

افتتاح ساختمان دو شعبه بانک سینا در شرق تهران

با حضور مدیرکل حوزه مدیریت عامل و روابط عمومی انجام شد:

افتتاح ساختمان دو شعبه بانک سینا در شرق تهران

با حضور مدیرکل حوزه مدیریت عامل و روابط عمومی، مدیر امور شعب و بازاریابی، مدیر منطقه شرق تهران، جمعی از مشتریان، اهالی و کسبه منطقه، ساختمان دو شعبه بانک سینا در شرق تهران به بهره برداری رسید.

به گزارش روابط عمومی بانک سینا، شیخ الاسلامی در آئین افتتاح این شعب، گفت: بهره برداری از ساختمان دو شعبه بانک سینا در شرق تهران، نشان از عزم این بانک برای ارائه خدمات مطلوب و شایسته تر به هموطنان و مشتریان گرامی در جهت تلاش برای جلب رضایتمندی این عزیزان با اتکا به سرمایه انسانی متعهد، متخصص و کارآزموده و با استفاده از زیرساختهای پیشرفته و مدرن است.

وی افزود: ویژگی بانک سینا خوشنامی و مشتری مداری است و لذا سعی خواهد شد از طریق ارائه خدمات متمایز و ویژه با بکارگیری ایده های نوین و مدیریت تجربه مشتری، نقشی موثر و رقابتی ایفا شود.

شیخ الاسلامی، ضمن تشکر از تلاش ها و زحمات همکاران، خاطر نشان کرد: حرکت موزون و متعادل بانک سینا در مسیر رشد و تعالی، نتیجه اجرای سیاست ها و راهبردهای بانک توسط همکاران پرتلاش و خستگی ناپذیر است که موجبات تثبیت جایگاه بانک نزد افکار عمومی و مشتریان را فراهم کرده است.

مهرابی مدیر امور شعب و بازاریابی بانک سینا هم گفت: این بانک با ارائه خدمات نوین و مطابق نیاز روز جامعه، همواره در راستای جلب رضایتمندی مشتریان و تحقق نیازهای بانکی آنها گام برداشته است.

وی با اشاره به لزوم شناسایی بازار هدف بانک از سوی شعب افزود: افزایش سهم نفوذ بانک در بازار پولی و مالی کشور و تلاش برای ارزش آفرینی جهت مشتریان از برنامه های اصلی بانک است لذا باید با افزایش بهره وری و سودآوری، زمینه بهبود عملکردها و ارتقاء

جایگاه بانک را فراهم آوریم.

مصطفائی مدیر منطقه شرق تهران بانک سینا هم ضمن ابراز خرسندی از افتتاح ساختمان دو شعبه پروین و امین تهرانپارس گفت: اصلاح و بهینه سازی شبکه شعب به منظور بهبود دسترسی مشتریان به خدمات بانک، جزو برنامه های در حال اجراست و امیدواریم با افتتاح ساختمان این دو شعبه که در منطقه ای با ظرفیت ها و پتانسیل بالا صورت گرفته، بتوانیم بهتر از قبل در جلب رضایت مشتریان و هموطنان عزیز، گام برداریم.

رونمایی از سند راهبردی سرمایه انسانی بیمه "ما"

رونمایی از سند راهبردی سرمایه انسانی بیمه "ما"

در همایش مدیران و روسای شعب شرکت سهامی بیمه "ما" در شهر یزد از سند راهبردی این شرکت با هدف تهیه چارچوب و نقشه راه برای توسعه سرمایه انسانی رونمایی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه "ما" مهم ترین هدف این سند، ایجاد انسجام در میان بخش ها و مدیریت های مختلف و تحت پوشش قرار دادن تمام مولفه های برنامه ریزی منوط به فکرافزایی است. بر اساس این گزارش، تحلیل وضعیت موجود شرکت، آسیب شناسی، شناسایی ریسک های احتمالی و تبیین اهداف و استراتژی های منابع انسانی از دیگر اهداف تدوین برنامه تا سال ۱۴۰۲ شرکت سهامی بیمه "ما" عنوان شد.

