

عملکرد “وتعاون” در کسب سود عملیاتی

مدیرعامل شرکت بیمه تعاون گفت: در سال جاری در حوزه سود عملیاتی عملکرد بهتری نسبت به سال گذشته داشتیم. اگرچه سال گذشته نیز توانستیم سود خیلی خوبی را تولید کنیم.یونس مظلومی، مدیرعامل شرکت، در گفت‌وگو با بورس نیوز، اظهار کرد: بعد از تلاش همکاران توانستیم از بازار پایه زرد به بازار دوم فرابورس ارتقا پیدا کنیم؛ در واقع این موضوع، موفقیتی بود که با حمایت سهامداران و تلاش همکاران به دست آمده است.وی درخصوص سودآوری شرکت افزود: در سال جاری در حوزه سود عملیاتی عملکرد بهتری نسبت به سال گذشته داشتیم. اگرچه سال گذشته نیز توانستیم سود خیلی خوبی را تولید کنیم. در سال گذشته بخشی سود عملیاتی، بخشی سود ناشی از فعالیت‌های سرمایه گذاری بود که امسال در ۶ ماهه سال جاری حتی سود بخش عملیاتی ما نسبت به سال ۹۹ بهتر بود.مدیرعامل شرکت بیمه تعاون ادامه داد: برنامه‌های ما از بخش‌های مختلفی تشکیل شده که در بیشتر برنامه‌ها از هدف مان جلوتر هستیم. در برنامه‌های بلندمدتی که داریم شرکت بیمه تعاون در همان رستا گام بر می‌دارد.مظلومی درخصوص مزیت رقابتی شرکت بیمه تعاون بیان کرد: چیزی که ما در بیمه تعاون به عنوان مزیت رقابتی تعریف کردیم سرعت پرداخت خسارت است که ما به این مهم دست پیدا کردیم و این باعث شده که در حال حاضر بالاترین رضایت بیمه گذاران را در صنعت بیمه داشته باشیم.وی خاطرنشان کرد: شرکت بیمه تعاون به یکی از شرکت‌های مهم و تاثیرگذار در صنعت بیمه تبدیل شده و مسیری که من می‌بینم مسیر موفقیت بوده و صورمان این است که در طولانی مدت شرکت بیمه تعاون را در قله صنعت بیمه می‌بینیم.

مدیرعامل شرکت بیمه تعاون در پایان گفت: در شرکت بیمه تعاون هدف ما حفظ ارزش‌هایی است که از تمام ذینفعان حمایت می‌کند. ذینفعان ما سهامداران، کارکنان، بیمه گذاران و مشتریانی هستند که در نهایت با شبکه گسترده و منسجم موجود در کشور باید طوری شرکت را اداره کنیم که بتوانیم رضایت همه ذینفعان را به دست آوریم.

”پارس تکنولوژی سداد“ و ”پرداخت الکترونیک سداد“ از هم‌راهان نمایشگاه تراکش

شرکت سداد از سال ۱۳۷۸ فعالیت خود را در زمینه نگهداری، پشتیبانی و تعمیرات تخصصی، در سطح بانک ملی ایران آغاز کرد. با توجه به تغییرات تکنولوژی و به منظور تخصصی‌سازی فعالیت‌ها شرکت هلدینگ داده ورزی سداد در سال ۱۳۹۳ تأسیس شد.به گزارش فایانپوز، ”پارس تکنولوژی سداد“ و ”پرداخت الکترونیک سداد“ از هم‌راهان تراکش هتتم در روزهای ۲۱ و ۲۲ دی ماه در غرفه ۶ است و آخرین محصولات و خدمات خود را به علاقه‌مندان فناوری‌های نوین مالی و بازدیدکنندگان این رویداد فناوریانه معرفی خواهند کرد.شرکت پرداخت الکترونیک سداد در سال ۱۳۹۳ از سوی بانک ملی ایران، بزرگ‌ترین نهاد بانکی خاورمیانه، مأموریت یافت تا به ارائه محصولات و خدمات نوین در زمینه پرداخت الکترونیکی بپردازد. پرداخت الکترونیک سداد می‌کوشد با بهره‌گیری از دانش و فناوری روز دنیا و ایجاد راهکارهای خلاق پاسخگوی نیازهای جامعه در این زمینه باشد. پرداخت الکترونیک سداد در مدت زمانی کوتاه توانسته به دستاوردهای مهمی چون طراحی و اجرای کامل زیرساخت شبکه پرداخت (سوئیچ پذیرندگی و شبکه تسجیع) نائل شود و در مقام یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های ارائه دهنده خدمات پرداخت الکترونیکی بی اس پی (PSP) در ایران مشغول به خدمت شود. شرکت پرداخت الکترونیک سداد هم اکنون عرضه کننده محصولات و خدمات پرداخت الکترونیک در زمینه هایی نظیر کارتخوان (POS)، درگاه پرداخت اینترنتی (IPG)، اپلیکیشن پرداخت (ایوا و پالس) و کد دستوری (۷۳۷۳#) است.به منظور مدیریت زمان و فعالیت‌ها در شعب و مراکز ارائه خدمات و همچنین توزیع و بهینه‌سازی مناسب مراجعه کنندگان سامانه جامع نوبت‌دهی پارس تهیه و طراحی شده است.این سامانه به کمک نرم‌افزار و تجهیزات سخت‌افزاری مرتبط امکان مدیریت صف و نوبت به دو صورت حضوری و غیر حضوری در تمامی مراکز و شعب سازمان‌ها که مراجعه‌کننده دارد، را فراهم می‌کند.همچنین با تمرکز زیاد داده‌ها در این سامانه، قابلیت بهینه‌سازی و کنترل ترافیک صفوف در ابعاد جغرافیایی مختلف را(نسبت به مکان و خدمت مورد نظر کاربران) در بستر اینترنت دار می‌باشد.

