

سید ضیاء ایمانی، مدیر عامل بانک:

**بانک صادرات ایران بر محور رعایت قانون و مقررات، «در خدمت مردم» است**



بانک صادرات ایران با پیگیری راهبردهای عملیاتی در سال ۱۴۰۲، سیاست‌ها و برنامه‌های خود برای اصلاح ساختارها، نقش آفرینی در رشد اقتصادی، ارزش‌آفرینی پایدار، رعایت دقیق مقررات پولی و بانکی و پاسخ‌گویی به نیازهای مشتریان و مردم را با جدیت دنبال می‌کند.

به گزارش روابطعمومی بانک صادرات ایران، سیدضیاء ایمانی، مدیرعامل این بانک با بیان این مطلب، افزود: مأموریت بانک صادرات ایران ارائه خدمات جامع و متنوع بانکی و مالی به عموم جامعه با بهره‌گیری از بستری فن‌آوری اطلاعات با تأکید بر ارزش‌آفرینی پایدار برای ذی‌نفعان، نقش‌آفرینی در رشد اقتصادی و توسعه صادرات کشور و حضور مؤثر در بازارهای ملی و بین‌المللی است و این مأموریت از طریق عملیاتی کردن سیاست‌ها و راهبردهای مدون در سال جاری انجام خواهد شد. وی با قدرتی از تلاش کارکنان برای موفقیت بانک در رعایت مقررات و دستورالعمل‌های بانک مرکزی از جمله رعایت دقیق نرخ سود مصوب شورای پول و اعتبار و تلاش برای پرهیز از اضافه برداشت و در عین حال ارائه خدمات صادقانه به مردم، در تشریح سیاست‌های محوری بانک، افزود: سیاست‌های کلان بانک صادرات ایران در بخش‌های توسعه سهم از بازار، مدیریت هزینه‌ها با تأکید بر کاهش بهای تمام‌شده پول، مدیریت و کنترل مطالبات تجارگری، پرهیز از اضافه برداشت، متوازن‌سازی مصارف، تحول دیجیتال و از جمله راه‌اندازی نتوایک برای دستیابی به بهترین جایگاه در نظام بانکی و خدمت بیشتر به مردم در دستور کار است. ایمانی همچنین مدیریت و کنترل دارایی‌های غیرمولد و اجرای طرح‌های فروش دارایی‌های مازاد و تملیکی را از دیگر سیاست‌های بانک برشمرد و تأکید کرد: فروش اموال و دارایی‌های مازاد و جدی بانک صادرات ایران در دستور کار است.

مدیرعامل بانک صادرات ایران همچنین جایکساری و افزایش بهره‌وری در بانک را مورد توجه قرار داد و افزود: سرعت روزافزون تغییرات در دنیای بانکداری و تشدید رقابت در عرصه استفاده از ختمت و روش‌های نوین بانکداری، موجب شده تا مسیر خدمت‌رسانی مستقیم در شعب به فضای مجازی و سامانه‌های غیرحضوری تغییر یابد و به همین دلیل بانک صادرات ایران از طریق تغییر ساختارهای مالی و سازمانی از جمله برنامه برای افزایش سرمایه و همچنین تمرکز بر تقویت ظرفیت‌های بانکداری جامع، طرح ارتقای سودآوری از طریق بهینه‌سازی شعب سودآور و پوشش زیان در سایر شعب را عملیاتی می‌کند. ایمانی ارتقای بهره‌وری منابع و دارایی‌ها، بهبود و ارتقای تجربه خدمات دیجیتال مشتریان، بهبود و افزایش سهم درآمد‌های ارزی و همچنین هسسوسازی اهداف فردی و سازمانی را مهمترین راهبردهای بانک در سال جاری برشمرد.

## امروز با حضور آیت الله دکتر رئیسی رئیس جمهور



امروز وباحضور آیت‌الله‌دکتررئیس‌ی رئیس‌جمهور پتروشیمی گچساران، ایرانی ترین الفین کشور راه اندازی می‌شود/گام بلند هلدینگ خلیج فارس برای رشد تولید با تکمیل طرح های نیمه تمام عملیات راه اندازی پتروشیمی گچساران، بزرگترین پروژه صنعتی تاریخ استان کهگیلویه و بویراحمد، امروز با حضور آیت الله دکتر رئیس‌جمهور، تعدادی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی، مدیران ارشد وزارت نفت، مدیران هلدینگ خلیج فارس و مسئولان استانی آغاز می‌شود.

