اخبار

مشارکت بانک رفاه در تجهیز دانشگاه علوم پزشکی مازندران

به منظور قدردانی از تلاش های کادر درمان در ارائه خدمات پزشکی و درمانی به شهروندان در این ایام حساس شیوع ویروس کرونا و در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی، این بانک در تجهیز دانشگاه علوم پزشکی و از جمله در تهیه دستگاه اکسیژن‌ساز برای بیمارستان فاطمه الزهرا (س) ساری مشارکت کرد. بر اساس این گزارش، موسوی رئیس دانشگاه علوم پزشکی استان مازندران از تلاش ها و همکاری های بانک رفاه کارگران به عنوان بانکی سلامت محور قدردانی کرد.

ابلاغ طرح ایثار سینا

به پاس رشادت ها و مجاهدت های شهدای مدافع حرم و در راستای حمایت از خانواده های معزز ایشان و نیز ایثارگران و سربازان حریم ولایت، طرح تسهیلاتی «ایثار» در بانک سینا با هدف اعطای وام قرض الحسنه اجرایی شد.به گزارش روابط عمومی بانک سینا، در این طرح که ویژه خانواده های گرانقدر شهدای مدافع حرم، ایثارگران و سربازان حریم ولایت اجرایی شده است، به هر متقاضی تا سقف ۲۰۰ میلیون ریال وام قرض الحسنه پرداخت می گردد.وام قرض الحسنه طرح ایثار بانک سینا بر اساس آئین نامه اعتباری و دستورالعمل های ابلاغی بانک با کارمزد ۴ درصد و در قبال اخذ وثیقه چک و سفته و ضامن معتبر پرداخت می گردد. این بانک پیشتر نیز به جهت حمایت از کسب و کارهای آسیب دیده از ویروس کرونا، طرح های قرض الحسنه مهرآفرین، مواسات و نیکو را اجرایی ساخت و برای قدردانی از تلاشها و فداکاری های مدافعان سلامت، طرح قرض الحسنه کریمانه را به شعب ابلاغ کرد.

درخشش بانک صادرات ایران در جشنواره ملی روابط‌عمومی

بانک صادرات ایران در پانزدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط‌عمومی در بخش‌های «مصاحبه» و «ویژه نامه» حائز رتبه برتر ملی شد.به گزارش روابط‌عمومی بانک صادرات ایران، در این جشنواره که توسط انجمن متخصصان روابط‌عمومی و با حضور معاون مطبوعاتی و اطلاع‌رسانی وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، اعضای هیئت‌مدیره انجمن متخصصان روابط‌عمومی، استادان دانشگاه، فعالان و مدیران روابط‌عمومی سازمان‌ها و نهادهای مختلف برگزار شد، بانک صادرات ایران با درج ماهانه بیش از ۳۰ خبر بر روی سایت خود به نشانی ir.bsi.www، ۲۰ درصد سهم بازنشر اخبار شبکه نظام بانکی را به خود اختصاص داده است.همچنین پس از ارائه اینفوگرافی چهار طرح اعتباری جدید بانک صادرات ایران شامل «طراوت توسعه»، «طراوت مسکن»، «تسهیلات بدون قسط» و «اعتبار در حساب جاری» که مقارن با آغاز شصت و نهمین سال فعالیت این بانک منتشر شد، بر اساس رای هیئت داوران جشنواره، بانک صادرات ایران در بخش «اینفوگرافی» شایسته تقدیر در سطح ملی شناخته شد.انجمن متخصصان روابط‌عمومی نهاد تخصصی، غیرسیاسی و غیرانتفاعی است که با هدف ایجاد ارتباط نزدیک و تنگاتنگ بین مدرسان، محققان و متخصصان روابط‌عمومی و توسعه همکاری با تشکل‌های ملی و بین‌المللی روابط‌عمومی، ارتباطات، مبادلات فکری، علمی و فرهنگی میان متخصصان ایرانی و غیرایرانی از سال ۱۳۷۸ آغاز به کار کرده است.

