



به گزارش روابط عمومی بیمه حکمت، طی حکمی از سوی نیما مومنی زاده مدیرعامل بیمه حکمت،فریدون خوشنام به عنوان سرپرست شعبه ایلام منصوب شد.

لازم بذکر است، این حکم توسط حسن شعبانی نیا، معاون برنامه ریزی و توسعه بیمه حکمت به ایشان اهدا گردید.

اقدامات و طرح های پژوهشی زمینه ساز تحول و نوآوری بیمه کوثر

پژوهش و نوآوری زمینه ساز تحول نوین



محمّدسجاد میرزاخانی، مدیر آموزش و پژوهش شرکت بیمه کوثر به مناسبت هفته پژوهش به بیان اقدامات و طرح‌های شرکت در حوزه پژوهش پرداخت.

به گزارش روابط عمومی بیمه کوثر و اعلام مدیر آموزش و پژوهش، این شرکت به منظور ارتقای سطح کیفیت خدمات نیازمند حرکت تحولی به وسیله پژوهش و نوآوری و با استفاده از راه‌کارهای نوین برای تحقق اهداف از پیش طراحی شده است. در همین راستا با توسعه تحقیق و پژوهش در مسیر فرهنگ سازی و افزایش ضریب نفوذ بیمه در کشور می‌توان به دو هدف کلان شرکت یعنی سودآوری و رضایت مشتریان دست یافت.

محمّدسجاد میرزاخانی ضمن تبریک هفته پژوهش و نوآوری با بیان اینکه نقشه راه حوزه پژوهش شرکت در ده سر فصل کلی در قالب یک برنامه سه ساله ترسیم شده است گفت: در گام نخست خط مشی آموزش و پژوهش شرکت تدوین گردید و سپس اقدام به شناسایی و تدوین اولویتهای پژوهشی شرکت در ۹ محور اصلی و ۴۴ زیرمحور تخصصی شد و همچنین تدوین آیین نامه حمایت از طرح های پژوهشی از دیگر اقدامات کلیدی این مدیریت در سال جاری بوده است.

محمّدسجاد میرزاخانی عنوان نمود با توجه به هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی صورت گرفته سه طرف پژوهشی «ارتقای جایگاه مولفه های کلیدی اقتصاد دانش بنیان در توسعه صنعت بیمه کشور»، «RPA کردن فرآیندها در صنعت بیمه» و «ارائه مدل آموزش مبتنی بر شایستگی کارکنان و ارائه شایستگی های کلیدی» در دستور کار تیم مدیریت آموزش و پژوهش به جهت بهره‌مندی شرکت از فضای علمی پژوهش و نوآوری قرار گرفته است.

ایشان در ادامه گفت: به منظور تجلیل از پژوهشگران برتر با توجه به لزوم ارج نهادن به این امر مهم، در ابتدای سال دستورالعمل انتخاب پژوهشگر و میز برتر پژوهشی در شرکت بیمه کوثر با هدف تشویق رقابت سالم و برقراری نشاط علمی در بین کارکنان، ایجاد زمینه ارتقاء علمی و کیفی امر پژوهش در شرکت و تاکید بر پژوهش‌های کاربردی و مبتنی بر اولویت‌های اعلام شده تدوین شده است.

دبیر همایش مدیریت ریسک و بیمه درخصوص برگزاری نهمین همایش مدیریت ریسک در تاریخ ۲۵دی ماه ۱۴۰۱ اشاره داشت که بدین منظور، شورای سیاست گذاری همایش از اردیبهشت ماه سال جاری جلسات اولیه خود را تشکیل و از میان موضوعات پیشنهاد شده موضوع بکارگیری ظرفیتهای نوآورانه در صنعت بیمه با هفت محور حسب اهمیت آن انتخاب نمود و همچنین برای نخستین بار برگزاری پیش رویداد را با همکاری پژوهشکده بیمه خواهیم داشت.

در آخر ایشان افزود با هدف اهمیت دادن هر چه بیشتر برای نخستین بار مراسم تقدیر از پژوهشگران برتر در روز همایش انجام میشود.

معاون مجلس شورای اسلامی اخیراً خبر داده است

که وارد کردن خودرو از کف پارکینگ به بازار به معنای افزایش تولید نیست بلکه تمرکز وزارت صمت باید بر تنظیم بین عرضه و تقاضا در بازار خودرو با افزایش تولید و شیوه درست واردات باشد.

