

مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال وام فرزند آوری در بانک قرض الحسنه مهر ایران پرداخت شد



بانک قرض الحسنه مهر ایران در راستای اجرای سیاست‌های کلی جمعیت ابلاغی مقام معظم رهبری (مدظله العالی) و ماده (۱۰) قانون حمایت از خانواده و جوانی جمعیت تا کنون تعداد ۱۳۰۰ فقره وام قرض الحسنه فرزند آوری به مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال پرداخت کرده است. این بانک در راستای اجرای مسؤلیت‌های اجتماعی و حمایت از خانواده‌های ایرانی و همچنین اجرای جزده‌بند الف تبصره ۱۶ قانون بودجه سال ۱۴۰۱ کل کشور، نسبت به پرداخت وام قرض الحسنه فرزندآوری اقدام کرد.

بانک قرض الحسنه مهر ایران در کمتر از یک ماه همگام با سیاست های دولت، بالغ بر ۱۳۰۰ فقره وام قرض‌الحسنه به ارزش ۵۰۰ میلیارد ریال پرداخت کرده است.

بر اساس قانون، برای فرزندانی که از سال ۱۴۰۰ به بعد به دنیا آمده‌اند تسهیلات قرض‌الحسنه فرزندآوری، به ازای فرزند اول ۲۰ میلیون تومان، به ازای فرزند دوم ۴۰ میلیون تومان، به ازای فرزند سوم ۶۰ میلیون تومان، به ازای فرزند چهارم ۸۰ میلیون تومان و به ازای فرزند پنچ به بعد ۱۰۰میلیون تومان پرداخت می‌شود.

تسهیلات فرزندآوری بدون الزام به سپرده‌گذاری و با شش ماه دوره تنفس برای شروع اقساط و با کارمزد حداکثر ۴ درصد به صورت سالانه پرداخت می‌شود و همچنین در مورد تولد فرزندان دولقلو و بیشتر به ازای هر فرزند یک وام تعلق می‌گیرد و ترتیب تولد لحاظ می‌گردد.

متقاضیان واجد شرایط برای متولدین بعد از یکم فروردین ۱۴۰۰ به بعد و حداکثر تا ۲ سال پس از تولد فرزند، می‌توانند نسبت به ثبت درخواست خود در سامانه مربوطه (به آدرس https://ve.cbi.ir/VC/DefaultVC.aspx) اقدام کنند و درصورتی که حین دوره بازپرداخت تسهیلات تولد فرزند، فرزند دیگری از متقاضی به دنیا آمد، پرداخت تسهیلات مذکور طبق ضوابط این دستورالعمل به کودک بعدی امکان پذیر است.

بانک سامان املاک مازاد خود را به فروش می‌رساند

بانک سامان املاک مازاد خود را از طریق مزایده عمومی و با شرایط ویژه به فروش می‌رساند.

بانک سامان قصد دارد تا املاک مازاد خود را در شهرهای مختلف از طریق مزایده عمومی و با شرایط ویژه به فروش برساند. متقاضیان شرکت در مزایده می‌توانند برای دریافت مدارک و اوراق شرکت در این مزایده تا پایان وقت اداری روز شنبه ۷ خرداد ۱۴۰۱ آدرس تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به پل همت، روبه‌روی پارک شریعتی، برج سامان، طبقه پنجم (ضلع شرقی) مراجعه و یا با شماره ۶۴۰۵۴۶۱۷ تماس بگیرند. لازم به ذکر است که مهلت تکمیل مدارک و ارائه پیشنهادات تا پایان وقت اداری روز دوشنبه ۹ خرداد ۱۴۰۱ است و پاکت‌های مزایده روز چهارشنبه ۱۱ خرداد ۱۴۰۱ در محل شرکت بهنادبنا بازگشایی خواهد شد. گفتنی است، علاقه‌مندان برای کسب اطلاعات بیشتر در خصوص املاک و دریافت فرم شرایط مزایده می‌توانند به سایت بهنادبنا مراجعه کنند.