کسب ٦ رتبه برتر توسط روابط عمومی بانک سپه

پانزدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی با مشارکت واحدهای روابط عمومی سراسر کشور به همت انجمن متخصصان روابط عمومی و با همکاری دانشگاه‌ها، روابط عمومی وزارتخانه‌ها، سازمان ها و شرکت های خصوصی و دولتی برگزار شد که بانک سپه در بخش های نشریه داخلی (گزارش) رتبه اول، نشریه داخلی (مصاحبه) رتبه اول ، نشریه داخلی (خبر) رتبه اول نشریه داخلی (مقاله) رتبه دوم، تحلیل محتوا رتبه دوم در سطح ملی را از آن خود کرد و همچنین در بخش نشریه داخلی (سرمقاله) از روابط عمومی این بانک تقدیر شد.غلامرضا اسکندری رئیس اداره کل روابط عمومی بانک سپه درباره پانزدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی گفت: این جشنواره با هدف آشنایی با اصول و استانداردهای نشر الکترونیک و مکتوب در روابط عمومی و ارائه آثار و تجارب موفق، توسعه و ارتقای سطح توانمندی ها و مهارت های مدیران و کارشناسان روابط عمومی در حوزه فعالیت های انتشاراتی و همچنین فرهنگ سازی مناسب و تکریم و معرفی نخبگان و الگوهای برتر در حوزه انتشارات، در ۱۰ بخش و دو سطح ملی و استانی برگزار شد که به لطف خدا، تلاش و تشریک مساعی همکاران؛ بانک سپه بار دیگر توانست شایستگی های خود را این بار در حوزه انتشارات اثبات کند.وی تصریح کرد: بی شک برنامه ریزی و برنامه محوری از ضروریات کسب موفقیت و دستیابی به اهداف و شاخص های مورد نظر است و با همین اصول امروز شاهد خبرهای خوبی در بانک سپه هستیم.اسکندری خاطرنشان کرد: خوشبختانه مأموریت ملی و خطیر ادغام پنج بانک و مؤسسه وابسته به نیروهای مسلح در بانک سپه نیز به سرانجام رسید و هم اکنون با نهایی شدن پروژه ملی ادغام، بانک بزرگ سپه بیش از گذشته تلاش خواهد کرد تا در همه حوزه ها بویژه عرصه کلان اقتصادی کشور جزء برترین ها قرار گیرد.

با هدف کاهش مطالبات غیرجاری بانک مسکن صورت خواهد گرفت؛

تسهیل پرداخت بدهی بانکی در طرح «مهر اندیش»

بنا بر اعلام آزادیان رئیس اداره کل پیگیری وصول مطالبات با توجه به شرایط کنونی اقتصادی افراد و فعالان اقتصادی و همچنین به منظور تسریع تعیین تکلیف مطالبات غیرجاری، طرح مهراندیش با هدف تشویق به بازپرداخت مطالبات غیرجاری در بانک مسکن اجرایی خواهد شد.

به گزارش اخبارصنعت به نقل از پایگاه خبری بانک مسکن- هیبنا، با توجه به شرایط اقتصادی اقشار جامعه و توجه بانک مسکن به ساماندهی و کاهش مطالبات غیرجاری، این بانک طرح ویژه کاهش مطالبات غیرجاری با عنوان طرح مهر اندیش را در راستای ایجاد مشوق های لازم برای مشتریان دارای اقساط غیرجاری اجرایی می کند. این طرح تا ۲۰ اسفند ماه سال جاری ادامه خواهد داشت. طرح مهر اندیش در۷ بخش طراحی شده است. در این گزارش، به دو مورد از ضوابط و شرایط طرح مهر اندیش اشاره شده است. هیبنا در گزارش های آینده جزییات بیشتری از طرح مهر اندیش منتشر خواهد کرد و سایر ابعاد این طرح را تشریح می کند.

بخشودگی خالص جرایم به نسبت واریزی نقدی

در نخستین بخش به این موضوع اشاره شده که مشتریان در صورت واریز نقدی هر میزان از مطالبات غیر جاری تسهیلات پرداختی اعم از مبادله‌ای، مشارکتی، وام قرض‌الحسنه و...و همچنین مطالبات مربوط به ضمانت‌نامه‌های ضبط شده ۶ درصد خالص جرایم محاسبه شده به نسبت واریزی بدهکاران مورد بخشودگی

قرار می‌گیرند.

در این بخشنامه توضیحات تکمیلی این بند نیز ارائه شده است. بر این اساس، بانک مسکن به منظور رعایت ملاحظات کرونایی و رعایت فاصله گذاری اجتماعی ، اسناد بخشودگی جرایم مربوط به واریز اقساط عقود مبادله‌ای موجود در سیستم تسهیلات متمرکز (خوددریافت) را به صورت سیستمی صادر خواهد کرد و مشتریان می توانند اقساط معوق خود را از کلیه درگاههای غیرحضوری همانند اینترنت بانک ، همراه بانک و ..... واریز و از بخشودگی جرایم بهره مند گردند و نیاز به حضور مشتریان در شعبه نمی باشد.

