

للإعلان عن الفائز بـ 5 آلاف دينار راتباً شهرياً لـ 10 سنوات

«الأهلي» يقيم سحب «الفوز» السنوي الأول غداً... بـ «الأفنيوز»

يقوم البنك الأهلي الكويتي بسحب الفوز السنوي الأول على الجائزة الكبرى البالغة 5 آلاف دينار راتباً شهرياً لمدة عشر سنوات، غداً الجمعة الموافق 16 سبتمبر في مجمع الأفنيوز - المرحلة الثانية، بجانب مطعم تشين كيك فاكتور. وتبدأ الفعالية في تمام العاشرة صباحاً بعدد من الأنشطة التي يستمتع بها جميع أفراد العائلة، بينما سيبدأ البرنامج الترفيهي في الساعة السادسة مساءً ويستمر حتى بدء العد التنازلي للإعلان عن أول فائز بجائزة سحب الفوز الكبرى الساعة الثامنة مساءً، حيث يقام السحب تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة وكذلك الشركة المسؤولة عن التدقيق المالي لدى البنك «Al-Wazzan & Co».

وتعليقاً على سحب الجائزة الكبرى، قال الرئيس التنفيذي في البنك الأهلي الكويتي - الكويت، لؤي مقاسم «نحرص كبنك على تزويد عملائنا بفرص لتوفير المال، وفي الوقت نفسه تقديم حوافز مجزية تتجاوز توقعاتهم، لمساعدتهم على تحقيق أهدافهم المالية. ونعتقد أن الجائزة الكبرى التي نقدمها من خلال سحب الفوز ستساعد عملائنا على تحويل الكثير من أحلامهم إلى حقيقة، سواء كانت السفر حول العالم، أو شراء منزل أو سيارة، أو إتمام دراساتهم العليا، أو تأسيس مشاريعهم الخاصة، أو الاستمتاع بهواياتهم المفضلة.» وأضاف «تقدم سحبوات الفوز



لؤي مقاسم:



جهير معرفي:

الجائزة الكبرى تُساعد عملاءنا على تحويل أحلامهم إلى حقيقة

ملتزمون بتقديم جوائز قيمة لعملائنا إلى جانب الحلول المصرفية السهلة

جائزة نقدية أسبوعية تبلغ 10 آلاف دينار، والتي تعد الأكبر من نوعها على مستوى الكويت من حيث القيمة، إلى جانب الجائزة الكبرى وهي راتب شهري يبلغ 5 آلاف دينار لمدة 10 سنوات.» ومنذ إنطلاقه في شهر أكتوبر من العام الماضي، ساهم حساب الفوز

في تغيير حياة العديد من عملاء البنك، الذين حالفهم الحظ بالفوز في السحوبات الأسبوعية بجائزة الكثير من أهدافهم بما فيها قضاء أوقات متعة مع أحبائهم، أو توسيع مشاريعهم التجارية، أو امتلاك سيارة المواطنين أو المقيمين. وبحث «الأهلي» عملاءه الحاليين على إبقاء الحد الأدنى المطلوب في

استعرض قصة نجاح المشروع في «Let's Talk Business» من «الخليج»

بورسلي: «كاف كوفي»

أكبر سلسلة «فرنشايز» كويتية بالمنطقة

«اجعل وقتك وجهدك لك... واتعب على شيء يكون لمصلحتك»، هذه المقولة هي ما دفعت بندر بورسلي مدير قطاع الاستثمار في «CAF Coffee» (كاف كوفي) للتخلي عن الراتب المضمون، وترك وظيفته في إحدى شركات الاستثمار المرموقة، ليبدأ رحلته وينضم إلى كتية رواد الأعمال المرموقين.

واستعرض بورسلي تجربته في بودكاست «Let's Talk Business»، الذي يقدمه نائب مدير عام وحدة البحوث الاقتصادية في بنك الخليج طارق الصالح، موضحاً أن مشروع كاف كوفي انطلق في أواخر 2016 ليحقق نجاحات كبيرة خلال سنوات معدودة، ولاقي قبولاً واسعاً في السوق الكويتي، ما جعله يساهم في تغيير مفهوم حق الامتياز «الفرنشايز» لتصبح الكويت مصدراً للعلامات التجارية وليست مستوردة فقط. وقال «في هذا الوقت شهد عالم القهوة تحولات كبيرة، وتحول مزاج الناس ودوقهم للتركيز أكثر على القهوة، من حيث النوع وطريقة العصر وكيفية إعدادها، وظهرت أفكار كثيرة في مقدمتها شركة (Blue Bottle) العالمية، والتي حققت ثورة في عالم القهوة حينذاك، ما ساهم في انتقال مفهوم القهواني المتخصصة من الغرب إلى الكويت.»