به گزارش مهر، نقش مکانیزاسیون کشاورزی در توسعه کشت و افزایش کیفیت محصولات تولیدی انکارناپذیر است و بسیاری از کارشناسان بر این مسئله تأکید دارند که توسعه مکانیزاسیون یکی از مهم‌ترین و اصلی‌ترین گام‌ها برای تحقق خودکفایی است. در سال‌های اخیر افزایش تصاعدی قیمت تراکتور برای کشاورزان مشکلات زیادی را ایجاد کرده، همچنین در زمینه توسعه کشت دانه‌های روغنی گفته می‌شود یکی از دلایل عقب ماندگی در این حوزه، عدم وجود کمباین‌های تخصصی برداشت کلزا است. در همین راستا کامبیز عباسی، رئیس مرکز ملی توسعه مکانیزاسیون کشاورزی وزارت جهاد مینی بر اینکه افزایش قیمت تراکتور و کمباین در سال‌های اخیر به یکی از بزرگ‌ترین دغدغه‌های کشاورزان تبدیل شده است، وزارت جهاد کشاورزی چه تدبیری برای حل این مسئله در نظر دارد؟ گفت: یکی از چالش‌هایی که ما در سال‌های اخیر با آن مواجه شدیم و باعث شد که بسیاری ما با دشمنی کنند، این بود که جلوی افزایش بی‌رویه قیمت‌ها را گرفتیم و عنوان کردیم که نمی‌شود روند افزایش قیمت محصولات کشاورزی یک روند ثابت باشد اما قیمت ماشین‌آلات به طور تصاعدی بالا برود.

وی با اشاره به اینکه سیستم‌های نظارت بر قیمت‌ها خارج از وزارت جهاد کشاورزی هستند، افزود: این وظیفه سازمان حمایت است که چنین مسائلی را مدیریت و کنترل کند ضمن اینکه اخیراً نیز مسئولان این سازمان روابط خوبی با ما دارند و بازار را کنترل می‌کنند.

این مقام مسئول با اشاره به فعالیت ۵۲۳ سازنده و عرضه‌واردکننده انواع ماشین‌آلات کشاورزی در کشور توضیح داد: کمتر از پنج درصد این افراد، اشخاصی هستند که به دنبال درآمد یا تیراژ کم‌اند. به عبارتی آنها می‌خواهند تولید را با تیراژ کم انجام دهند اما به لحاظ اقتصادی سود بالایی بیزند بنابراین معترض هستند که ما نباید در قیمت دخالت کنیم و نظر مرکز توسعه مکانیزاسیون کشاورزی نیز این است که تسهیلات بانکی به سختی برای کشاورزان فراهم می‌شود و قرار نیست که این تسهیلات در اختیار گرانفروشان قرار گیرد. پس ما با افزایش بیش از اندازه قیمت‌ها توسط برخی از این شرکت‌ها مخالفیم.

عباسی درباره اینکه برخی عنوان می‌کنند سهمیه‌بندی که وزارت جهاد کشاورزی انجام داده، منجر به افزایش بی‌رویه قیمت‌ها می‌شود، گفت: چنین مسئله‌ای به هیچ عنوان صحت ندارد. زمانی که تقاضا بیش از عرضه باشد، چنین اتفاقی می‌افتد.

محدودیت عرضه منجر به نابسامانی در بازار تراکتور شده است

وی به این پرسش که آیا محدودیت در تعداد کارخجیات تولیدکننده تراکتور و کمباین و انحصاری که در این زمینه وجود دارد، به این مسئله دامن زده است؟ پاسخ داد: به نکته خوبی اشاره کردید. این مسئله نیز مزید بر علت است. ما اگر دو تا سه کارخانه داشتیم که با تیراژ بالا تولید می‌کردند، شرایط نیز متعادل بود. برآوردها نشان می‌دهد که سالانه ۲۰ تا ۲۲ هزار دستگاه تراکتور در کشور مورد نیاز است. در پنج سال گذشته سال‌هایی بوده که میزان تولید تراکتور بین ۱۰ تا ۱۳ هزار

واقعیت نابسامانی بازار تراکتور چیست؟

از محدودیت در عرضه تا جولان دلالتان اینستاگرامی!

