

اخبار

دیدار مدیرعامل شرکت بیمه حکمت صبا با معاون فرهنگی و تبلیغات ارتش جمهوری اسلامی ایران



در دیدار مدیرعامل شرکت بیمه حکمت صبا و معاون فرهنگی و تبلیغات ارتش مطرح شد : دکتر بهاری فر : معرفی خدمات شرکت بیمه حکمت صبا به جامعه ارتش از برنامه های ماست

دکتر بهاری فر مدیرعامل شرکت بیمه حکمت صبا با حجت الاسلام والمسلمین سعید نصیرالاسلامی معاون فرهنگی و تبلیغات ارتش جمهوری اسلامی ایران دیدار کرد . به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه حکمت صبا ، در این دیدار که به میزبانی سازمان عقیدتی سیاسی ارتش برگزار گردید ، در خصوص نحوه تعامل و همکاری میان این شرکت و معاونت فرهنگی و تبلیغات ارتش جمهوری اسلامی ایران و بهره مندی از ظرفیت های دو طرف در حوزه های مختلف بحث و تبادل نظر شد.در ابتدا ، حجت السلام والمسلمین نصیرالاسلامی ضمن خوش آمدگویی به مدیرعامل و هیئت همراه ، اظهار داشت : این معاونت آمادگی دارد شرکت بیمه حکمت صبا را به عنوان بیمه گر اصلی و اثرگذار از طریق ظرفیت های خیلی خوب ارتش جمهوری اسلامی ایران معرفی و نسبت به عملیاتی شدن طرح های مختلف فرهنگی و تبلیغاتی اقدام نماید.

در ادامه دکتر بهاری فر با اشاره به ظرفیت و پتانسیل مناسب ارتش اظهار داشت : معرفی شرکت بیمه حکمت صبا به جامعه ارتش از برنامه های ماست که این مهم با ارائه خدمات مناسب بیمه ای میسر خواهد بود. ایشان اضافه کرد : خدمت رسانی به پرسنل ارتش جمهوری اسلامی ایران بزرگ ترین افتخار برای شرکت بیمه حکمت محسوب می شود و این موضوع ، مقدس بودن کار بیمه گری به این قشر عزیز را بیش از پیش نمایان خواهد کرد.در پایان این جلسه ، دوطرف نسبت به انعقاد تفاهم نامه فی مابین در جهت استفاده از ظرفیت های فرهنگی و تبلیغاتی ارتش جمهوری اسلامی ایران و همچنین بهره مندی از ظرفیت های بیمه حکمت صبا در برنامه های فرهنگی تبلیغاتی ارتش تاکید کردند.

با حضور اعضای هیأت مدیره؛ مراسم معارفه معاون نوآوری و برنامه ریزی برگزار شد



در مراسمی با حضور اعضای هیأت مدیره و مدیردفتر مدیرعامل،علیرضا مقرب رسما کار خود را به عنوان معاون نوآوری و برنامه ریزی آغاز کرد.

در مراسمی با حضور اعضای هیأت مدیره و مدیردفتر مدیرعامل، علیرضا مقرب رسماً کار خود را به عنوان معاون نوآوری و برنامه ریزی آغاز کرد.

به گزارش روابط عمومی و امور بین الملل، قائم مقام بیمه البرز در این مراسم ضمن اظهار رضایت از از فعالیت های انجام شده در این حوزه در سال های اخیر گفت: بدون شک با حضور افراد با تجربه در این عرصه و پیگیری سیاست ها، اهداف و همچنین نظارت دقیق و لحظه ای بر تهیه و تدوین برنامه های راهبردی و کلان شرکت شاهد تکرار و تداوم موفقیت های چشمگیری در شرکت بیمه البرز خواهیم بود.

روز گذشته بود که مدیرعامل بیمه البرز در حکمی، علیرضا مقرب رئیس شورای فنی بیمه البرز را بعنوان عضو هیات عامل و معاون نوآوری و برنامه ریزی منصوب کرد.