تعیین تکلیف مطالبات مشارکت مدنی با تقسیط حداکثر ۳۰۰ میلیون ریال از محل وجه التزام

مورد دیگری که در این طرح مورد تاکید قرار گرفته « تعیین تکلیف مطالبات مشارکت مدنی با تقسیط حداکثر ۳۰۰ میلیون ریال از محل وجه‌التزام» است. این سیاست به منظور مساعدت با ذی‌نفعان واحدهای باقی‌مانده مورد مشارکت و تسریع در وصول مطالبات بانک، تقسیط مطالبات با اخذ تضامین معتبر و احراز توانایی مالی متعهدین در بازپرداخت بموقع اقساط، ضمن وصول نقدی بخشی از مطالبات بانک در سه بخش صورت می گیرد.

نخست این که اصل و سود تا تاریخ سررسید محاسبه و وفق سیاست‌های اعتباری سال جاری بر روی واحدهای احداثی با نرخ جاری بانک تقسیط می شود. موضوع دوم این است که وجه‌التزام مربوط به قدرالسهم هر واحد با توجه به صورت وضعیت قرارداد و با ملحوظ نظر قرار دادن حدود اختیارات تعیین شده برای شعب ، مدیریت های شعب و کمیته عالی وصول مطالبات بدون نرخ سود، به مدت حداکثر ۳۶ ماه تقسیط می شود .توضیح اینکه به ازای هر نفر ذی‌نفع اعم از شریک قرارداد مشارکت، مالک یا خریداران واحدهای مشارکت صرفاً تقسیط یک قرارداد بدون نرخ سود از محل وجه‌التزام (و صرفاً برای یک واحد) با استفاده از این ظرفیت، امکان‌پذیر خواهد بود.

همچنین در بخش سوم، مابه‌التفاوت وجه‌التزام و قدرالسهم اصل و سود واحدهای باقی‌مانده تا سقف‌های قابل تقسیط به صورت نقدی وصول می شود

تحول دیجیتال صرفاً در جهت توانمندسازی شبکه فروش موفق است

مدیرعامل شرکت بیمه سامان، شبکه فروش را موتور توسعه صنعت بیمه خواند و تاکید کرد که تقویت شبکه فروش، برنامه همیشگی این شرکت است.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، احمد رضا ضرابیه با بیان این که در بسیاری از کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، نمایندگان حقوقی و کارگزاران از شرکت های بیمه بزرگترند، اظهار کرد: ما هم از این رویه استقبال می کنیم و امیدواریم روزی را شاهد باشیم که گسترده ترین، قوی ترین و فعال ترین فعالیت بیمه متعلق به نمایندگان شرکتهای بیمه باشد.

او با اشاره به این که شبکه فروش و بیمه گذار، نزدیک ترین ارتباط را با یکدیگر دارند، اظهار کرد: مدیران شرکت های بیمه نمی توانند در دفتر خود بنشینند و برای بیمه گذار محصول طراحی کنند، بلکه طراحی محصول باید متناسب با نیاز مشتری باشد و البته کسی که نیاز مشتری را می تواند به شرکت بیمه منتقل کند، شبکه فروش است.

ضرابیه با بیان این که تقویت شبکه فروش بیمه سامان، یک فرایند جاری و مستمر در شرکت است، اظهار کرد: تقویت شبکه فروش فقط به افزایش تعداد نمایندگان و یا ایجاد شعب جدید محدود نیست، بلکه افزایش دانش و توانمندی های آنها با ارائه آموزش های مستمر مد نظر است.

مدیرعامل شرکت بیمه سامان تحقق تحول دیجیتال در صنعت بیمه را منوط به توانمندسازی شبکه فروش دانست و خاطرنشان کرد: ما باید با استفاده از فناوری، شبکه فروش را توانمند کنیم و خوشبختانه شرکت بیمه سامان با استفاده از اکوسیستم نوآوری در این حوزه اقدامات موثری انجام داده است.

وی همچنین توسعه فیزیکی شعب شرکت بیمه سامان را متاثر از شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی مناطق مختلف کشور خواند و با بیان این که همه تلاش ما، افزایش سطح تماس شرکت با مشتریان و توسعه شیوه های خدمت رسانی به آنهاست، افزود: هدف نهایی همه فعالیت ها، جلب حداکثری نظر مشتریان است و در این راه از هر ظرفیتی، از جمله بهره گیری از زیرساختهای فناوری اطلاعات و ارتباطات، همکاری های تجاری با صاحبان کسب و کارهای دیجیتال و توسعه شعب فیزیکی استفاده خواهیم کرد.