رئیس مرکز ملی توسعه مکانیزاسیون کشاورزی وزارت جهاد، محدودیت عرضه را یکی از مهم‌ترین دلایل نابسامانی بازار تراکتور عنوان کرد.



دچار مشکل است و در عرضه باقی کالاها مشکلی

وجود ندارد.

رئیس مرکز ملی توسعه مکانیزاسیون کشاورزی وزارت جهاد درباره اینکه آیا الان کشور در حوزه کمباین مشکل ندارد؟ گفت: خیر در حوزه کمباین، بزکزار، سمپاش، تجهیزات شلثانی، تجهیزات دام و طیور و گلخانه، هیچ مشکلی وجود ندارد چرا که ۵۲۰ شرکت در این زمینه فعال هستند و ۲۵۰۰ قلم کالای متنوع را تولید می‌کنند

و مردم نیز هر کدام از آنها را که بخواهند می‌خرند. در حوزه تراکتور نیز به دلیل اینکه تولید آن در کشور محدود است، مشکل داریم.

عباسی با بیان اینکه ۹۷ درصد تولید تراکتور در اختیار یک کارخانه و کمتر از سه درصد آن در اختیار سایر تولیدکنندگان است، افزود: این کارخانه سرمایه ملی کشور و مورد حمایت تمام بخش‌های کشاورزی است و توقع ما این است که حوزه صنعت حمایت‌های ویژه‌ای را از آن انجام دهد تا بتواند تولیدات ارزان قیمت‌تری را به بازار ارائه کند.

این مقام مسئول تأکید کرد: افزایش قیمت‌های ناشی از دستمزد کارگران و مواد اولیه نباید از جیب کشاورزان برداشته شود و دولت باید در این زمینه حمایت‌های لازم را انجام دهد.

رئیس مرکز ملی توسعه مکانیزاسیون کشاورزی وزارت جهاد در بخش دیگری از سخنان خود درباره اینکه آیا این انحصار منجر به این شده که شرکت مذکور هر طور می‌خواهد عمل کند؟ گفت: نمی‌توان این‌طور اظهارنظر کرد چرا که آن شرکت نیز تولید می‌کند و در ایامی نیز کمک‌های زیادی به بخش کشاورزی کرده است.

وی در واکنش به مباحث مطرح شده مینی بر اینکه برخی عنوان می‌کنند تراکتورها و ماشین‌آلاتی که باید در قالب سهمیه در اختیار کشاورز قرار گیرد، به کشاورزان واقعی نمی‌رسد و افراد دیگری این تراکتورها را دریافت و در بازار آزاد با چندین برابر قیمت عرضه می‌کنند، گفت: کارگروهی در استان‌ها وجود دارد که اهلیت



دچار مشکل است و در عرضه باقی کالاها مشکلی

وجود ندارد.

رئیس مرکز ملی توسعه مکانیزاسیون کشاورزی وزارت جهاد درباره اینکه آیا الان کشور در حوزه کمباین مشکل ندارد؟ گفت: خیر در حوزه کمباین، بزکزار، سمپاش، تجهیزات شلثانی، تجهیزات دام و طیور و گلخانه، هیچ مشکلی وجود ندارد چرا که ۵۲۰ شرکت در این زمینه فعال هستند و ۲۵۰۰ قلم کالای متنوع را تولید می‌کنند

عده‌ای می‌خواهند سهمیه بندی و اهلیت سنجی نباشد تا دلالتان یکجا همه را بخرند!

عباسی تصریح کرد: برای این عده بهتر است که سهمیه‌بندی و اهلیت‌سنجی انجام نشود تا دلالت اینترنتی یکجا ۵۰ دستگاه تراکتور را خریداری و مخفی کنند و مدتی بعد با قیمت‌های بسیار گزاف، آنها را بفروشند.

