اخبار

آمارهای اقتصادی بانک مرکزی تائید کرد:

رشد ۱۲۳ درصدی ارائه تسهیلات بانک کارآفرین در فصل بهار

تازه ترین گزارشها از آمارهای اقتصادی بانک مرکزی نشان می دهد که بانک کارآفرین در سه ماهه ابتدای سال جاری در بخش تسهیلات در کل شبکه بانکی و شبکه بانکهای خصوصی نسبت به مدت مشابه سال قبل بیش از ۱۲۳ درصد رشد داشته است.

به گزارش روابط عمومی بانک کارآفرین، رشد تسهیلات در کل شبکه بانکی و شبکه بانک های خصوصی در خرداد ماه سال جاری نسبت به خرداد ماه سال قبل به ترتیب ۵۱و ۶۵درصد بوده درحالی که رشد تسهیلات بانک کارآفرین در مدت مذکور بیش از۱۲۳درصد بوده است.

بانک کارآفرین ضمن دارا بودن نسبت تسهیلات به سپرده ۸۲درصدی درخرداد ماه سال جاری تلاش کرده تا تمام تمرکز خود را درحوزه بانکداری متمرکز کرده و ضمن خودداری از فعالیتهای بانکی و بنگاهداری به تامین مالی شرکتهای تولیدی، بازرگانی و خدماتی در راستای افزایش توان تولیدی کشور اقدام کرده است.

تکمیل واکسیناسیون جامانده همکاران بانک ایران زمین

واکسیناسیون کارمندان بانک ایران زمین که در نوبت های گذشته موفق به تزریق نشده بودند عصر روز گذشته در محل باغ موزه دفاع مقدس انجام شد.

به گزارش روابط عمومی؛ مراسم واکسیناسیون پرسنل بانک ایران زمین عصر روز گذشته با حضور مجید رضی زاده معاون مالی و پشتیبانی و سید محمد حسین استاد مدیر امور روابط عمومی و مهدی اسماعیلی بصیر رییس اداره دبیرخانه هیئت مدیره بانک ایران زمین در مرکز تجمیعی واکسن کرونا در باغ موزه دفاع مقدس برگزار شد.

رضی زاده در این مراسم بابیان این موضوع که سلامت همکاران ما در بانک ایران زمین از اولویت های تعیین شده است ،بیان کرد: به همکاران خوبم توصیه می کنم همچنان با رعایت پروتکل های بهداشتی از سلامتی خود و خانواده هایشان محافظت کنند.

در این مراسم استاد ضمن اعلام رضایت از اجرای طرح واکسیناسیون پرسنل نظام بانکی کشور گفت : در حال حاضر تمامی پرسنل بانک ایران زمین دوز اول واکسن را تزریق کرده و به تدریج در هفته های آینده همکاران واکسینه کامل خواهند شد.

بانک کشاورزی به سازمان برنامه و بودجه پیشنهاد داد:

مساعدت و امهال مطالبات خسارت دیدگان بخش کشاورزی

بانک کشاورزی به منظور حمایت از فعالان بخش کشاورزی که به دلیل حوادث غیرمترقبه طبیعی در سال زراعی ۱۴۰۰-۱۳۹۹ دچار خسارت شده اند، پیشنهاد اصلاح مصوبه هیات وزیران درخصوص امهال سه ساله ی اصل بدهی خسارت دیدگان را به سازمان برنامه و بودجه کشور ارائه داد.

به گزارش روابط عمومی و همکاری های بین الملل بانک کشاورزی، این بانک در نامه ای خطاب به معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان برنامه و بودجه کشور به امضای روح اله خدارحمی مدیرعامل بانک کشاورزی، با اشاره به لطمات جبران ناپذیری که کاهش نزولات آسمانی وسایر حوادث غیرمترقبه طبیعی از جمله افزایش دمای بی سابقه و خشکسالی به تولیدکنندگان بخش کشاورزی طی چند سال اخیر وارد کرده ، پیشنهاد داده است که سود ، کارمزد و جرایم تسهیلات دریافتی خسارت دیدگان بخش کشاورزی که در سال زراعی ۱۴۰۰-۱۳۹۹ دچار خشکسالی و سایر عوامل قهری و حوادث غیرمترقبه شده‌اند و سررسید بدهی آنها از ۱۴۰۰/۱/۱ لغایت ۱۴۰۰/۱۲/۲۹ است به حساب مطالبات بانک ها از دولت منظور و اصل تسهیلات دریافتی به مدت سه سال امهال شود.