بورسلي يتحدثاً إلى الصالح

وأضاف: «من هنا بادر المؤسسون بفكرة امتلاك وإختراع قهوة خاصة وجاءت البداية من خلال مجموعة من شباب المبادرين الذين نهضوا لتأسيس قهوة تنطلق من الكويت، في مسعى لكسر مفهوم الفرنشايز، في ذلك الوقت لم تكن الثقة كبيرة في إمكانية إنتاج قهوة كويتية تصبح علامة تجارية معروفة يتم تصدير علامتها التجارية إلى الخارج بدلاً من استيرادها.» وتابع: «بصراحة أبهرني هذا التوجه وحرصت أن أكون جزءاً من هذا التغيير، لذلك قررت الالتحاق بهم، لنبدأ معاً حلمنا انطلق من برج كريستال في منطقة شرق، بعد

«مشروع 24» من «مازيراتي»

... تجربة قيادة فريدة على حلبات السباق

أعلنت «مازيراتي» عن إطلاق مشروع 24، والذي يقدم سلسلة محدودة من السيارات الرياضية الفاخرة - 62 وحدة فقط - للارتقاء بتجربة قيادة سيارات «مازيراتي» وأدائها إلى مستوى جديد من الأداء على حلبات السباق.

وتستوحى السيارة المخصصة للحلبات ميراثها الفريدة من سيارة «مازيراتي MC20» مع إدخال تحسينات تقنية عليها، بما يشمل محرك «Nettuno» المكون من 6 أسطوانات والمدعم بشواحن توربينية إضافية تولد قوة تصل إلى 740 حصاناً، بالإضافة إلى نظام التعليق المبتكر ونظام الفرامل المصنوعة من الكربون والسيراميك والإطارات المخصصة للسباقات ومجموعة من مزايا السلامة المتعددة من الاتحاد الدولي للسيارات. وتتسجم مواصفات السيارة الجديدة مع المعايير التي تشتهر بها سيارات «مازيراتي» من حيث الخفة، إذ لم يقلر أن يكون وزنها أقل من 1250 كيلوغراماً، ما يمنحها نسبة مثالية من القوة إلى الوزن تصل إلى حوالي 1.69 كيلوغرام/حصان. وصمم مركز «مازيراتي» (Centro)

مشروع 24، الذي يقدم سيارة جديدة وفريدة بمظهر جديد تماماً، حيث إن تصميم «مازيراتي» ينطلق هذه المرة إلى أقصى الحدود، متحرراً من القيود التي نراها عادة في سيارات السباق، والنتيجة هي شيء لم يسبق له مثيل من قبل، فهو يجمع بين الجمال والقدرة الرياضية الإضائية بما يلبي أدواق واحتياجات هواة جمع السيارات.

ويوفر مشروع 24 الحصري من «مازيراتي»، مجموعة واسعة ومميزة من الخدمات التي تشمل تجارب مخصصة للحلبات وخدمات دعم متقدمة وحصرية لمالكي سيارات المشروع الجديد التي تعتبر غير مخصصة للسباق على الطرق، ومعدة للاستخدام على حلبات السباق فقط.

حساباتهم للمشاركة في السحوبات والاستمتاع بفرص الفوز المتاحة، كما يشجع غير عملائه على فتح حساب الفوز فقد يحالفهم الحظ بالفوز براتب شهري قيمته 5 آلاف دينار لمدة 10 أعوام من خلال السحب على الجائزة الكبرى أو جائزة نقدية تبلغ 10 آلاف دينار من خلال السحوبات الأسبوعية.

وللفوز في السحوبات يتعين على عملاء البنك الحفاظ على الحد الأدنى للرصيد وهو 100 دينار، علماً أن كل 100 دينار تمنح صاحبها فرصة دخول واحدة في السحب، وكلما زاد المبلغ المدخر زادت فرصة الفوز.

