

اخبار

افزایش ۵ برابری سود بانک کارآفرین

افزایش کیفیت خدمات رسانی در بانک کارآفرین و همچنین تأکید بر شفافیت در حسابرسی های بانکی که مورد تأیید حسابران قرار گرفته است.محمدرضا فرزین مدیرعامل بانک کارآفرین ادامه داد: «آمار و ارقام حسابرسی شده موجود بر روی سامانه کدال نشان می دهد که بانک کار آفرین در ۶ ماهه ابتدای سال جاری ۴ هزار میلیارد ریال سود داشته است، این در حالی است که این عدد برای ۶ ماهه ابتدای سال ۹۸، ۸۰۰ میلیارد ریال بود که رشد ۵ برابری نسبت به مدت مشابه سال قبل را نشان می دهد.مدیرعامل بانک کارآفرین در ادامه به شرکتهای زیر مجموعه بانک هم اشاره کرد و گفت: در بانک کارآفرین اصل بر فعالیت های بانکی است و هیچ یک از شرکتهای زیر مجموعه بانک فعالیتی غیر از بانکداری انجام نمی دهند. در حقیقت اصلا وارد سایر حوزه ها نمی‌شویم و می‌خواهیم تنها خدمات جامع بانکی ارائه دهیم

بانک مهر ایران در مسیر تبدیل به بانکی تمام هوشمند قرار دارد

سلیمان توکلی عضو هیات مدیره بانک قرض‌الحسنه مهر ایران با همراهی یوسف نجدی مدیر امور استان‌های این بانک در سفری در روز ه به استان آذربایجان شرقی ضمن بازدید تعدادی از شعب استان با همکاران ستادی استان نیز دیدار کردند.توکلی ضمن تشکر و قدردانی از مدیریت و کارکنان استان آذربایجان شرقی با بیان اینکه بانک علی‌رغم دارا بودن محدودیت‌هایی مانند امکان نداشتن پرداخت نرخ سود به سپرده‌ها که یک بانک قرض‌الحسنه با آن روبروست، توانسته مانند سایرهای استان به رشد منابع قابل قبولی دست یابد که نشانه از همت بالای همکاران بانک قرض‌الحسنه مهر ایران در سراسر کشورمان داردوی جذب منابع مؤثر، حفظ مشتریان و ترویج فرهنگ قرض‌الحسنه در جامعه را از اهداف و اولویت‌های بانک دانسته و اظهار کرد: استان آذربایجان شرقی از نظر اقتصادی دارای ظرفیت‌های بالایی است و باید تلاش شود تا سهم بیشتری از بازارهای هدف را جذب کنند.نجدی در این بازدید ضمن تشکر از تلاش‌های مدیر شعب استان آذربایجان شرقی و سایر همکاران این استان، بانک مهر ایران را در مسیر تبدیل شدن به بانکی تمام هوشمند توصیف کرد و مؤلفه‌های این هدف را مشتریان بانک، زیرساخت‌ها و منابع انسانی دانسته و بر لزوم تقویت آن‌ها تأکید کرد.