کارگزاری بانک رفاه کارگران، دومین کارگزاری برتر بانکی بازار سرمایه شد

کارگزاری بانک رفاه کارگران در آذر ماه سال جاری، به عنوان دومین کارگزاری برتر بانکی بازار سرمایه کشور شناخته شد.به گزارش روابط عمومی بانک رفاه کارگران: آمار معاملاتی کارگزاری‌های بازار سرمایه ایران در آذر ماه سال ۱۴۰۰ که به تازگی توسط کانون کارگزاران بورس و اوراق بهادار منتشر شده است نشان می‌دهد کارگزاری بانک رفاه کارگران با ارزش معاملات ۹۷ هزار میلیارد ریالی در مجموع بورس تهران، فرابورس ایران، بورس کالا و بورس انرژی در میان مجموعه شرکت‌های کارگزاری بانکی فعال بازار سرمایه ایران در جایگاه دوم قرار گرفته است.

طی مراسمی با حضور دکتر علی جباری –مدیرعامل بیمه رازی و هادی اخلاقی – مدیرعامل بانک تجارت بزرگ‌ترین قرارداد بیمه‌ای بانک تجارت با بیمه رازی منعقد شد.

به گزارش اخبارصنعت، تفاهم نامه همکاری شرکت بیمه رازی و بانک تجارت در راستای همکاری‌های هرچه بیش‌تر صنعت بیمه و حوزه مالی و بانکی با حضور دکتر علی جباری –مدیرعامل بیمه رازی و دکتر هادی اخلاقی – مدیرعامل بانک تجارت به امضاء رسید. در مراسم امضای این تفاهم‌نامه که تاکید بسیاری بر ارائه خدمات به‌روز و متفاوت از سوی دو صنعت بیمه و بانکداری برای مشتریان بزرگ و کوچک دارد، دکتر علی جباری –مدیرعامل بیمه رازی اظهار کرد: امید است امضای تفاهم‌نامه همکاری دو مجموعه بزرگ بانک تجارت و بیمه رازی سرازاری برای همکاری، هم‌افزایی و خلق ارزش افزوده بین دو صنعت بسیار مهم و تاثیرگذار بیمه و بانک باشد.

او با اشاره به چشم انداز تفاهم‌نامه مذکور خاطرنشان کرد: بررسی فعالیت بانک تجارت نشان از آن دارد که این بانک در توسعه و رشد بازارهای همسو پیش قدم بوده و در این مسیر با بزرگان هر صنعت و صنف هم پیمان شده است. مدیرعامل بیمه رازی خاطرنشان کرد: دو مجموعه در کنار یکدیگر می‌توانند در رشد و توسعه صنایع بیمه و بانکداری تاثیر قابل توجهی داشته باشند و از این موارد می‌توان به اجرای هرچه بهتر پروژه‌های کلان و توسعه اقتصادی کشور در راستای ارزش آفرینی اشاره کرد.

