مع فيزا حملة نوعية في أفرعه



موسم العودة للمدارس

سوف يحصلون على فرص أكبر للفوز!!!!.

من جهة أخرى احتفل مركز سلطان بعودة الأضيخ مع عملائه وسط أجواء انصفت بالحماسة والسعادة حيث تخللها عدد من الفقرات الترفيهية عبر كافة أفرعه في الكويت. ويوجي من كرم اللداسية، انسمت احتفالات مركز سلطان بالعباء عبر إطلاق سلسلة من العروض الخاصة وفسقات عرض المنتجات المستوردة من كافة أرجاء العالم.

وبما أن الأطفال هم أكثر المعنيين بالعيد، حرص مركز سلطان تحضير أجواء ترفيهية لهم عبر سلسلة من الفعاليات وتخصيص مجموعة حصرية من الألعاب مستوردة خصيصا لهذه المناسبة وتناسب كافة الأعمار.

أما بالنسبة للعائلات التي زارت خلال فترة العيد المبارك أفرع مركز سلطان في حولي والساحلية، فقد استطاعوا التمتع بنسوق لا تضاهي بينما أطفالهم يرحلون مع الفعاليات للقررة واختيار الألعاب المفضلة لهم والمشاركة في النشاطات مما أحال عيدهم إلى متعة لا تضاهي.

الحملة الترويجية، يستطيع الأهل تسوق كافة احتياجاتهم المدرسية لهذا العام مع إمكانية فوزهم بجوائز نوعية عبر استخدام بطاقتهم للفيزا.

من جهته، قال أميت فيجي، المدير الإقليمي لفيزا في الكويت: «نتطلع فيزا دائما إلى فرص للعمل مع شركاء رياديين في صناعة التجزئة لتقديم قيمة مضافة إلى حملة بطاقات فيزا. أن موسم العودة إلى المدارس يشهد عادة ازديادا كبيرا على التسوق للمستهلكات الدراسية من قبل الأهل، لذا فإن هذا الموسم قربنا توحيد قوائنا مع مركز سلطان الريادي عبر إطلاق حملة ترويجية حصرية لحملة بطاقات فيزا ونحن على ثقة من أن عملاء مركز سلطان سوف يختبرون تجربة لا تضاهي من خلال هذه الحملة».

إن حملة «السعودة إلى المدارس» مستمرة في كافة أفرع مركز سلطان حتى ١٣ أكتوبر وبناء عليه يدعو مركز سلطان كافة عملائه إلى زيارة الفرع والتسوق فكلما تسوقوا وسددوا قيمة مشترياتهم بواسطة بطاقتهم للفيزا،

بالإسناد إلى التزام مركز سلطان بمكافأة عملائه عبر تخصيص حملات مبتكرة وغير مسبوقه لهم، أطلق المركز بالتعاون مع فيزا حملة مميزة تحت شعار «العودة إلى المدارس» عبر كافة أفرعه والتي تستمر من ١٣ سبتمبر إلى ال ١٣ أكتوبر ٢٠١٦.

وتأتي هذه الشراكة في الوقت المناسب لمساعدة العملاء على تزويد أبنائهم بكل مستلزمات موسم العودة إلى المدارس سواء من حقائب الظهر أو القرطاسية بالإضافة إلى حافظات الطعام. وبموجب هذه الحملة، فإن كل عميل يتفق 20 دينار كويتي أو أكثر مستخدما بطاقته للفيزا، سوف يدخل سحبا للفوز بجوائز قيمة. وبغايا تتراوح بين الكمبيوتر المحمول من نوع ماك والآي باد وهواتف الآي فون بالإضافة إلى مجموعة متكاملة من القرطاسية.

وفي هذا السياق، قالت ليذا الغريب، مديرة التسويق في مركز سلطان: «أن مركز سلطان سعيد بشركته مع فيزا التي يرى بأنها سوف تشكل قيمة مضافة لعملائه خلال تسوق مستلزمات موسم العودة إلى المدارس. ومن خلال هذه

## البنك التجاري يحتفل بتخريج «الدفعة الخامسة» من أكاديمية التجاري



صورة جماعية

التجاري مشيدين بأساليب التدريب المتطورة التي ساهمت بشكل كبير في صقل مهاراتهم في مجال الخدمات المصرفية للأفراد والتعامل مع العملاء.

في الكوادر الوطنية وزيادة نسبة الموظفين الكويتيين بالبنك. وبدورهم، أعرب المتدربون عن سعادتهم بالتدريب الذي حصلوا عليه في أكاديمية

الشباب الكويتي للعمل في القطاع الخاص بصفة عامة والقطاع المصرفي والبنك التجاري بشكل خاص، مشيدة في الوقت ذاته بجهود إدارة البنك في الاستمرار

البرامج التدريبية التي يتم تنفيذها في أكاديمية التجاري إنما يأتي نتيجة لتضافر جهود فريق العمل من الإدارات المختلفة بالبنك، إيماننا من التجاري بأهمية تأهيل