من جهتها، قالت مدير عام إدارة الخدمات المصرفية للأفراد (بالإنابة) في «الأهلي»، جهير معرفي «قمنا بإطلاق حساب الفوز بعد الاستماع إلى ردود أفعال عملائنا في ما يخص الإستراتيجية التي يتبناها البنك المتمثلة في تقديم خدمات مصرفية تنسم بالسهولة والبساطة. ويقدم سحب الفوز أكبر جائزة أسبوعية في الكويت، كما حاز على إقبال العديد من المشاركين به من المواطنين والمقيمين على حد سواء. وبالفعل، أعرب العملاء الفائزون بالجائزة الأسبوعية البالغة 10 آلاف دينار عن سعادتهم جراء الفوز بالجائزة النقدية القيمة، مؤكداً أنها ساهمت في تحقيق الكثير من أهدافهم بما فيها قضاء أوقات متعة مع أحبائهم، أو توسيع مشاريعهم التجارية، أو امتلاك سيارة المواطنين أو المقيمين. وبحث «الأهلي» عملاءه الحاليين على إبقاء الحد الأدنى المطلوب في

تدريب عدد من ذوي الاحتياجات بمختلف الإدارات والفروع

«بيتك» يطلق البرنامج التدريبي الثاني لطلبة «رعاية المعوقين»



المتدربون مع مجموعة من مسؤولي البنك «رعاية المعوقين»

تنم عن شغفهم بالعمل والإنجاز، ولا شك أن هذه القدرات سيكون لها الأثر على أداؤهم خلال فترة تدريبهم، كما أن موظفي «بيتك» سيسعون جاهدين للتركيز على هذه القدرات والعمل على تنميتها لتحقيق الاستفادة القصوى للمتدربين من البرنامج التدريبي.

ويتميز «بيتك» بسجل حافل في دعم ذوي الاحتياجات الخاصة، حيث يحرص على توفير كل الدعم لتمكين ذوي الاحتياجات الخاصة والثقافية والعلمية، كما وفعلاتهم وتوجيههم نحو التعليم والتأهيل المناسب من خلال برامج تدريبية مخصصة لهم وعرض مواهبهم وقدراتهم ومهاراتهم. ومن الناحية المصرفية، يتيح «بيتك» إمكانية الاستفادة من المنتجات والخدمات المصرفية أمام فئة ذوي الاحتياجات الخاصة، ويوفر كل الوسائل الكفيلة بحصولهم على الخدمات المصرفية دون تحميلهم أي رسوم أو تكاليف إضافية، ويشمل ذلك تخصيص فرع خاص لهم في كل محافظة، مع مواقف سيارات ملائمة ومقاعد متحركة وغير ذلك من الوسائل اللازمة للمعلم من ذوي الاحتياجات الخاصة.

العمر: نحرص على توفير كل الدعم لتمكين ذوي الاحتياجات بزيادة معرفتهم

الاجتماعية، ويحرص على توفير كل الدعم لتمكين ذوي الاحتياجات الخاصة والثقافية والعلمية، كما وفعلاتهم وتوجيههم نحو التعليم والتأهيل المناسب من خلال برامج تدريبية مخصصة لهم وعرض مواهبهم وقدراتهم ومهاراتهم. وأضاف العمر أن «بيتك» يحرص على دقة اختيار مجال التدريب المناسب لقدرات وإمكانات الطلاب ذوي الاحتياجات الخاصة، مع مراعاة إمكاناتهم والفروق الفردية بالتناسب مع قدراتهم وميولهم، والعمل على توفير كل الدعم لهم لإنجاح تجربتهم من خلال كواد «بيتك» المميزة على الصعيدين التدريبي والمصرفي. وأشار العمر إلى أن الطلبة المتدربين يتمتعون بمهارات مختلفة ومميزات متفاوتة

أطلق بيت التمويل الكويتي (بيتك) البرنامج التدريبي الثاني بالتعاون مع الجمعية الكويتية لرعاية المعوقين لتدريب مجموعة من الطلبة من ذوي الاحتياجات الخاصة بمختلف الإدارات في البنك. ولفت البنك في بيان إلى أنه كان قد أعلن عن إطلاق البرنامج للعام الثاني على التوالي الذي أقيم في معرض «KFH Auto» في الشويخ، أكبر معرض للمحركات في الشرق الأوسط بحضور إدارة الجمعية الكويتية لرعاية المعوقين والطلبة وأهاليهم، بالإضافة إلى عدد من مسؤولي «بيتك»، إذ سيمتد البرنامج التدريبي إلى نهاية شهر نوفمبر من العام الحالي.