به گزارش مدیریت برند مسئولیت اجتماعی و روابط عمومی شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس، این پروژه با اعتبار ۳/۱ میلیارد یورو یکی از مهم‌ترین پروژه‌های وزارت نفت در سفر استانی رئیس‌جمهور به استان کهگیلویه بویراحمد است، پروژه ای که با رویکرد توسعه‌ای دولت سیزدهم و سیاست راهبردی هلدینگ خلیج فارس در دوسال اخیر کار دیواره ای گرفت و به انتظار ۱۷ ساله مردم شهرستان گچساران پایان داد. در شرکت پتروشیمی گچساران که ۸۳ درصد قطعات و تجهیزات آن توسط شرکت‌های داخلی ساخته‌شده، قرار است سالانه یک میلیون اتیلن و ۸۴ هزار تن ۳۳+ در آن تولید شود. در طول عملیات راه‌اندازی بیش از ۳۰۰۰ نفر که عمدتاً از نیروهای بومی بودند مشغول فعالیت شدند و در زمان بهره‌برداری یک هزار نفر در این پروژه مشغول به کار می‌شوند. شرکت پتروشیمی گچساران یکی از ۱۱ پروژه کلان و درون صنعتی است که دکتر علی‌عسکری مدیرعامل شرکت صنایع پتروشیمی خلیج فارس از آنها به عنوان پروژه‌های قابل افتتاح در سال ۱۴۰۲ نام برده بود؛ پروژه‌های که مصداق و نشانه اراده این گروه به عنوان پرچمدار توسعه صنعت پتروشیمی برای تکمیل طرح های نیمه تمام با هدف خلق ثروت است. پیش از این و در اردیبهشت امسال عملیات راه‌اندازی پالایشگاه گاز هویزه خلیج‌فارس با هدف خاموش شدن گازهای همراه مشعل غرب کارون و صیانت از محیط زیست آغاز شده بود.



طبق انتظار منطقه یک همچنان گران‌ترین محدوده پایتخت است و آنجا فروشندehا به‌طور متوسط روی عدد متری ۱۳۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان دست گذاشتند. در منطقه ۱۸ به‌عنوان ارزان‌ترین منطقه بازار مسکن با عدد متری ۳۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان یعنی تقریباً نصف میانگین شهر سروکار داریم و بررسی‌های پلتفرم‌ها ثابت می‌کند منطقه ۱۲ واقع در مرکز شهر درحداقلص دی‌ماه پارسال تا الان رکورددار افزایش قیمت بین مناطق ۲۲ گانه پایتخت بوده است.

**متوسط قیمت مسکن در تهران؛ متری ۶۸.۴ میلیون**
قیمت آپارتمان در تهران به‌طور میانگین به‌متری ۶۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسیده است. عددی که براساس جدیدترین آگهی‌های منتشر شده در پلتفرم‌های خرید و فروش مسکن به‌دست آمده و نشان می‌دهد خرید آپارتمان ۱۰۰ متری در پایتخت به‌شکل میانگین شش میلیارد و ۸۴۰ میلیون تومان هزینه دارد.

قیمت مسکن در تهران درحال حاضر نسبت به آخرین داده‌های رسمی که به دی‌ماه پارسال تعلق دارد، به‌شکل متوسط متری ۱۳ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان افزایش پیدا کرده است. آن موقع مرکز آمار آخرین داده‌های رسمی درباره تحولات بازار مسکن را در اختیار مردم و رسانه‌ها گذاشت و حالا می‌دانیم براساس آن چیزی که در پلتفرم‌های معروف وجود دارد، درمقایسه با دی‌ماه پارسال نزدیک ۲۴ درصد به قیمت خانه‌های تهران اضافه شده است.

متوسط قیمت آپارتمان ۱۰۰ متری براساس آن چیزی که مرکز آمار می‌گوید، شش ماه قبل پنج میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان بوده و حالا کسی که در تهران دنبال یک خانه نقلی ۵۰ متری است، باید به‌طور متوسط سه میلیارد و ۴۲۰ میلیون تومان وسط بگذارد و خرید آپارتمان ۱۳۰ متری که برای خانواده‌هایی با جمعیت بالا مناسب است، هشت میلیارد و ۸۹۲ میلیون تومان آب می‌خورد. احتمالاً تا حالا متوجه شدید که این عددها به متوسط ارقام پیشنهادی همه فروشنده‌ها تعلق دارد و طبیعتاً در شمال و جنوب پایتخت با اعدادوارقم دیگری سروکار داریم.