بازدید مدیر عامل بانک ملت از شرکت کارگزاری مفید

مدیرعامل بانک ملت همراه با تعدادی از مدیران ارشد این بانک از شرکت کارگزاری مفید بازدید کرد و با مدیران این کارگزاری به گفت و گو نشست.به گزارش روابط عمومی بانک ملت، دکتر محمد بیگدلی در این بازدید که عباس جعفرلو، سیدابوطالب دیبایی، محمود رشیدی و مهدی قدمی معاونان مدیرعامل، و ساداتی رئیس شعبه مستقل مرکزی، وی را همراهی می کردند از بخش های مختلف کارگزاری مفیددین کرد.مدیرعامل بانک ملت همچنین از بجه بانک ملت در کارگزاری مفید بازدید و با کارکنان این بجه دیدار و گفت و گو کردوی همچنین در نشست با رئیس هیات مدیره و مدیرعامل کارگزاری مفید، راه های تقویت همکاری های فی ما بین را مورد بررسی قرار داد.دکتر بیگدلی در این نشست با اشاره به این نکته که کارگزاری مفید فعالیت گسترده ای را در بخش های مختلف بازاری سرمایه انجام می دهد، اظهار داشت: اقدامات تخصصی این شرکت از عهده هر کارگزاری فعلی نبوده و می توان از تخصص آنان برای ارتقای بازار سرمایه بهره بردوی با اشاره به رتبه نخست کارگزاری مفید در بین کارگزاری ها از لحاظ حجم معاملات، افزود: جایگاه نخست این شرکت پس از ۲۶ سال فعالیت، نشان می دهد که با برنامه حرکت کرده و بااستفاده از نیروهای متخصص خود، جایگاه شایسته ای را در بازار سرمایه کشور کسب کرده‌است.مدیرعامل بانک ملت با بیان این نکته این که این بانک همواره در کلاس کارگزاری مفید خواهد بود، ادامه داد: این دو مجموعه تاکنون با یکدیگر همکاری مطلوبی داشته اند که امیدواریم سطح این همکاری ها ارتقا یابدوی اضافه کرد: بانک ملت و کارگزاری مفید می توانند در بخش های مختلف همکاری و تعامل داشته باشند و یک رابطه برد- برد را رقم بزنند.دکتر بیگدلی با اشاره به بازدید خود از این کارگزاری همراه با جمعی از مدیران ارشد بانک ملت، اظهار داشت: بانک ملت آماده پاسخگویی به نیازهای این کارگزاری در بخش های مختلف است و آمادگی دارد تا با انعقاد تفاهمنامه، به خواسته های این شرکت در حوزه های مختلف پاسخ دهد.حمیدرضا آذرخش، رئیس هیات مدیره کارگزاری مفید هم در سخنانی با اشاره به ارتباط خوب این کارگزاری با بانک ملت در سال های گذشته، گفت: کارگزاری مفید همواره در پی ارائه بهترین خدمات به مشتریان است و بر این اساس از قدیم با بانک ملت به دلیل استحکام ساختار این بانک ارتباط مطلوبی داشته است.وی با بیان این نکته که فعالیت های گسترده کارگزاری مفید نیازمند یک سیستم پرداخت متعطف و قوی است، اضافه کرد: هر بانکی که بتواند بهترین پیشنهادات را برای رفاه نیازهای مالی شرکت ارائه دهد، مورد استقبال قرار خواهد گرفت و بانک ملت در این اسر بانک ها است.

مدتهاست در دنیا صحبت از شکل جدیدی از بانکداری مطرح است. شکلی بابازی گران برجسته،تجربه‌مشتری جدیدویپشرفته،ابزارهای جدید پرداخت و خدمات سریعتر و کارآمدتر در هر مکان و هر زمان. بانکداری دیجیتال فراتر از بانکداری بدون کاغذ یا بانکداری الکترونیک است، در واقع سالهاست که بانکداری دیجیتال به نوعی وجود دارد، اما تعریف واحدی از آن در میان بازیگران این عرصه در دسترس نیست. هنوز بسیاری از مباحث مطرح در بانکداری دیجیتال به شکلی قانونی در نیامده تا در اختیار بانکها و استفاده کنندگان از خدمات آنها قرار دهد. پس بدیهی است که در این شرایط هم بازیگران و هم مشتریان نتوانند تجربه تمام و کمالی را داشته باشند اما به نظر می رسد با توجه به استراتژی انتخاب شده از سوی حاکمیت مبنی بر اقتصاد دیجیتال و همچنین پاندمی کرونا به زودی شاهد عملیاتی شدن بسیاری از این قوانین باشیم.

صنعت بانکداری اکنون، با رقیبایی از صنایع مجاور و فین تک ها و استارتاپ های مالی، روبروست که با خلاقیت و نوآوری مشتریان را به سمت خود برده و و زنجیره ی انحصار در ارائه خدمات بانکی و مالی به نوعی شکسته شده است، هرچند هنوز بازیگران جدید برای ارائه خدمات و توسعه و ارتباط با مشتری به بانکها به عنوان سوئچ ارتباطی با مشتری وابسته هستند و اما امروز مشتری بسیاری از خدمات خود مانند پرداخت قبض، خرید شارژ، انتقال وجه، پرداخت و بسیاری موارد دیگر به بانکها وابسته نیست.در این مسیر که شاید آن را بتوان به پیست دو میدانی تشبیه کرد، بسیاری از بازیگران دودین را آغاز کرده اند، اما بانکهایی هستند که هنوز در حال گرم کردن هستند. چالش های دنیای دیجیتال برای بدنه بانکهایی که مدهای زیادی بدون رقیابت در حال ارائه خدمات بودند، سخت و دشوار است.