لطف الله سیاهکلی درباره وضعیت بازار خودرو و افزایش قیمت‌ها در این بازار، بیان کرد: کف قانون ساماندهی بازار خودرو به معنای واقعی اجرایی نمی‌شود. دستورالعمل واردات خودرو نیز که از سوی دولت تهیه شده است اصلاً قانون را به درستی پوشش نمی‌دهد. آئین نامه واردات خودرو اهداف قانون را محقق نمی‌کند، بنا به قول وزیر صمت باید اسمال تولید داخل کشور تعادل را بین عرضه و تقاضا در بازار خودرو برقرار می‌کرد و قیمت خودرو باید ۱۵ درصد کاهش پیدا می‌کرد.

از سوی دیگر نیز وزارت صنت، معدن و تجارت (صمت) طی توضیحاتی به دلایل افزایش قیمت خودرو و شرایط فعلی بازار پرداخته و مقصر اصلی این افزایش قیمت‌ها را دولت قبل و مجلس (به‌ویژه کوتاهی مجلس در تصویب مالیات بر عایدی سرمایه) دانسته است. در همین حال اما به گزارش ایسنا، حدود یک ماه است که بازار خودرو با یک شیب قیمتی صعودی مواجه است که به مرور تندتر هم شده است. بازار خودرو بر موج افزایش قیمت‌ها سوار شده و مسیری به شدت صعودی را طی می‌کند.

در رابطه با علل این افزایش افسارگسیخته قیمت‌ها در بازار خودرو، برخی کارشناسان معتقدند که این افزایش قیمت‌ها معلول سیاست‌های پولی و مالی دولت و البته رفتار دولت چه در داخل و چه خارج از کشور است.

برخی دیگر نیز، افزایش نرخ ارز و به‌دنبال آن افزایش جذابیت سرمایه‌گذاری در بازار خودرو را دو عامل اصلی روند صعودی قیمت خودرو دانسته و معتقدند با صعودی شدن نرخ ارز، قیمت خودروها در بازار نیز تقویت می‌شود و با توجه به اینکه سرمایه‌گذاری در بازار خودرو یکی از سرمایه‌گذاری‌های راحت برای تبدیل ریال به کالاست، بازار خودرو با افزایش تقاضا مواجه می‌شود که خود عاملی برای افزایش قیمت این محصولات است.

در حالی که اکثریت کارشناسان و فعالان صنعت و بازار خودرو، التهاب این روزهای بازار خودرو را متأثر از پارامترهای اقتصادی و تورم حاکم بر اقتصاد کشور که زمینه افزایش نرخ ارز را هم فراهم کرده است، می‌دانند، آینده این بازار را هم اینگونه پیش‌بینی می‌کنند که اگر وعده‌های دولت همچون افزایش تولید خودرو و افزایش درآمدهای نفتی محقق نشود، این حباب تخلیه نخواهد شد و چنانچه نتوانند نرخ ارز را کنترل کنند قیمت‌ها بیش از این هم افزایشی پیش خواهد رفت.

دلایل افزایش قیمت خودروها به اعتقاد وزارت صمت

در این رابطه اما وزارت صنعت، معدن و تجارت مقصر اصلی افزایش قیمت خودرو و شرایط فعلی صنعت و بازار خودرو را دولت قبل و کوتاهی‌های مجلس به‌ویژه در رابطه تصویب مالیات بر عایدی سرمایه می‌داند.

ضمن اینکه وزارت صمت در پاسخ به موارد مطرحه پیرامون افزایش قیمت خودرو در بازار، پاسخی ارائه کرده است که بصورت مختصر، به‌شرح زیر است:

یکی از راهکارهای کاهش قیمت خودرو، افزایش عرضه آن است؛ در همین راستا در هشت ماهه اول سال جاری نسبت به هشت ماهه سال گذشته، ۳۲ درصد عرضه خودروی سواری افزایش پیدا کرده و همچنین در آبان ماه ۱۲۲ هزار دستگاه انواع خودروهای سبک و سنگین تولیدشده که تولید آبان ماه سال جاری رکورد پنج ساله را شکست.

وقتی وزارت صمت متهم می‌کند!

