

#### اخبار

### بررسی چالش‌های اپراتوری در پنل تخصصی نمایشگاه الکامپ با حضور ایرانسِل



در نشست تخصصی سومین روز الکامپ ۱۴۰۳ و در حضور ایرانسِل، چالش‌هایی از جمله ثبات تعرفه‌های ارتباطی در سالیان گذشته، مورد بررسی قرار گرفت.

به گزارش روابط عمومی ایرانسِل، دوشنبه ۱۱ تیر و در سومین روز از نمایشگاه الکامپ، مهندس رضا موحدی مدیرکل برند ایرانسِل، در نشست تخصصی «الکامپ تاکس» حضور یافت و درباره موضوع نشست که بررسی چالش‌های اپراتورها بود، گفت: برندهای بزرگ با دشواری‌های متعددی مواجه هستند که از جمله این مشکلات در ایران، گسترده‌گی جغرافیایی است که باعث می‌شود از نظر ماینپور کردن و کنترل کیفیت، شرایط سخت‌تر شود.

موحدی در ادامه به بحث‌های تعرفه‌ای و تأثیر آن روی فعالیت اپراتورها اشاره کرد و گفت: شرکت‌های بزرگ نیازمند بودجه‌های قابل توجه و بالا هستند و اکنون تمام صنایع و کسب‌وکارها از این منظر شرایط بهتری نسبت به اپراتورها دارند؛ چرا که در حوزه ارتباطی تعرفه‌ها طی سالیان گذشته ثابت بوده و به غیر از سال گذشته که شاهد افزایش اندک تعرفه‌ها بودیم، تغییر دیگری رخ نداده است. این موضوع نیز با توجه به بودجه اندک اپراتورها، روند حفظ تجهیزات و عملیات توسعه را در دشواری‌های متعدد مواجه می‌کند.

موحدی چالش دیگر را بحث تأمین نیروی انسانی متخصص دانست و گفت: طی سال‌های گذشته به دلیل مهاجرت نیروی انسانی، در موارد متعدد پیدا کردن نیروی متخصص و حاذق سخت شده و گاه برخی موقعیت‌های شغلی حتی ۶ ماه خالی می‌ماند.

مدیرکل برند ایرانسِل تحریرها را نیز مشکل دیگری دانست که حرکت بر لبه مرزهای تکنولوژی را دشوار می‌کند و موجب می‌شود نسبت به تکنولوژی روز دنیا، کمی عقب ماندگی ایجاد شود.

وی در پایان به ممیزی‌هایی که در حوزه تبلیغات از سوی نهادهای اعمال می‌شود اشاره کرد و گفت: این دسته محدودیت‌ها جلوی خلاقیت تیم‌های تولید محتوا را گرفته و برای آنها مشکل‌ساز می‌شود.

### سرپرست مدیریت شعبه استان مازندران بیمه سرمد معرفی شد



به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، با حضور فرشپاف سرپرست مدیریت امور شعب فلاح توری به‌عنوان سرپرست مدیریت استان مازندران بیمه سرمد معرفی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه سرمد، با حضور فرششپاف سرپرست مدیریت امور شعب و نمایندگان و فرهی مدیر سرمایه انسانی، علی فلاح توری به‌عنوان سرپرست مدیریت استان مازندران بیمه سرمد معرفی شد.

در این جلسه که با حضور شبکه فروش استان همراه بود، فرشپاف سرپرست مدیریت امور شعب و نمایندگان به بیان و مرور برنامه های پیش روی معاونت بازاریابی و شبکه فروش پرداخت و ابزار آموداری کرد با برنامه ریزی مناسب سهم شرکت از سبد بیمه ای استان افزایش یابد.

فرهی، مدیر سرمایه انسانی از استرژای و تمرکز شرکت در حوزه توانمند سازی کارکنان و شبکه فروش گفت و افزود: به منظور بالابردن مهارت های کارکنان و شبکه فروش، برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی و عمومی از جمله برنامه های مدیریت سرمایه انسانی در سال جاری خواهد بود.

در ادامه جلسه، نمایندگان استان به بیان دیدگاه ها و نظرات خود پرداختند و از بهبود و تغییرات اخیر بیمه سرمد ابراز خرسندی کردند. دیدار با مدیر شعب بانک صادرات استان مازندران از دیگر برنامه های سفر مدیران بیمه سرمد به استان مازندران بود. در جلسه ای با حضور رضضانی، مدیر شعب بانک صادرات استان مازندران جمعی از معاونین، مدیران و رئیس کانون بازنشستگان بانک استان، ارائه خدمات بیمه سرمد و میزان رضایت بیمه شدگان بررسی و در راستای بهبود خدمت رسانی و افزایش رضایتمندی نکاتی مطرح گردید.