با بررسی بازیگران جدید حوزه بانکداری دیجیتال مشاهده می شود

تقدیر مدیران استانی کمیته امداد از خدمات بی‌نقص بیمه سرمد

رئیس هیات مدیره بیمه سرمد در سفر به استان اردبیل، ساختمان جدید شرکت اردبیل را افتتاح کرد.

دکتر کجبیتی کاتب رئیس هیات مدیره شرکت، در سفر به استان اردبیل با مدیر بانک صادرات استان و فرماندار اردبیل دیدار کرد و

ساختمان جدید شعبه بیمه سرمد در این شهر را افتتاح کرد.

رئیس هیات مدیره بیمه سرمد در ابتدای سفر به استان اردبیل، به شعبه بیمه سرمد رفت تا ساختمان جدید این شعبه را با حضور مسعود امامی یگانه فرماندار شهرستان اردبیل، علی عاشوری بخشدار بخش مرکزی و محمدرضا سمیع مدیر بانک صادرات استان افتتاح کند. در ابتدای این مراسم، معصومه عاشوری مدیر استان اردبیل، از حضور امامی فرماندار اردبیل و سمیع مدیر بانک صادرات استان در این مراسم تقدیر و تشکر کرد. عاشوری در ادامه گزارشی از عملکرد شعبه استان اردبیل و روند بازسازی ساختمان این شعبه، ارائه کرد.

دکتر کاتب نیز در ادامه این مراسم، ضمن تشکر از حضور مدیران استانی در این مراسم گفت: عملکرد شعبه بیمه سرمد در استان اردبیل، با توجه به اینکه تمرکز استان اردبیل در بخش کشاورزی است و صنعت بیمه، کمتر در بخش کشاورزی کار کرده است، ستودنی است و عملکرد خانم عاشوری و همکارانش در این شعبه، رضایت‌بخش است.

افق پیش روی بانک ایران زمین در ۱۴۰۰؛

بانکداری دیجیتال، از حرف تا واقعیت



که بانک ایران زمین، از حدود ۴ سال پیش اولین گام های دیجیتالی شدن را برداشت و با ایجاد زیرساخت های لازم برای ارائه خدمات بانکداری دیجیتال وارد این عرصه شد. البته هنوز تعاریف زیادی از بانکداری دیجیتال در کشور مطرح است و صنعت بانکداری همچنان به دنبال یک تعریف واحد از بانکداری دیجیتال است.

اما به تازگی اولین پلنفرم بانکداری دیجیتال بانک ایران زمین به نامه فراز“ فناوری روز ایران زمین” به صورت آزمایشی شروع به کار کرد تا با تکمیل آن و نیز با دریافت تجربه مشتریان در این خصوص به عنوان پلنفرمی تأثیر گذار در بانکداری دیجیتال از سوی بانک ایران زمین به صورت کامل در سال ۱۴۰۰ عملیاتی شود.

عبدالمجید پورسعید مدیر عامل بانک ایران زمین، در خصوص حرکت در مسیر تحول دیجیتال و برنامه های این بانک برای سال ۱۴۰۰ اظهار داشت: بانک ایران زمین زیرساخت‌های لازم برای طراحی و تولید محصولات و خدمات نوین را فراهم کرده است و این بانک با راه‌اندازی مرکز نوآوری ایران‌زمین و مشارکت فعلانه و ارائه خدمات بانکی متنوع به فین تک‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در‌حال توسعه فعالیت‌های خود

مدیران کمیته امداد امام خمینی در استان سمنان از خدمات باکیفیت، سریع و بدون نقص بیمه سرمد به بیمه‌شدگان این کمیته تقدیر کردند.
جمعی از مدیران بیمه سرمد و مدیران کمیته امداد امام خمینی در استان سمنان با بازدید دیدار کردند.
در ابتدای این دیدار، مهدی شمسایی سرپرست مدیریت امور استان‌ها و شبکه فروش به معرفی خدمات بیمه سرمد به بیمه‌گذاران بزرگی چون کمیته امداد امام خمینی پرداخت و حضور این کمیته را در میان مشتریان بزرگ سرمد، باعث برکت امور بیمه‌ای شرکت برشرد.
سید مهدی جعفری تنها سرپرست معاونت

افتتاح ساختمان جدید شعبه سرمد در اردبیل

رئیس هیات مدیره بیمه سرمد در سفر به استان اردبیل، ساختمان جدید شعبه بیمه اشاره کرد و گفت: ضریب نفوذ ۲٫۵ درصدی بیمه در کشور، نشان می دهد که فرهنگ بیمه در جامعه جا نیفتاده است و هم ما و هم دولت‌مردان، باید برای بالا بردن این ضریب نفوذ بیمه و به تبع آن بالا بردن ضریب امنیت در کشور تلاش کنیم.