در این مراسم از سند آموزشی شرکت بیمه "ما" نیز رونمایی شد. هدف از تدوین این تقویم آموزشی ایجاد یک سیستم مدون برای برگزاری دوره های آموزشی است که منجر به مشارکت و تسهیم دانش از سوی مدیران متخصص می شود. این تقویم برای بازه زمانی سال ۹۸-۹۹ برنامه ریزی شده و شامل دوره های فنی کاربردی، تخصصی، عمومی و مدیریتی از قبیل بازاریابی، سهام و بورس، حقوقی، مدیریت ریسک و دوره های آنلاین مجازی می باشد.

پویا نگه داشتن سازمان، انطباق با تغییرات محیطی و آموزش و توانمندسازی پرسنل ستاد، شعب، شبکه فروش و نمایندگان شبکه فروش از دیگر اهداف تدوین این سند است.

روابط عمومی بیمه "ما"

جوابیه بانک دی در خصوص ادعای شهردار مشهد درباره کوهستان پارک شادی

پیرو انتشار خبری با عنوان «تاکید شهردار مشهد بر حفظ کاربری شهربازی کوهستان پارک شادی» در تاریخ ۲۰/۰۹/۹۸ توسط خبرگزاری فارس با طرح این ادعا که آنچه تحت عنوان کوهستان پارک در دهه ۶۰ از سوی استانداری خراسان به بنیاد شهید واگذار شده در مجاورت موقوفه وکیل آباد است و...



بانک دی، بانک ارزش آفرین

پیرو انتشار خبری با عنوان «تاکید شهردار مشهد بر حفظ کاربری شهربازی کوهستان پارک شادی» در تاریخ ۲۰/۰۹/۹۸ توسط خبرگزاری فارس با طرح این ادعا که آنچه تحت عنوان کوهستان پارک در دهه ۶۰

از سوی استانداری خراسان به بنیاد شهید واگذار شده در مجاورت موقوفه وکیل آباد است و شهرداری مسئول موقوفه و دادستان مشهد به عنوان ناظر وقف تعیین شدند، روابط عمومی بانک دی جوابیه ای را به منظور ایجاد شفافیت و برطرف نمودن ابهام ذهنی هموطنان عزیز تنظیم نمود.

متن این جوابیه بدین شرح می باشد:

۱- کوهستان پارک شادی مشهد به صورت شش دانگ با شماره سند ۷۳۹۹ در تاریخ ۲۵/۱۲/۱۳۹۴ از طرف شرکت شاهد خراسان از شرکت های تابعه بنیاد شهید و امور ایثارگران به بانک دی فروخته شده است و این ملک فقط متعلق به بانک دی و سهامدارن آن است که بیشتر آن ها از خانواده معظم شهدا و ایثارگران هستند.

۲- بانک دی با در نظر گرفتن منافع سهامداران خود آماده واگذاری پروژه کوهستان پارک شادی مشهد است و اگر شهرداری مشهد (یا هر سرمایه گذار دیگر) بر اساس ضوابط و مقررات موجود و شرایط بانک دی پیشنهادی در این خصوص بدهد، قابل بررسی خواهد بود.

۳- ملک کوهستان پارک شادی مشهد طی چندین نوبت برای فروش به مزایده گذاشته شده و تا کنون هیچ خریدار حقیقی و یا حقوقی برای خرید این مجموعه از طریق شرکت در مزایده اقدام ننموده است.

۴- بانک دی در حال حاضر مالک قانونی کوهستان پارک شادی مشهد است و هرگونه ادعایی در خصوص این ملک از نظر قانون فاقد اعتبار می باشد.

بانک دی ضمن قدردانی از تمامی رسانه ها و فعالان حوزه رسانه کشور که با رعایت اصول حرفه ای و اخلاق مدارانه در اطلاع رسانی شفاف به هموطنان همت می گمارند از سایر رسانه ها انتظار دارد با کسب اطلاعات موثق و طبق هماهنگی با اداره روابط عمومی و تبلیغات بانک دی نسبت به انتشار اخبار اقدام نمایند.

نحوه فعال سازی رمز دوم پویا (یکبار مصرف) بانک رفاه

مشتریان بانک رفاه به منظور استفاده از رمز دوم پویا (یکبار مصرف) می توانند از طریق پیامک، کد دستوری و اپلیکیشن این بانک رمز دوم پویای خود را فعال کنند.