قیمت خودرو همچنان در باند سرعت

این روزها در حالی شاهد افزایش قیمت خودرو هستیم و از کاهش قیمت‌ها نیز خبری نیست، فاصله بین عرضه و تقاضا در بازار خودرو نیز همچنان زیاد است. این ادعا که مطرح می‌شود میزان تولید خودرو افزایش پیدا کرده است، غلط است. خودروهایی که در کف پارکینگ‌ها بود را وارد بازار کردند، این به معنای افزایش تولید نیست.



۲- تولید خودروهای ناقص و دپوی آن در پارکینگ خودروسازان که به سبب نقص و کامل نبودن امکان عرضه به بازار را نداشتند.

۳- تبدیل خودرو به کالای سرمایه‌ای. در شرایط ناشی از متغیرهای کلان اقتصادی کشور و شرایط تورمی.

۴- هجوم دلالتلن به این بازار به سبب قیمت‌گذاری دستوری در محصولات خودروسازان داخلی و تفاوت ایجادشده در بازار و رونق سوداگری.

۵- عدم وجود اهرم‌های لازم برای اخذ مالیات بر درآمدهای اتفاقی و سودهای یادآورده ناشی از سوداگری (به علت عدم تصویب آن در مجلس).

عوامل فوق‌الذکر سبب شد تا مسائل صنعت خودرو از سال ۱۳۹۷ تا پایان سال گذشته به گره کوری تبدیل شود که خوشبختانه از پایان سال گذشته با اجرای برنامه‌های تحولی وزارت صمت تاکنون تحویل خودرو در سال جاری بیش از ۵۰ درصد رشد داشت و عملاً جریان تولید در سال جاری تاکنون تثبیت شد. از سوی دیگر از شه‌ریور سال جاری عملاً تولید خودروهای ناقص متوقف شد و خودروهای دیوشده در پارکینگ‌ها هم به صفر رسید.

بنابراین یکی از عوامل و یک عارضه مزمن که بیش از چهار سال بازار خودروی کشور را متلاطم می‌کرد؛ کاملاً درمان شد اما مسئله بازار خودروی کشور جنبه‌های دیگری نیز دارد.

در پی افزایش تولید و سپس با اجرای طرح موفق فروش از طریق سامانه یکپارچه خودرو؛ محصولات یکی از خودروسازان بعد از چهار سال از قرعه‌کشی خارج شد و عملاً دیگری نیازی به ادامه طرح نبود چون تنها عرضه یک خودروساز در قرعه‌کشی مانده بود و تاکنون نیمی از ظرفیت تولید محصولات خودروسازان از فرآیند قرعه‌کشی خارج و در بورس کالا عرضه می‌شود.

در چند ماه گذشته، طرح عرضه خودرو در بورس کالا به آزمون گذاشته شد و به‌عنوان یکی از شیوه‌های تجارت است. ”

قیمت‌گذاری و عرضه خودرو به بازار مورد پذیرش قرار گرفت، با اعلام شرایط عرضه توسط وزارت صمت که لازم‌الاجرا بود تا در کنار افزایش تولید خودروسازان و تنظیم‌گری وزارت صنت، معدن و تجارت و شرکت بورس کالای ایران، پاسخگوی بخشی از تقاضای مصرف‌کنندگان واقعی باشد.

وزارت صمت در ادامه در رابطه با عرضه محصولات خودروسازان در بورس کالا در راستای تنظیم بازار، رعایت شرایط زیر ضروری دانسته است:

۱- حداقل عرضه هر محصول در هر دوره به تعداد ۲۰۰۰ دستگاه در هر محصول برای دو شرکت بزرگ خودروساز و برای سایر شرکت‌های خصوصی حداقل به میزان ۵۰۰ دستگاه است.

۲- شرکت‌های خودروساز موظفاند فهرست خریداران محصولات طی ۴۸ ماه گذشته را پیش از هر عرضه به بورس کالا اعلام کنند تا تمامی افراد فهرست تجمیع شده مذکور و همچنین خریداران دوره‌های پیش در بورس کالا (که اطلاعات آن‌ها نزد سازمان بورس موجود است) از شمول خرید در هر عرضه جدید خارج نشوند.