مدیر عامل بیمه البرز در اختتامیه نشست هم اندیشی شعب تاکید کرد:

ضرورت همگام‌سازی فعالیت‌ها با تحولات دیجیتال

اختتامیه نشست هم اندیشی بررسی عملکرد هشت ماهه شعب بیمه البرز با حضور مدیرعامل، اعضای هیات مدیره، مدیران و روسای شعب این شرکت به صورت وبینار برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، محسن پورکیانی، مدیرعامل این شرکت در اختتامیه چهار نشست تخصصی بررسی عملکرد هشت ماهه شعب بر لزوم همگام سازی فعالیت‌ها با تحول دیجیتال تاکید کرد و گفت: تحول دیجیتال واقعیتی جهان شمول است و بنگاه های تجاری اگر نتوانند خود را با این تحول همگام سازند نابود خواهند شد.وی با بیان این‌که هم اکنون هر فرد به طور متوسط روزانه پنج الی ۹ ساعت از اینترنت استفاده می کند، گفت: پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰ میلادی، میلیاردها شی علاوه بر تلفن همراه به اینترنت وصل خواهند شد که بدیهی است سازمان هایی که زیرساخت و توانایی لازم را داشته باشند می توانند از آن بهره مند شوند و سازمان‌هایی که از این موضوع غافل شوند بدون شک عمر طولانی نخواهند داشت.

پورکیانی، افزود: ایجاد زیرساخت‌های دیجیتال در زمینه نرم‌افزار، منابع انسانی و آموزش ، لازمه همگام شدن با تحول دیجیتال کنونی است. تحول دیجیتال صرفاً تغییر ابزارها نیست بلکه تحول در کسب و کار است.

وی درباره نرخ شکنی برخی شرکت‌های بیمه که مورد انتقاد بسیاری از روسای شعب بیمه البرز بود، توضیح داد: نزدیک به یک دهه است که با حذف نظام تعرفه‌ای، بیمه نامه ها نرخ یکسانی ندارند و شرکت های بیمه نرخ های متفاوت دارند و مشتری بین شرکت‌ها سیال است. ما باید برای حفظ سهم بازار برنامه‌ریزی اصولی داشته باشیم و در صورت از دست دادن یک مشتری به دنبال جایگزین باشیم و با رفتن یک مشتری حتی بزرگ نباید میزان پورتفوی شرکت کاهش یابد چون بازار آنقدر وسعت دارد که نباید نگران نرخ شکنی شرکت های دیگر باشیم.

وی ادامه داد: مسلما برای جذب بیمه گزار جدید باید از دیتامایننگ استفاده و مشتریان را رصد کنیم. بیمه البرز برندی شناخته شده است که همین امر بازاریابی را تسهیل می‌کند چون شبکه فروش دیگر نیازی به معرفی شرکت ندارند و فقط باید محصولات بیمه‌ای را به مشتری معرفی کنند. باید از ظرفیت‌هایمان به خوبی استفاده کنیم تا نرخ‌شکنی‌ها را خنثی سازیم.

پورکیانی درباره عملکرد هشت ماهه سال جاری بیمه البرز، تصریح کرد: با وجود شرایط بد اقتصادی و تحریم‌ها، خوشبختانه بیمه البرز در رشته های مختلف بیمه ای عملکرد مناسبی داشته است.

وی با تاکید بر ارکان چهار گانه شرکت شامل کارکنان و نمایندگان، بیمه گزاران و سهامداران، افزود: لازم است تا این ارکان به طور همزمان و همگن دارای رضایتمندی کافی باشند.

ایشان با تاکید بر اینکه رسیدن به اهداف بزرگ بیمه البرز در گرو همدلی و همکاری تمام کارکنان است خواستار تلاش همه همکاران و در همه بخش های شرکت برای پیشبرد اهداف سازمانی و رسیدن به درجات تعریف شده برای شرکت شدند.

عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون:

تقویت بخش فناوری بانک به منزله تقویت کلیت بانک است

عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون وجود بخش فناوری کارآمد را یک مزیت اساسی و موجب تقویت کلیت بانک عنوان نمود.

به گزارش روابط عمومی، امیر هوشنگ عصارزاده عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون در جمع مدیران حوزه فناوری بانک اظهار داشت: حوزه فناوری مشتمل بر زیرساخت، امنیت و بانکداری الکترونیک؛ مهم‌ترین نیازها و الزامات فعالیت بانکی را تأمین می‌نماید.

وی افزود: با عملکرد صحیح و متعارف فناوری، عملیات بانکداری در حالت معمول پیش می‌رود و با بروز کمترین مشکل، نوک پیکان اظهارنظرها نیز به سمت این بخش متمایل می‌شود، ازاین‌رو مراقبت از سرمایه انسانی ارزنده این بخش حائز اهمیت است.