بانک رفاه کارگزاران

در اجرای بخشنامه بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران مبنی بر حذف رمز دوم ایستای کارت و جایگزینی آن با رمز یکبار مصرف پویا، دارندگان رفاه کارت که از خدمات غیرحضوری استفاده می کنند می توانند با مراجعه به دستگاه های خود پرداز بانک رفاه در سراسر کشور و تأیید شماره تلفن همراه مربوط به کارت، به یکی از روش های ذیل سرویس رمز دوم پویای کارت را فعال کنند:

۱- استفاده از نرم افزار رمز ساز رفاه بر روی گوشی های هوشمند

دارندگان گوشی هوشمند می توانند ضمن دانلود نسخه های iOS و یا اندروید از طریق پورتال اطلاع رسانی بانک www.refah-bank.ir/otpcard، مراحل فعال سازی نرم افزار را برای رفاه کارت های خود دنبال کنند. شایان ذکر است، هنگام استفاده از این نرم افزار برای تولید رمز، نیازی به اتصال به اینترنت گوشی نیست.

۲- استفاده از سرویس کد دستوری #۷۱۳*

دارندگان گوشی های غیر هوشمند و یا مشتریانی که تمایلی به استفاده از نرم افزار رمز ساز رفاه ندارند می توانند با استفاده از کد دستوری #۷۱۳* از طریق هر یک از اپراتورهای همراه اول، ایرانسل و رایتل به صورت برخط (online) از این سرویس استفاده کنند.

۳- ارسال پیامک رمز دوم (سامانه هریم) :

به این منظور کافیت دارندگان رفاه کارت با مراجعه به دستگاههای خودپرداز بانک رفاه تنها نسبت به تأیید شماره تلفن همراه مربوط به کارت اقدام نمایند تا در سامانه ها و درگاههای ارائه دهنده خدمات پرداخت غیر حضوری از گزینه ای که جهت ارسال پیامک رمز دوم تعبیه شده برای دریافت رمز دوم از طریق پیامک استفاده نمایند.

* امکان استفاده همزمان از سه روش (رمزساز رفاه، کد دستوری #۷۱۳*، ارسال پیامک) فراهم می باشد.

* چنانچه شماره موبایل نمایش داده شده در مرحله تأیید شماره تلفن همراه از طریق دستگاه های خودپرداز بانک رفاه مورد تأیید نباشد، دارندگان رفاه کارت برای تغییر آن به نزدیکترین شعبه بانک رفاه مراجعه کنند.

* رمز یکبار مصرف پویای کارت حداکثر ۱۲۰ ثانیه معتبر است.

* فعال سازی رمز دوم پویا در بانک رفاه فقط از طریق دستگاه های خودپرداز بانک رفاه و با استفاده از رفاه کارت قابل انجام است و هر گونه اقدامی غیر از آن جعلی بوده و در جهت سرقت اطلاعات کارت بانکی می باشد.

* جهت دریافت رمز دوم پویا به هیچ عنوانی لازم نیست اطلاعات حساس کارت مثل رمز دوم و CVV2 را وارد نمایید.

محمد فطانت مدیرعامل بانک آینده شد



محمد فطانت مدیرعامل بانک آینده شد

نخستین جلسه هیات مدیره بانک آینده، با حضور تمام اعضا برگزار و محمد فطانت به عنوان مدیر عامل این بانک فعالیت خود را آغاز کرد.

در این جلسه، از زحمات هیات مدیره سابق، خصوصاً تلاش های جلال رسول اف (مدیر عامل سابق)، تقدیر و تشکر به عمل آمد.

در نخستین جلسه هیات مدیره بانک آینده که با حضور آقایان محمد فطانت، علی سعیدی، شعبان مرادی یگان محله، حسین مجاهدی و علی اکبر عابدینی، برگزار شد؛ آقای محمد فطانت به عنوان مدیرعامل و عضو هیات مدیره، آقای علی سعیدی به عنوان رئیس هیات مدیره، آقای شعبان مرادی یگان محله به عنوان نایب رئیس هیات مدیره، آقای حسین مجاهدی به عنوان عضو هیات مدیره و آقای علی اکبر عابدینی به عنوان عضو هیات مدیره، تعیین شدند.

هفته گذشته مجمع عمومی عادی به طور فوق العاده بانک آینده برگزار و اعضای جدید هیات مدیران بانک آینده انتخاب و معرفی شدند.