وی ادامه داد: سهم بیمه‌های زندگی در کشورهای پیشرفته بالای ۴۰ درصد است، اما این سهم در صنعت بیمه ایران به ۱۵ درصد می‌رسد و این نشان می‌دهد که تنها افرادی که تکنن مالی بیشتری دارند، به سمت این بیمه‌ها می‌روند. اما در کشورهای اروپایی هر فرد چند بیمه‌نامه عمر دارد و همین موضوع آینده آنها را تأمین می‌کند. این وضعیت می‌تبدلد که همکاران ما در شبکه فروش، تلاش بیشتری کنند و با توجه به مشکلاتی که صندوق‌های بازنشستگی در کشور دارند، با بیمه‌های عمر و زندگی، اطمینان خاطر مردم را تأمین کنند.

دکتر کاتب با اشاره به نقش بیمه در بخش‌های اقتصادی گفت: بیمه چرخه اقتصادی کشور را تضمین می‌کند و هم برای تولیدکننده و هم مصرف‌کننده، اطمینان خاطر ایجاد می‌کند و جا دارد این اتفاق استان اردبیل که در بخش کشاورزی فعال تر است هم بیفتد، تا اطمینان خاطر کشاورزان را فراهم کند.
به گفته وی، در این دوره دکتر دژپسند میحث خانواده هوشمند از قبیل خرانه داری الکترونیک، سامانه هوشمند نظام جامع بانکداری، سامانه حوزه بیمه و … را مطرح کرد و در این راستا وزارت اقتصاد با تأکید بر نظارت سیستمی و سامانه ای، از این فرصت برای طراحی سامانه ای هوشمند در این مرکز استفاده کرد تا سامانه ای جامع را جهت نظارت بر کل ۱۸ زیرمجموعه مالیاتی، گمرک، بورس و بیمه راه اندازی کند.

این مقام مسوول در وزارت اقتصاد ادامه داد: در بررسی سامانه های طراحی شده ازسوی دستگاه ها و ارگان های مربوطه ، سامانه های نظارتی بانک ملت به عنوان یکی از بهترین و جامع ترین برنامه های نظارتی ازسوی وزارت امور اقتصاد و دارایی انتخاب شده است. علیرضا حمیدی، مدیرامور بازرسی و نظارت بانک ملت نیز در سخنانی با اشاره به سند چشم انداز و برنامه راهبردی ۱۴۰۴ کل کشور و همچنین قدردانی از حمایت ها و توجه ویژه مدیرعامل بانک به توسعه بازرسی سیستمی و در لحظه، گفت: از الزامات تحقق اهداف، داشتن زیرساخت های بسیار کارآمد و قوی در فضای مجازی است که در این

اخبار

آغاز به فعالیت بیمه تعاون در استان سمنان

شعبه سمنان بیمه تعاون با هدف گسترش خدمت‌رسانی به بیمه‌گزاران در این استان آغاز به فعالیت کرد.
علی اکبر ابوابی، مدیر شعبه سمنان گفت: تلاش داریم به سرعت شبکه فروش بیمه تعاون در استان سمنان را توسعه دهیم. بر همین اساس در حال حاضر دو نماینده در حال اخذ مجوز فعالیت هستند که امیدواریم تا پایان سال ۱۲ نماینده دیگر نیز به شبکه نمایندگان استان اضافه شوندوی افزود: استان سمنان ظرفیت‌های بسیار زیاد اقتصادی دارد و امکان توسعه بازار بیمه در این استان به خوبی مهیاست.ابوابی تصریح کرد: یکی از اولویت‌های شعبه سمنان، تمرکز بر توسعه بازار فروش در بخش تعاونی استان است و در این زمینه همکاری‌هایی با اتاق تعاون استان آغاز شده است.شعبه سمنان بیمه تعاون در شهر سمنان، ضلع جنوبی میدان امام رضا (ع) قرار دارد.