عصارزاده با اشاره به این‌که مدیران ارشد بانک توسعه تعاون به نقش مهم و کلیدی نیروهای فناوری بانک واقف هستند افزود: بر این اعتقاد هستم مجموعه‌ای از نیروهای کارآمد و متخصص در حوزه فناوری بانک حضور دارند و به لحاظ غنای سرمایه انسانی، این بخش در وضعیت بهینه‌ای قرار دارد و به لحاظ عملکردی و تأمین نیازهای سامانه‌ای، زیرساختی و امنیتی حوزه بانکداری؛ در بهترین دوران به سر می‌بریم.

وی با اشاره به این‌که رضایت کنونی از بخش فناوری بانک به معنای اقناع در این بخش نیست افزود: با درک صحیح از وضعیت کنونی این بخش و ترسیم چشم‌انداز آتی با توجه به روند حرکت بانکداری، ضروری است در مسیر پیشرفت گام برداریم و مأموریت و رسالت فناوری بانک نیز در همین مسیر به دقت انجام و بروزرسانی گردد.

عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون تأکید کرد: تقویت بخش فناوری بانک از ابعاد گوناگون، سبب تقویت کل بانک است و فناوری مقتدر و برخوردار از ویژگی‌های سرآمد و به‌روز، مزیت‌های ویژه‌ای برای بانک را فراهم می‌نماید.

عصارزاده با اشاره به اقدامات راهبردی بانک مرکزی و لزوم تبعیت بانک‌ها جهت ارتقاء سطح سامانه‌های بانکی افزود: هرگونه اقدام نوآورانه در سیستم بانکداری موجب بروز سطح بالایی از حجم عملیات بانکی بر حوزه فناوری بانک می‌شود و همکاران در برخی مقاطع در کوتاه‌ترین مدت، با مجموعه‌ای از اقدامات مشتمل بر فرایندهای نرم‌افزاری، برنامه‌نویسی، تأمین زیرساخت‌های سخت‌افزاری، اصلاحات کاربری، تأمین امنیت و سایر اقدامات فنی؛ موجب می‌شوند بانک در مسیر پیشرفت بانکداری الکترونیک و راهبری سامانه‌ها، در وضعیت سرآمدی باقی بماند و نقش کلیدی مهارت و تخصص سرمایه انسانی در این موقعیت به نحو مناسبی مصداق پیدا می‌کند.

وی تصریح نمود: رعایت مراتب ارزش‌گذاری و ارج نهادن به نیروهای کارآمد و متخصص از مهمترین راهبردهای مدیریتی است که ضروری است به شکل مناسبی مدنظر قرار گیرد.

عضو هیات مدیره بانک توسعه تعاون با تأکید بر این مطلب که حجم بالای فعالیت فنی و تکنولوژیکی و تأمین توقعات نباید موجب این ذهنیت شود که این امور صرفاً پیش برنده نیازهای تکنولوژیکی بانک است گفت: انتظار از همکاران به ویژه لایه مدیریتی بخش این است که نقش سیاستگزاری و راهبری بخش را تقویت نمایند و از راهکار برون سپاری نیز در مواقع لزوم تمسک جویند.

عصارزاده نقش نظارتی و راهبردی معاونت مدیرعامل بانک بر امور فناوری اطلاعات را بسیار ارزنده تلقی نمود و گفت: حضور ایشان به عنوان مدیر ارشد باتجربه، خوش‌فکر و مدبر می‌تواند در تقویت بعد مدیریتی و راهبرانه بخش فناوری بانک بسیار تأثیرگذار می‌باشد.

وی افزود: سازمان‌های بزرگ با شناسایی وضعیت فعلی، ترسیم آینده و عملیات موردنیاز، برنامه دقیقی از فعالیت‌های با قابلیت برون سپاری شناسایی نموده و فرآیندها را در مسیر صحیح راهبری می‌نمایند.

عصارزاده ضمن تبیین مأموریت اصلی شرکت‌های تابعه بانک گفت: شرکت‌های تابعه بانک توسعه تعاون به عنوان شرکت‌های حامی در راستای تقویت نقش توسعه‌ای بانک مشغول به فعالیت هستند و شرکت سمات به عنوان شرکت زیرمجموعه بانک، تأمین‌کننده بسیاری از نیازهای بانک و همچنین بخش تعاون در حوزه فناوری و سامانه‌های الکترونیک و مبادلاتی می‌باشد.

وی نقش شرکت سمات در پشتیبانی از حوزه فناوری بانک را حائز اهمیت عنوان نمود و گفت: هم‌افزایی ارزنده‌ای در سایه همکاری بخش فناوری بانک و شرکت سمات ایجادشده است.