صدور یک چهارم کارت های هدیه نظام بانکی توسط بانک ملی ایران



صدور یک چهارم کارت های هدیه نظام بانکی توسط بانک ملی ایران

اطلاعات منتشر شده توسط بانک مرکزی نشان می دهد بیشترین میزان کارت های هدیه در دست مردم توسط بانک ملی ایران صادر شده است.

به گزارش روابط عمومی بانک ملی ایران، مقایسه تعداد کارت های هدیه صادره شبکه بانکی کشور تا پایان آبان ماه سال جاری حاکی از این است که بانک ملی ایران در این دوره زمانی بیش از ۲۶ میلیون و ۲۳۵ هزار فقره کارت هدیه در اختیار مردم داشته است.

رقم بیش از ۹۷ میلیون فقره کارت های هدیه که تاریخ انقضای آنها هنوز فرا نرسیده، حاکی از این است که حدود ۲۷ درصد مجموع این کارت ها در نظام بانکی را بانک ملی ایران صادر کرده است.

کارت هدیه بانک ملی ایران علاوه بر شعب، از طریق پایگاه های شبانه روزی، دستگاه های کیوسک و اپلیکیشن ۶۰ قابل خریداری است. کارت هدیه بهترین ابزار جایگزین پول نقد است که در همه دستگاه های کارت خوان قابلیت استفاده دارد.

نگاه مدیرعامل بیمه کوثر به آورده‌های بیمه‌گذاران: سرمایه‌گذاری قلب تپنده شرکت‌های بیمه



نگاه مدیرعامل بیمه کوثر به آورده‌های بیمه‌گذاران: سرمایه‌گذاری
قلب تپنده شرکت‌های بیمه

عملکرد مثبت در یک شرکت بیمه وابستگی شدیدی به سلامت قلب آن، یعنی
مدیریت سرمایه‌گذاری دارد.

به گزارش روابط عمومی بیمه کوثر، امروزه سرمایه‌گذاری و دانش لازم
برای انجام آن یک ضرورت برای شرکت‌های بیمه به شمار می‌رود؛ ضرورتی
که اگر نادیده گرفته شود می‌تواند موجب زیان‌دهی در این شرکت‌ها
شود. البته بیمه مرکزی شرکت‌های بیمه را برای سرمایه‌گذاری در
بخش‌های مختلف محدود کرده است و این شرکت‌ها برای پرداخت پول به
بیمه‌گذارانشان باید ۶۰ درصد از منابع مالی خود را به صورت سپرده
نزد بانک‌ها قرار دهند. با این حال بخش باقیمانده منابع مالی
می‌تواند به یک اهرم مناسب برای افزایش سودآوری شرکت‌های بیمه
تبدیل شود. مدیرعامل بیمه کوثر طی گفت‌وگویی با نشریه آرامش
درباره اهمیت بخش سرمایه‌گذاری در شرکت‌های بیمه گفت: «عملکرد مثبت
در یک شرکت بیمه وابستگی شدیدی به سلامت قلب آن، یعنی مدیریت
سرمایه‌گذاری دارد.» مجید مشعلچی فیروزآبادی همچنین بورس اوراق
بهادار و استارت‌آپ‌ها را دو کانون اصلی این شرکت در بخش
سرمایه‌گذاری عنوان کرد. برای آشنایی با دیدگاه‌ها و نظرهای مجید

مشعلچی درباره اهمیت مدیریت سرمایه‌گذاری، متن گفت‌وگوی «آرامش» با وی را در ادامه می‌خوانیم.

در ابتدا نگاهی داشته باشیم به مدیریت سرمایه‌گذاری در شرکت‌های بیمه؛ به نظر شما اهمیت این واحد برای شرکت‌های بیمه چیست؟

برای درک بهتر از اهمیت مدیریت سرمایه‌گذاری در شرکت‌های بیمه کلیت یک شرکت بیمه را به یک موجود زنده تشبیه می‌کنم؛ اگر شرکت بیمه کالبد آن باشد، سرمایه‌گذاری قلب آن و منابع مالی حاصل از عملیات بیمه‌گری خون در جریان آن است.