عضو هیأت مدیره بانک حسین عسکری اعلام داشت: میزان **صنعت و معدن:** اعتبارات اسنادی ریالی در بانک صنعت و معدن در پایان ۹ ماهه سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته ۱۸۶ درصد افزایش یافته است. به گزارش پایگاه اطلاع رسانی بانک صنعت و معدن، عسکری ضمن بیان مطلب فوق افزود: میزان گشایش اعتبارات اسنادی ریالی توسط این بانک در ۹ ماهه نخست سال ۱۴۰۰ به بیش از ۱۳۲ هزار میلیارد ریال رسیده است.

کتاب برنامه راهبردی صنعت بیمه ایران در افق ۱۴۰۴ با محوریت سند برنامه و مجموعه مطالعات پشتیبان از سوی ساکندار صنعت بیمه به معاون اول رییس جمهور تقدیم شد. به گزارش اداره کل روابط عمومی و امور بین الملل بیمه مرکزی، غلامرضا سلیمانی، رئیس کل بیمه مرکزی در حاشیه تحویل یک نسخه از کتاب یادشده در نامه ای به محمد مخبر نوشت: با افزایش پیچیدگی محیط کسب‌وکار و شدت یافتن رقابت در صنعت بیمه وجود نقشه راه و برنامه راهبردی برای این صنعت از اهمیت بسزایی برخوردار است و به‌دلیل پیچیدگی ماهیت و موضوع بیمه و همچنین شدت رقابت، شناسایی نقاط قوت و ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها و آگاهی از روندها و تحولات پیش‌رو و تدوین برنامه‌ای که راهبردی مناسب برای تبدیل نقاط ضعف به قوت و عبور از تهدیدها و تبدیل به فرصت‌ها و استفاده از آن برای رشد و توسعه صنعت بیمه اهمیت مضاعف دارد.

در سال ۱۳۹۳میزگردی با موضوع «راهکارهای حرکت صنعت بیمه ازوضعیت موجود به نقطه مطلوب» برگزارشد و ازجمله مسائلی که دراین نشست مورد توجه قرارگرفت نگاه دولت به صنعت بیمه و آثارتصمیمات غیرتخصصی دسازیرنهادهای این صنعت بیمه – بحث رقابت و متاربودن صنعت بیمه ازسایربخش های اقتصادی بود. دراین میزگرد آقایان مصصوم ضمیری،مسعود حجاریان،یونس مظلومی ، سید محمد آسوده ، غلامعلی غلامی ، علی پوریزدی و عبدالرسول عطایی حضور داشتند که در ادامه به گونه‌ای رقم سخنان یونس مظلومی، مدیرعامل بیمه تعاون خواهیم پرداخت. یونس مظلومی، مدیرعامل شرکت در این میزگرد اظهار داشت: «با این گفته که شرکت‌ها درایران نرخ‌کنشی می‌کنند موافق نیستم. در زمان رقابت نوسان قیمت‌ها طبیعی است و در همه دنیا این اتفاق می‌افتد. شرکت‌ها برای رقابت و جذب مشتری قیمت‌ها را کاهش می‌دهند. اصلاح market soft در زمانی به کار برده می‌شود که شرکت قیمت را کاهش می‌دهد تا جایی که ادامه این روند منجر به زیان‌دهی می‌شود و ناگزیر است برای سال آینده قیمت را افزایش دهد که برای آن اصطلاح market lart بکار می‌برند یعنی قیمت به اوج خود می‌رسد تا از زیان جلوگیری کند، بنابراین در بازار رقابتی نمودار قیمت همواره سینوسی است و شرکتی که در یک سال قیمت محصول را کاهش داده است در سال آینده مجبور به افزایش آن است تا از زیان جلوگیری کند.

بازار بیمه کشور ما رقابتی نیست. به بازرگر به تنهایی ۵۰ درصد بازار را در اختیار خود دارد و انقیادت سهم در انحصار دولت است و ۲۸ شرکت بیمه در مجموع ۵۰ درصد بازار را دارند که سهم

مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران، از سه واحد تولیدی صادراتی فرش در شهر کاشان بازدید کرد.

به گزارش روابط عمومی بانک توسعه صادرات ایران، سیدعلی حسینی و هیات همراه با هدف توسعه تعامل با جامعه صادراتی شهر کاشان، از کارخانه فرش قصر ایرانیان، ریسندگی اطلس ریس و گلرنگ فرش بیدگل بازدید و با مدیران ارشد این واحدهای تولیدی تبادل نظرکرد.