شایان ذکر است این پیشنهاد بانک کشاورزی تنها پس از تایید توسط هیات وزیران ، تخصیص اعتبار لازم و ابلاغ دستورالعمل، قابل اجرا خواهد بود.

پرداخت تسهیلات قرض الحسنه ازدواج در ملل از مرز ۱۲۰۰ فقره گذشت

موسسه اعتباری ملل، در پنج ماه سال ۱۴۰۰ مبلغ ۹۸۶۰۰۰ میلیون ریال تسهیلات قرض الحسنه پرداخت کرد.

به گزارش روابط عمومی موسسه اعتباری ملل،در راستای بسط و گسترش سنت پیامبر گرامی اسلام (ص) و فراهم ساختن زمینه ازدواج جوانان این موسسه در مرداد ماه به مبلغ ۲۴۰۲۰۰ میلیون ریال تسهیلات قرض الحسنه ازدواج به جوانان عزیز پرداخت نمود.

هموطنان می توانند ضمن افتتاح حساب قرض الحسنه پس انداز در موسسه اعتباری ملل و برخورداری از اجر معنوی، امکان اختصاص مبالغ جمع آوری شده را از سوی این موسسه در اموری چون رفع نیازهای ضروری، تهیه جهیزیه، ازدواج، درمان بیماری و امور عام المنفعه فراهم سازند.

گزارش عملکرد ۴ماهه صنعت بیمه روی میز افکار عمومی

مبلغ حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی صنعت بیمه در چهار ماهه اول سال جاری به ترتیب در حدود ۳۱,۷ و ۱۴,۸ هزار میلیارد تومان اعلام شد.

به گزارش اخبارصنعت به نقل از اداره کل روابط عمومی و امور بین الملل بیمه مرکزی، میزان تغییرات حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی نسبت به مدت مشابه سال گذشته به ترتیب در حدود ۴۵,۷ و ۴۰ درصد رشد برآورد شده است.

همچنین حق بیمه تولیدی اکثر رشته های بیمه غیر از سه رشته بیمه بدنه اتومبیل، درمان و پول با ۳۷,۷، ۲۳,۴ و ۴۱ درصد رشد، بالاتر از رشد بازار بیمه (با ۴۵,۹ تا ۱۹۲,۳ درصد) بوده است، که در مجموع با سهم عمده ۷۵,۳ درصد از کل، رشد حق بیمه تولیدی بازار در حدود ۴۵,۷ درصد را رقم زده است. به گواه کارشناسان و تجارب گذشته رشد حق بیمه تولیدی بازار در دوره های زمانی کمتر از ۹ ماهه با تغییرات زیادی همراه بوده و پس از آن، رشد بازار بیمه به میزان سالانه خود نزدیک خواهد شد.

در این بازه زمانی چهارماهه، نسبت خسارت بازار با ۱,۹ واحد کاهش در مقایسه با ۴ ماهه نخست سال گذشته به ۴۶,۶ درصد رسیده که در محاسبه این نسبت، مبالغ خسارت‌های معوق، ذخایر حق‌بیمه، کارمزد شبکه فروش و هزینه‌های اداری- عمومی شرکت های بیمه در نظر گرفته نمی‌شود.

با این وجود بررسی آمار عملکرد شرکت ها و رشته های بیمه از حیث «نسبت خسارت» در این مدت چهار ماهه نمی تواند ارزیابی مطلوبی از عملکرد آنها را در دسترس قرار داده و دستاوردهای واقعی آنها را نشان بدهد.

بر اساس این گزارش، رشته های کشتی با ۷۳۴ ٪، درمان با ۹۵.۴ ٪ و بدنه اتومبیل با ۵۶.۹ ٪ نسبت خسارتی بالاتر از بازار را به خود اختصاص داده اند.

سهم بخش غیردولتی از حق بیمه تولیدی و خسارت پرداختی صنعت بیمه، به ترتیب حدود ۶۹ و ۷۵ درصد بوده است.

این گزارش می افزاید سهم سه رشته بیمه شخص ثالث و مازاد، درمان و زندگی به ترتیب ۳۵.۶، ۱۷.۹ و ۱۵.۸ درصد از پرتفوی حق بیمه تولیدی در بازار به شمار می رود که البته سهم شرکت ها و رشته های بیمه در دوره های زمانی کمتر از یک سال معمولاً با تغییرات زیادی همراه است.

گفتنی است در این مدت حدود ۲۰.۷ میلیون بیمه نامه صادر و ۱۵.۲ میلیون فقره خسارت پرداخت شده است و تعداد بیمه نامه‌های صادره و تعداد موارد خسارت پرداختی نسبت به چهار ماهه اول سال قبل، به ترتیب ۴.۷ و ۱۹.۹ درصد رشد داشته است.