اگر قلب یک موجود زنده دچار مشکل و التهاب شود و عملکرد صحیح نداشته باشد زندگی و حیات آن موجود تحت تاثیر قرار خواهد گرفت و اگر خون به درستی به اندام‌ها منتقل نشود، به درستی نمی‌توانند به وظایف خود در آن کالبد عمل کنند. با این توصیف، عملکرد مثبت در یک شرکت بیمه هم وابستگی شدیدی به سلامت قلب آن، یعنی مدیریت سرمایه‌گذاری دارد. در واقع اگر منابع مالی وارد شده به شرکت بیمه در مسیر درستی قرار نگیرد و در جایی که باید، هزینه نشود، عملکرد شرکت نیز با اختلال روبه‌رو خواهد شد و حتی به ورشکستگی آن خواهد انجامید.

بنابراین منابع مالی به دست آمده از محل بیمه‌گری باید با صلاح دید مدیریت سرمایه‌گذاری شرکت در جاهایی هزینه شود که بهره‌وری آن افزایش یابد. البته طبق قوانین بیمه مرکزی شرکت‌های بیمه برای اینکه در پرداخت خسارت دچار کمبود منابع مالی نشوند موظفند که حداقل ۶۰ درصد از منابع مالی‌شان را به صورت سپرده بانکی ذخیره کنند. پس مدیریت سرمایه‌گذاری باید بتواند از ۴۰ درصد باقی‌مانده، نهایت بهره‌برداری را بکند تا در التهابات اقتصادی، شرکت دچار ضرر و زیان نشود و بتواند همسو با روند اقتصادی کشور پیش برود.

این سرمایه‌گذاری در چه بخش‌هایی می‌تواند صورت گیرد و به نظر شما بهترین نوع سرمایه‌گذاری کدام است؟

سرمایه‌گذاری در بازار ایران معمولاً در چند بخش انجام می‌شود؛ املاک و مستغلات، طلا و ارز، سپرده بانکی، بازار سرمایه و استارت‌آپ. در این میان سرمایه‌گذاری در بخش طلا و ارز به دلیل مسائل امنیتی و ملی با محدودیت مواجه است و بنابراین چهار ابزار باقی می‌ماند که در این بین سرمایه‌گذاری در املاک و مستغلات و بازار سرمایه بازدهی

بیشتری خواهد داشت. از میان این دو نیز باید بگویم که سرمایه‌گذاری در بورس نیاز به تخصص دارد و از این رو شرکت‌های بیمه برای ورود به این بخش باید بتوانند یک مدیر سرمایه‌گذاری با گروه مجرب در اختیار بگیرند. به عبارتی باید بگویم اگر سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار با یک رویکرد صحیح و حساب‌شده صورت گیرد، می‌تواند به عنوان یک منبع درآمد مطمئن برای شرکت محسوب شود و در تنگناهای اقتصادی نه تنها از زیان‌دهی شرکت جلوگیری، بلکه به سودآوری آن نیز کمک کند.

خوشبختانه بیمه کوثر در این بخش توانسته است با به‌کارگیری یک گروه متخصص و قدرتمند در بخش اقتصادی، سرمایه‌گذاری مناسبی در بازار سرمایه داشته باشد. در واقع از زمانی که اینجانب سکان هدایت بیمه کوثر را به دست گرفته‌ام توانسته‌ایم پرتفوی بورسی شرکت بیمه کوثر را از ۲۰ میلیارد تومان به بیش از یک هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان برسانیم که یک تحول بزرگ در بخش سرمایه‌گذاری شرکت به شمار می‌رود. علاوه بر این، خرید املاک نیز جزو برنامه‌های سرمایه‌گذاری شرکت بوده است و در این مدت املاک مناسبی را نیز خریده‌ایم که یکی از آنها قرار است به ساختمان اصلی شرکت تبدیل شود و در حال حاضر در مرحله ساخت قرار دارد.

از طرفی بیمه کوثر با سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها نیز یک شرکت پیشرو در این عرصه به شمار می‌رود. بیمه کوثر با حمایت از یک گروه استارت‌آپی در سال گذشته توانست از نخستین اپلیکیشن‌های هوشمند بیمه بدنه اتومبیل با نام مرکوری رونمایی و به عنوان یک شرکت پیشتاز در این بخش خود را مطرح کند.