وی در دیدار با مدیران ارشد این واحدهای تولیدی، خوشنامی و خوش حسایی مشتریان را از مهمترین عوامل تداوم همکاری با مشتریان دانست و گفت: اهمیت این واحدها برای بانک توسعه صادرات ایران محرز شده است. بانک همواره در حوزه های مختلف آمادگی همکاری با مشتریان خوش حساب را دارد.

حسینی بر اهمیت استفاده از ظرفیت های بازار سرمایه تاکید کرد و گفت: واحدهای صنعتی با حجم تولید و صادرات قابل توجه، امکان استفاده از ظرفیت تامین مالی از طریق بازار سرمایه را دارند. بانک توسعه

در ابتدای این جلسه که مدیرعامل و معاونان فنی و مالی حضور داشتند، دکتر ابراهیم حمیدی رئیس هیئت مدیره بیمه ضمن خوش آمدگویی به تیم مرکز توسعه مدیریت ریسک به ریاست دکتر محمود اسعدسامانی، ابراز امیدواری کرد که تعامل و ارتباط فیما بین این مرکز و شرکت های بیمه سیستماتیک باشد و این مرکز آخرین



جباری با اشاره به دستاوردها و جایگاه قابل توجه بیمه رازی در صنعت بیمه، یادآور شد: بیمه رازی در یکسال اخیر توجه ویژه‌ای به مشتریان نهایی و شبکه فروش خود دارد و در راستای ارائه خدمات به‌روز و متنوع که محلی برای ایجاد تمایز با رقیبا است، بسیار نوآورانه عمل کرده است.

او ادامه داد: بیمه رازی در ماه‌های اخیر بسته‌های بیمه‌ای متفاوتی را طراحی و با کمک شبکه فروش خود در سراسر کشور ارائه کرده است و در حال حاضر توانایی آن را دارد تا برای بانک تجارت و مشتریان بزرگ و کوچک آن بسته‌های بیمه‌ای خاص و به‌روزی را طراحی و عرضه کند و این در حالی است که این شرکت برای شرکای تجاری و مشتریان بزرگی همچون بخش‌های دولتی کشور خدمات به‌روزی را ارائه کرده است.

مدیرعامل بیمه رازی با اشاره به عملکرد بیمه رازی همچون

عضو هیأت مدیره این بانک اظهار داشت: میزان گشایش اعتبارات اسنادی ریالی در مدت مشابه سال گذشته ۴۶ هزار میلیارد ریال و در ۱۲ ماهه سال پیش ۶۵ هزار میلیارد ریال بوده است. وی اظهار داشت: در تمامی معاملات، دو طرف معامله در قراردادهای خرید و فروش کالا به دنبال آن هستند که در مقابل تحویل کالا، ارائه سرویس و خدمات و یا دریافت وجه آن تضمین مالی و اعتباری کافی در دست داشته باشند که روش اعتبارات اسنادی این مهم

با هدف گذاری افق ۱۴۰۴ انجام گرفت؛

ارایه برنامه راهبردی صنعت بیمه به معاون اول رییس جمهور

در ادامه این نامه آمده است: برنامه راهبردی صنعت بیمه ایران در افق ۱۴۰۴، با توجه به اسناد بالادستی، ارزیابی مجموعه برنامه‌ها و اسناد قبلی، نگاهت نظرات طیف وسیعی از ذی‌نفعان و متخصصان و مدیران صنعت و نگاه راهبردی به حوزه‌های مختلف صنعت بیمه همچون ساختار بازار، فناوری و فرآیندهای بیمه‌گری، نوآوری و نحوه تعامل با محیط عمومی و کلان صنعت بیمه، منابع انسانی و رضایت بیمه‌گذاران و سرمایه‌های اجتماعی تدوین شده است.

بر اساس این گزارش، رئیس کل بیمه مرکزی طی این نامه از تلاش گسترده یک تیم راهبرسی، اجرایی، مشارکتی و نظارتی مرکب از پنجاه کارشناس خبره توسط پژوهشکده بیمه و ارائه آن به نهادهای مختلف صنعت بیمه اشاره و تاکید کرده است. در این برنامه، تصویر زنده صنعت بیمه در آینده به این نحو ترسیم شده که: «صنعت بیمه ایران در افق ۱۴۰۴، صنعتی است توانگر، هوشمند، مشتری‌مدار و کارا که ضمن توجه به منافع تمامی ذی‌نفعان با ارائه

مدیرعامل بیمه تعاون مطرح کرد:

بزرگ‌ترین قرارداد بیمه‌ای بانک‌تجارت با بیمه رازی منعقد شد

برتری در بیمه کشتی بیمه رازی را همراه بسیار خوبی برای مجموعه‌های اقتصادی همچون بانک تجارت دانست و گفت: بیمه رازی در همکاری با بانک تجارت محصولات جدید و خاصی را برای صنعت بیمه و بانکداری طراحی خواهد کرد.