عصارزاده ضمن تأکید بر لزوم روان‌سازی فرآیندها و پرهیز از پیچیدگی‌های اداری گفت: هر مسئله و هر اقدام پیش برانه ای لازم است با همکاری و هماهنگی بین واحدی حل‌وفصل گردد و به جلو برده شود.

سرمد و صادرات، صاحب بزرگترین پرتفوی بیمه عمر

ساختمان جدید بیمه سرمد در استان مرکزی با حضور مهدوی مدیرعامل بیمه سرمد افتتاح شد.

مهدی مهدوی مدیرعامل بیمه سرمد درسفر به استان مرکزی، با مدیران استانی بانک صادرات دیدار کرد و پس از آن، ساختمان جدید بیمه سرمد در این استان را افتتاح کرد.

سفر مهدوی مدیرعامل بیمه سرمد به استان مرکزی با دیدار با مدیر بانک صادرات استان آغاز شد. در ابتدای این جلسه، ناصر کریمی حاجی خادمی مدیر بانک صادرات استان، به جلسات منظم و ماهانه مدیران استانی بیمه سرمد و بانک صادرات اشاره کرد و گفت: این جلسات هماهنگی خوبی میان دو مجموعه ایجاد کرده و ما شاهدیم که مدیران و همکاران ما در استان، از عملکرد بیمه سرمد رضایت کامل دارند و این یک موفقیت برای بیمه سرمد به شمار می‌رود.

وی افزود: امیدوارم با حضور هاشمی‌تبار در شعبه استان، همکاری ما با سرمد بیشتر شود و این جلسات تداوم پیدا کند.

کریمی هم‌چنین به همکاری بانک صادرات و بیمه سرمد در حوزه بیمه‌های عمر مانده بدهکار اشاره کرد و گفت: در این حوزه، ما مثل یک بازاریاب کنار سرمد هستیم و به توسعه بازار بیمه سرمد در بیمه‌های عمر مانده بدهکار کمک کردیم و که اتفاقات خوبی هم افتاد.

مهدوی نیز در این جلسه با اشاره به جلسات مستمر مدیران عالی شرکت در استان‌ها گفت: ما در کنار مدیران شعب سرمد، همواره با مدیران استانی بیمه‌گذاران بزرگ و در راس آنها بانک صادرات، جلساتی را به طور برنامه‌ریزی شده داریم که البته به دلیل شیوع کرونا، کمی این جلسات با وقفه مواجه شد که امروز برای همین امر به استان آمدیم از نزدیک با مدیران ستادی بانک صادرات استان دیدار کنیم و صحبت‌های آنها را بشنویم.

مدیرعامل بیمه سرمد اشاره‌ای هم به کارنامه موفق سرمد در دو سال گذشته کرد و گفت: هم از لحاظ سودآوری و هم کسب سهم از بازار، بالاتر از برنامه استراتژیک شرکت عمل کردیم و امیدواریم امسال ۱٫۷ درصد از بازار صنعت بیمه را کسب کنیم.

مهدوی گفت: شاید بیمه سرمد، قدمت بعضی شرکت‌ها را نداشته باشد، اما نیروی جوانی که در بیمه سرمد وجود دارد، برای کار، انگیزه بالایی دارند و این وجه تمایز ما با شرکت‌های دیگر و برگ برنده ماست.

وی با اشاره به صحبت‌های کریمی درباره بیمه‌های عمر مانده بدهکار گفت: بیمه عمر مانده بدهکار یکی از حوزه‌هایی است که همه طرف‌ها از آن نفع می‌برند. این بیمه، هم به نفع بیمه‌گذار است و هم ما و بانک صادرات از آن نفع می‌بریم و ریسک وام‌گیرنده و بانک را نیز کم می‌کند.

مهدوی افزود: بانک صادرات و بیمه سرمد، بزرگترین پرتفوی عمر مانده بدهکار را در صنعت بیمه تولید کرده‌اند.

مدیرعامل بیمه سرمد درباره همکاری بیمه سرمد و بانگ صادرات هم گفت: اینکه ما پشتوانه‌ای به نام بانک صادرات داریم، یک مزیت و یک ظرفیت استثنائی برای ما ایجاد کرده است و ما هم باید از این مزیت به صورت حداکثری از آن استفاده کنیم.

مهدوی هم‌چنین در جلسه با مدیران بانک صادرات، از روسای شعب شهید شیرودی، خیابان دانشگاه، قدس، شهید زنجانی و آسیابک به عنوان شعب برتر در بخش عمر مانده بدهکار تقدیر کرد.

در ادامه مهدوی در جلسه یک ساعته به سوالات، پیشنهادها و دغدغه‌های مدیران ستادی بانک صادرات در استان پاسخ داد.