به سود حاصل از عملکرد مثبت واحد سرمایه‌گذاری اشاره کردید، درآمد بیمه کوثر طی سال‌های گذشته از محل سرمایه‌گذاری چقدر بوده است؟

کل درآمد شرکت از محل سرمایه‌گذاری طی دو سال گذشته (۹۶ و ۹۷) بیش از ۴۲۵ میلیارد تومان بوده است. به عبارتی در سال ۹۷ از این بخش بیش از ۳۰۰ میلیارد تومان سود عاید شرکت شد و این رقم در سال ۹۶ نیز بالغ بر ۱۲۳ میلیارد تومان بود.

این در حالی است که پیش از تغییر رویکرد بیمه کوثر و ایجاد دیدگاهی ویژه نسبت به مدیریت سرمایه‌گذاری و اقتصادی، درآمد شرکت طی سال‌های ۸۹ تا ۹۵ از این بخش تنها ۱۹۲ میلیارد تومان بود. این روند سبب شد که شرکت بیمه کوثر در سال‌های گذشته به جمع یکصد شرکت

برتر کشور بپیوندد و در سال ۹۸ نیز در میان ۴۰ شرکت برتر بورسی قرار گیرد.

دیگر شرکتهای حاضر در صنعت بیمه در این بخش چگونه عمل می‌کنند؟

خوشبختانه این تغییر رویکرد در اکثر شرکتهای بیمه مشهود است و طی سالهای گذشته بسیاری از آنها به جای راکد نگه داشتن منابع مالیشان در بانکها، به سرمایه‌گذاری در بخشهای مختلف روی آورده‌اند که در این میان برای آنها نیز بازار سرمایه جذاب‌تر از دیگر بازارها بوده است.

این اتفاق نوید آینده روشنی را برای صنعت بیمه کشور می‌دهد و امیدوارم با گسترش و تقویت واحدهای سرمایه‌گذاری در شرکتهای بیمه شاهد سودآوری هر چه بیشتر در این ستون بازار مالی کشور باشیم.

برنامه‌های آینده شما در بخش سرمایه‌گذاری چیست؟

آنچه بنا کرده‌ایم توانایی توسعه بیشتر را در خود دارد؛ به عبارتی در حال حاضر بخش سرمایه‌گذاری ما آماده ورود هر چه بیشتر به بخشهای مختلف و گسترش فعالیت‌های خود است.

سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار یکی از گزینه‌های ما به شمار می‌رود و در همین حال به دنبال توسعه فعالیت‌هایمان در عرصه استارت‌آپها هستیم؛ در واقع بیمه کوثر در چند سال اخیر به مبحث سرمایه‌گذاری نگاه ویژه‌ای داشته است، به همین دلیل بحث استارت‌آپها را بسیار جدی می‌داند و آن را یک فرصت مغتنم برای سرمایه‌گذاری به شمار می‌آورد.

البته در خصوص سرمایه‌گذاری در استارت‌آپها تنها به دنبال درآمدزایی برای شرکت نیستیم کما اینکه ورود به این بخش در سالهای اول چیزی جز هزینه در پی ندارد؛ در واقع حمایت از طرح‌های خلاقانه و نوآورانه یک سرمایه‌گذاری بلندمدت یا میانمدت است که پس از طی دوره‌ای به سوددهی می‌رسد.

بنابراین باید تاکید کنم که مهم‌ترین هدف ما از سرمایه‌گذاری در این بخش به دست آوردن سرمایه بزرگ‌تر یعنی جلب رضایت مشتریانمان است.

در مجموع می‌توان گفت که از سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار به دنبال افزایش سودآوری و در نهایت افزایش رضایت سهام‌داران و بیمه‌گذاران مان هستیم؛ زیرا افزایش سودآوری و ارتقای توان مالی شرکت، آسودگی خیال ذی‌نفعان را به دنبال خواهد داشت. از سوی دیگر با سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها، ارائه طرح‌های جذاب بیمه‌ای و تسهیل در خدمت‌رسانی به مشتریان مان را دنبال می‌کنیم که این نیز با افزایش رضایت مشتریان، به بالا رفتن تعداد مشتریان و در نهایت سودآوری شرکت خواهد انجامید.

به عبارتی در هر دو بخش، سودآوری و رضایت مشتری پیگیری می‌شود و امیدواریم به یاری ایزد منان و تلاش حداکثری در مجموعه بیمه کوثر بتوانیم به این دو هدف دست پیدا کنیم.