همچنین در این مراسم دکتر هادی اخلاقی –مدیرعامل بانک تجارت، نقاط قوت این تفاهم‌نامه را بسیار ارزشمند دانست و بیان کرد: امضا این تفاهم برآمده از عملکرد و نقاط قوت بیمه رازی است و با توجه به ظرفیت‌های بیمه رازی باید خدمات مناسب و به‌روزی را از بیمه رازی در راستای ارتقاء خود دریافت کنیم. او یادآور شد: بانک تجارت در پی عملکرد و هدف نهایی خود، به صورت مستقیم و غیرمستقیم در ۵۰ درصد تولید کشور در حوزه‌های همچون نفت، پتروشیمی، معدن حضور فعال دارد و بر خود واجب می‌داند تا خدمات به‌روز و مناسبی را به مجموعه شرکت‌های خدماتی و تولیدی در کنار کسب و کارهای کوچک ارائه کند.

اخلاقی با تاکید بر وظیفه ذاتی بانک تجارت ادامه داد: بانک تجارت در پروژه‌های بزرگ کشور حضور دارد و در این مسیر از همراهان و شرکای به‌نام که دارای ظرفیت‌های بسیار مناسبی هستند، استفاده می‌کند و امضای این تفاهم نامه با توجه به قابلیت، ظرفیت و عملکرد بیمه رازی صورت می‌گیرد. مدیرعامل بانک تجارت تصریح کرد: بانک تجارت به دنبال ارائه خدمات به‌روزبه مشتریان خود است و در مسیر پیش‌روی خود از ظرفیت‌های بیمه رازی استفاده حداکثری خواهد شد.

را محقق می‌سازد و درجاتی از امنیت و کاهش ریسک را پدید می‌آورد. این مدیر ارشد بانکی تصریح کرد: کمبود نقدینگی بنگاه های تولیدی برای تامین مواد اولیه و تجهیزات مورد نیاز، معضلی است که از طریق گشایش اعتبارات اسنادی ریالی می تواند تا حدودی مرتفع گردد و بانک صنعت و معدن در تمامی نقاط کشور آمادگی دارد تا با ارایه این خدمت به یاری صنعتگران و معدنکاران بشتابد.

عضو هیأت مدیره این بانک اظهار داشت: میزان گشایش اعتبارات اسنادی ریالی در مدت مشابه سال گذشته ۴۶ هزار میلیارد ریال و در ۱۲ ماهه سال پیش ۶۵ هزار میلیارد ریال بوده است. وی اظهار داشت: در تمامی معاملات، دو طرف معامله در قراردادهای خرید و فروش کالا به دنبال آن هستند که در مقابل تحویل کالا، ارائه سرویس و خدمات و یا دریافت وجه آن تضمین مالی و اعتباری کافی در دست داشته باشند که روش اعتبارات اسنادی این مهم

محصولات متناسب با نیاز آحاد جامعه؛ پوشش ریسک‌های متعارف، نوظهور و حوادث طبیعی را با رویکرد پیشگیرانه به عهده دارد و حامی و توان‌بخش جامعه بوده و نقش به‌سزایی در رشد اقتصادی و رفاه اجتماعی ایفا می‌کند. در پایان این مکتوب ابراز امیدواری شده که مشارکت همه فعالان صنعت و ذی‌نفعان درونی و بیرونی آن در اجرای این برنامه و تسری آن در برنامه‌های عملیاتی و اجرایی ارکان صنعت، بتواند صنعت بیمه را در چشمانداز تصویر شده در افق ۱۴۰۴ قرار داده و مسیر انجام مأموریت‌ها و تحقق اهداف کلان را هموار کند.

شایان ذکر است کتاب ”برنامه راهبردی صنعت بیمه ایران در افق ۱۴۰۴؛ سند برنامه و مجموعه مطالعات پشتیبان“ با هدف در دسترس قرار دادن مطالعات پشتیبان و پشوانه سند برنامه راهبردی صنعت بیمه برای همه ذی‌نفعان صنعت و تسهیل درک و پذیرش برنامه راهبردی تدوین شده است.