بر اساس همین گزارش، رشد ۴.۷ درصدی تعداد بیمه نامه صادره به واسطه رشد این تعداد در اکثر رشته های بیمه بین ۴.۲ تا ۲۰۰ درصد بوده که در مجموع با سهم ۳۳.۷در بازار بیمه با کاهش در تعداد بیمه نامه های صادره رو به رو شده اند.

گزارش چهارماه نخست سال جاری بر این نکته تاکید دارد که عملکرد صنعت بیمه در رشته های زندگی، آتش سوزی، بدنه اتومبیل، حوادث و حوادث راننده در رشد تعداد بیمه نامه های بازار به طور ویژه تاثیر بیشتری دارد به نحوی که تعداد بیمه نامه های صادره آنها در مجموع با ۶۰.۹ درصد سهم از کل، در مقایسه با چهار ماهه نخست سال گذشته به ترتیب ۱۸، ۲۰.۸، ۴.۲، ۶.۶ و ۰.۹ درصد رشد داشته است.

شایان ذکر است که رشد ۱۹.۹درصدی تعداد موارد خسارت پرداختی بازار، بیشتر به دلیل رشد ۲۱.۲ درصدی این تعداد در بیمه درمان با سهم عمده ۹۴.۱ درصد از تعداد خسارت های پرداختی بازار بیمه بوده است.

به مناسبت هفته دولت صورت گرفت:

افتتاح چندطرح تولیدی،صنعتی وکشاورزی بامشارکت بانک‌ملی

به مناسبت هفته دولت و با مشارکت بانک ملی ایران، چند طرح تولیدی، صنعتی و کشاورزی در استان کردستان به بهره برداری رسید.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، از عمده طرح هایی که با تسهیلات بانک ملی ایران راه اندازی شده می توان به واحد ریخته گری و قطعه سازی آگرین اخگر آبیدر و کارخانه مونتاژ وسایل خانگی برقی بانه اشاره کرد.

واحد صنعتی آگرین اخگر آبیدر در شهرک صنعتی دهگلان با سرمایه گذاری حدود ۱۲۰ میلیارد ریال جهت ریخته گری سیستم ذوب القایی و تولید قطعات صنعتی به بهره برداری رسیده است.

در مراسم دیگری، کارخانه مونتاژ وسایل خانگی در بانه نیز با حمایت ۱۵۰ میلیارد ریالی بانک ملی ایران در زمینی به مساحت ۲ هزار و ۳۰ متر مربع و زیربنای یک هزار ۳۰۰ متر مربع افتتاح و آغاز به کار کرد.

این کارخانه برای ۵۰ نفر از افراد جویای کار به صورت مستقیم اشتغال ایجاد کرده و ۲۰ قلم کالا نیز در این واحد تولید می شود.

علی اشرف یوسفی قیاسی رئیس اداره امور شعب بانک ملی ایران در استان کردستان، در مراسم افتتاح این واحد تولیدی گفت: بانک ملی ایران در استان کردستان طی دو سال گذشته به ۷۵ واحد صنعتی تولیدی و کشاورزی، تسهیلاتی بالغ بر یک هزار و ۳۷۳ میلیارد ریال پرداخت کرده است.وی افزود: یکی از اهداف اصلی این بانک حمایت اساسی از طرح های مولد و اشتغال زا در بخش های تولیدی و کشاورزی است.

در پایان، سرمایه گذاران واحدهای تولیدی و مقامات استان در سخنانی از حمایت های بانک ملی ایران قدردانی کردند.

اجرای تحول و نوسازی استراتژیک در صندوق تامین خسارت های بدنی

مدیر عامل صندوق تامین خسارت های بدنی: با اجرای تحول و نوسازی استراتژیک در صندوق تامین خسارت های بدنی، خدمت رسانی به زیان دیدگان حوادث رانندگی و ریلی کشور به ۵۳ روز کاهش یافته است. مدیر عامل صندوق تامین خسارت های بدنی، از تاسیس کارگروه دائمی تحول و نوسازی استراتژیک در صندوق تامین خسارت های بدنی خبرداد و گفت: با اجرای تحول و نوسازی استراتژیک در این صندوق، خدمت رسانی به زیان دیدگان حوادث رانندگی و ریلی کشور به ۵۳ روز کاهش یافته است.