برگزاری جلسه دوره ای مدیر بیمه های خودرو برای شعب رشت، زنجان و تبریز

در ادامه سلسله جلسات توجیهی اصلاح دستورالعمل ها، نرخ ها و فرآیندها با هدف ارتقای سطح کیفی و کتی و نیز ارائه خدمات بهینه‌تر برای شعب، دیدار آنلاین نیما لطفی مدیر بیمه های خودرو با روسا و کارشناسان صدور و خسارت خودروی شعب رشت، زنجان و تبریز برگزار شد.

این جلسات تا پایان سال ادامه داشته و برای تمام شعب برگزار خواهد شد.

برگزاری جلسه هم اندیشی شعبه کرمانشاه بیمه آرمان

جلسه هم اندیشی شعبه کرمانشاه با حضور پرسنل و نمایندگان با موضوع حضور پرقدرد در کمپین فروش پایان سال برگزار شد.

شعب نظری رئیس شعبه کرمانشاه با اشاره به مشکلات صنعت بیمه به دلیل شیوع کرونا طی سال گذشته، اظهار داشت: اگر چه در این سال به دلیل شیوع کرونا بسیاری از کسب و کارها و جمله صنعت بیمه تحت تاثیر قرار گرفته و در مواردی تضعیف شدند اما نمی توان به بهانه کرونا و محدودیت ها کسب و کارها را رها و تعطیل نمود.

وی افزود خوشبختانه درسال جاری شعبه کرمانشاه به همت همکاران و نمایندگان با حمایت و پشتیبانی مدیریت های ستادی در مسیر رشد و تعالی قرار داشته و امیدواریم تا پایان سال نیز با حفظ پشتتازی خود در کمپین فروش، تمامی اهداف تعیین شده را محقق نماییم.

نمایندگان شعبه کرمانشاه نیز با به اشتراک گذاشتن تجربیات خود در یک سال گذشته طی شرایط کرونایی در خصوص موانع موجود بر سر راه خود برای مباحث فروش و بازاریابی به بحث و تبادل نظر پرداختند.

بیمه ایران معین ۵۶۰۰ میلیاردي شد

مجموع فوق العاده بیمه ایران معین با پیشینه هیئت مدیره این شرکت مبنی بر افزایش سرمایه از ۴۰۰۰ میلیارد ریال به ۵۶۰۰ میلیارد ریال از محل سود انباشته و مطالبات حال شده سهامداران موافقت کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه ایران معین، مجمع عمومی فوق العاده شرکت بیمه ایران معین به منظور تصمیم گیری در خصوص افزایش سرمایه شرکت، با حضور سهامداران، اعضای هیئت مدیره و مدیرعامل، نماینده بیمه مرکزی و بازرسان قانونی شرکت در ۱۳۹۹/۰۱/۲۱ برگزار و در آن تصمیمات مجمع، سرمایه شرکت از ۴۰۰۰ میلیارد ریال به ۵۶۰۰ میلیارد ریال افزایش یافت.

داریوش محمدی مدیرعامل شرکت بیمه ایران معین ضمن تشکر از مساعی هیئت مدیره این شرکت و حمایت هیئت مدیره بیمه ایران در این خصوص اظهار داشت: در حالی که افزایش ارزش اموال و دارایی های بیمه گذاران در اقتصاد متاثر از تورم افزایش سرمایه شرکت های بیمه را در پوشش ریسک های بیمه ای اجتناب ناپذیر نموده است، هیئت مدیره بیمه ایران معین با توجه به این موضوع مهم و نیز افزایش سرمایه شرکت های رقیب در بازار رقابتی کشور، با تصمیم و تشخیص به موقع و درست، افزایش سرمایه شرکت را در در دستور کار خود قرار داد تا این شرکت بتواند به ایفای نقش راهبری خود در مناطق آزاد ادامه داده در سرزمین اصلی نیز سهم بیشتری از بازار اتکایی قبولی به دست آرد.

وی افزود افزایش ظرفیت نگهداری شرکت، افزایش ظرفیت قبولی اتکایی، آمادگی برای پذیرش ریسک های بزرگتر، افزایش سهم مشارکت در کنسرسیوم های بیمه ای و بهبود حاشیه توانگری از مهم‌ترین اهداف و نتایج این افزایش سرمایه است.