**مرد گشفت انگیز مناطق یک و سه**

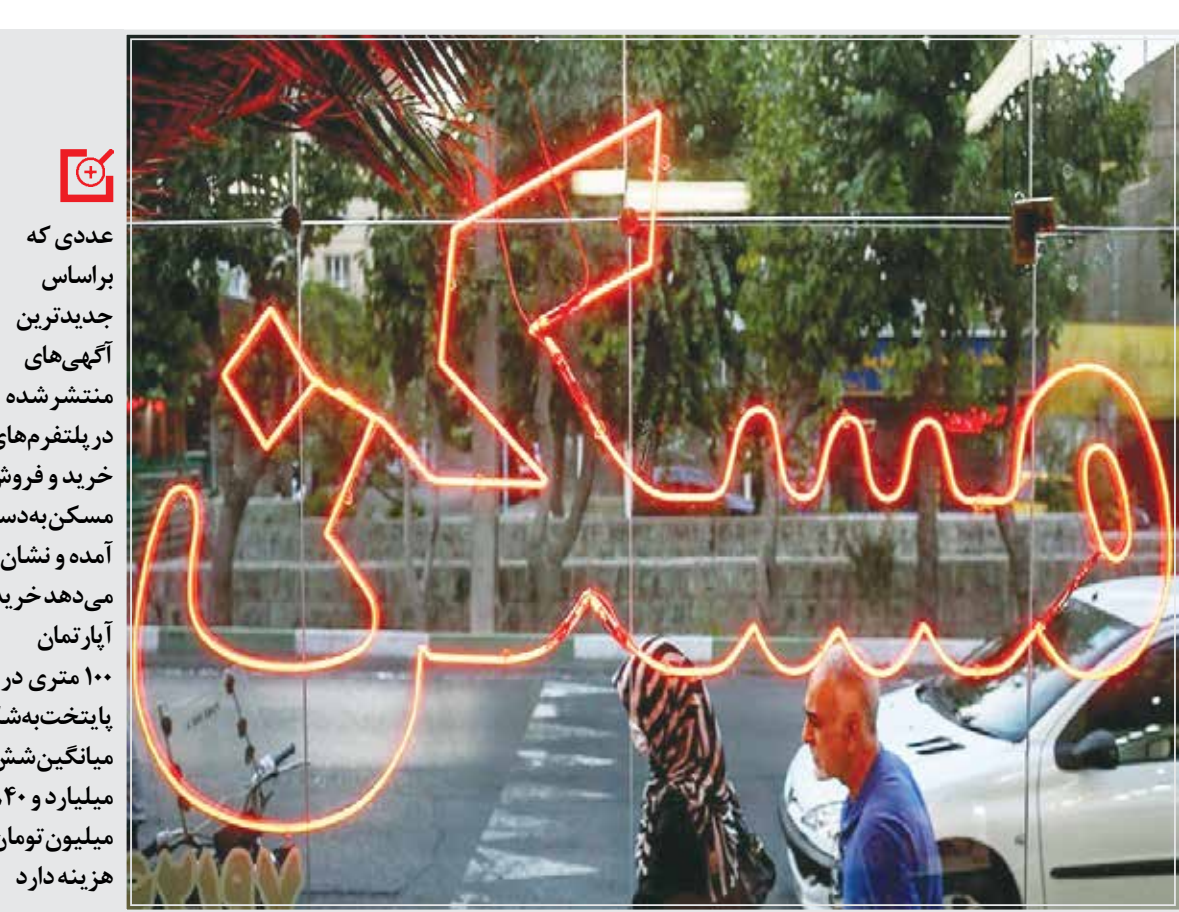
قیمت مسکن در دو منطقه تهران به‌شکل میانگین از مرز متری ۱۰۰ میلیون عبور کرده است. همانطور که احتمالاً حدس می‌زنید، اولین منطقه، منطقه یک است، اما محدوده بعدی که ارزش خانه‌های آن به بیش از متری ۱۰۰ میلیون رسیده، منطقه سه محسوب می‌شود. متوسط قیمت مسکن در منطقه یک طبق برآوردی که از آگهی‌ها صورت گرفته، به متری ۱۳۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسیده است. اگر سراغ ماشین‌حساب برویم، متوجه می‌شویم که خرید آپارتمان ۱۰۰ متری در منطقه یک ۱۳ میلیارد و ۸۴۰ میلیون تومان تمام می‌شود، اما همانطور که می‌دانید، این عدد متوسط ارقام پیشنهادی در کل منطقه یک است و مثلاً وقتی سراغ محله خاصی مثل زعفرانیه می‌رویم با عدد متری ۱۷۳.۲ میلیون تومان روبرو می‌شویم. یا مثلاً در محله‌ای مثل ازگل که ارزش خانه‌ها کمتر است، با عدد متری ۹۹ میلیون تومان طرف هستیم.