لزوم توجه بیشتر به بیمه‌های زندگی و افزایش سهم آن در سبد پرتفوی

لزوم توجه بیشتر به بیمه‌های زندگی و افزایش سهم آن در سبد پرتفوی

دکتر مجتبی کاتب رئیس هیات مدیره بیمه سرمد در این نشست، فضای تعاملی میان مدیران و شنیدن نظرات همکاران را مثبت ارزیابی کرد. وی ضمن قدردانی از تلاش‌های صورت گرفته برای برگزاری دوره‌های آموزشی، گفت: تحرک بیشتری از سوی همکاران برای استمرار رشد در صنعت بیمه کشور نیاز است که با عزم راسخ کارکنان سرمد، در آینده ای نزدیک شاهد آن خواهیم بود.

دکتر کاتب ضمن تاکید بر توسعه فروش بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری توسط شعب، گفت: بیمه‌های زندگی و افزایش سهم آن در سبد پرتفوی، باید مورد توجه بیشتری قرار بگیرد.

رشد پایدار بیمه میهن در نه ماهه سال جاری



مدیرعامل بیمه میهن از رشد پایدار ۷۰ درصدی و شاخص های عملکردی مثبت از ابتدای سال جاری در این شرکت خبر داد.

به گزارش روابط عمومی بیمه میهن، داریوش محمدی این مطلب را در گردهمایی فصلی مدیران ستادی و شعب که با هدف بازخوانی اهداف و بررسی و تبیین مسائل جاری شرکت برگزار شده بود، عنوان کرد.

مدیرعامل بیمه میهن با ارائه گزارشی از فعالیت های یکساله اخیر شرکت، به بررسی و تجزیه و تحلیل آن پرداخت و عملکرد شرکت را مطلوب و آن را نتیجه انسجام، همگرایی و تلاش آحاد کارکنان شرکت دانست و بر حفظ اتحاد و همدلی آنان در دستیابی به اهداف تاکید کرد.

وی حق بیمه تولیدی در نه ماهه سال جاری را حدود دو هزار و ۳۰۰ میلیارد ریال اعلام کرد و گفت این میزان نسبت به مدت مشابه سال قبل که حدود یک هزار و ۳۸۰ میلیارد ریال بود، رشد بیش از ۷۰ درصد را نشان می دهد.

محمدی گفت شرکت بر بسیاری از مشکلات گذشته فائق آمده و اکنون در همه حوزه ها اتفاقات خوبی رقم خورده است، بطوریکه صورت های مالی شفاف، پرداخت خسارت ها بویژه در حوزه درمان بروز شده و اکثر شاخص

های عملکردی بهبود یافته است.

وی با قدردانی از تلاش‌های کارکنان ستادی و شعب و نیز شبکه فروش، وفاق و همدلی بین آنان را از عوامل کلیدی موفقیت‌های شرکت دانست و افزایش مسئولیت‌پذیری و مشارکت هر چه بیشتر در تحقق اهداف و برنامه‌های شرکت را خواستار شد.

مدیرعامل بیمه میهن فروش متوازن و منطقی و وصول مطالبات را دو بال مهم و اساسی شرکت خواند و گفت همه باید روی این دو اصل متمرکز شویم و اهداف شرکت را تا پایان سال تحقق بخشیم. وی ابراز امیدواری کرد که با تلاش و همت تمامی مدیران و کارکنان، روند رو به رشد شرکت همچنان تداوم یابد.

رئیس هیئت مدیره بیمه میهن نیز در این مراسم توسعه و بهبود وضعیت شرکت را مستلزم رسیدگی به وضعیت بیمه‌گذاران بویژه پرداخت سریع و بموقع خسارات زیان‌دیدگان دانست و بر خدمات دهی مطلوب به بیمه‌گذاران با برخورد خوش و روی گشاده تاکید کرد.

ابراهیم حمیدی با اشاره به اینکه سود حاصل از بیمه‌گری حدود ۱۰ درصد است گفت دست اندرکاران باید بدنبال کسب پرتفوهای بزرگ و سوده و در عین حال کم‌ریسک باشند و با سرمایه‌گذاری منابع آن، برای سهامداران و ذی‌نفعان سود ایجاد کنند.