به گزارش روابط عمومی صندوق تامین خسارت های بدنی، مجید بهزاد پور، مدیر عامل این صندوق، در جلسه هم اندیشی با مدیران، هدف اصلی از تاسیس کارگروه دائمی تحول و نوسازی استراتژیک در صندوق تامین خسارت های بدنی را افزایش رضایت مردم و ارباب رجوع، کاهش هزینه های اداری و زمان رسیدگی به خسارات زیان دیدگان، استقرار نظام های نوین بهبود مدیریت، مهندسی مجدد تشکیلات و بهبود ساختارهای سازمانی در راستای چابک سازی و افزایش بهره وری است.

بهزادپور، ایجاد واحد های مستقل استراتژیک سازمانی، توسعه هماهنگی های برون سازمانی، مهندسی مجدد، تجزیه و تحلیل و طراحی سیستم ها و همچنین فرآیند های عملیاتی صندوق، توسعه فن آوری اداری و اجرای برنامه های تحقق دولت و میز الکترونیک خدمت را از دیگر اهداف اصلی برشمرد و اظهارداشت: ارتقای سطح کیفی برنامه های جامع نیروی انسانی، تدوین برنامه های آموزشی و سنجش سطح انگیزش کارکنان و برنامه ریزی لازم در راستای ارتقای آن از دیگر اهداف تاسیس کارگروه دائمی تحول و نوسازی استراتژیک در صندوق تامین خسارت های بدنی به شمار می رود.

این مقام مسؤول، برنامه ریزی و انجام اقدامات لازم برای شایسته سالاری در انتخاب مدیران و کارکنان، هماهنگی به منظور اجرای برنامه های ارزشیابی عملکردکارکنان، ایجاد داشبورد آمار و اطلاعات اداری، مدیریتی و نیروی انسانی، همچنین تدوین و اجرای برنامه های فرهنگ سازی و ایجاد بستری مناسب برای کاهش تصادفات جاده ای و افزایش ضریب نفوذ بیمه های شخص ثالث را در جامعه از دیگر برنامه های تحولی این صندوق اعلام کرد.

دبیر هیات نظارت و مجمع صندوق تامین خسارت های بدنی، خاطر نشان کرد: تا کنون با اصلاح فرآیند هایی همچون رسیدگی به دعاوی زیان دیدگان در مرحله دادسرای انقلاب اسلامی، زمان رسیدگی پرونده زیان دیدگان با انجام طرح قضا زدائی از متوسط ۵۳۳ روز به ۵۳ روز کاهش یافته است.

وی، تصریح کرد: با طراحی و واگذاری سامانه ماده ۱۳ نسبت به افزایش تعامل با شرکت های بیمه در راستای استقرار نظام ارسال پرونده الکترونیک و کاهش زمان رسیدگی به خسارت زیان دیدگان، گام های موثری برداشته شده است.

بهزادپور، تشکیل میز های خدمت الکترونیک همچون معاضدت حقوقی، پاسخگویی و پیگیری پرونده را از جمله اقدامات کلیدی خود از زمان تصدی بر صندوق تامین خسارت های بدنی ذکر و از راه اندازی بخش تشکیل پرونده الکترونیک در سال جاری خبر داد.

بهزاد پور، مدیر عامل صندوق تامین خسارت های بدنی، در پایان ابراز امید واری کرد: با انجام ۴۰ برنامه عملیاتی در قالب برنامه نوسازی استراتژیک تبیین شده در سال ۱۴۰۰ بتوانیم شاهد تحولی عظیم و کلیدی در خدمات رسانی صندوق تامین خسارت های بدنی به زیان دیدگان حوادث رانندگی و ریلی کشور باشیم.

مدیرعامل بیمه آسیا در آیین افتتاح شعبه جام جم اردبیل:

صنعت بیمه در کنار مردم و دولت است

به مناسبت هفته دولت، با حضور مدیرعامل بیمه آسیا و مسئولان عالی رتبه استان اردبیل، شعبه جام جم بیمه آسیا افتتاح شد و از رتبه برتر کنکور در این استان و نیز قدیمی ترین نماینده بیمه آسیا در این استان تقدیر به عمل آمد.

به گزارش روابط عمومی بیمه آسیا، به مناسبت هفته دولت، آیین افتتاح شعبه جام جم بیمه آسیا در اردبیل با حضور مسعود بادین نایب رییس هیأت مدیره و مدیرعامل بیمه آسیا، دکترعزیزی معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری، فرماندار اردبیل، مدیرکل امور اقتصادی و دارایی، مدیرکل امور مالیاتی، مدیرکل صدا و سیمای مرکز اردبیل، فرمانده پلیس راه استان، معاون دادستان استان، رییس شورای هماهنگی شرکت های بیمه و سایر مسئولان استانی برگزار شد.