در این جلسه رضضانی، مدیر شعب بانک صادرات استان ضمن تبریک به فلاح توری، بر همراهی بیمه سرمد در جلسات بازاریابی بانک صادرات استان تأکید کرد و افزود: برنامه‌ریزی خواهیم کرد تا زین پس سرپرست شعبهٔ بیمه سرمد در کمیتهٔ بازاریابی بانک نیز حضور داشته باشد.



www.cbtekarnews.com

طی‌بنیا شرایط اقتصادی دولت اصلاحات را رقم می‌زند؟

# هژمونی دلار حذف شدنی نیست

گروه اقتصاد - کارشناس ارشد حوزه اقتصادی با تأکید بر اینکه هژمونی دلار حذف شدنی نیست، حضور طیبنیا در راس تیم اقتصادی پژوهشگران را عاملی برای رقم خوردن شرایط اقتصادی دولت خاتمی اعلام کرد.



وی افزود: ما با بریکس و شانگهای که با تلاش زیاد عضو آن شدیم، نمی‌توانیم دلار را حذف کنیم؛ زیرا همان کشورهای عضو هم اگر بخواهند با کشور ما با ارز ملی خود کار کنند، مجوز FATF را می‌خواهند.

بهرامی ارض اقدس گفت: برای همین هم علی‌رغم تبلیغات زیادی که انجام شده است، هنوز کاری با این پیمان‌ها از پیش نبرده‌ایم. شرکای به ظاهر دوست ما مثل چین و روسیه که منابع ایران پیش آن‌هاست، به‌ویژه چین؛ وقتی می‌خواهد پول‌های ما را پرداخت کند، این پرداخت را به همه بانک‌ها و همه کشورها انجام نمی‌دهد. وی افزود: ما برای خرید از چین محدودیت داریم. در حوزه‌های محدود با کسب مجوز از آمریکا مبادله انجام می‌شود و باید مجوز افک را داشته باشیم. ضمن اینکه کالای خریداری شده نباید دو منظور باشد یا ناشم در لیست‌های ممنوعه باشد.

ما می‌توانیم صرفا دارو و کالاهای اساسی خریداری کنیم. بهرامی ارض اقدس گفت: با این محدودیت‌ها صرفا می‌توانیم بخشی از منابع خود را که آنجا سپرده است، با هزینه بالا تبدیل کنیم.

وی اضافه کرد: در چین اگر معادل ۶ میلیارد دلار سپرده داریم، این سپرده به یوان در بانک‌های این کشور وجود دارد. وقتی می‌خواهیم از بانک چینی منابع را دریافت کنیم، باید یوان را تبدیل به یورو یا دلار تولید و از طریق آن بانک چینی، پول تبدیل شده را به طرف فروشنده کالا در اروپا پرداخت کنیم.

بهرامی ارض اقدس ادامه داد: به این ترتیب باید یک هزینه تبدیل و هزینه حمل و نقل بدهیم که خود این روند، حداقل ۱۵ درصد، هزینه‌های پرداختی ما را افزایش می‌دهد. این نگاهی که ما می‌توانیم دلار زیادی کنیم، منطقی نیست و شاید بتوان با افغانستان و پاکستان تهاتر کالایی کرد.

**۸۵ درصد صادرات ما به پنج کشور انجام می‌شود**
بهرامی ارض اقدس بیان کرد: یکی از کاندیداهای گفته است که دلیل ندادن رد با آمریکا و چند کشور اروپایی ارتباط داشته باشیم. ۲۲۰ کشور در دنیا هستند که می‌توان با آن‌ها ارتباط داشت. ولی باید گفت که همه آن کشورها در یک طرف قرار دارند و یک طرف دیگر اروپا قرار گرفته است.

وی افزود: ما با بسیاری از کشورها هیچ مراوه اقتصادی نداریم. ۸۵ درصد صادرات ما به پنج کشور انجام می‌شود و از پنج کشور هم محصول وارد می‌کنیم.