وی با اشاره به اینکه راناندازی سامانه الکترونیکی خرید تراکتور منجر به این می‌شود که تمام امور ساماندهی شود، گفت: واگذاری تراکتوری که به صورت سهمیه‌ای خریداری شده به راحتی امکان‌پذیر نیست چرا که کشاورزان عموماً با تسهیلات این دستگاه‌ها را خریداری می‌کنند و باید کل این تسهیلات را نیز پس بدهند بنابراین فروش آن به شکل وکالتی کار ساده و منطقی نیست ضمن اینکه تراکتورها پلاگ‌گذاری می‌شوند و ما در این حوزه مذاکراتی داشته‌ایم که وقتی این پلاگ‌گذاری انجام شد، نتوانند مجدداً آن را عوض کنند چرا که خرید تراکتور تسهیلاتی است و اگر قرار باشد کشاورز آن را بفروشد، باید به صورت وکالتی و پنج ساله این کار را انجام دهد و کمتر کسی چنین ریسکی را انجام می‌دهد البته بررسی‌هایی که ما کردیم نشان می‌دهد کمتر از یک درصد کسانی که تراکتور را خریداری کردند، آن را فروخته‌اند.

عباسی درباره اینکه آیا با چنین افرادی برخورد می‌شود؟ گفت: صد درصد. اگر بانک کشاورزی مطلع شود چنین اتفاقی رخ داده به سرعت اسناد خریدار شامل چک، سفته و وثایق را به اجرا می‌گذارد و اعلام می‌کند که وام گرفته شده باید به طور کامل برگردد و چون تعهد داده شده، باید، جرایم آن نیز پرداخت شود.

مهمترین برنامه‌ها، اهداف و استراتژی‌های روابط عمومی بیمه تجارت‌نو در سال جاری



مدیر روابطعمومی بیمه تجارت‌نو، مهمترین برنامه‌ها، اهداف و استراتژی‌های تبلیغاتی و رسانه‌ای این شرکت بیمه‌ای را تشریح کرد.

پورقاسم به مناسبت ۲۷ اردیبهشت ماه، سالروز جهانی ارتباطات و روابط عمومی در یادداشتی، سرفصل این برنامه ها را اعلام کرد.

وی گفت: در سال ۱۴۰۰ با عنایت به وضعیت عملیات بیمه ای و حق بیمه تولیدی شرکت های بیمه در سال ۱۴۰۰، سیاست این مدیریت در راستای اهداف استراتژیک و برنامه‌های عملیاتی شرکت همسو بوده و تبلیغات آن در راستای موضوعات ذیل جهت گیری شده است.

وی راه اندازی سایت فروش محصولات بیمه ای در بستر وب، ارائه خدمات آنلاین بیمه‌ای به مشتریان، ارائه سرویس‌های ویژه به بیمه گذاران برتر، تقویت بازاریابی دیجیتال و کمپین تبلیغاتی این شرکت با محوریت خدمات آنلاین به خصوص در حوزه بیمه‌های زندگی را از اهم برنامه های تبلیغاتی این مدیریت برشمرد.

پورقاسم همچنین حضور در نمایشگاه‌های نفت و انرژی، هفتوشیمی، بانک، بورس و بیمه و فرصت‌های سرمایه گذاری و حضور پررنگ در راستای مسؤلیت‌های اجتماعی و ورزشی را نیز مورد تأکید قرار داد و از تلاش برای ضویت حقوقی این شرکت در انجمن روابط عمومی ایران خبر داد. مدیر روابط عمومی بیمه تجارت‌نو، رونمایی از اپلیکیشن‌ها و نرم افزارهای نوین بیمه ای در راستای دیجیتالی شدن خدمات این شرکت را یادآور شد و در پایان خاطر نشان کرد: روابط عمومی شرکت تجارت‌نو با تلاش مضاعف در راستای سیاست‌های شرکت و در بستر هوشمند سازی عملیات بیمه‌ای، برنامه های منطقی دارد و در این جهت حرکت خواهد کرد. این مدیریت بر اساس سند استراتژیک شرکت تلاش می‌کند با اتکا به برنامه‌های عملیاتی به بازارهای خرد و پرتقوی مستقل تمرکز کند.