متوسط قیمت مسکن در منطقه یک درحالی به ۱۳۸.۴ میلیون رسیده که خود مرکز آمار می‌گوید دی‌ماه پارسال این عدد ۱۱۱.۸ میلیون تومان بوده و حالا باید رشد قیمت مسکن در گران‌ترین محدوده

تغییرات و نوسانات وضعیت قیمت خانه در ۶ ماه اخیر

# نیمه تاریک مسکن

متوسط قیمت مسکن در تهران در سکوت شش‌ماهه منابع رسمی به متری ۶۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسیده است. این عدد که طبق محاسبات پلتفرم‌های خریدوفروش مسکن از ارقام پیشینهای فروشنده‌ها به‌دست آمده، درمقایسه با آخرین آمارهای رسمی که به دی‌ماه پارسال تعلق دارد، ۲۴ درصد بیشتر است و به‌زبان ساده نشان می‌دهد خرید آپارتمان ۱۰۰ متری در تهران به‌طور میانگین شش میلیارد و ۸۴۰ میلیون تومان آب می‌خورد.



تهران بود، درحال حاضر هم این شرایط را حفظ کرده است.

متوسط قیمت مسکن در منطقه ۱۸ از متری ۲۷ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان در دی‌ماه پارسال به متری ۳۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسیده است. با این افزایش قیمت مسکن در شش ماه قبلی بدانیم. متوسط قیمت مسکن در منطقه سه با رشد تقریباً ۲۷ درصدی به متری ۱۱۴.۸ میلیون رسیده است. رقم پیشنهادی فروشنده‌ها در منطقه یک با چش ۲۴ درصدی به عدد خیره‌کننده متری ۱۳۸.۴ میلیون رسیده و الان که در منطقه شش از عدد متری ۸۶ میلیون تومان صحبت می‌کنیم، متوسط ارقام پیشنهادی فروشنده‌ها ۲۳ درصد از دی‌ماه پارسال بیشتر است. آن طرف باید اشاره کنیم که ظرف شش ماه قبلی کمترین افزایش قیمت مسکن به‌ترتیب در مناطق ۹، چهار و ۱۰ به‌بُت رسیده است. متوسط قیمت مسکن در منطقه ۹ فقط پنج درصد

از دی‌ماه پارسال بیشتر است و از متری ۴۱ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان به متری ۴۴ میلیون تومان رسیده است. در منطقه چهار به‌جای عدد متری ۶۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان در دی‌ماه پارسال الان با عدد متری ۶۷ میلیون تومان روبرو می‌شویم که شش درصد ارتقا پیدا کرده است و در منطقه ۱۰ که متوسط ارقام پیشنهادی چیزی نزدیک ۹ درصد بیشتر شده، به متری ۴۳ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان رسیده است.

**ارزان‌ترین مناطق بازار مسکن تهران**

متوسط قیمت مسکن در منطقه ۱۸ از سباز نقاط دیگر تهران کمتر است. منطقه ۱۸ همانطور که در گزارش دی‌ماه مرکز آمار ارزان‌ترین نقطه بازار مسکن

شهر را ۲۴ درصد بدانیم؛ معادل کل شهر.

متوسط قیمت مسکن در منطقه سه نیز به متری ۱۱۴.۸ میلیون تومان رسیده است. یعنی جایی که محله‌هایی مثل دروس و قلهک واقع شدند و الان خرید آپارتمان ۵۰ متری در آن محدوده به بودجه‌ای معادل پنج میلیارد و ۷۴۰ میلیون تومان نیاز دارد.