مشاور وزارت نفت دولت اصلاحات توضیح داد: کشورهایی که با آن‌ها تبادلات داریم، ارز جهان نامایی که معامله می‌کنند، دلار و یورو است. یوان و وون کره جنوبی را هم در مبادلات نمی‌پذیرند. در نتیجه این ادعا به نظر من عملیاتی نیست. ضمن آنکه هر نوع تبدلی

رئیس کل بیمه مرکزی:



### بیمه‌دی سال پر سودی را پشت سر گذاشت

رئیس کل بیمه مرکزی که روز دوشنبه از بیست و هفتمین نمایشگاه الکامپ بازدید کرد، در غرفه بیمه دی حضور یافت و عملکرد مالی این شرکت در سال گذشته را سودآور دانست. به گزارش روابط عمومی و ارزیابی الملل بیمه دی، «علی استاد هاشمی" افزود: بیمه دی در سال ۱۴۰۲ توانست سودی حدود سه برابر بیشتر از مدت مشابه سال ۱۴۰۱ کسب کند که این مهم حاکی از روند رو به رشد این شرکت است. وی در خصوص عملکرد بیمه دی بیان کرد: این شرکت توانسته در سال گذشته تنوع پرتفوی خود را ارتقا دهد و در حوزه بیمه های خرد برنامه ریزی دقیقی داشته و آمار و نتایج حاکی از پیشرفت این امر در بیمه دی است. استادهاشمی در خصوص حضور صنعت بیمه در نمایشگاه الکامپ،

گفت: شرکت‌های بیمه‌امسال به صورت منسجم در این نمایشگاه حضور پیدا کردند و اختصاص یک سالن به این صنعت با حضور شرکت‌های بیمه، استارت آپ ها و شرکت‌های فناوری فعال در این عرصه، نویدبخش روزهای روشنی برای صنعت بیمه خواهد بود. وی در ادامه بیان کرد: در بیمه مرکزی سعی بر این است تا بتوانیم فضا و زیرساخت‌های مناسبی در حوزه فناوری‌های دیجیتال و تجارت الکترونیک ایجاد کنیم تا همه شرکت‌ها بتوانند فرصت حضور در بازارهای جدید را پیدا کنند. رئیس کل بیمه مرکزی تصریح کرد: بیمه دی از شرکت‌هایی فعال در عرصه کسب و کار دیجیتال بوده و در زمینه بیمه‌های درمان و خودرو توانسته از این فناوری‌های نوین در ارائه خدمت به مشتریان استفاده کند.

### یادداشت دکتر بهاری فر مدیرعامل شرکت بیمه حکمت‌صبا به بهانه برگزاری نمایشگاه الکامپ

بیمه از طریق یادگیری ماشین می‌توان از این دست تخلفات جلوگیری کرد و الگوهای تکراری تخلف را از صنعت بیمه زدود. ارزشیابی ریسک:بیمه‌یک تجارت مبنی بر شناخت و ارزیابی ریسک است اکنون ابزارهای هوش مصنوعی مانند یادگیری ماشین، یادگیری عمیق، فناوری بینایی کامپیوتر، اینترنت اشیا می‌تواند به شناسایی این خطرات کمک کند و فرآیند پذیرهنویسی را تسریع بخشد.باید خاطر نشان کرد ارزیابی و قیمت‌گذاری ریسک مستلزم تحقیقات گسترده است و می‌توان به جای تکیه بر تعاملات حضوری برای ارزیابی ریسک، بیمه‌گران الگوریتم‌های فناورانه را جایگزین کنند تا فرآیندها هوشمند، دقیق، سریع و کارآمد شوند.

شخصی‌سازی قیمت‌ها: به‌منظور قیمت‌گذاری دقیق‌تر ، هوش مصنوعی می‌تواند داده‌ها را مؤثر و دقیق جمع‌آوری کند. به این ترتیب شرکت‌های بیمه می‌توانند از این داده‌ها به‌منظور تعیین نرخ‌های انحصاری به هر فرد استفاده کنند در واقع ارزیابی ریسک دقیق‌تر به معنای حق بیمه مناسب‌تر برای هر فرد است؛ و باید توجه داشت بیشترین تفاوت در صنعت بیمه در فضای هوشمند آینده فقط در شخصی‌سازی قیمت‌هاست به این ترتیب با داده‌های بیشتر می‌توان شاهد سفارشی‌سازی محصولات و پرداخت هزینه‌های مناسب‌تر بود. باید قبول کرد که آینده نه چندان دور الگوی احترام به مشتری تغییر خواهد کرد و دیگر بر پایه توجه به نیازها، ترجیحات و سبک زندگی متفاوت و انحصاری آنها استوار خواهد بود؛ بنابراین مشتریان فردی صنعت بیمه انتظار دارند که سیاست‌های شخصی، برنامه‌های وفاداری و توصیه‌هایی بر اساس ترجیحات و ویژگی‌های فردی خود داشته باشند. می‌توان به موارد بالا موضوعات مرتبط به توسعه فناوری در صنعت مالی توسط بلاک چین‌ها را نیز به عنوان یک ارزش‌افزوده در صنعت بیمه اضافه کرد و بر کلیک» دست یافت.