احتفل البنك التجاري بتخريج الدفعة الخامسة من موظفي الخدمات المصرفية للأفراد، بعد أن أكادهم بنجاح في أكاديمية التجاري بفرع الفيحاء. وبهذه المناسبة قامت مكي العبد الرزاق - مدير عام إدارة الموارد البشرية بتقديم التهانئ للدفعة الخامسة من المتدربين الذين أكادهم بنجاح في مجال الخدمات المصرفية للأفراد. وأشارت مكي العبد الرزاق إلى أهمية التدريب والتطوير الوظيفي بالنسبة لموظفي التجاري حيث يرى البنك أن الاهتمام بتدريب العنصر البشري لديه يساهم في خلق جيل واعد من المصرفيين المدربين على أحدث التقنيات المتبعة في العمل المصرفي، مبيته أن أساليب التدريب المتبعة في أكاديمية التجاري لا تقتصر فقط على التدريب النظري، بل تشمل أيضا إشراك الموظفين الجدد في التدريب العملي على الأنظمة التي تحاكي تماما الأنظمة الموجودة في فروع البنك من خلال الفرع الوهمي في الأكاديمية.

وأكدت العبد الرزاق أن نجاح

### للمرة الأولى في تاريخه وتمتد على مدى 5 سنوات

## «برقان» ينهي بنجاح إصدار سندات من الدرجة الأولى بقيمة 500 مليون دولار تحت نظام «RegS»



توزيع السندات كان متواظا بين المستثمرين

### أكبر عملية إصدار سندات من الدرجة الأولى في السوق الكويتي

أصدر بنك برقان ش.م.ك.ع. سندات من الدرجة الأولى بقيمة 500 مليون دينار كويتي على مدى 5 سنوات ويسعى فائدة ثابتة قدرها 3.125% وذلك تحت مظلة برنامج سندات اليورو متوسطة الأجل (Euro Medium Term Note Programme) الذي أنشئ حديثا، والبالغ حجمه 1.5 مليار دولار. وأصبح بنك برقان أول مؤسسة مالية كويتية تصدر سندات من هذه الفئة.

وكان سعر السندات 99.30% وبلغ إعادة عرض العائد عليها 3.278%. وستتم استحقاق السندات في 14 سبتمبر 2021.

وأعرب رئيس إدارة الاستثمارات للبنكة والخزينة لمجموعة بنك برقان، روبرت فروست، عن فخره بالإقبال الكبير الذي حظيت به سندات البنك من قبل المستثمرين على المستوى الإقليمي والدولي.

وقال إن الدعم الكبير الذي يحظى به الإصدار الأول من فائقة للسندات من بنك برقان، يعكس وضع قوته الائتمانية التي يتمتع بها في الأسواق، لافتا إلى أن هذه السندات تعزز مبادراته لتنويع مصادر

التمويل لديه. وأضاف فروست أنه تم ترتيب مجموعة من الاجتماعات مع المستثمرين في سنغافورة وهونغ كونغ والإمارات العربية المتحدة ولندن، استعرض خلالها فريق

البنك سياسته الائتمانية والغرض من إصدار السندات، وقد شهدت اهتماما كبيرا في الاكتتاب بها. وتابع أنه على الرغم من الإصدارات الكبيرة من قبل المؤسسات المالية في الشرق

### لتقديم أحدث الخدمات المصرفية للعملاء

## «بيتك»: تجديد 50 جهاز صرف آلي



بيتك جذوت أجهزةتها

قام بيت التمويل الكويتي «بيتك» بتجديد 50 جهاز صرف آلي في الفروع المصرفية وذلك في إطار سعيه المتواصل لتقديم أفضل وأحدث الخدمات المصرفية الرائدة والابتكرة للعملاء، بما يعزز مكانته الرائدة على مستوى القطاع المصرفي في الكويت ويحقق رضا العملاء وتطلعاتهم.

ويهدف «بيتك» إلى رفع مستوى خدمات عديدة مثل خدمة إيداع الشيكات وخدمات السحب والإيداع النقدي وغيرها، بالإضافة إلى توفير مجموعة من الوثائق المصرفية الأخرى وتقديم أفضل الحلول المصرفية والتكنولوجية المتطورة وفق أعلى معايير الجودة والسرعة والسهولة والأمان.

وتأتي مبادرة تجديد أجهزة الصرف الآلي لدى «بيتك» ضمن خطة لاستبدال كافة أجهزة الصرف الآلي القديمة بأخرى على أحدث طراز خلال مدة محددة، بالتعاون مع أرقى الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال، بما يعكس سعي «بيتك» وجهوده في تقديم الحلول المتكاملة التي تمكته من تعزيز وتوطيد مكانته الرائدة، وتوسيع حصته في السوق، ورفع مستوى خدمة عملائه وخفض تكاليفها التشغيلية بشكل عام.

ويحرص «بيتك» على توفير خدماته المصرفية الإلكترونية لعملائه على مدار الساعة، بما يتيح لهم القدرة على تجاوز القيود التقليدية المتعلقة بالمعاملات المصرفية، مثل ساعات العمل ومدة إنجاز المعاملات وغيرها، الأمر الذي يؤكد ريادة البنك في تقديم أحدث التقنيات المصرفية وأكثرها تطوراً بطرق عصرية وأمنة.

وسيوصل «بيتك» جهوده في مواكبة أحدث التطورات التكنولوجية في الساحة المصرفية وتوظيفها لمصلحة العميل والبنك على حد سواء بما يشكل رافدا قويا من روافد خدمة العميل ويعكس صورة «بيتك» المؤسسة المالية الإسلامية الرائدة عالميا.