مدیریت بیمه های اشخاص، خودرو، زندگی، آتش سوزی و ریاست شورای فنی از جمله سوابق معاون جدید نوآوری و برنامه ریزی شرکت بیمه البرز است.

ارقام عجیب و غریب خرید و فروش مسکن حالا دیگر وارد فاز تازه و غریبی شده است، ارقامی که گاه حتی می‌تواند شگفت انگیز باشد. در یکی از آگهی‌ها آپارتمانی ۱۳۵ متری و نوساز در ولنجک تهران به رقم متری ۲ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان به فروش می‌رسد و ارزش این آپارتمان ۳۳۷ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان است.

در مورد دیگری نیز آپارتمانی ۱۳۰ متری، ۲ خوابه با سال ساخت ۱۳۸۴ به قیمت متری یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان در ولنجک به فروش می‌رسد و ارزش این آپارتمان ۲۲۵ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان است.

این در حالی است که در مقابل آگهی‌های دیگری نیز در مقابل این موارد بسیار دیده شد از جمله آگهی خانه‌ای ۵۲ متری در سلسبیل با سال ساخت ۱۳۹۵ با نرخ ۲ میلیارد و ۲۰۰ میلیون تومان که ارزش همان خانه به اندازه یک متر آپارتمانی در ولنجک و منطقه یک تهران بوده است و یا حتی در آگهی دیگر، آپارتمانی ۶۵ متری در استاد معین با سال ساخت ۱۳۹۸ با نرخ ۲ میلیارد و ۲۵۰ میلیون تومان به فروش می‌رسد.

آخرین آمارهای ارائه شده حتی حکایت از تشدید بحران در این بخش دارد و این بحران در حالی فراگیرتر و شدیدتر شده است که اساسا دولت سید ابراهیم رئیسی حتی مدت هاست وعده دادن در این باره را نیز متوقف کرده است، آن هم در حالی که از اصلی‌ترین وعده‌های رئیس دولت سیزدهم در کارزار مبارزات انتخاباتی اش ساخت سالی یک میلیون مسکن بوده است که بعد از دو سال و اندی تقریبا از این وعده دیگر هیچ اثری نیز نیست.
کما اینکه شواهد آماری نشان می‌دهد که در اسفند ماه ۱۴۰۲ قیمت هر متر مربع واحد مسکونی در شهر تهران ۸۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان بوده است. این رقم در بهمن ماه برابر با ۷۸ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان بوده، بنابراین قیمت مسکن با رشد ماهانه ۳.۸ درصدی از کانال ۷۰ میلیون تومان خارج و وارد کانال ۸۰ میلیون تومان شده است.

بسیاری این افزایش قیمت‌های عجیب و ارقام نجومی همچون دومیلیارد تومان برای یک متر مسکن را نه روندی در خرید و فروش بلکه تلاشی برای گران کردن کاذب و حتی دروغین مسکن می‌دانند. برخی کارشناسان معتقد هستند با این روش مالک نه فقط قیمت ملک خود که کل قیمت را در منطقه افزایش می‌دهد و در همین حال با قیمت بالاتر در نهایت آپارتمان یا ملک خود را اجاره خواهد داد.

از سوی دیگر شواهدی نیز حکایت از آن دارد که این روش در بازه زمانی طولانی‌تر برای وثیقه گذاری در مورد وام استفاده می‌شود، مثلا خانه ای که ناگهان هر متر آن به رقم دو میلیارد تومان رسیده، حالا به راحتی می‌تواند به عنوان وثیقه یک وام ۲۰۰ میلیارد تومانی مورد استفاده قرار گیرد؛ در حالی که اساسا این ملک با چنین رقمی که هم قیمت آپارتمانی در نیویورک یا لندن شده است، هرگز فروخته نخواهد شد.

ریک در مطلع در همین باره به اقتصاد ۲۴ گفت: حتی قولنامه‌های صوری نیز گاه نوشته و فیخ نیز می‌شوند که در نهایت باعث افزایش ارقام واحدهای مسکونی در منطقه یک و دو تهران و شمال و البته که بیش از استفاده برای همین وثیقه‌های بانکی نیز کارآمدی دیگری ندارند.