وی در ادامه با اشاره به اینکه سرمایه جدید شرکت می تواند عامل مهم و موثری در تحقق اهداف شرکت باشد افزود: امید است افزایش سرمایه جدید شرکت زمینه توسعه را در چه بیشتر فعالیت های بیمه ایران معین در مناطق آزاد و ویژه اقتصادی و نیز فعالیت اتکایی قبولی در سرزمین اصلی فراهم کند. لازم به ذکر است بیمه ایران معین با تلاش هیئت مدیره و مدیرعامل این شرکت، در سال ۹۹ در مجمع فوق العاده افزایش سرمایه تشکیل داده و بدین ترتیب سرمایه خود را از مبلغ ۲۵۰۰ میلیارد ریال در ابتدای سال جاری به ۵۶۰۰ میلیارد ریال افزایش داده است.

وی در ادامه به توجه این کمیته به بیمه‌های عمر و پس‌انداز ایتم و کودکان بی‌سرپرست اشاره کرد و گفت: کارآفرینی و خودکفایی کودکان بی‌سرپرست، می‌تواند با حضور این افراد در فضای فعالیت صنعت بیمه رقم بخورد. نکته‌ای که قوسی معاون کمیته امداد استان هم بر آن تأکید داشت و از مدیران بیمه سرمد خواست با برگزاری دوره‌های آموزشی به صورت کارگاهی برای آموزش فن بیمه‌گری، فضا را برای حضور این افراد در حوزه بیمه فراهم کنند.در پایان این جلسه، مدیران بیمه سرمد سه شیوه بازرسی مستمر، بیش از ۷۵ درصد از عملکرد شعب، به صورت کمیته امداد اهدا کردند.

فنی بیمه‌های زندگی نیز در این جلسه، ضمن تقدیر از همراهی مدیران و مجموعه بزرگ کمیته امداد درخصوص ارائه پوشش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری به کودکان بی‌سرپرست تحت پوشش این کمیته، ارائه خدمات بهینه به خانواده بزرگ کمیته امداد و مددجویان را از بخشی از مسئولیت اجتماعی بیمه سرمد دانست.

محسن مسعودیان‌راد مدیرکل کمیته امداد امام خمینی(ره) سمنان هم در این جلسه، رسالت بیمه را ایجاد آرامش و اطمینان خاطر جامعه در برابر خطرات دانست و از خدمات باکیفیت، سریع و بدون نقص بیمه سرمد به بیمه‌شدگان این کمیته تقدیر کرد.

رئیس هیات مدیره بیمه سرمد در پایان با اشاره به آغاز هشتمین سال فعالیت این شرکت، گزارشی از عملکرد هفت ساله بیمه سرمد ارائه کرد و موفقیت‌های بزرگ سرمد در دو سال اخیر را حاصل همکاری تمامی ارکان شرکت دانست.

در ادامه این مراسم، مسعود امامی فرماندار اردبیل ضمن خیر مقدم به مدیران بیمه سرمد گفت: زمانی که از مدیرکل بحران استان اردبیل بودم، جلسات منظمی را با مدیران بیمه استان داشتم و همیشه تأکید داشتم که در این شرایط اقتصادی و بحرانی امروز، روی فرهنگ بیمه بیشتر کار کنند که بتوانند در شرایط سخت و بحرانی کمک حال مردم باشندوی افزود: ما هنوز از شرایط ایده‌آل در فرهنگ‌سازی بیمه، دور هستیم، چرا که مردم بیشتر به دنبال سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت هستند و کمتر به سرمایه‌گذاری‌های بلند مدت مانند بیمه‌های عمر توجه دارند.

فرماندار اردبیل هم‌چنین ضمن تقدیر و تشکر در مدیران بیمه سرمد برای پوشش بیمه‌ای نفاختگاه‌های شهر اردبیل گفت: ما در ایام کرونا، دو نفاختگاه راه‌اندازی کردیم و بیمه سرمد به صورت رایگان این دو مجموعه و افراد حاضر در آنها را بیمه کردند که کار بزرگی بود که جا دارد از این اقدام بیمه سرمد تشکر کنیم.

انتخاب بانک ملت به عنوان مشاور پروژه سامانه هوشمند وزارت اقتصاد

زمینه، بانک ملت درحوزه های مختلف به ویژه حوزه بازرسی و نظارت، اقدامات قابل ملاحظه ای انجام داده است.