۳- خودروسازان موظفاند تعهدات قانونی ابلاغی (نظیر طرح جوانی جمعیت، اسقاط خودرو و …) را متناظر با عرضه‌ها در بورس کالا انجام دهند.

۴- خودروسازان موظفاند برنامه‌ریزی لازم در خصوص عرضه در بورس را مطابق مجوزهای فروش اعطا شده به گونه‌ای انجام دهند که خدشه‌ای در تعهدات پیشین ایشان ایجاد نشده و یا تعهدات معوق جدید ایجاد نشود.

۵- هرگونه عرضه خودرو فراتر از مجوز اخذ شده و یا مشتقات مالی وابسته به خودرو اعم از گواهی سپرده، معاملات سلف و سلف موازی استاندارد و یا هر نوع اوراق بهادار و یا پشتوانه دارایی (ABS) مبتنی بر خودرو در بورس کالا با توجه به آن‌که بر تعهدات آتی هر خودروساز تأثیر می‌گذارد، مستلزم اخذ مجوز از وزارت صنت، معدن و تجارت است. ”

۹

www.ebtkearnews.com

دوشنبه / ۲۸ آذر ۱۴۰۱ / شماره ۵۲۶۵

اخبار

تمدید گواهینامه ISO۹۰۰۱:۲۰۱۵ شرکت بیمه تجارت نو



مدیر تشکیلات و روش‌های شرکت بیمه تجارت‌نو با اشاره به اینکه این شرکت پس از استقرار سیستم مدیریت کیفیت، در آبان ماه سال گذشته موفق به کسب گواهینامه ایزو ۹۰۰۱ شد، گفت: این گواهینامه به منظور بررسی رعایت استانداردها و انطباق الزامات، سالانه یک ممیزی مراقبتی دارد که ممیزی مراقبتی نوبت اول شرکت منجر به تأیید و تمدید گواهینامه شد.

به گزارش روابطعمومی بیمه تجارت‌نو ؛ حجت‌اله بیلویی اظهار کرد: هدف اصلی از استقرار استاندارد ایزو ۹۰۰۱ ، بهبود فرایندهای داخلی شرکت به منظور دستیابی به ثبات بیشتر در ارائه خدمات با کیفیت است.

وی اظهار کرد: در این زمینه بخش قابل توجهی از مستندات از جمله دستور العمل‌ها، آیین نامه‌ها تنظیم و گذارگی شده و فرآیندهای واحدهای مختلف تدوین ، بازنگری و بروز رسانی شده است.

او با اشاره به یکی از مزایای ایزو ۹۰۰۱ در ارزیابی تأمین کنندگان شرکت گفت: عملکرد این شرکت‌ها با توجه به مدت قراردادشان برای ادامه یا قطع همکاری طی مدت زمان تعیین شده مورد بررسی قرار می‌گیرد و در صورت وجود ضعف عملکردی، با برگزاری جلسات و مذاکره، مشکلات بررسی و بهبودهای لازم درخواست می‌شود تا در صورت امکان نسبت به تصدید قرارداد با تأمین کننده اقدام و در غیر این صورت با ایشان قطع همکاری می‌شود.

مدیر تشکیلات و روش‌های بیمه تجارت‌نو افزود: فعالیت ما در راستای صرفه جویی در زمان و هزینه و در نتیجه افزایش رضایت مشتریان با پاسخگویی سریع به شکایات و پیشنهادات آنها است و شرکت بیمه تجارت‌نو با کارآمدتر کردن فرایندهای کاری، برای توسعه و ارائه خدمات بهتر به مشتریان در تلاش است تا بتواند این میزان رضایت را به حداکثر برساند.

کاهش نرخ سود تسهیلات بانک سینا به نفع مردم

نوع تسهیلات	نرخ سود
تسهیلات مسکن	۱۳٪
تسهیلات خودرو	۱۴٪
تسهیلات مصرفی	۱۵٪
تسهیلات بازرگانی	۱۶٪

بانک سینا در راستای حمایت از عموم مشتریان و نیز کمک به اقتصاد خانوار، طی یک روند مستمر، متوسط نرخ سود تسهیلات اعطایی را کاهش داده است.