می‌دهند و سهم بازنشستگی به بیمه‌های بازرگانی تخصصی و یا عمومی‌واگذار می‌شوند.

به عنوان یکی از اعضای انجمن مدیران صنایع کشور به خوبی می‌دانم بسیار از بیمه‌گذاران بزرگ‌این سازمان‌ها خواستار خرید بیمه‌های درمان و زندگی از بیمه‌های بازرگانی هستند و از دولت می‌خواهند زمینه همکاری با بیمه‌های بازرگانی دراین حوزه را فراهم نمایند. جاشدن بحث درمان پایه از بازنشستگی موجب می‌شود کارفرمایان به هر شرکت بیمه که خدمات بهتری ارائه می‌دهد مراجعه و بهترین پوشش را بگیرند.

آنچه برای‌اینکه شرکت‌های بیمه بتوانند نرخ حق بیمه‌ها را بالا برده یا حداقل با قیمت واقعی عرضه کنندف اهمیت دارد. داشتن رتبه اعتباراست. اگر شرکت‌ها رتبه‌بندی شوند، مشتری برای انتخاب بیمه‌گر راحت‌تر تصمیم می‌گیرد و می‌داند اگر نرخ‌این شرکت پایین است بخاطر رتبه اوست و اگر آن شرکت قیمت بالاتری دارد بخاطر ویژگی‌ها و رتبه بالای اوست. البته تحریریه‌ها باعث شده که شرکت‌های رتبه‌بندی اعتبار مطرح دنیا با ما کار نکنند و متأسفانه شرکت‌های بیمه در کشوراین امتیاز را برای رقابت ندارند. البته می‌توان از شرکت‌های رتبه‌بندی اعتبار در منطقه بهره برد که اگر چنین اتفاقی بی‌افتد بدون تردید مسیر قبولی اکثای برای بازارایران را فراهم می‌کند. چرا که در دنیا داشتن رتبه اعتبار نقش حیاتی در قبولی اکثایایفا می‌کند.در سال‌های دور بیمه مرکزی و بیمه‌ایران از بازار خارج قبولی اکثای نداشته و کشورمان هر چند اندک سهم بیمه داشت که متأسفانه‌این امکان در حال حاضر میسر نیست.»

بر اساس این گزارش، رئیس کل بیمه مرکزی طی این نامه از تلاش گسترده یک تیم راهبرسی، اجرایی، مشارکتی و نظارتی مرکب از پنجاه کارشناس خبره توسط پژوهشکده بیمه و ارائه آن به نهادهای مختلف صنعت بیمه اشاره و تاکید کرده است. در این برنامه، تصویر زنده صنعت بیمه در آینده به این نحو ترسیم شده که: «صنعت بیمه ایران در افق ۱۴۰۴، صنعتی است توانگر، هوشمند، مشتری‌مدار و کارا که ضمن توجه به منافع تمامی ذی‌نفعان با ارائه

عضو هیأت مدیره این بانک اظهار داشت: میزان گشایش اعتبارات اسنادی ریالی در مدت مشابه سال گذشته ۴۶ هزار میلیارد ریال و در ۱۲ ماهه سال پیش ۶۵ هزار میلیارد ریال بوده است. وی اظهار داشت: در تمامی معاملات، دو طرف معامله در قراردادهای خرید و فروش کالا به دنبال آن هستند که در مقابل تحویل کالا، ارائه سرویس و خدمات و یا دریافت وجه آن تضمین مالی و اعتباری کافی در دست داشته باشند که روش اعتبارات اسنادی این مهم

محصولات متناسب با نیاز آحاد جامعه؛ پوشش ریسک‌های متعارف، نوظهور و حوادث طبیعی را با رویکرد پیشگیرانه به عهده دارد و حامی و توان‌بخش جامعه بوده و نقش به‌سزایی در رشد اقتصادی و رفاه اجتماعی ایفا می‌کند. در پایان این مکتوب ابراز امیدواری شده که مشارکت همه فعالان صنعت و ذی‌نفعان درونی و بیرونی آن در اجرای این برنامه و تسری آن در برنامه‌های عملیاتی و اجرایی ارکان صنعت، بتواند صنعت بیمه را در چشمانداز تصویر شده در افق ۱۴۰۴ قرار داده و مسیر انجام مأموریت‌ها و تحقق اهداف کلان را هموار کند.

