

**برندگان طرح «پنجره» بانک صادرات ایران ۱۲ میلیارد ریال جایزه گرفتند**

برندگان مرحله اول قرعه‌کشی طرح «پنجره» باشگاه مشتریان بانک صادرات ایران مشخص شدند و بیش از ۱۲ میلیارد ریال جایز متون نقدی به ۷۱۹ برنده این مرحله تعلق گرفت.قرعه‌کشی اولین مرحله طرح «پنجره» باشگاه مشتریان بانک صادرات ایران برگزار شد و ۷۱۹ برنده از میان مشتریان یک تا ۱۰ ستاره موفق به دریافت ۱۲ میلیارد و ۳۶۰ میلیون ریال جایز نقدی شدنددر این طرح مشتریان متناسب با هر پنج درصد رشد موجودی حساب خود در هر ماه، ۱۰۰ امتیاز کسب کرده و در صورت عضویت در سامانه باشگاه مشتریان بانک صادرات ایران به نشانی: **https://irbsi.club.ir** می معادل ۱۰۰ امتیاز تشویقی دریافت می‌کنند. در نهایت مشتریان دارنده بالاترین امتیاز شانس بیشتری برای برنده شدن در قرعه‌کشی خواهند داشت. در مرحله اول این طرح، ۳ جایزه ۳۰۰ میلیون ریالی، ۳ جایزه ۱۰۰ میلیون ریالی، ۲۰ جایزه ۵۰ میلیون ریالی، ۶۰ جایزه ۴۰ میلیون ریالی، ۶۳ جایزه ۳۰ میلیون ریالی، ۸۰ جایزه ۲۰ میلیون ریالی، ۹۰ جایزه ۱۵ میلیون ریالی، ۱۰۰ جایزه ۱۰ میلیون ریالی، ۱۴۰ جایزه ۸ میلیون ریالی و ۱۶۰ جایزه ۵ میلیون ریالی به قید قرعه به مشتریانی که موفق به افزایش ماهانه حداقل ۵ درصدی منابع ریالی خود شدند، اهدا شد.طرح «پنجره» باشگاه مشتریان بانک صادرات ایران در سه مرحله برگزار می‌شود و مشمولان طرح در صورتی که در هر دوره برنده نشوند، امتیاز آنها به دوره بعدی افزوده می‌شود. مرحله اول طرح «پنجره» از ابتدای تیرماه شروع و در ۳۰ مهرماه ۱۴۰۰ به پایان رسید. مرحله دوم از ابتدای آبان آغاز و تا پایان بهمن‌ماه ادامه دارد و مرحله سوم هم از ابتدای اسفندماه ۱۴۰۰ آغاز و در ۳۱ خرداد ۱۴۰۱ به پایان می‌رسد.

**حسد بزئید و از بانک**

**ایران زمین جایزه بگیرد**

بانک ایران زمین اقدام به برگزاری یک مسابقه اینستاگرامی با عنوان «در مرکز ایران زمین چه اتفاقی قرار است رخ بدهد؟» کرده است.

بانک ایران زمین با طرح یک سوال از مخاطبان خود خواسته است تا حدس برزند که برنامه این بانک در مرکز کشور چه خواهد بود. براساس این گزارش علاقمندان فقط تا یکشنبه ۱۹ دیماه ۱۴۰۰ فرصت دارند تا با دنبال کردن صفحه بانک ایران زمین در اینستاگرام و استوری کردن پست مربوطه در این مسابقه شرکت کنند.

بنا بر اعلام بانک ایران زمین به ۱۰ نفر از کسانی‌که در این مسابقه شرکت کرده‌اند، ۱۰ کارت هدیه ۵ میلیون ریالی اهدا خواهد شد. همچنین، مخاطبان می‌توانند با حدس زدن مرکز جغرافیایی ایران زمین در قرعه‌کشی ۱۰ کارت هدیه ۳ میلیون ریالی شرکت کنند. قرعه کشی این مسابقه هم امروز (شنبه ۱۸ دیماه) انجام می‌شود.

**اعطای تسهیلات امید آفرین برای خرید کالاهای با دوام**

بانک کارآفرین با هدف کمک به رفع نیازهای ضروری مشتریان خود طرح تسهیلات امیدآفرین را رونمایی کرد.