به گزارش خبرنگار پایگاه خبری خرد و کلان، دولت سیزدهم توجهی ویژه به ابقشار متوسط جامعه داشته و تلاش کرده است موانع موجود در فرایند اعطای تسهیلات به آنها را کاهش دهد. کاهش نرخ سود تسهیلات در بانک سینا در حالی است که استراتژی این بانک در کسب سود ناشی از پرداخت تسهیلات به نفع بانک را نیز تحت تاثیر مثبت قرار داده است، به گونه ای که سود دریافتی از این محل افزایشی بوده است.

تعدیل نرخ سود تسهیلات پرداختی به نفع عموم مشتریان، تنها تهرضایت دریافت کنندگان تسهیلات را در پی داشته است، بلکه نوع این دار و چه می دهد که با چنین اقداماتی می توان وجهه نظام بانکی را بیش از پیش بهبود بخشید. جدول متوسط نرخ سود تسهیلات پرداختی بانک سینا از سال ۱۳۹۹ تا نیمه نخست سال جاری از کاهش ۰٫۴ درصدی این نرخ حکایت دارد.

فصل «بارانی شو» بیمه باران آغاز شد



به گزارش روابط عمومی، جشنواره بارانی شو که با هدف تقدیر از عملکرد برتر انواع اجزای شبکه فروش و تسهیل شرایط خرید بیمه‌نامه برای بیمه‌گزاران طراحی شده است، از بدو تاسیس همواره در نظر داشت با برگزاری جشنواره‌های ادواری فرهنگ بیمه‌های زندگی و اهمیت و کاربرد آن را بیش از پیش ترویج کند. محصولات هدف در جشنواره بارانی شو ، شامل بیمه‌نامه ترنم (بیمه زندگی به شرط حیات)، تبسم (بیمه عمر و سرمایه‌گذاری)، تبسم متصل به فلک و مستمری ترنم می‌شود.

طی برگزاری این جشنواره ، کسورات بر حق بیمه پرداختی بیمه‌گزار شامل حق بیمه خطر فوت و کارمزد شبکه فروش در لحظه صدور بیمه‌نامه اعمال نخواهد شد و هزینه‌های فوق در پایان شهریورماه سال آینده اعمال خواهد شد. مزیت‌های جشنواره بارانی شو برای شبکه فروش نیز شامل جوایز نقدی براساس میزان فروش و کسب امتیاز خواهد بود. این جشنواره از امروز ۲۶ آذرماه آغاز شد و تا ۲۶ اسفندماه ادامه خواهد داشت. برای کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید با شماره ۰۲۱۷۸۳۳۶۰۰ تماس حاصل فرمایید.

وزارت جهاد کشاورزی در پاسخ به گزارش تاریخ ۲۰ آذر سال جاری

روزنامه ابتکار جوابیه ای را صادر کرده است که کامل آن را در ادامه می خوانید؛

سردبیر محترم روزنامه ابتکار

با سلام احتراماً؛ نظربه مطلب منتشر شده در آن روزنامه مورخ ۰۹/۰۹/۱۴۰۱ کد خبر ۱۱۵۸ با عنوان «سفره‌های بدون مرغ»، مقتضی است دستور فرمایید، طبق قانون مطبوعات، توضیحات وزارت جهاد کشاورزی، در آن روزنامه در همان صفحه و ستون برای روشنگری افکار عمومی منتشر نمایند.

برنامه‌ریزی تولید در حلقه‌های مختلف گوشت مرغ برای

مدیرعامل بیمه دانا در نشست هم‌اندیشی کارکنان شعب و شبکه فروش استان البرز:

مهمترین عنصر در بازار رقابتی، سرعت ارائه خدمت به مشتریان است

نحوه ارائه خدمت به مشتریان باشند. ایشان ضمن قردانی از تلاش تمامی کارکنان ستاد و صف برای کسب جایگاه ممتاز این شرکت در صنعت بیمه اظهار داشت: خوشبختانه حاصل این هماهنگی و تلاش‌های صادقانه، تقاضای فراوان بیمه‌گذاران برای انعقاد قرارداد همکاری با بیمه دانااست که یکی از مهمترین دلایل، وزارت آموزش‌وپرورش است که تا این لحظه رضایتمندی بسیار بالایی از خدمات‌رسانی این شرکت دارند.