این در حالی است که مجید گودرزی، کارشناس تحلیلگر حوزه مسکن درباره وضعیت بود شده است این بازار و آگهی‌هایی که منتشر می‌شود به این شکل می‌گوید: «ما بارها از دولت خواسته ایم و خواهش کرده ایم که آگهی‌های مسکن در کشور را شناسنامه دار کنند و حتی آن‌ها را به عنوان چندان اظهاری مشمول مالیات قرار دهد، اما همچنان شاهد هستیم که عملا این آگهی‌های مسکن در فضای مجازی رها شده و شما قادر هستید از یک صبح تا عصر چندصد درصد به رقم آگهی خود اضافه کنید بدون اینکه اساسا مزیت‌تنبویش اذهان عمومی یا نشر اکاذیب شده باشد.»

شوشبش اذهان مردم با آگهی‌های جعلی مسکن گودرزی می‌افزاید: «این در حالی است که درخواسنامه‌هاور از دولت این بود که آگهی‌های مسکن با سند ملی و کدرهگیری منتشر شوند، نه اینکه برای مثال شخصی مثل من که اکنون حتی یک متر هم زمین یا ملک ندارم، بتوانم آگهی منتشر کنم آن هم با ارقام نجومی و در نهایت در وضعیت مسکن منطقه یا شهر یک نوع اختلال به وجود بیاورم. این مساله از اساس غلط است و به نظر من تشویشی در جامعه بزرگ‌تر از این ارقام در حوزه مسکن نیست و نشر اکاذیبی بزرگ‌تر از این نیز وجود ندارد.

مدیرعامل بیمه حکمت صبا:

به دنبال خلق ایده و نوآوری در ارائه خدمات و محصولات هستیم

مدیرعامل بیمه حکمت صبا در دیدار با مدیرعامل هواییمایی ساها مطرح کرد : به دنبال خلق ایده و نوآوری در ارائه خدمات

و محصولات هستیم

دکتر بهاری فر مدیرعامل شرکت بیمه حکمت صبا با امیر سرتیپ خلیبان رضا خدایی مدیرعامل شرکت هواییمایی ساها در محل دفتر این هواییمایی دیدار و گفتگو کرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه حکمت صبا ، در ابتدای این دیدار که به منظور همکاری و تعامل بیشتر با هواییمایی ساها در محل دفتر مدیرعامل ساها و با حضور تعدادی از معاونان و مدیران شرکت بیمه حکمت صبا برگزار گردید ، امیرسرتیپ خلیبان رضا خدایی ضمن تشکر از حضور دکتر بهاری فر و هیئت همراه گفت : این شرکت آمادگی لازم برای توسعه همکاری ، مشاوره و فراهم نمودن بستر مناسب برای همکاری در راستای هم افزایی و ارتزش افزوده برای ساها و بیمه حکمت صبا را دارد .

مدیرعامل ساها خاطر نشان کرد : انتظار می رود طرح های نو و مورد نیاز ما در راستای بیمه های بازربری قطعات تعمیری ، سایر تجهیزات هواییماها و ... در دستور کار شرکت بیمه حکمت قرار بگیرد تا خدمات بیمه ای و نیازهای بیمه ای شرکت تامین شود.

در ادامه ، دکتر بهاری فر با اشاره به بیانات مدیرعامل شرکت ساها تاکید کرد : ما به دنبال آن هستیم تا با نوآوری و خلاقیت در ارائه پوشش های مناسب و مورد نیاز جهت شرکت ساها و همچنین سایر شرکت های زیر مجموعه ارتش جمهوری اسلامی ایران ، خدمات خوب و شایسته ای برای آنان فراهم نماییم . وی افزود : خوشبختانه مسئولان و فرماندهان ارتش و سازمان اقتصاد مقاومتی هم پشتیبان خوبی برای این شرکت بوده و هستند. ایشان افزود ، مأموریت اصلی شرکت بیمه حکمت صبا خدمات دهی خوب و مناسب به مردم عزیز کشور بخصوص کارکنان ارتش خانواده های محترم آنان است و در همین راستا ما همیشه به دنبال راهکارهای خوب و مناسب برای تحقق برنامه های جدید به منظور خدمات بیمه ای و جبران هزینه ها و تامین منابع و درآمدها هستیم.