از این پس مشتریان حقیقی با افتتاح سپرده گذاری در حساب قرض الحسنه پس انداز نیک آفرین، پس از طی دوره انتظار توافق شده تا دو برابر مبلغ سپرده، از اولویت استفاده تسهیلات بهره‌مند شوند.

بر اساس این گزارش، تمامی مشتریان حقیقی بانک کارآفرین اعم از مشتریان فعلی و جدید می‌توانند با افتتاح حساب قرض الحسنه پس انداز ریالی نیک آفرین و سپرده گذاری در حساب مذکور به مدت حداقل ۳ ماه، تا دو برابر مبلغ سپرده خود (حداکثر تا سقف ۲ میلیارد ریال) تسهیلات در قالب عقد مرابحه و با بازپرداخت حداکثر ۳۶ماه در یافت کنند. حداقل مبلغ سپرده جهت افتتاح حساب و بهره مندی از طرح امیدآفرین ۲۵۰ میلیون ریال و مبالغ سپرده گذاری مشتریان به صورت واحدهای ۵۰۰ میلیون ریالی قابل افزایش است. قابل ذکر است که دوره انتظار سپرده گذاری مشتریان سه ماهه و نرخ سود تسهیلات۱۸ درصد است.

**با موبایلت بانک سامان،**

**آنلاین حساب باز کن**

اپلیکیشن موبایلت بانک سامان با انتشار نسخه جدید امکان افتتاح حساب آنلاین و احراز هویت مشتریان جدید را فراهم کرد. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با انتشار نسخه ۳۰۶۰۰۴ اپلیکیشن موبایلت، امکان افتتاح حساب آنلاین و احراز هویت مشتریان حقیقی را بدون مراجعه به شعبه فراهم کرد.

در این فرایند، تمام افرادی که فاقد حساب و شماره مشتری در بانک سامان هستند، می‌توانند پس از نصب اپلیکیشن موبایلت از سایت بانک سامان به نشانی **sbvt۴.www.ir** از منوی افتتاح حساب نسبت به ایجاد حساب کاربری و ارسال مدارک خود اقدام کنند تا پس از احراز هویت و افتتاح حساب، کاربانکی صادره شده به آدرس آنها ارسال شود. گفتمنی است، مشتریان در صورت بروز مشکل و یا سؤال می‌توانند به‌صورت ۲۴ ساعته با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱۶۴۴۰۲ داخلی ۲ تماس بگیرند.

مجمع عمومی فوق‌العاده بانک پاسارگاد با هدف تصمیم‌گیری درخصوص نحوهٔ افزایش سرمایه این بانک روز یکشنبه ۱۹ دی۱۴۰۰ در محل ساختمان مرکزی بانک برگزار شد. طی این نشست سهامداران با افزایش سرمایه بانک پاسارگاد در دو فاز و براساس مجوز اعطاء شده از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سازمان بورس اوراق بهادار موافقت کردند.

به گزارش اخبارصنعت، به نقل از روابط عمومی بانک پاسارگاد، در این مجمع که با حضور بیش از ۷۱۰۸درصد از سهامداران (شامل سهامداران حضوری ۷۰۵درصد و آنلاین ۱۰۳درصد) برگزار شد، آقایان ذبیح‌اله خزائی به‌عنوان رئیس جلسه، دکتر مجید قاسمی و عباس کفافی به‌عنوان ناظر و خاتم دکتر صدیقه نعمیان به‌عنوان منشی جلسه انتخاب شدند.

در بدو این جلسه گزارش عملکرد ۹ماههٔ بانک پاسارگاد قرائت شد که طی آن رشد سهم منابع سپرده و تسهیلات اعطایی بانک پاسارگاد طی مدت سی‌م می‌شده از سال ۱۴۰۰

مدیرعامل بیمه رازی با بیان اینکه بهترین تبلیغ برای شرکت‌های بیمه ، پرداخت به موقع و سریع در کنار ارائه خدمات خوب و متمایز است گفت: مهمترین مولفه بهبود روابط شرکت‌های بیمه با مشتریان خود، اطلاع رسانی است.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه رازی، چهارمین جلسه کارگروه تبلیغات شرکت بیمه رازی با حضور دکتر علی جباری- مدیرعامل بیمه رازی، ناصرالدین اسلامی‌فرد- مدیر روابط عمومی و امور بین الملل و معاونان شرکت برگزار شد. در این جلسه دکتر علی جباری با تاکید بر جایگاه نمایندگان و استراتژی نماینده محوری، گفت: همراهی و همکاری با نمایندگان و شبکه فروش در زمینه تبلیغات بسیار مهم است، زیرا نمایندگان و شبکه فروش