شایان ذکر است کتاب ”برنامه راهبردی صنعت بیمه ایران در افق ۱۴۰۴؛ سند برنامه و مجموعه مطالعات پشتیبان“ با هدف در دسترس قرار دادن مطالعات پشتیبان و پشوانه سند برنامه راهبردی صنعت بیمه برای همه ذی‌نفعان صنعت و تسهیل درک و پذیرش برنامه راهبردی تدوین شده است.

می‌دهند و سهم بازنشستگی به بیمه‌های بازرگانی تخصصی و یا عمومی‌واگذار می‌شوند.

به عنوان یکی از اعضای انجمن مدیران صنایع کشور به خوبی می‌دانم بسیار از بیمه‌گذاران بزرگ‌این سازمان‌ها خواستار خرید بیمه‌های درمان و زندگی از بیمه‌های بازرگانی هستند و از دولت می‌خواهند زمینه همکاری با بیمه‌های بازرگانی دراین حوزه را فراهم نمایند. جاشدن بحث درمان پایه از بازنشستگی موجب می‌شود کارفرمایان به هر شرکت بیمه که خدمات بهتری ارائه می‌دهد مراجعه و بهترین پوشش را بگیرند.

آنچه برای‌اینکه شرکت‌های بیمه بتوانند نرخ حق بیمه‌ها را بالا برده یا حداقل با قیمت واقعی عرضه کنندف اهمیت دارد. داشتن رتبه اعتباراست. اگر شرکت‌ها رتبه‌بندی شوند، مشتری برای انتخاب بیمه‌گر راحت‌تر تصمیم می‌گیرد و می‌داند اگر نرخ‌این شرکت پایین است بخاطر رتبه اوست و اگر آن شرکت قیمت بالاتری دارد بخاطر ویژگی‌ها و رتبه بالای اوست. البته تحریریه‌ها باعث شده که شرکت‌های رتبه‌بندی اعتبار مطرح دنیا با ما کار نکنند و متأسفانه شرکت‌های بیمه در کشوراین امتیاز را برای رقابت ندارند. البته می‌توان از شرکت‌های رتبه‌بندی اعتبار در منطقه بهره برد که اگر چنین اتفاقی بی‌افتد بدون تردید مسیر قبولی اکثای برای بازارایران را فراهم می‌کند. چرا که در دنیا داشتن رتبه اعتبار نقش حیاتی در قبولی اکثایایفا می‌کند.در سال‌های دور بیمه مرکزی و بیمه‌ایران از بازار خارج قبولی اکثای نداشته و کشورمان هر چند اندک سهم بیمه داشت که متأسفانه‌این امکان در حال حاضر میسر نیست.»

بزرگ‌ترین قرارداد بیمه‌ای بانک‌تجارت با بیمه رازی منعقد شد

خدمات ویژه وب اپلیکیشن بیمه سرمد برای مشتریان

وب اپلیکیشن بیمه سرمد در تمامی پلتفرم‌ها در دسترس است، خدمات ویژه‌ای را به مشتریان عرضه می‌کندوب اپلیکیشن ویژه این شرکت برای سهولت مشتریان در تمامی پلتفرم‌های تلفن همراه و رایانه‌ها در دسترس است و تمامی مشتریان می‌توانند از طریق پلتفرم‌های Android، iOS و Windows از خدمات آن استفاده کنند. این وب اپلیکیشن در کنار خدمات صدور آنلاین بیمه‌های شخص ثالث، آتش‌سوزی، حوادث انفرادی، حوادث ورزشی در خانه، پوشش کرونا و کرونا پلاس، خدمات متنوعی به مشتریان ارائه می‌کند. در بخش امور بیمه‌ای، مشتریان بیمه سرمد با واردکردن کدملی و تاریخ تولد خود، به لیست بیمه‌نامه‌های جاری و وضعیت مالی آنها، لیست هزینه‌های درمان پرداختی (شامل مبلغ درخواستی و مبلغ واریزی، زمان پرداخت وجه و...)، پوشش‌های درمان، تکمیلی افرادی تحت کفعل و خسارت‌های غیر درمان دسترسی خواهند داشت و از ریز پوشش‌های بیمه درمان خریداری شده خود نیز مطلع می‌شوند.همچنین مشتریان بیمه سرمد، می‌توانند از طریق این وب اپلیکیشن، اطلاعات و نشانی تمامی مراکز صدور و مراکز درمانی طرف قرارداد این شرکت را مشاهده کنند و از طریق نقشه آنلاین، نزدیک‌ترین مرکز درمانی مورد نظر خود را پیدا کرده و در اپلیکیشن‌های مسیریاب، بهترین مسیر دسترسی به این مراکز را دریافت کنند.استعلام اصالت بیمه‌نامه نیز، یکی از خدمات وب اپلیکیشن سرمد است که مشتریان بر اساس کد یکتا، شماره بیمه‌نامه، یا کد VIN، استعلام اصالت بیمه‌نامه خریداری شده خود را دریافت می‌کنند. این وب اپلیکیشن، قابلیت دارد که استعلام تخفیف بیمه شخص ثالث را نیز در اختیار مشتریان قرار دهد.یکی از قابلیت‌های مهم دیگر این وب اپلیکیشن، درخواست بیمه‌نامه عمر است، به صورتی که افراد از طریق وب اپلیکیشن، نرخ بیمه عمر و سرمایه‌پس و نظرشان را استعلام و بررسی می‌کنند و پس از آن می‌توانند درخواست بیمه‌نامه عمر خود را در سامانه به ثبت برسانند.