طرح “اوج” بانک رفاه کارگران با هدف حمایت و تأمین مالی بیش از پیش کسب و کارهای بهره‌برداران پایانه‌های فروشگاهی و درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) و تنوع‌بخشی بیشتر به خدمات اعتباری این بانک، تغییر یافت. با تغییرات صورت گرفته در این طرح، حداکثر مدت بازپرداخت، میزان تسهیلات اعطایی و تعداد جوازز جشنواره در قالب این طرح افزایش یافته است. گفتنی است، علاقه‌مندان و پذیرندگان بهره‌بردار از پایانه‌های فروشگاهی بانک رفاه کارگران می‌توانند برای کسب اطلاعات اضافی و بهره‌برداری از مزایای طرح اوج، به شعب بانک در سراسر کشور مراجعه و یا با مرکز ارتباط با مشتریان بانک به شماره ۰۲۱-۸۵۲۵۲۰ تماس حاصل کنید.

تمامی مسؤلیت «نئویانک فردا» با بانک ایران زمین است

هستند. رجائی پور همچنین اعلام کرد مشتریان نئویانک فردا می‌توانند همچنان اینترنت “های‌وب” خود را به قیمت سال گذشته خریداری کنند. مدیرعامل نئویانک فردا در ادامه تشریح کرد: به طور حتم هوش مصنوعی و یادگیری ماشین بر اساس داده‌هایی که آنها در طی سال‌ها فعالیت “های وب” و “بانک ایران زمین” کسب کرده‌اند، به خدمات بهتر در این نئویانک کمک خواهد کرد. تجربه چند سال اخیر ما در حوزه اپراتوری و خدماتی که در این حوزه انجام داده‌ایم باعث شده است، آمار و مجموعه دقیقی از رفتار کاربران کسب کرده باشیم و به عنوان یک اپراتور در کنار یک بانک سرویس‌های متمایزی برای ارائه به کاربران، داشته باشیم.

رجائی‌پور همچنین در پاسخ به اینکه در زمینه چگونگی عملکرد نئویانک فردا در حوزه اعتمادبهی و لندتک گفت: ما در تلاشیم که بتوانیم تمام بازیگران فعال حوزه لندتک در ایران را در کنار هم و در نئویانک فردا دور هم جمع کنیم و بتوانیم بر اساس داده‌ها و امتیازهای کاربران در زمینه وام‌دهی و خرید اعتباری فعالیت کنیم، با اطمینان می‌گویم خبرهای خوبی به زودی در این حوزه از طرف نئویانک فردا خواهید شنید.