بانک قرض‌الحسنه مهر ایران و شرکت پالایشگاه نفت اصفهان قرارداد همکاری امضا کردند. در مراسم انعقاد قرارداد همکاری بین بانک قرض‌الحسنه مهر ایران و پالایشگاه نفت اصفهان، دکتر ناصر سیف‌الهی عضو هیأت میره بانک قرض‌الحسنه مهر ایران ضمن ابراز تشکر از ارتباطات خوب شرکت پالایشگاه نفت اصفهان با بانک قرض‌الحسنه مهر ایران، از آمادگی کامل این بانک برای ارائه خدمات به همه کارکنان آن مجموعه خبر داد.

سلیمان توکلی، قائم مقام مدیرعامل بانک قرض‌الحسنه مهر ایران نیز، همکاری مستقیم و مداوم شرکت پالایشگاه نفت اصفهان را مثبت ارزیابی کرد و افزود، سابقه مناسب و خوش‌نامی این بانک در مجموعه پالایشگاه موجب افتخار و خرسندی است. توکلی در سخنان خود بر ارائه خدمت از سوی بانک همراه با

بیمه آسیا در سه فصل نخست سال جاری توانست تراز عملیاتی مثبت چهار هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان را ثبت کند که نسبت به دوره مشابه سال گذشته شاهد رشد ۴۸ درصدی بود. براساس تازه ترین گزارش فعالیت شرکت بیمه آسیا، منتهی به پایان آذر ماه سال ۱۴۰۰، این شرکت توانست در نه ماه سال جاری هشت هزارو ۸۱۰ میلیارد تومان حق بیمه تولید کند که نسبت به دوره مشابه سال گذشته بیش از ۴۵ درصد رشد داشته است و همچنین در این دوره زمانی، چهار هزارو ۱۱۰ میلیارد تومان خسارت بیمه گذاران این شرکت را جبران کرد که نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۴۲ درصد افزایش را نشان می دهد. بنابراین، این شرکت بیمه بورسی در این دوره نه ماهه، توانست از رکورد ۱۲ ماه سال گذشته عبور کرده و ۲۲۸ میلیارد تومان بیشتر از کل سال ۱۳۹۹ حق بیمه تولید نماید.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

با اخذ مجوز سازمان بورس و تصویب مجمع عمومی فوق‌العاده؛

# سرمایهٔ بانک پاسارگاد به ۳۵۰ هزارمیلیارد ریال خواهد رسید



و افزایش قابل‌توجه حجم ضمانت‌نامه‌های صادره و گشایش اعتبار اسنادی داخلی بانک نسبت به سال گذشته مورد توجه سهامداران قرار گرفت.

در ادامه پس از قرائت اظهارنظر بازرس قانونی و پاسخگویی به سؤالات سهامداران، انجام افزایش سرمایه بانک پاسارگاد در دو مرحله

مدیرعامل بیمه رازی با بیان اینکه بهترین تبلیغ برای شرکت‌های بیمه ، پرداخت به موقع و سریع در کنار ارائه خدمات خوب و متمایز است گفت: مهمترین مولفه بهبود روابط شرکت‌های بیمه با مشتریان خود، اطلاع رسانی است.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل بیمه رازی، چهارمین جلسه کارگروه تبلیغات شرکت بیمه رازی با حضور دکتر علی جباری- مدیرعامل بیمه رازی، ناصرالدین اسلامی‌فرد- مدیر روابط عمومی و امور بین الملل و معاونان شرکت برگزار شد. در این جلسه دکتر علی جباری با تاکید بر جایگاه نمایندگان و استراتژی نماینده محوری، گفت: همراهی و همکاری با نمایندگان و شبکه فروش در زمینه تبلیغات بسیار مهم است، زیرا نمایندگان و شبکه فروش

بانک قرض‌الحسنه مهر ایران و شرکت پالایشگاه نفت اصفهان قرارداد همکاری امضا کردند. در مراسم انعقاد قرارداد همکاری بین بانک قرض‌الحسنه مهر ایران و پالایشگاه نفت اصفهان، دکتر ناصر سیف‌الهی عضو هیأت میره بانک قرض‌الحسنه مهر ایران ضمن ابراز تشکر از ارتباطات خوب شرکت پالایشگاه نفت اصفهان با بانک قرض‌الحسنه مهر ایران، از آمادگی کامل این بانک برای ارائه خدمات به همه کارکنان آن مجموعه خبر داد.