پس از این جلسه، مهدوی به محل شعبه بیمه سرمد رفت، تا ضمن افتتاح ساختمان جدید شعبه، در مراسم تودیع و معرفه سرپرست جدید شعبه استان مرکزی شرکت کند.

مهدوی در این مراسم نیز تاکید ویژه‌ای بر استفاده مدیران و کارشناسان شعبه از ظرفیت بانک صادرات داشت. مدیرعامل بیمه سرمد گفت: باید سهم پرتفوی استان مرکزی بیش از این باشد و با توجه به وجود صنایع عظیمی که در استان وجود دارد، شبکه فروش باید فعال‌تر شد و سهم شبکه فروش در پرتفوی شعبه نیز افزایش پیدا کند.

وی افزود: باید روی آموزش کارشناسان و نمایندگان هم بیشتر تلاش کنیم و روی رشته‌های تخصصی صنعت تمرکز کنیم تا تمرکز نمایندگان از بیمه‌های شخص ثالث و خودرو برداشته شود و شبکه فروش توانمندتر شود.

مدیرعامل بیمه سرمد هم‌چنین گفت: همکاران ما در بانک صادرات نیز می‌توانند در جذب پرتفوهای بزرگ کمک کنند.

پس از مهدوی، نوبت به مهدی شمسایی سرپرست مدیریت امور استان‌ها و شبکه فروش رسید، تا حکم انتصاب علیرضا هاشمی‌تبار، سرپرست جدید مدیریت استان مرکزی را قرائت کند.

هاشمی‌تبار پس از دریافت حکم خود از مهدوی، ضمن تشکر از حسن اعتماد وی و مدیران شرکت به او گفت: از اینکه فرصت خدمت در مجموعه بزرگ بیمه سرمد نصیبم شده، خوشحالم و از تمامی مدیران شرکت تشکر می‌کنم.

وی هم‌چنین با اشاره به صحبت‌های مهدوی درباره لزوم افزایش پرتفوی استان مرکزی گفت: با پتانسیلی که در استان وجود دارد و کارشناس و همکارانی که در شعبه داریم، می‌توانیم پرتفوی استان را ارتقا بدهیم و به زودی به عنوان شعبه نمونه بیمه سرمد انتخاب شویم.

در پایان این مراسم نیز، مهدوی از از علی عبدلی نمایندگی ۱۷۲۵ به عنوان نماینده برتر استان مرکزی تقدیر کرد.

در این سفر، حسن طاهری بازرس ویژه مدیرعامل و مهدی شمسایی سرپرست مدیریت امور استان‌ها و شبکه فروش بیمه سرمد، مهدوی را همراهی می‌کردند

اخبار

مدیرعامل بیمه تعاون تشریح کرد:

رفع دغدغه بحران مالی بیش از یک‌هزار واحد صنفی با بیمه توقف کسب‌وکار ناشی از کرونا

مدیرعامل بیمه تعاون گفت: بیمه توقف کسب‌وکار ناشی از اپیدمی به معنای واقعی کلمه، واکسن اقتصادی کرونا برای واحدهای صنفی بوده است و توانسته در کاهش ریسک فعالیت آن‌ها در شرایط شیوع کرونا مؤثر واقع شود.به گزارش روابط‌عمومی بیمه تعاون، یونس مظلومی افزود: یکی از مهم‌ترین اقدامات در نظام اقتصادی برای کاهش ریسک کاهش درآمد بنگاه‌های اقتصادی در دوران شیوع کرونا و تعطیلی این واحدها، طراحی و ارائه بیمه توقف کسب‌وکار ناشی از اپیدمی از سوی بیمه تعاون بود.وی ادامه داد: بر اساس شرایط این بیمه‌نامه، واحدهای صنفی که پیش از اعلام تعطیلی کسب‌وکارها از سوی ستاد ملی کرونا، بیمه‌نامه توقف کسب‌وکار ناشی از کرونا را دریافت کرده باشند، با اعلام تعطیلی و تحقق شرایط بیمه‌نامه، خسارت واردشده به آن‌ها در اثر تعطیلی به حساب‌شان واریز می‌شود.مدیرعامل بیمه تعاون ادامه داد: واحدهایی که در زمان آغاز تعطیلی صنف خود، بیمه‌نامه خریداری می‌کنند، این خسارت مشمول آنها نمی‌شود و در زمان تعطیلی‌های بعدی مشمول دریافت خسارت قرار می‌گیرند، چرا که طبق قانون و همان‌طور که برای سایر بیمه‌نامه‌ها نیز صادق است، بیمه‌گزار قبل از حادثه باید بیمه‌نامه را خریداری کرده باشد تا مشمول خسارت شود. نمونه آن بیمه شخص ثالث است که بر اساس قوانین بیمه، باید قبل از تصادف بیمه نامه صادره شده باشد و در زمان تصادف یا بعد از تصادف اگر بیمه‌نامه صادر شود، طبق قانون مشمول خسارت آن تصادف رخداده نمی‌شود.مظلومی با اشاره به استقبال صنوف از بیمه‌نامه توقف کسب‌وکار ناشی از کرونا گفت: بسیاری از واحدهایی که خود را تحت پوشش این بیمه قرار دادند، از منظر مالی در شرایط ریسک بروز بحران مالی در اثر تعطیلی قرار داشتند به‌طوری که بیش از یک هزار واحد صنفی از کسب‌وکارهایی که این بیمه‌نامه را خریداری کرده‌اند، با توقف کسب درآمد در اثر تعطیلی، دچار بحران مالی جدی و حتی تعطیلی دائم فعالیت خود می‌شوند و از این منظر اقدام بیمه تعاون توانسته است کمک بزرگی به کسب‌وکارها در شرایط شیوع کرونا تلقی شود.شعب و نمایندگی‌های بیمه تعاون در سراسر کشور، سایت دکتر بیمه به نشانی com.DrBime و اپلیکیشن پرداخت آپ مجراهای تهیه بیمه‌نامه توقف کسب‌وکار ناشی از کرونای بیمه تعاون هستند.