به‌این ترتیب درمقایسه با دی‌ماه پارسال که میانگین قیمت مسکن در منطقه سه متری ۹۰ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان بوده، شاهد رشد تقریباً ۲۷ درصدی ارقام پیشنهادی فروشنده‌ها هستیم. متوسط قیمت مسکن در منطقه دو بعد از مناطق یک و سه بیشتر است و آنجا خرید هر متر آپارتمان مسکونی ۹۸ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان هزینه دارد. منطقه شش با متوسط قیمت متری ۸۶ میلیون تومان و منطقه پنج با متوسط قیمت متری ۷۵.۸ میلیون تومان رتبه‌های بعدی را در اختیار دارند و می‌توانیم بگوییم در مناطق یک، دو، سه، پنج و شش متوسط قیمت مسکن از میانگین کل شهر بیشتر است.

**بیشترین و کمترین میزان افزایش قیمت مسکن**

متوسط قیمت مسکن در منطقه ۱۲ ظرف شش ماه گذشته بیشتر از هر نقطه دیگر تهران افزایش پیدا کرده است؛ ۲۷.۲ درصد. الان فروشنده‌ها در منطقه ۱۲ روی متری ۴۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان زوم کردند، ولی دی‌ماه پارسال این عدد طبق محاسبات مرکز آمار ۳۲ میلیون و ۵۰۰ هزار تومان بوده است. حالا با احتساب رشد تقریباً ۹ میلیونی متوسط قیمت هر متر آپارتمان مسکونی در منطقه ۱۲، خرید

### وضعیت قرمز حساب بانکی قرمز پوش‌ها

در حالی که اخیراً آژیر خطر خالی بودن حساب بانکی باشگاه پرسپولیس بلند شده است، رئیس سازمان خصوصی‌سازی در نامه‌ای اعلام کرد که همه قراردادهای بازیکنان و همچنین واریز‌های هوادار حامی این باشگاه باید شفاف شود.

به گزارش ایسنا، پس از آنکه پای پرسپولیس به بورس باز شد، حدود ۳۵۰ میلیارد تومان از محل فروش سهام این باشگاه به حساب این باشگاه واریز و قرار شد این مبلغ با نظارت و مجوز «کمیته مصارف» سرمایه‌گذاری شود؛ در این راستا و بر اساس آخرین اطلاعات از ۳۵۰ میلیارد تومان اولیه، ۸۰ میلیارد تومان با مجوز کمیته مصارف، در همان ابتدا صرف پرداخت برخی بدهی‌های باشگاه پرسپولیس و برخی هزینه‌های جاری این باشگاه شد و در ادامه ۳۷۰ میلیارد تومان در یکی بانک‌های کشور سپرده‌گذاری شد و باشگاه به پشتوانه این سپرده مبلغ ۱۴۳ میلیارد تومان وام گرفت. از طرف دیگر از بعد از سپرده‌گذاری تا به امروز باشگاه پرسپولیس معادل دو میلیون و ۴۵۰ هزار یورو (بخشی از این ارز به دلار بوده است) از بانک مذکور وام ارزی گرفته تا به بازیکنان و مربیان خارجی خود پرداختی داشته است. باشگاه پرسپولیس از محل سپرده ۲۷۰ میلیارد تومانی خود در رهنمای اخیر ۴۰ میلیارد تومان برداشت کرده و با این پول مطابت بازیکنان و مربیان خود مربوط به فصل گذشته را تسویه کرده است و حالا فقط ۲۲۰ میلیارد تومان در حساب باشگاه موجود است. از طرف دیگر باشگاه پرسپولیس از



**ایجاد تحول، ضروری‌ترین وجه فروش بیمه‌های زندگی است**

روژه منبری، مدیر دفتر منطقه‌ای پژوهاک بیمه باران، اعتقاد دارد در آینده‌ای نه چندان دور، نحوه فروش بیمه زندگی به طور کلی دچار تحول خواهد شد. او که خود تمام تلاشش را برای تقویت زیرساخت‌های تکنولوژیک دفتر پژوهاک به کار بسته، فناوری‌های روز جهان را بهترین بستر برای رشد صنعت بیمه می‌داند:

به عنوان نخستین سوال، اجازه بدهید از شما بخواهیم خودتان را معرفی کنید و از نحوه آشنایی‌تان با صنعت بیمه بپرسیم.

سال ۹۶ به پیشنهاد یکی از دوستانم، با بیمه دی که علاقمند به حضور در فضای استارت‌آپی کشور بود، آشنا شدم که منجر شد به راه‌اندازی مدیریت جدیدی تحت عنوان تحول دیجیتال در این شرکت بیمه‌گر. این آشنایی دروازه ورود من به دنیای بزرگ بیمه شد.