## بازاروسرمایه

#### اخبار

### روز درخشان بیمه تجارت‌نو در نمایشگاه الکامپ



در سومین روز از برگزاری نمایشگاه الکامپ۱۴۰۳، طی مراسمی با حضور رئیس کل بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، دستاوردهای نوین شرکت بیمه تجارت‌نورومانی شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه تجارت‌نو؛ در مراسم رونمایی از محصولات ”سازمان دیجیتال فروش“، ”نبوتانک“ و ”سامانه هوشمند تحلیلگری داده و پیش‌بینی ریسک“، دکترعلی استادهاشمی رئیس کل بیمه مرکزی ج.ا.ا و هیات همراه و دکتر رضوانی مدیرعامل و عضو هیات مدیره بیمه تجارت‌نو حضور داشتند.

محصولات جدید این شرکت به منظور ارتقاء فرآیندهای خرید و فروش بیمه‌نامه‌ها، ارائه خدمات بانک و بیمه در یک سامانه متمرکز و همچنین استفاده از فناوری هوش مصنوعی برای تحلیل داده‌ها و پیش‌بینی ریسک‌ها طراحی شده‌اند.

با حضور در نمایشگاه الکامپ، بیمه تجارت‌نو قصد دارد تا با ارائه این دستاوردها، بر نقش خود در صنعت بیمه و فناوری اطلاعات تأکید کند و برای مشتریان خود فرصتی مناسب به منظور استفاده از خدمات پیشرفته و مدرن را فراهم آورد.

نمایشگاه الکامپ تا ۱۲ تیرماه سال جاری میزبان بازدیدکنندگان است.

### رونمایی از محصول مراقب هوشمند در سالن اختصاصی همراه اول در الکامپ ۱۴۰۳



محصول مراقب هوشمند با هدف رفع دغدغه مراقبت از کودکان و سالمندان در نمایشگاه بین‌المللی الکامپ ۱۴۰۳ و در سالن اختصاصی همراه اول رونمایی شد.

به گزارش اداره کل ارتباطات شرکت ارتباطات سیار ایران، گروه همراه اول با شعار «اتصال به آینده هوشمند» در رویداد الکامپ ۱۴۰۳ از جدیدترین سرویس‌های دیجیتال با محوریت فناوری‌های جدید نسل پنجم رونمایی کرد.

محصول «مراقب هوشمند» در راستای راضیبردهای همراه اول و برای پاسخگویی به دغدغه افراد درباره مراقبت از کودکان، سالمندان و حیوانات خانگی به بهره برداری رسیده و در نمایشگاه الکامپ رونمایی شد.

در آینده ای نزدیک برای وسایل و تجهیزات دارای اهمیت، طراحی و توسعه می یابد و برای اولین بار این محصول با استفاده از فناوری های پوشیدنی نظیر دستبند، ساعت یا ردیاب هوشمند که دارای قابلیت هایی همچون GPS،

دکمه اضطرار SOS، سیمکارت و ... هستند، قادر است، آمار و تحلیل های چندین بومی ردیابی سالمند و کودک همراه اول، پایش را بر روی گوشی تلفن همراه والدین و با استفاده از برنامه کاربردی مربوطه انجام دهد.

این پلتفرم، خدماتی همچون ردیابی مکان فعلی، تاریخچه مکان و مسیر رفت و آمد، تعیین محدوده امن، زمانبندی امکانات ساعت، دریافت هشدار در زمان های اضطرار، تماس صوتی و تصویری، نظارت بر پیامک ها و تماس های ساعت، کیف پول و نمایش میزان باتری ساعت

و... را ارائه می کند.

با توجه به اینکه پلتفرم مربوطه بصورت کاملا بومی توسعه یافته است نه تنها مشکلات مربوط به نیاز به اتصال به سروهای خارج از کشور را مرتفع می سازد، بلکه به راحتی امکان اضافه کردن فیچرها و قابلیت های جدید را بر اساس نیاز مشتری و بازار دارد. این محصول که در نمایشگاه بین المللی الکامپ ۱۴۰۳ با استقبال کسب و کارها و مشتریان حقیقی مواجه شد، بزودی از سوی همراه اول به بازار عرضه خواهد شد.



دنیای بزرگ‌تری را ترسیم کرد. حضور توسعه صنعت بیمه با استفاده از فناوری نوین آنچه مسلم است صنعت بیمه برای هرروز بودن و توسعه نیاز به استفاده از فناوری‌های جدید، به‌منظور ایجاد مزیت رقابتی، سهولت در ارائه خدمات بیمه‌ای در کلیه مراحل دارد باید با ظهور و توسعه فناوری‌های جدید با تفکری سیستمی و بنیادین مسیر درست‌طی کند تا بتوان در مسیر تحول دیجیتال در زیست‌بوم صنعت بیمه به «کسب‌وکار متمرکز بر کلیک» دست یافت.