به گفته وی، در این راستا مدیریت امور بازرسی و نظارت بانک ملت، لزوم مهاجرت از بازرسی سنتی به سمت بازرسی مستمر را تکا به بستر فناوری اطلاعات را سرلوحه اقدامات خود قرار داده و نسبت به ایجاد سامانه های نظارتی اقدام کرده است. ضمن این که قابل ذکر است که در شیوه بازرسی مستمر، بیش از ۷۵ درصد از عملکرد شعب، به صورت مداوم و هدفمند مورد بازرسی قرار می گیرد.

در این جلسه که دکتر عبدالهی مدیرکل دفتر بازرسی وزارت اموراقتصادی و دارایی، دکتر احمد گرچی، مسوول نظارت همگانی سازمان بازرسی کل کشور، سرهنگ حمیدی و سرهنگ بهرامی از پلیس امنیت ناچا، نمایندگان ستاد مبارزه با مفاسد اقتصادی و حمیدی مدیر امور ، غلامی قائم مقام و معاونان مدیریت امور بازرسی و نظارت و آن حضور داشتند، سامانه های نظارتی بانک ملت از سوی مسوولان واحدهای نظارت بر سامانه های بانکی و بهبود مستمر ابزارهای نظارتی، معرفی شد.

صدرنشینان چهارمین جشنواره ۱۴۰۰ فروش بیمه زندگی معلم معرفی شدند

شرکت بیمه معلم در راستای اهداف تعیین شده در برنامه ششم توسعه مبنی بر افزایش ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی و با توجه به سیاست‌های کلان بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران جهت توسعه بیمه عمر و زندگی، برای چهارمین سال پیاپی، جشنواره ۱۴۰۰ فروش بیمه‌های زندگی را برگزار می‌کند.
این جشنواره با استراتژی فروش بیشتر با اتکا به تیم‌سازی شبکه فروش جهت عرضه خدمات بیمه عمر و زندگی دردستورکار قرار گرفته است.نمایندگان و کارگزاران بیمه معلم در جشنواره ۱۴۰۰ می‌توانند با دستیابی به فروش یک میلیاردی، جایزه صد و پنجاه میلیون تومانی و اخذ وام‌های مختلف را از آن خود کنند.
سعید گیوهچی مدیر بیمه‌های زندگی و حادثه می‌افزاید: در این جشنواره پتانسیل و ظرفیت استان های مختلف در فروش عمر در قالب جدول الگوریتمی محاسبه و در نظر گرفته شده است که به طوریکه علاوه بر شاخص وصول حق بیمه جدید، تعداد بیمه نامه نیز به تفکیک جداول استانی مدن نظر قرار گرفته است. این جشنواره از ۵ان ماه ۹۹ آغاز شده و تا ۵ مرداد ۱۴۰۰ ادامه دارد.

مستندات نشان می‌دهد: سه جشنواره قبل تأثیر قابل‌ملاحظه‌ای در افزایش فروش بیمه‌های عمر داشته است.
فروشدگان فعلی بیمه معلم از ۴۰۰ نفر به بیش از ۱۸۰۰ نفر رسیده که پیش بینی می‌شود این رقم در سال ۱۴۰۰ افزایش یابد.

در کنار این جشنواره برنامه‌های آموزش راهبردی شبکه فروش و هفت گام موثر در فروش بیمه های عمرو زندگی در دستور کار قرار گرفته است.

اهمیت تیم‌سازی و بهره‌گیری از متدهای جدید بازاریابی و فروش از گام‌های اولیه برای موفقیت در این جشنواره محسوب می‌شوند.

بوده و این زحمات بر کسی خدماست.
توسعه در بخش خدمات پس از فروش بیمه خصوصاً در بخش درمان را از عوامل مهم رضایت‌مندی بیمه‌گذاران دانست و افزود: خوشبختانه در دیدارهای مختلفی که با مجموعه بیمه‌گذاران داشتیم، از نحوه ارائه خدمات ابراز رضایت داشتند و این مسئله، نتیجه تلاش و همت همکاران واحد بیمه‌های درمان است.

دکتر جعفری افزود: با توجه به خوش‌حسابی بیمه سینا و پرداخت به موقع هزینه‌ها، مراجع درمانی طرف قرارداد نیز تمایل به ادامه همکاری با ما را دارند و بیمه‌گذاران نیز