سلیمان توکلی، قائم مقام مدیرعامل بانک قرض‌الحسنه مهر ایران نیز، همکاری مستقیم و مداوم شرکت پالایشگاه نفت اصفهان را مثبت ارزیابی کرد و افزود، سابقه مناسب و خوش‌نامی این بانک در مجموعه پالایشگاه موجب افتخار و خرسندی است. توکلی در سخنان خود بر ارائه خدمت از سوی بانک همراه با

بیمه آسیا در سه فصل نخست سال جاری توانست تراز عملیاتی مثبت چهار هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان را ثبت کند که نسبت به دوره مشابه سال گذشته شاهد رشد ۴۸ درصدی بود. براساس تازه ترین گزارش فعالیت شرکت بیمه آسیا، منتهی به پایان آذر ماه سال ۱۴۰۰، این شرکت توانست در نه ماه سال جاری هشت هزارو ۸۱۰ میلیارد تومان حق بیمه تولید کند که نسبت به دوره مشابه سال گذشته بیش از ۴۵ درصد رشد داشته است و همچنین در این دوره زمانی، چهار هزارو ۱۱۰ میلیارد تومان خسارت بیمه گذاران این شرکت را جبران کرد که نسبت به دوره مشابه سال گذشته ۴۲ درصد افزایش را نشان می دهد. بنابراین، این شرکت بیمه بورسی در این دوره نه ماهه، توانست از رکورد ۱۲ ماه سال گذشته عبور کرده و ۲۲۸ میلیارد تومان بیشتر از کل سال ۱۳۹۹ حق بیمه تولید نماید.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

بیمه آسیا در طی این دوره زمانی، علاوه برافزایش ۴۵ درصدی حق بیمه ای تولیدی خود، که نشان دهنده مدیریت مطلوب در بخش بازاریابی و گسترش نفوذ این شرکت در بازار بیمه ای کشور است، دربخش پرداخت خسارت هم توانست با کنترل و مدیریت صحیح ریسک، میزان افزایش خسارت نسبت به تولید حق بیمه را کاهش دهد.

**جشنواره زمستانه**

**بیمه پارسیان با تخفیفات و تسهیلات ویژه آغاز شد**

بیمه پارسیان، همزمان با شروع فصل زمستان، جشنواره فروش ویژه بیمه‌های آتش سوزی و مسئولیت را با عنوان جشنواره زمستانه ۱۴۰۰، برگزار می‌نماید.

در این جشنواره در بیمه های آتش سوزی، ۵۰درصد تخفیف جهت خرید بیمه‌نامه‌های آتش سوزی مسکونی، صنعتی و غیرصنعتی و ۴۰درصد تخفیف در بیمه نامه های آتش سوزی اصناف ارایه می گردد. همچنین کلیه بیمه‌گزارانی که بیمه‌نامه‌های مسئولیت مدنی کارفرما درقبال کارکنان صنعتی، تولیدی، خدماتی، عمرانی، ساختمانی و مسئولیت مدنی بیمه‌گزار ناشی از اجرائی عملیات ساختمانی بیمه پارسیان را خریداری نمایند، می‌توانند از تخفیف ۲۵درصد این جشنواره بهره مند شوند. علاقه‌مندان جهت استفاده از تسهیلات و تخفیفات ارایه شده در این جشنواره و همچنین کسب اطلاعات بیشتر می‌توانند به شعب نمایندگی های بیمه پارسیان در سراسر کشور مراجعه‌نمایند.

**بیمه کوثر قهرمان رقابت های تنگ بادی جام مهر**

در هشتمین دوره لیگ تیراندازی کارکنان ادارات دولتی و غیردولتی، شرکت بیمه کوثر در رشته تنگ بادی صاحب عنوان نخست شد. به گزارش از روابط عمومی و اعلام مدیر اداری و پشتیبانی بیمه کوثر، مرحله پایانی از رقابت‌های هشتمین دوره لیگ تیراندازی کارکنان ادارات دولتی و غیردولتی با نام «جام پژواک مهر» در دو رشته تنگ بادی و تپانچه بادی برگزار شد.