وذكر «بيتك» أنه ينفرد بهذه الشراكة التي تعتبر الأولى من نوعها على مستوى القطاع المصرفي في الكويت، وهي امتداد للنسخة الأولى التي انطلقت العام الماضي بمشاركة عدد من الطلبة ذوي الاحتياجات الخاصة الذين انخرطوا بالعمل في مختلف الفروع وإدارات البنك. وأكد رئيس الموارد البشرية للمجموعة في «بيتك»، زياد العمر أن البنك لا يتأخر جهداً في دعم هذه الشريحة في إطار ريادةته بالمسؤولية

الحملة مستمرة حتى نهاية نوفمبر المقبل

«KIB» يطلق «أقوى وديعة في الكويت» بأرباح لا تقل عن 4 في المئة

في الكويت ربحاً متوقعاً لا يقل عن 4 في المئة لفترة سنة واحدة فقط، موضحاً أن وديعة الوكالة في الأساس مبنية على مبدأ الوكالة بالاستثمار، والتي تمنح مالكيها مرونة انتقاء الفترة الزمنية للمبالغ المودعة، مع عوائد تنافسية، وتمكنه من الحصول على تسهيلات مرابحة مقابل الوديعة، كما يحق له طلب بطاقة ائتمانية من البنك.

يذكر أن وديعة «KIB» تتمتع بمرونة عالية في ما يتعلق بالشروط والأحكام، ولذلك نجح البنك في جذب العديد من فرص الاستثمار في الودائع، نظراً لثباته واستقرار أدائه المالي المتواصل، وإستراتيجيته التي تعتمد في رؤيتها على مبادئ التكيف السريع مع تطورات السوق، واتساع خطوط مدرسية وثابتة نحو الإدارة السديدة للمخاطر الناتجة عن تغيراته.



عشان توفيق

والحملات الدورية التي تنطلقها على تلك المنتجات، والتي يسعدنا بأن يساهم من خلالها في تلبية احتياجات عملائنا وتحقيق أهدافهم المالية، وبما يلاقي تطلعاتهم.» وأشار إلى أن حملة «أقوى وديعة بالكويت»، والتي تقدم للمستثمر لأول مرة

دشن بنك «KIB» حملة «أقوى وديعة في الكويت»، والتي تقدم لعملائه فرصة غير مسبوقة للحصول على ربح متوقع لا يقل عن 4 في المئة عند الاستثمار بمبلغ 25 ألف دينار أو أكثر في وديعة الوكالة لمدة سنة، مبيناً أن الحملة تمتد حتى 30 نوفمبر المقبل. وفي معرض تعليقه على إطلاق الحملة، قال مدير عام الإدارة المصرفية للأفراد في «KIB»، عثمان توفيق: «باعتبارنا مؤسسة مالية رائدة في تطوير سلسلة خدماتها وعروضها ضمن القطاع المصرفي الإسلامي في الكويت، فنحن نفتخر بتوفير حسابات وديعة إسلامية متنوعة، تعد من أفضل الودائع المتاحة في السوق حالياً، وذلك نظراً لما تقدمه من عوائد استثمارية تنافسية لأصحابها، والعروض

سفير تنزانيا في الكويت يزور «لولو هايبر»



موسى مع الإدارة العليا لـ «لولو هايبر»

زار سفير تنزانيا في الكويت شعيب موسى المختب الإقليمي الرئيسي لشركة لولو هايبر ماركيت في الكويت، حيث كان في استقباله الإدارة العليا لـ «الهايبر ماركيت».

وخلال الزيارة، أجرى موسى محادثات مع إدارة «لولو هايبر» العليا، والتي ركزت على زيادة الواردات من المنتجات الطازجة من تنزانيا، حيث أكد موسى في سياق المناقشات على العلاقات الشخائية القوية بين تنزانيا والكويت وأنه يخطط لتعزيزها بما في ذلك التركيز بشكل أكبر على مجالات الفواكه والخضراوات الطازجة، حيث يلعب تجار التجزئة مثل «لولو هايبر

من المنتجات في المستقبل. وكشفت المحادثات أيضاً أن «لولو هايبر» يستعد لإجراء عرض ترويجي رئيسي لمنتجات تنزانيا في الأشهر المقبلة، لعرض مجموعتها واسعة من منتجاتها الطازجة المتاحة على أرفف الـ «هايبر ماركيت».

ماركت» دوراً رئيساً، ومن جانبهم، أعرب مسؤولو «لولو هايبر ماركيت» عن رضاهم التام عن المنتجات الواردة من تنزانيا، مشيرين إلى أن الـ «هايبر ماركيت» يستورد بالفعل اللحوم الطازجة من تنزانيا، مبينين أنهم يخططون لاستيراد المزيد



سيارة تجمع الخفة والجمال والسرعة



لعشاق السباقات