بیمه مرکزی صلاحیت مدیر بیمه های حوادث کوثر را تأیید کرد

بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران صلاحیت حرفه ای بهزاد شعبانی فر را برای تصدی مدیریت بیمه های حوادث شرکت بیمه کوثر تأیید کرد.به گزارش روابطعمومی بیمه کوثر، در نامه نوزدهم دی ماه ۱۴۰۰ بیمه مرکزی خطاب به شرکت بیمه کوثر که به امضای مدیر کل پذیرش موسسات و دفاتر بیمه‌ای رسیده آمده است: «حساب بررسی‌های بعمل آمده، بدین وسیله اعلام می‌داردانتصاب آقای بهزاد شعبانی‌فر، به سمت مدیر بیمه‌های حوادث آن شرکت از نظر بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران بلامانع است.»گفتنی است مطابق با مواد ۳۸ و ۶۴ از قانون تأسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه‌گری، صلاحیت افراد کلیدی و مدیران ارشد شرکت‌های بیمه باید طبق آیین‌نامه «نحوه احراز صلاحیت حرفه‌ای کارکنان کلیدی و عملیاتی موسسات بیمه» از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی تأیید شود.

بیمه “ما” تراز مثبت ۱۵۹درصد را ثبت نمود

بیمه ما در دوره ۶ ماهه منتهی به شهریور به سود خالص حدود ۲۹۸ میلیارد تومانی (معادل ۷۴۴ ریال به ازای هر سهم) دست یافت که رشد ۲۴ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته نشان می دهد.بیمه ما در آذر ماه ۱۴۰۰ به میزان ۲۶۴ میلیارد تومان حق بیمه جدید صادر کرد. با این وجود این رقم ۸ درصد بیشتر از حق بیمه صادر شده این شرکت در آبان ماه ۱۴۰۰ است (این درصد ۲۶٫۶۴۶درصد است).میزان حق بیمه صادره بیمه ما از ابتدای فروردین تا پایان آذر ماه امسال با رشدی ۷۲ درصدی نسبت به مدت مشابه پارسال بالغ بر یک هزار ۸۶۸ میلیارد تومان برآورد شده است (این عدد در مدت مشابه سال گذشته حدود یک هزار و ۸۹ میلیارد تومان بوده است).نکته مهم: از مبلغ ۲۶۶٫۶۴۶میلیون ریال حق بیمه صادره آذرماه، مبلغ ۴۳۱،۲۴۷میلیون ریال مربوط به حق بیمه سنوات آتی است. با توجه به ویژگی شرکت‌های بیمه و عدم توزیع یکنواخت حجم فعالیت ها و همچنین وجود خسارت های بزرگ ناگهانی، گزارش های آماری یک ماهه نمی تواند مبنای تحلیل و قضاوت قابل اتکا باشد.

بیمه ما در دوره ۶ ماهه منتهی به شهریور به سود خالص حدود ۲۹۸ میلیارد تومانی (معادل ۷۴۴ ریال به ازای هر سهم) دست یافت که رشد ۲۴ درصدی نسبت به دوره مشابه سال گذشته نشان می دهد.مبلغ درآمد حق بیمه داخلی شرکت در این دوره نسبت به دوره مشابه سال گذشته تقریباً ۲درصدافزایش یافت و به حدود ۳۷۱٫۵ میلیارد تومان رسید.