بازدید سرزده مدیرعامل بیمه البرز از شعبه نمونه

مدیر عامل به همراه رییس هیات مدیره و قائم مقام مدیرعامل بیمه البرز به صورت سرزده از شعبه نمونه این شرکت در تهران بازدید کردند.به گزارش روابط عمومی بیمه البرز، محسن پورکیانی، مدیر عامل این شرکت ضمن بازدید از بخش های صدور و خسارت شعبه نمونه ، در دیدار با کارکنان شعبه مذکوراز عملکرد آنها قدردانی کرد و بر ارایه خدمات مطلوب و به موقع به مشتریان و کسب رضایت بیمه‌گزاران تاکید کرد.محسن پورکیانی در این بازدید، گفت: با توجه به موقعیت مکانی ویژه شعبه نمونه در منطقه صنعتی جاده مخصوص کرج و وجود صنایع و کارخانه های زیادی که در این منطقه قرار دارند، نگاه توسعه‌ای به شعبه وجود دارد که لازم است نسبت به تقویت و افزایش سطح خدمات‌رسانی به بیمه‌گزاران و افزایش پورتفوی اقدام شود.وی با بیان این که شعبه نمونه خوشبختانه در سال جاری عملکرد خوبی داشته، گفت: انتظار می رود با توجه به برخورداری از بیمه گزاران بزرگ، این شعبه بتواند تا پایان سال به برنامه پیش بینی شده دست یابد.نایب رییس هیات مدیره بیمه البرز با تاکید بر لزوم توسعه فروش بیمه های خرد به ویژه بیمه عمر، تصریح کرد: شعبه نمونه باید بتواند با بازاریابی خوب و معرفی بیمه عمر بیمه البرز به بیمه گزاران بزرگ خود آنها را به خرید بیمه نامه عمر ترغیب کند و از این طریق پورتفوی بیمه عمر خود را افزایش دهد.

برگزاری دوره آموزشی حفاظت در بانک ایران زمین

دوره آموزشی حفاظت از گفتار، افراد و اماکن با حضور معاون حراست بانک مرکزی جمهوری اسلامی، مدیر امور حراست و جمعی از مدیران و کارکنان حراست بانک ایران زمین، با هدف ارتقاء مهارت های کنترلی و پیشگیری و آشنایی با وظایف قانونی، در ساختمان میرداماد بانک ایران زمین برگزار شد.به گزارش روابط عمومی بانک ایران زمین، علیرضا یارقلی مدیر امور حراست بانک ایران زمین در ابتدای این جلسه با بیان اهمیت برگزاری این دوره اظهار داشت: کارکنانی که در حوزه حراست و حفاظت مشغول به فعالیت هستند باید با درک حساسیت های این حوزه، همواره اطلاعات خود را به روز کرده و با ارتقاء توان خود در مواجه با خطرات، موفق عمل کنند.در این دوره آموزشی مباحثی همچون افشای راز، اهمیت حفاظت در گفتار، عوامل نسبی افشای اسرار، انواع رازها، ابزار مکالمه، اندرزهای حفاظتی، به کارکنان آموزش داده شد.در پایان این مراسم از کارکنان این حوزه با اهدا لوح تقدیر و تشکر شد.