در پایان این جلسه در رابطه با همکاری فی مابین هرچه بیشتر در راستای استفاده از ظرفیت های شرکت ساها برای تبلیغات بیمه ای وکمک بیشتر در خصوص ارائه خدمات بیمه ای برای کارکنان و مجموعه ساها و همکاری و دادن مشاوره و راهکارهای تخصصی برای اجرایی نمودن بهتر برنامه ها توافق گردید.

پشت پرده‌های مشکوک افزایش نجومی قیمت مسکن تا متری ۲ میلیارد تومان

دست‌های آلوده بانک‌ها در بازار مسکن

گروه اقتصاد - یک کارشناس بازار مسکن می‌گوید: این رها شدن قیمت‌ها و وضعیت مسکن می‌تواند بحران‌های اجتماعی و اقتصادی بزرگی را با خود در پی داشته باشد و همه این شرایط و اتفاقاتی که در حال رخ دادن است نشان از ضعف عملکردی دولت و مجلس در همه ادوار گذشته دارد. باید جلوی این اقدامات نیز گرفته شود و اکنون نیز ما بازاری، وحشی‌تر از بازار مسکن در کشور نداریم.



این اقدامات نیز گرفته شود و اکنون نیز ما بازاری، وحشی‌تر از بازار مسکن در کشور نداریم. واقعا یکی از بخش‌هایی که هم اقتصاد و هم جامعه مسکن رخ نداده و در این حالت می‌توان پیش وی می‌گوید: «اکنون شاهد هستیم که خود صنعت ساختمان نیز از این قیمت گذاری‌های عجیب و نجومی بی‌نسیب است و حتی می‌بینیم که با قفل شدن این بازار نیز، جذب سرمایه به ندرت در آن رخ می‌دهد و ساخت و ساز احتمالا کاهش خواهد یافت و بحران‌های بعدی را حتما در پی خواهد داشت. اگر این قیمت‌ها به سطح معقول و به محدوده منطقی بازگردد ما می‌توانیم امیدوار باشیم که رونق بخش ساختمان باعث رونق بخش‌های مهم در اقتصاد شود.»

دست‌های آلوده بانک‌ها در گرانی‌های نجومی مسکن
اما شاید یکی از جالب‌ترین بخش‌های مورد اشاره این کارشناس، مساله دخالت مستقیم بانک‌ها در قیمت گذاری بازار مسکن و تلاش برای گران کردن این کالای خاص باشد.

مجید گودرزی با اشاره به نقش مستقیم و غیرقابل انکار بانک‌ها در فضاسازی‌های رخ داده در بازار مسکن به اقتصاد ۲۴ می‌گوید: «اکنون می‌بینیم که در حال حاضر شاهد قیمت گذاری‌های عجیبی مثلا در مناطق بالای شهر به خصوص مناطق یک، دو و پنج هستیم چرا که بخش مهمی از حقوقی‌ها و به خصوص بانک‌ها در این مناطق و در املاک این حوزه‌ها سرمایه گذاری کرده اند. مشخص است که بانک‌ها می‌توانند با تجدید ارزیابی و ایجاد بحران و سونامی در قیمت خود را با اعتبارسنجی جعلی از خصمه نظارت بانک مرکزی نجات دهند و از سوی دیگر نیز با این افزایش قیمت لجام گسیخته، به راحتی وثیقه‌های بیشتر برای اخذ وام‌های بیشتر نیز دریافت می‌کنند و در نتیجه افزایش لجام گسیخته نقدینگی را ایجاد خواهند کرد.»

وی تصریح می‌کند: «امیدواریم که درنهایت دولت تصمیم بگیرد یکبار برای همیشه تاثیر املاک را در رتبه و ترانزنامه بانک هاسفر کند، بلکه این بانک‌ها دست از سر معیشت و رفاه شهروندان و بازار مهم مسکن بردارند.»