مدیرعامل بیمه دانا با اشاره به اینکه تا پایان اسمال میزان حقیقه‌تولیدی این شرکت به رقم ۲۰ هزار میلیارد تومان خواهد رسید، فرصت‌های ایجاد شده حاصل از جذب قراردادهای بزرگ را برای شبکه فروش بسیار مهم دانست و افزود: امیدوارم نمایندگان ما با تلاش مضاعف، نسبت به جذب پرتفوی خرد فرهنگیان نیز در استان‌های خود اقدام کنند.

دکتر احمد جوادی‌پور قائم‌مقام مدیرعامل بیمه دانا نیز در ابتدای این نشست طی سخنانی، به تحلیل فنی عملکرد شعب استان البرز پرداخت و ضمن قردانی از تلاش‌های کارکنان شعب و شبکه فروش، حرکت به سمت روش‌های نوین بازاریابی را از عناصر تعیین‌کننده بقاء شرکت‌های بیمه در دوران رقابتی امروز دانست.

ضرورت مدیریت ریسک در رشته‌های مختلف بیمه‌ای مانند بیمه‌های مهندسی را یادآور شد و حرکت به سمت هوشمندسازی خدمات بیمه‌ای را از بقای صنعت بیمه برشمرد و افزود: خوشبختانه با اقدامات و سیاست‌های هوشمندانه در چند ماه اخیر، برند بیمه دانا در بازار تقویت شده و تمایل مشتریان برای دریافت خدمات بیمه‌ای از این شرکت افزایش یافته است.

قائم‌مقام مدیرعامل، افزایش اختیارات شعب را مورد اشاره قرار داد و ابراز امیدواری کرد این سیاست در سطح شبکه فروش نیز به نحو مطلوب تسری یابد تا میزان وابستگی شعب و

نایب‌رئیس هیئت مدیره و مدیرعامل بیمه دانا، سرعت ارائه خدمت به مشتریان با استفاده از مدل‌های هوشمند فرآیند بیمه‌گری را مهمترین عنصر در بازار رقابتی عنوان کرد.

به گزارش روابطعمومی بیمه دانا، دکتر رضا جعفری در نشست هم‌اندیشی کارکنان شعب و شبکه فروش استان البرز، نمایندگان ار عرصه فروش دانست و با اشاره به اینکه قرار است اختیارات جدیدی به نمایندگان واگذار شود، از اعطای سود مشارکت به آنها خبر داد و اظهار داشت: امروز مهمترین عنصر در بازار رقابتی، سرعت ارائه خدمت به مشتریان با استفاده از مدل‌های هوشمند فرآیند بیمه‌گری است که خوشبختانه فو از این طرح در بیمه دانا انجام شده و بزودی شاهد تغییرات اساسی و تسریع در ارائه خدمت‌رسانی به بیمه‌گذاران با بهره‌گیری از مدل هوشمند بیمه‌گری خواهیم بود.

وی افزود: با راه‌اندازی و فعال‌شدن نرم‌افزار «داناپ» در آینده‌ای نزدیک ضمن کاهش هزینه‌های زیرساختی و نیروی انسانی، سایر نرم‌افزارهای مشابه جزیره‌ای حذف شده و از صفر تا صد فعالیت‌های بیمه‌گری در قالب این اپلیکیشن جدید انجام خواهد شد که مهمترین ویژگی آن، سرعت ارائه خدمت به مشتری و افزایش سطح رضایتمندی آنان خواهد بود.

مدیرعامل بیمه دانا ضمن تشریح عملکرد این شرکت در طی نه ماه گذشته اظهار داشت: میزان حقی‌بیمه تولیدی بیمه دانا تاکنون به حدود ۱۷ هزار میلیارد تومان و نسبت خسارت آن نیز به حدود ۴۰ درصد رسیده است. دکتر جعفری در این نشست با تحلیل دقیق سیاست‌ها و فعالیت‌های صنعت بیمه کشور، به‌ویژه سیاست‌ها و راهبردهای استراتژیک تدوین شده بیمه دانا، از سرمایه انسانی به عنوان مهمترین و اساسی‌ترین اولویت این شرکت نام برد و اظهار داشت: صنعت بیمه در حال‌حاضر برای تحقق برنامه‌ها و اهداف خود نیازمند بهره‌گیری از نیروی انسانی توانمند، متخصص و نوآور است که بتوانند منشا تغییرات جدید و اساسی در