«فردا» مشتری واقعی می‌خواهد

امین رضا ریاضتی مدیرعامل شرکت آرمان وفاداری آریا با نام تجاری «آوا»، بازوی دیجیتال بانک ایران زمین نیز با توضیح در مورد زمان رونمایی فردا بانک اعلام کرد: ما چندین بار ارائه اپلیکیشن به صورت عمومی را به تعویق انداختیم و این موضوع صرفاً از حساسیت‌های مجموعه “های وب” و “بانک ایران زمین” ناشی شده است تا بتوانیم در فاز آزمایشی کلیه ایردها را رفع کنیم و حالا مطمئن هستیم که در این مرحله بلتفرم خوبی را برای کاربران آماده کرده‌ایم. ریاضتی همچنین تأکید کرد که «فردا» به عیج عنوان در بی بالادین آمارها و نشان دادن نمودارها نیست و حتی اگر با کاربران محدودتری کار کند تمرکز خود را بر ارائه سرویس کامل، اما به مشتری واقعی گذاشته است. وی در این زمینه گفت: ملاک توسعه برای ما آمار تعداد کاربران و میلیون‌ها داتالود اپلیکیشن نیست. ترجیح می‌دهیم با شتاب بازگیر اول و دوم این حوزه نباشیم، اما آهسته و پیوسته مفهوم واقعی نئویانک را به مخاطبان ایرانی برسانیم. در حقیقت بانک ایران زمین و های‌وب در کنار هم و به کمک ترکیب باشگاه مشتریان می‌خواهند منافع و فروش خود را بیشتر کنند و به طور طبیعی این موضوع کاربران را نیز ذینفع می‌کند و منافع دوطرفه مشتریان را مهیا می‌سازد. مدیرعامل شرکت آوا افزود: در حال حاضر براساس برنامه ریزی‌های انجام شده و همچنین توافق انجام شده با شریک تجاری‌مان بانک هوشمند فردا و حداقل با دو مجموعه دیگر که در حوزه‌هایی مختلف فعال هستند به زودی همانند مجموعه هلدینگ های‌وب از نو نئویانک جدید تا پایان سال رونمایی اینشورنس(خدمات بیمه دیجیتال) و خدمات لندکی بخشی از این خدمات ویژه خواهیم کرد.

معاون فناوری اطلاعات بانک ایران زمین:



درپی راه اندازی نئویانک هوشمند فردا و استقبال تولیدکنندگان و صنعتگران کشور از این اپلیکیشن فرهاد ایبوالوی معاون فناوری اطلاعات بانک ایران زمین از ایجاد سرویس های ویژه برای کاربران این اپلیکیشن خبر داد.

ایبوالویی با اشاره به تفاوت‌های نئویانک فردا با سایر نئویانک‌های کشور گفت: نمی‌خواهیم فقط یک اینترنت یا موبایل بانک باشیم و می‌خواهیم سرویس‌های ترکیبی به کاربران ارائه دهیم. هدف ما خدمات سفارشی و شخصی‌سازی شده برای کاربران صنایع مختلف است و همین موضوع که شرکت های وب به عنوان یکی از شرکت های فعال در صنعت ارتباطات به سمت ایجاد نئویانک آمده است، خود مزیت رقابتی «فردا» را نشان می‌دهد. مزیت‌های رقابتی و سرویس‌های ویژه نئویانک فردا به زودی و به مرور در اختیار کاربران قرار می‌گیرد. معاون فناوری اطلاعات بانک ایران زمین افزود: در کشور ما قواعد و قوانین نئویانک ها کاملاً مشخص نشده است و بر همین اساس ما نیز با در اختیار داشتن سهام مدیریتی این نئویانک تمامی مسؤلیت آن را پذیرفته‌ایم. ایبوالویی بیان کرد: براساس برنامه ریزی انجام شده به زودی شاهد خواهیم بود که نئویانک فردا با شخصی سازی سرویس‌ها برای مشتریان حوزه ارتباطات پیشنهاداتی را از جنس مدیریت مالی ارائه خواهد داد و عملا هوشمندی که باید در یک نئویانک شاهد آن باشیم را در آینده‌ای نه چندان دور لمس خواهیم کرد.

ارلیه تخفیف ویژه اینترنت برای کاربران نئو بانک فردا

مدیرعامل نئویانک فردا از ارائه ۱۲ سرویس بانکی در این اپلیکیشن خبر داد و گفت: تمامی خدماتی که تاکنون از سوی بانک‌های دیجیتال ارائه شده (مانند کارت به کارت، خرید شارژ، پرداخت قبوض، افتتاح حساب آنلاین و…) به اضافه امکان خرید اینترنت های‌وب به صورت مستقیم از طریق این نئویانک انجام می‌شود. ضمناً این سرویس‌ها تا ۱۰۰ مورد افزایش خواهد داشت. نئو اینشورنس(خدمات بیمه دیجیتال) و خدمات لندکی بخشی از این خدمات ویژه