گودرزی همچنین درباره آنچه احتمالا پیش روی بازار مسکن است به اقتصاد ۲۴ می‌گوید: «در هر حال حاضر هیچ کدام از فاکتورهای اثرگذار بازار



بسیاری

این افزایش

قیمت‌های

عجیب و ارقام

نجومی‌همچون

دومیلیارد

تومان برای یک

متر مسکن را نه

روندی در خرید

و فروش بلکه

تلاشی برای

گران کردن

کاذب و حتی

دروغین‌مسکن

می‌دانند

مسکن در سال ۱۴۰۳ تقویت نشده اند، یعنی موضوع مهم درآمد خانوارها و یا کاهش قیمت‌ها و یا افزایش استطاعت مالی متقاضیان برای خرید مسکن رخ نداده و در این حالت می‌توان پیش بینی کرد که رکود در بازار مسکن به سمت بدتر شدن پیش خواهد رفت و تا زمانی که این قیمت‌ها شکسته نشوند، اتفاق خوبی در این بازار برای مالکان و مستاجران و سازندگان مسکن رخ نخواهد داد. ما یکی از منابعی که به صورت سرشار در کشور داریم زمین است، اما همیشه سوال است چرا باید در ۶۰ تا ۷۰ درصد بهای تمام شده مسکن در ایران، زمین باشد. من باور دارم این کمیود عمدی، برنامه ریزی شده و در جهت ایجاد نارضایتی عمومی است. اکنون نیز شهروندان از هر چه بگذرند از مساله سرپناه که نمی‌توانند بگذرند و امیدواریم تا یکم اینکه دیرتر بشود و تا هنوز کارد به استخوان قریل نرسیده است، دولت و مجلس اقدام عاجلی انجام داده و یک بار در این حوزه جسارت به خرج بدهند.»

قانون گذاری در بازار مسکن فراموش شده است
این کارشناس بازار مسکن همچنین با اشاره به مساله قانون گذاری در حوزه مسکن نیز معتقد است: «می بینیم اکنون ۱۱۶ سال از تاسیس مجلس در ایران می‌گذرد، ولی حتی یک بند قانونی درباره ساماندهی بازار مسکن وجود ندارد. پرتقوی سودآور، افزایش چشمگیر درآمد حق بیمه تولیدی و کنترل مدیریت ریسک محقق شد، حاصل حمایت هیات مدیره با درایت، تلاش‌های بی‌وقفه تیم مدیریتی و همدلی تمامی اعضای خانواده یی بزرگ بیمه تجارت‌نو است.

این دستاوردن‌ها، نه تنها برای مشتریان، بلکه برای سهامداران نیز آوردهای ارزشمند به همراه داشته است و ثابت کردیم با تلاش، دانش، تعهد و استعداد هیچ چیز غیر ممکن نیست.

همچنین، با استراتژی راه‌اندازی سامانه فروش دیجیتال، گامی بلند در جهت دسترسی آسان و سریع مشتریان به خدمات بیمه‌ای برداشته شد که نشان‌دهنده هدایت شرکت در به‌کارگیری فناوری‌های نوین است. ششم اردیبهشت ماه را با دلی پر از امید و چشم‌اندازی روشن به آینده که آغاز نهمین سالگرد تاسیس این مجموعه‌ی پیشرو است، ارج نهاده و این روز را به همکارانی که در این مسیر همراه بوده‌اند، تبریک می‌گوییم . از خداوند منان، تداوم موفقیت و سربلندی برای شرکت بیمه تجارت‌نو و تمامی اعضای آن خواستارم.