بر اساس این گزارش، مدیرعامل بیمه آسیا در این مراسم ضمن گرامیداشت هفته دولت و تبریک روز کارمند اظهار امیدواری کرد که دولتمردان و کارکنان رفتار شهیدان رجایی و با هنر را الگوی کاری خود قرار دهند.

نایب رییس هیأت مدیره بیمه آسیا، صنعت بیمه را موضوعی استراتژیک توصیف کرد و گفت: در تمام دنیا هیچ عملیات اقتصادی، صنعتی، حمل و نقل و ... بدون پوشش بیمه شکل نمی گیرد. و خوشبختانه عملکرد صنعت بیمه در ایران، در حمایت از کلیه فعالیت های اقتصادی و تولیدی، قابل توجه بوده است.

مسعود بادین تحریم ها را موجب نهادینه شدن جایگاه صنعت بیمه در کشور توصیف کرد و اظهار داشت: وقوع حوادث مختلف در سال های اخیر از جمله حادثه زلزله، وقوع سیل و شیوع بیماری کرونا نشان داد که صنعت بیمه به شایستگی در کنار مردم و دولت بوده است.

وی با اشاره به وقوع سیل در سال های گذشته و عملکرد صنعت بیمه افزود: خسارت دیدگان حادثه سیل با عملکرد به موقع و مناسب صنعت بیمه به راحتی خسارت خود را دریافت کردند و در اسرع وقت به دارایی های از دست رفته خود، دست یافتند.

نایب رییس هیأت مدیره بیمه آسیا افزود: بیمه آسیا به عنوان بزرگ ترین شرکت بیمه خصوصی کشور، با ۶۲ سال سابقه در عرصه بیمه گری و با حضور نیروی انسانی حرفه ای و شبکه فروش مقتدر، فعال، فنی، خدمات بسیار درخشانی را ارائه کرده و وظایف محوله را به نحو احسن انجام داده است.

مدیرعامل بیمه آسیا، عملکرد این شرکت در استان اردبیل را بسیار خوب ارزیابی کرد و با اشاره به موقعیت استراتژیک استان، اظهار داشت: با افتتاح دومین شعبه بیمه آسیا در شهرستان اردبیل، باید بیش از گذشته فعال بود و با حمایت مسئولین محترم استانی از ظرفیت های بالقوه استان در مسیر توسعه این منطقه و افزایش نفوذ بیمه، حداکثر بهره را برد.

در این مراسم همچنین دکتر عزیزی، معاون هماهنگی امور اقتصادی استانداری اردبیل در سخنانی از تلاش های مدیر عامل در راه اندازی شعبه در پارس آباد و واحد خسارت مشکین شهر و شعبه جام جم در اردبیل تقدیر کرد و گفت: بیمه یکی از ارکان توسعه اقتصادی در هر کشوری است که با ارائه خدمات گوناگون علاوه بر حفظ سرمایه‌های اشخاص حقیقی و حقوقی در قالب ثروت ملی، از طریق جبران خسارت‌های احتمالی، مبادلات اقتصادی و سرمایه گذاری را در بخش‌های مختلف اقتصادی، تسهیل می‌کند و انگیزه لازم را برای اجرا و توسعه طرح های اقتصادی به وجود می آورد.

وی اظهار داشت: شعبه جام جم بیمه آسیا در راستای تکریم ارباب رجوع و مشتری مداری افتتاح شده است و امیدواریم خدمات بیمه ای مناسب و شایسته ای به شهروندان استان ارائه شود.

گفتنی است در ادامه این مراسم، با حضور مدیرعامل بیمه آسیا و تنی چند از مسئولان استانی، از پارسا فتحی، رتبه دوم کنکور ۱۴۰۰ در گروه آموزشی تجربی که در استان اردبیل ساکن است، با اهدای لوح تقدیر، جایزه نقدی و یک فقره بیمه نامه عمر و پس انداز، تقدیر به عمل آمد.

همچنین در این مراسم از آقای جعفر طائی نماینده پیشکسوت و با سابقه بیمه آسیا در استان اردبیل که بیش از ۶۰ سال سابقه بیمه گری در استان را داراست، تجلیل به عمل آمد.

شایان ذکر است بیمه آسیا در استان اردبیل علاوه بر دو شعبه در شهرستان اردبیل، در شهرستان های مشکین شهر و پارس آباد دارای شعبه و واحد خسارت می باشد.

چشم انداز ۱۴۰۴شرکت بیمه تجارت‌نو؛

ارزش آفرین‌ترین شرکت صنعت بیمه

شرکت بیمه تجارت‌نو باوجود جوان بودن نسبت به دیگر شرکت‌های بیمه ، درصدد است تا در سال ۱۴۰۴ ارزش‌آفرین‌ترین شرکت بیمه ایرانی باشد که از هر واحد و عملیات و فرآیند خود خلق ارزش معناداری داشته باشد.