وی بررسی و پرداخت خسارات معوق را گام مهم و حیاتی برای شرکت دانست و گفت کارکنان باید نظم و انضباط مالی را سرلوحه کار خود قرار دهند تا به مرور خسارات معوق پرداخت شود.

حمیدی همچنین نقش آموزش‌های هدفمند در توانمندسازی کارکنان را مورد تاکید قرار داد و گفت این امر در بهبود عملکرد آنان و حل مشکلات شرکت تاثیرگذار است.

در این گردهمایی که با حضور معاونان و مدیران ستادی و شعب در هتل المپیک تهران برگزار شد، مشاور برنامه‌ریزی مدیرعامل و معاون فروش و توسعه بازار نیز به بررسی و تجزیه و تحلیل وضعیت فروش شرکت و عملکرد شعب پرداختند.

روسای شعب نیز در این جلسه به بیات نقطه نظرات، چالش‌ها و فرصت‌های پیش‌رو پرداختند و راهکارها و رهنمودهای لازم در این زمینه ارائه گردید.

هدف گذاری برای ارائه خدمات بانکداری شرکتی به ۱۳۸ مشتری



چهلمین نشست تخصصی معرفی خدمات بانک توسعه صادرات ایران با هدف گذاری برای ارائه خدمات بانکداری شرکتی به ۱۳۸ مشتری در سراسر کشور، در زنجان برگزار شد.

رئیس اداره کل امور بازاریابی بانک توسعه صادرات ایران در جمع صادرکنندگان حاضر در این همایش گفت: نشستهای تخصصی بانک توسعه صادرات ایران به منظور تعامل نزدیک با مشتریان این بانک به صورت ماهیانه در استان های مختلف کشور برگزار می شود؛ تلاش اداره امور شعب و بازاریابی این است که طی نشستهای تخصصی، مشکلات، نظرات و پیشنهادات مشتریان و شعب این بانک را رصد و آن را به منظور یافتن راهکار مناسب به سیاستگذاران بانک انتقال دهد.

مسعود عبدیان افزود: شعبه زنجان بانک توسعه صادرات ایران در آبان ماه سال جاری در بین چهار شعبه این بانک، رتبه دوازدهم را کسب کرده و از منظر دستیابی به اهداف حائز رتبه نوزدهم شده است.

به گفته عبدیان، بانک توسعه صادرات ایران در نظر دارد به ۱۳۸ مشتری خود در سراسر کشور خدمات بانکداری شرکتی ارائه کند.

عبدیان اعلام کرد: پیش از این ۲۰ مشتری از خدمات بانکداری شرکتی بانک استفاده می کردند. با ارائه خدمات بانکداری شرکتی به شعب این اختیار داده می شود که تسهیلات درخواستی مشتریان ویژه خود را بدون ارسال به مرکز تمدید کنند.

وی ادامه داد: شعب می توانند در صورت درخواست تسهیلات بر اساس اطلاعات و ارزیابی های خود تصمیم گیری کرده و برای تصویب ما به التفاوت تسهیلات درخواست شده از سوی مشتری، با مرکز در ارتباط باشند. همچنین در شرایط خاص، سقف اختیارات شعب تا سقف اختیارات هیئت مدیره ارتقا پیدا می کند.

عبدیان اظهار امیدواری کرد: با دستیابی به هدف ارائه خدمات شرکتی به ۱۳۸ مشتری، در هر شعبه از بانک توسعه صادرات ایران، یک یا دو مشتری بانکداری شرکتی داشته باشیم.

به گزارش پایگاه خبری اگزیم نیوز، ارائه سرویس های ویژه به مشتریان خاص بانک از طریق افزایش سرعت اجرای مصوبات شعبه از اهداف مهم بانکداری شرکتی است.

رئیس اداره کل امور بازاریابی بانک توسعه صادرات ایران گفت: کاهش بروکراسی باعث می شود ستاد مرکزی بانک وقت بیشتری برای پرداختن به امور اولویت دار از جمله طراحی خدمات جدید برای مشتریان داشته باشد.

چهلمین نشست از سلسله نشست های تخصصی بانک توسعه صادرات ایران به منظور توسعه تعامل بانک با فعالان اقتصادی صادرات محور با حضور مسوولان اقتصادی استان در شهر زنجان برگزار شد.