روابط عمومی بیمه تعاون خیر داد

توسعه کانال های ارتباط با مشتریان بیمه تعاون

یکی از مهمترین چالش های ذهنی مشتریان محصولات و خدمات هر سازمان، خدمات پس از فروش است، اما سازمان باید بیشتر به پاسخ این سوال فکر کند که «اگر مشتری با مشکلی مواجه شد، باید چه کند؟»

به گزارش روابط عمومی بیمه تعاون و به نقل از خبرنگار پایگاه خبری خرد و کلان؛ پاسخگویی به سوالات، نیازها، مشکلات و خواسته های مشتریان، از الزامات هر سازمانی است و ساده سازی این فرایند پاسخگویی، باید به هر شکل و روشی در دستور کار باشد.

راه اندازی مرکز تماس، از ساده ترین ابزارهای برای تعامل با مشتری است، ولی در عین حال با افزایش تعداد مشتریان، تنوع بخشی به کانال های ارتباطی به منظور افزایش سرعت و کیفیت پاسخگویی به آنها هم الزامی است.

شرکت بیمه تعاون با شناخت درست این مساله، ابزارهای متعددی را به منظور پاسخ به سوالات و راهنمایی مشتریان در نظر گرفته است. اطلاعات موجود نیز نشان می دهد این ابزارها نه تنها کانال ارتباطی خوبی با مشتریان ایجاد کرده، بلکه استقبال مشتریان از این کانال های متنوع نیز قابل توجه است.

اطلاعات دریافتی نشان می دهد، همان طور که حق بیمه تولیدی شرکت بیمه تعاون در سال گذشته نسبت به سال قبل از آن ۵۰ درصد افزایش یافته است، تعداد کل تماس های تلفنی وارد شده به مرکز ارتباط به مشتریان این شرکت نیز ۵۰ درصد بیشتر شده است. پاسخگویی به ۹۷ درصد از ۱۱۴ هزار تماس وارده در سال گذشته، از تمرکز جدید این مرکز بر لزوم پایدایی ارتباط میان شرکت و مشتریان حکایت دارد.

برقراری سرویس Voice Mail به منظور دریافت نظرات مشتریان و پاسخگویی به آنها و ایجاد کانال های ارتباطی در فضای مجازی از طریق پلتفرم‌های واتساپ، تلگرام، بله، سروش و اپتا که امکان پاسخگویی همزمان را ایجاد کرده اند نیز، سطح این خدمت در بیمه تعاون را ارتقا داده است.

پاسخگویی آنلاین از طریق «رایچت» نیز که یک سیستم تعاملی توسعه یافته است، تجربه مطلوبی برای هر ارتباط مستری با این شرکت است. به عبارت دیگر، اکنون مشتریان بیمه تعاون، از همه ابزارهای موجود از قبیل، تلفن، سایت اطلاع رسانی و شبکه های اجتماعی، می توانند به سادگی با این شرکت ارتباط برقرار کرده و خواسته های خود را مطرح کنند. ویژگی هایی چون سرعت پاسخگویی، مستندسازی موارد مطرح شده، عدم وابستگی به زمان و مکان و امکان ارسال مستندات را می توان از جمله مزایای این کانال های ارتباطی دانست.

اخبار

مدیر عامل بیمه آسیا:

تلاش شبکه فروش، اعتبار و اعتماد به صنعت بیمه را در جامعه افزایش می دهد



اکنون انجمن های صنفی نمایندگان بیمه آسیا در دیداری صمیمانه با مدیر عامل،اعضای هیات مدیره و معاونین مدیر عامل، با آنها گفت و گو کردند.