به گزارش روابط عمومی بیمه تجارت‌نو؛ سها صفایی، مدیر طرح و برنامه شرکت بیمه تجارت‌نو با بیان مطلب فوق اظهار کرد: در چشم‌اندازی که برای سال ۱۴۰۴ برای شرکت بیمه تجارت‌نو ترسیم‌شده است، شرکت را به‌عنوان ارزش‌آفرین‌ترین شرکت در صنعت بیمه در نظر گرفته است. در حقیقت تمام مجموعه‌های فعال شرکت باید خلق ارزش کرده و برای ذی‌نفعان ارزش‌آفرینی کند. مأموریت شرکت این است که در سال ۱۴۰۴ به‌عنوان شرکتی هوشمند رقم خورده و به بازار بیمه معرفی شود.

مدیر طرح و برنامه شرکت بیمه تجارت‌نو یکی از مهم‌ترین اقدامات شرکت بر اساس دیدگاه مدیرعامل شرکت را تعریف سه محور شناخت فردی، سازمانی و محیطی را به عنوان خورشید سازمان در مسیر فعالیت خود می‌داند که به شرح ذیل است:

– بعد شناخت فردی به دو منظر شناخت دانش و شخصیت فرد می پردازد که آیا دانش نحوه فعالیت، دانش بیمه ای و تسلط بر آیین‌نامه های بیمه مرکزی در فرد نهادینه شده است و از منظر دیگر آیا فرد از ویژگیهای شخصیتی خود چون روابط عمومی، اعتماد به نفس و میزان امید آگاهی دارد و به منظور بهبود آنها چه اقدامی می‌تواند انجام دهد.

–محور شناخت سازمان مباحثی چون ساختار، فرآیندهای داخلی سازمان، استراتژیها و رویکردهای سازمان را مورد تدقیق قرار می‌دهد.

– شناخت محیطی به شناخت بازار و مشتریان بالفعل و بالقوه و همچنین رقبا و نحوه فعالیت آنها در هر منطقه می‌پردازد.

صفایی در ادامه افزود: بیمه تجارت‌نو از جدیدترین شرکت‌هایی است که از بیمه مرکزی مجوز فعالیت گرفته است ولی در این مدت کم هم از شرکت‌های خودباور در بازار بیمه ایران بوده است و دستاوردهای قابل توجهی داشته است که نشان از بهره‌وری و چابکی بالای این شرکت دارد. این در حالی است که خیلی از شرکت‌های قدیمی به این پارامترها دست پیدا نکرده‌اند.

وی با اشاره به کیفیت سود دهی و افزایش سرمایه شرکت گفت: یکی از نکات مفیدی که می‌توان به آن اشاره کرد افزایش سرمایه شرکت است. خیلی از شرکت‌های بزرگ افزایش سرمایه را از محل تجدید ارزیابی دارایی انجام داده‌اند، اما شرکت تجارت‌نو با دلیل شناخت درست ریسک‌های پیشرو و مدیریت درست سرمایه، موفق به شناسایی سودهای مناسبی در بخش‌های عملیاتی و غیرعملیاتی شده و درنهایت توانسته از محل سود انباشته و اندوختهها در طی ۵ سال فعالیت ۲بار پی در پی افزایش سرمایه دهد. علاوه بر این شرکت بیمه تجارت‌نو ازجمله شرکت‌های نوپایی میباشد که بعد از پنج سال توانست از بیمه مرکزی مجوز قبولی اتکایی دریافت کند.

مدیر طرح و برنامه شرکت بیمه تجارت‌نو در خصوص استراتژی شرکت گفت: استراتژی شرکت بیمه تجارت‌نو رشد، متنوع سازی و بهینه‌سازی پرتفوی محصولات و مدیریت دارایی‌هاست.

وی در خصوص اقدامات شرکت برای متمایز بودن گفت: بیمه تجارت‌نو خدماتی که برای سهامداران ، مشتریان و کارکنان انجام می‌دهد، نسبت به دیگر شرکت‌ها متمایز بوده است.

علاوه بر این بیمه تجارت‌نو در روابط کنسرسیومی نیز ورود کرده و تاکنون در این خصوص نیز عملکرد مثبتی داشته است.