اگر بخواهید بیمه زندگی را به ساده‌ترین مفهوم تعریف کنید، چه می‌گویید؟
به نظر من بیمه زندگی به معنای ایجاد امنیت خاطر و نیروی مراقبتی است و بی‌زمانی‌ست؛ راهی‌ست برای ایجاد ثبات مالی.

چه برنامه‌هایی برای دفتر خود در پیش دارید؟ تحول به طور قطع، هر مدیری مایل است مجموعه تحت سرپرستی‌اش در مسیر تعالی و توسعه قرار بگیرد. من هم از این قاعده مستثنی نیستم و باور دارم با تکیه بر نوآوری و تخصص اعضای تیم می‌توانیم منشاء ایجاد تحول شگرف در ارائه خدمات دیجیتال در حوزه خدمات بیمه زندگی و بهبود مستمر محصولات دیجیتال‌مان، تجربه بهتری از خدمات برای مشتری ایجاد کنیم و از این راه تاثیر مثبت خودمان را توسعه فروش نیز بر عهده خواهیم داشت.

به عقیده شما نقش شبکه فروش در توسعه و ترویج فرهنگ بیمه زندگی چیست؟
اعتقاد عمیقی دارم که شبکه فروش در تعریف کنونی‌اش در آینده نزدیک معنا نخواهد داشت، و دگرگونی اجتناب‌ناپذیری را شاهد خواهیم‌بود. نقش فروشندگان و شبکه‌سازان در این صنعت از یک پل ارتباطی میان شرکت‌های بیمه و مردم به مشاورانی خیره خفنا خواهد کرد. مشاوراتی که نیازها و خواسته‌های مشتریان را درک می‌کنند و با توجه به امکانات و زیرساخت‌های بیمه‌گران، راه‌حل‌های اختصاصی متناسب با آن نیازها ارائه می‌دهند.

به نظر شما دلایل و عوامل پایین بودن ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی در کشور نسبت به میانگین جهانی آن چیست؟
اگر از تورم و کاهش قدرت خرید مردم فاکتور بگیریم، عدم توجه رسانه‌های جمعی به فرهنگ‌سازی در این عرصه بزرگترین دلیل کم‌رونقی این حوزه است. درک نیاز به پوشش ریسک‌های زندگی و تبدیل آن به تقاضای قابل پاسخ، نیازمند یک عزم جدی است.

تنوع در عرضه انواع بیمه‌های زندگی از سوی شرکت‌های بیمه‌گر در جلب توجه آحاد جامعه تا چه اندازه موثر می‌دانید؟
بیمه‌های با گنایه کم در میان تنوع محصولات بیمه‌ای در خارج از کشور و محصولات و خدمات شرکت‌های بیمه‌گر در ایران ارائه می‌کنند، به‌نظر می‌رسد که جای کار در این زمینه بسیار زیاد است، و تناسب آن‌ها با نیازهای جامعه بیشتر شود، قطعا مردم به این رویکرد، روی خوش نشان خواهند داد.

شما به عنوان عضوی از شبکه فروش بیمه باران چگونه هموطنان خود را از ضرورت خرید بیمه‌های زندگی آگاه می‌کنید؟
اکنون ما مسیر طولانی و پرفراز و نشیبی را پشت سر گذاشته‌ایم و زیرساخت‌های زیادی برای توسعه فروش و ارائه خدمات دیجیتال فراهم کرده‌ایم. در تلاش هستیم با فعالیت مستمر در فضای آنلاین، از به‌تأسیس‌های این عرصه نهایت بهره را ببریم، به نظر من با تولید و انتشار هدف‌مند محتوا و تبلیغات صحیح و موثر می‌توان آگاهی‌های را ایجاد کرد.

وجه تمایز شرکت بیمه باران با سایر شرکت‌های بیمه‌گر در چیست؟
بیمه باران دو نکته قابل توجه در ماهیت خود دارد: نخست شفافیت و روشنگری آن است و دوم بهره‌وری از نیروهای جوان و خلاق. ضمن اینکه محصولات بیمه باران، با در بر داشتن ویژگی‌های جدید، در تلاش هستند برای نیازهای روز جامعه ایرانی موثر و مفید باشند.

### بیمه تعاون در چند سال آینده انتخاب اول بیمه‌گزاران خواهد شد



اول بیمه گزاران خواهد شد و به جای تمرکز، تنوع خدمات دارد و هر جوانی که تمایل دارد در صنعت بیمه ای کشور بدرخشد، بیمه تعاون بهترین جایگاه برای رشد است.