ابوالفضل شهابی‌وش با اشاره به حضور موفق تیم شرکت بیمه کوثر در این مسابقات گفت: مرحله سوم و پایانی این رقابت‌ها با حضور ۲۲ تیم در رشته تنگ بادی و ۳۳ تیم در رشته تپانچه بادی به صورت هم‌زمان در پایگاه قهرمانی و استعدادیابی هیئت تیراندازی جنوب‌شرق تهران و ۱۱ استان مسابقات دقیق بیمه‌نامه‌های ستاد ملی مقابله با کرونا برگزار شد که در نهایت تیم شرکت بیمه کوثر در نخستین حضور خود توانست در بخش تنگ بادی به قهرمانی دست یابد.

وی سطح کیفی و کمی ای دوره از رقابت‌ها را در سطح بالا و قابل قبول دانست و خاطرنشان کرد: تیم بیمه کوثر در این دوره از مسابقات با سه شرکت‌کننده در دو رده آقایان و بانوان حضور داشت که در نهایت منجربه افتخارآفرینی زهرا جاشیدی، سمانه چایانی و حامی یحیی شد.

مدیر اداری و پشتیبانی بیمه کوثر این عنوان ارزشمند را به همه همکاران شرکت تبریک گفت و افزود: امیدوارم با حمایت‌های اعضای هیئت‌مدیره و مدیرعامل شرکت بتوانیم ضمن تداوم و استمرار این فعالیت‌ها، با اتکا به توانمندی‌ها و استعدادهای بالقوه‌ای که در کارکنان شرکت هر روز در حال بروز و ظهور است برای توسعه آن برنامه‌ریزی کنیم.

**انتصاب رییس مجتمع کریمخان زند بیمه البرز**

رییس مجتمع خدمات بیمه ای کریمخان زند شرکت بیمه البرز در استان تهران، منصوب شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه البرز: «حسن پورکیانی» مدیرعامل این شرکت، سعید رضایی را به عنوان رییس مجتمع خدمات بیمه ای کریمخان زند منصوب کرد.

این گزارش حاکی است، مدیرعامل بیمه البرز در حکم رییس جدید مجتمع خدمات بیمه ای کریمخان زند این شرکت تاکید کرده است: انتظار دارم با حسن تدبیر ضمن رعایت ضوابط و مقررات در راستای منافع شرکت با بهرمندی و بکارگیری توانایی و دانش همکاران و شبکه فروش با ن تکیه بر اصول راهبردی و سیاست های ابلاغ شده، اقدامات لازم در جهت استفاده بهینه از ظرفیت های موجود استان و توسعه متوازن و سداور پرتفوی با محوریت افزایش سهم بیمه نامه های خرد، جذب بیمه گزاران جدید، تحقق برنامه های عملیاتی، ارتقای کیفیت خدمات، افزایش اعتماد مشتریان، پایش مستمر عملکرد شعبه و شبکه فروش تحت پرستری به لحاظ کمی و کیفی، رعایت انضباط مالی، افزایش همدلی، وفاداری و تعهد سازمانی را به عمل آورید. بنا بر این گزارش، سعید رضایی پیش از این رییس شعب قم و اکیاتان بیمه البرز بود.

**رشد ۲۹ درصدی تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی در زیربخش سیلات و آزیان**

تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی در حمایت از آبری پروری در پایان آذر ماه ۱۴۰۰ نسبت به مقطع مشابه در سال گذشته ۲۹ درصد رشد داشته است.تسهیلات پرداختی این بانک در زیربخش سیلات و آزیان از ابتدای سال ۱۴۰۰ تا پایان آذر ماه بالغ بر ۶ هزار میلیارد ریال بوده که در مقایسه با نه ماهه ابتدای سال گذشته ۲۹ درصد رشد داشته است.این گزارش می افزاید: تسهیلات بانک کشاورزی در حمایت از پرورش آبریان در مقطع یاد شده، برای احداث و توسعه ۱۷۲۵ واحد آبری پروری در کشور پرداخت شده است. شایان ذکر است حمایت بانک کشاورزی از روش های آبرزی نوین آبری بهروری به ویژه پرورش ماهی در قفس، نقش مهمی در توسعه پایدار، مدیریت منابع آبی ، افزایش راندمان تولید و تامین امنیت غذایی کشور دارد.