براساس گزارش مکنزی از آینده این صنعت تا سال ۲۰۳۰و تأثیر ویروس کرونا بر آن و تحولات پیش‌بینی شده، بر همین اساس شرکت بیمه تجارت‌نو نیز به سمت هوشمند سازی و بهرهبرداری از فضای استارتاپی حرکت کرده است و این شرکت نسبت به بازنگری سند برنامه استراتژی خود و تدوین سند تحول دیجیتال و پیاده سازی و توسعه بیمه‌گری باز و هوشمندسازی و پیاده سازی بیمه‌نامه‌های رفتارمحور اقدام نموده است؛ از این میان می توان به پروژه بنوشاپ و . . . اشاره نمود که به حضور گسترده شرکت در بازار خرده فروشی می‌انجامد.

سها صفایی، مدیر طرح و برنامه شرکت بیمه تجارت‌نو در پایان به دو مسئله شعب و مشتریان اشاره‌کرده و افزود: شعب نیز در برنامه‌های شرکت دخیل شده و باید همکاری کنند. برای شعب شاخص‌هایی طراحی‌شده است که در لحظه می‌توان از وضعیت شعب و واحدها و نقاط قوت و ضعف آن‌ها مطلع شد. علاوه بر این ، یکی دیگر از مواردی که روی آن کار شده مسئله مشتریان است که به مشتریان وفادار و روی‌گردان توجه شده است. در بستر هوش مصنوعی در حال بررسی و مطالعه هستیم و بر اساس این اطلاعات می‌توان جذب بیشتری در بخش مشتری داشته باشیم.

مشتری مداری و دسترسی آسان به خدمات غیرحضوری ، از اولویت های مهم بانک سینا است

مدیرعامل بانک سینا در سفر به استان های آذربایجان شرقی و اردبیل و بازدید از شعب منطقه گفت: درکنار توسعه زنجیره شعب، گسترش خدمات غیرحضوری برای مشتریان و ارائه محصولات نوین در اولویت برنامه های توسعه ای این بانک قرار دارد.

به گزارش روابط عمومی، دکتر ایمانی با حضور در جمع همکاران شعب منطقه، ضمن قدردانی از زحمات آنان در تحقق اهداف بانک و ارتقاء شاخص های عملکردی گفت: تکریم مشتری و پاسخگویی مناسب به ارباب رجوع زمینه ساز رشد و شکوفایی بانک است و رضایتمندی مشتریان حرکت رو به جلو برنامه های توسعه ای را سرعت می بخشد.

وی در ادامه بیان نمود: تداوم برنامه های توسعه ای بانک در راستای خدمات غیرحضوری برای مشتریان، مسیر را برای همسو شدن با نظام اقتصادی کشور و سلامتی هم میهنان عزیز فراهم می کند.

دکتر ایمانی با اشاره به ظرفیت ها و پتانسیل بالای منطقه در افزایش سهم بازار تاکید کرد و گفت: با استفاده از خدمات متنوع بانک و ارائه تسهیلات مناسب به بنگاه های تولیدی و ارتقاء توانایی آنان می توان به جذب منابع جدید و کمک به اشتغالزایی که یکی از اهداف ترسیم شده بانک است، دست پیدا کرد.

اخبار

مدیرعامل بیمه ملت با آیت الله اختری دیدار کرد

در نشست مدیرعامل بیمه ملت با نماینده ولی فقیه و دبیر کل انجمن دوستی ایران و سوریه با تاکید بر اهمیت صنعت بیمه و لزوم گسترش فعالیت‌ها، زمینه‌های همکاری برا آغاز فعالیت اولین بیمه ایرانی در سوریه بررسی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه ملت، دکتر دلفراز مدیرعامل بیمه ملت در دیدار با آیت‌الله اختری نماینده ولی فقیه و دبیرکل انجمن دوستی ایران و سوریه، ضمن بررسی جایگاه صنعت بیمه و لزوم گسترش فعالیت‌ها با اشاره به مجوز قبول اتکایی از خارج کشور بیمه ملت، بیان کرد: با توجه به تجربه فعالیت در حج و زیارت و نیز به واسطه قراردادهای درمانی با کشورهای اسلامی، این شرکت آمادگی لازم برای حضور مستقیم جهت فعالیت‌های بیمه‌ای در کشور سوریه را دارد. دکتر دلفراز در ادامه افزود در راستای همراهی با سایر صنایع جهت ایجاد زیرساخت‌های لازم برای بازسازی سوریه، اعلام می‌دارد بیمه ملت نیز برپایه توان مالی بالای خود این امکان را دارد تا با توجه به مطالعات و برنامه‌ریزیهای چندماهه خود نسبت به ایجاد زیرساخت‌های همکاری بیمه‌ای اقدام قدرتمندی داشته باشد تا در کنار کمک به اقتصاد کشور، جنبه‌های انسان‌دوستانه این قرارداد نیز به رفع مشکلات مردم سوریه مدنظر قرار گیرد. آیت الله اختری دبیرکل انجمن ایران و سوریه و نماینده محترم مجلس خبرگان رهبری نیز با اشاره به این‌که جمهوری اسلامی برخواسته از اراده ملی و در پرتو اسلام و قرآن همواره حامی مسلمانان جهان اسلام است، بر لزوم گسترش فعالیت‌های بیمه‌ای تاکید و بیان کرد در این مسیر با ایجاد زیرساخت‌های صنعتی که توسط جمهوری اسلامی در سوریه صورت گرفته است، آغاز فعالیت بیمه‌ای در آن کشور گام موثری در تقویت معماری و ارتباط بیشتر دو کشور خواهد بود و روابط دو کشور را بیش از پیش مستحکم خواهد کرد. وی ضمن پراهمیت خواندن نقش بیمه در اقتصاد جامعه بر حضور شرکت بیمه ملت در بازار بیمه کشور سوریه تاکید کرد. لازم به توضیح است با توجه به مجوزهای اخذ شده از بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و وزارت امورخارجه، این شرکت به زودی اولین شعبه برون‌مرزی خود را در شهر دمشق کشور سوریه افتتاح خواهد کرد.