به گزارش روابط عمومی بیمه آسیا، مسعود بادین نایب رئیس هیات مدیره و مدیر عامل بیمه آسیا در این دیدار با قدردانی از تلاش ها و همت تک تک نمایندگان شرکت در اقصی نقاط کشور ، زحمات این عزیزان در خدمت به مردم را موجب افزایش اعتبار و اعتماد به صنعت بیمه در سطح جامعه توصیف کرد. مدیر عامل بیمه آسیا اظهار داشت: خوشبختانه عملکرد بیمه آسیا در سال گذشته، بسیار خوب بود و ما توانستیم ضمن ارائه خدمات مناسب به مردم، و پرداخت خسارت های متعدد و بزرگ به زباندیدگان و واحد های صنعتی و اقتصادی کشور، با تولید قریب به ۳۰۰هزار میلیارد ریال رتقوی، اهداف عملیاتی شرکت را در سال ۱۴۰۲ محقق سازیم. این گزارش می افزاید، فرامرز خجیر، عضو هیات مدیره و معاون فنی بیمه های اشخاص و مسئولیت بیمه آسیا نیز در این دیدار ضمن قدردانی از تلاش شبکه فروش، تاکید کرد که رمز موفقیت در فروش، توسعه بیمه های خرد در سطح کلان به ویژه بیمه های زندگی است، و از نمایندگان خواست تا با برنامه ریزی دقیق و همگام با سیاست های شرکت، فعالیت های خود را بر این موضوع متمرکز کنند.

در ادامه این دیدار ، محمد شفیعی، رئیس کانون انجمن های صنفی نمایندگان بیمه آسیا ضمن تشکر از تلاش ها و حمایت های مدیر عامل، اعضای هیات مدیره و مدیران بیمه آسیا از شبکه فروش، گزارشی از فعالیت ها، مسائل و چالش های مربوط به شبکه فروش را ارائه داد.

پیام مدیر عامل بیمه تجارت نو به مناسبت سالروز تاسیس شرکت

دکترمهران رضوانی، عضو هیئت مدیره و مدیرعامل شرکت بیمه تجارت‌نو، در پیامی آغاز نهمین سالروز تاسیس شرکت را تبریک گفت. به گزارش روابط عمومی بیمه تجارت‌نو ؛ متن پیام تبریک مدیرعامل بیمه تجارت‌نو به شرح زیر است:

در آغازین روزهای بهاری، شاهد نهمین بهار پربرار شرکت بیمه تجارت‌نو هستیم؛ بهاری با ارزش‌های بزرگ و دستاوردهای درخشان این شرکت، از ابتدای تاسیس خود در سال ۱۳۹۵، با پشتوانه‌ای محکم از سهامداران بزرگ و با به عرصه‌ی روابط عمومی بیمه گذاشت و همواره در تلاش است تا با اراده‌ای راسخ به عنوان یکی از نمادهای اعتماد و کیفیت صنعت بیمه کشور در خاطر هموطنان گرامی ثبت شود.

سالی که گذشت را می‌توان دوره‌ی پر بار از دستاوردهای مهم برای بیمه تجارت‌نو دانست، دوره‌ای که در آن با پرداخت تمامی خسارت‌های معوق، نشان احترام به حقوق مشتریان و تعهد به وعده‌ها از اصول اساسی و غیرقابل تغییر این است. بی‌شک، اصلاح عملکرد شرکت که با جذب پرتقوی سودآور، افزایش چشمگیر درآمد حق بیمه تولیدی و کنترل مدیریت ریسک محقق شد، حاصل حمایت هیات مدیره با درایت، تلاش‌های بی‌وقفه تیم مدیریتی و همدلی تمامی اعضای خانواده یی بزرگ بیمه تجارت‌نو است.

این دستاوردن‌ها، نه تنها برای مشتریان، بلکه برای سهامداران نیز آوردهای ارزشمند به همراه داشته است و ثابت کردیم با تلاش، دانش، تعهد و استعداد هیچ چیز غیر ممکن نیست.

همچنین، با استراتژی راه‌اندازی سامانه فروش دیجیتال، گامی بلند در جهت دسترسی آسان و سریع مشتریان به خدمات بیمه‌ای برداشته شد که نشان‌دهنده هدایت شرکت در به‌کارگیری فناوری‌های نوین است. ششم اردیبهشت ماه را با دلی پر از امید و چشم‌اندازی روشن به آینده که آغاز نهمین سالگرد تاسیس این مجموعه‌ی پیشرو است، ارج نهاده و این روز را به همکارانی که در این مسیر همراه بوده‌اند، تبریک می‌گوییم . از خداوند منان، تداوم موفقیت و سربلندی برای شرکت بیمه تجارت‌نو و تمامی اعضای آن خواستارم.