اعلام آمادگی صندوق تأمین خسارت‌های بدنی در پی حادثه جاده کامیاران کردستان

مدیرعامل صندوق در پی حادثه جاده کامیاران کردستان با صدور پیامی ضمن ابراز همدردی با هموطنان استانهای کورد نشین از آمادگی این نهاد برای همکاری با صنعت بیمه خبر داد.روابط عمومی صندوق تامین خسارتهای بدنی کشور، در پی وقوع حادثه ناگوار واژگونی مینی بوس حامل هموطنانمان و درگذشت ۱۶ تن در این حادثه مهندس مجید بهزادپور مدیرعامل صندوق تامین خسارتهای بدنی کشور ضمن همدردی با خانوادهای جانباختگان و مصدومین این حادثه اعلام کرد : به منظور حمایت از زیاندیدگان ثالثی که در اثر این تصادف دچار خسارت بدنی شده اند و به جهت عدم کفایت سقف تعهدات بیمه گر و اینکه امکان جبران خسارت به طور کامل نباشد، صندوق آمادگی کامل خود را جهت رسیدگی و پرداخت خسارت به خانواده های جانباختگان و مصدومین این حادثه تاسف بار در صورتیکه مشمول خدمات صندوق میباشد اعلام می دارد. به همین منظور مدیران ستادی و استانی صندوق با توجه به اهمیت و اولویت موضوع، بصورت ویژه در حال پیگیری میباشند.

بیمه تعاون، دانشگاهی می شود

مدیر شعبه تبریز از ارائه خدمات بیمه زندگی به دانشگاه های استان خبر داد.

به گزارش روابط عمومی بیمه تعاون، صابر قدس، مدیر شعبه تبریز از اینکه محور فروش خود را بر مبنای آموزش گذاشته است سخن گفت. قدس معتقد است: بیمه های زندگی با توجه به اینکه جزو رشته بیمه های تخصصی است، نیازمند آموزش کامل و جامع به نمایندگان را دارد و در شعبه تبریز نیز آموزش های مستمری به نمایندگان جنرال داده شده است. مدیر شعبه تبریز مطرح کرد: در این زمینه اساتیدی از سراسر کشور دعوت شدند و در دو حوزه آموزش و ارائه تجارب فروش به نمایندگان و شبکه فروش انتقال دانش می کنند. وی اضافه کرد: محلی برای جذب نماینده تخصصی نیز در نظر گرفته شده تا فرایند فروش در ساختار تخصصی تر و با تأیید اساتید مجرب این حوزه انجام شود. قدس همچنین گفت: طبق سیاست های اتخاذ شده، به صورت هفتگی جلسه بررسی و تحلیل فروش بیمه های زندگی را برگزار کرده و از نمایندگان برتر نیز تقدیر به عمل می آید؛ همچنین در پایان هر فصل نیز یک بررسی صورت گرفته و از نمایندگان برگزیده سه ماه نیز تقدیر صورت می گیرد. مدیر شعبه تبریز به برنامه های پیش رو نیز اشاره کرد و اظهار داشت: در نظر داریم تا شبکه فروش خود را تقویت کرده و از دانشگاه ها برای تقویت شبکه فروش و ارائه خدمات بیمه های زندگی به نهادهای علمی و آموزشی استفاده کنیم.