

اخبار

با حضور رئیس بنیاد مستضعفان در آیین رونمایی از سند اشتغال پایدار مناطق حاشیه شهری به امضا رسید

تفاهم‌نامه همکاری بانک سینا و بنیاد علوی برای پرداخت ۱۲ هزار میلیارد تومان تسهیلات اشتغال‌زایی



در آیین رونمایی از سند اشتغال پایدار در ۳۵۰ شهرستان و ۲۵۰۰ روستا و مناطق حاشیه شهری، تفاهم‌نامه همکاری بانک سینا و بنیاد علوی به ارزش بیش از ۱۲ هزار میلیارد تومان برای پرداخت تسهیلات اشتغال‌زایی به کسب‌وکار خرد، امضا شد.

به گزارش روابطعمومی بانک سینا، در آیین رونمایی از سند اشتغال پایدار مناطق حاشیه شهری و دومین گردهمایی شبکه تسهیل‌گران جهادی محرومیت‌زدایی بنیاد مستضعفان، که‌با حضور حسین دهقان، رئیس بنیادمستضعفان و مدیران عامل شرکت‌های بنیاد مستضعفان و تسهیل‌گران جهادی برگزار شد، تفاهم‌نامه همکاری میان بانک سینا و بنیاد علوی به مدت یک‌سال به امضا رسید.

این تفاهم‌نامه به ارزش ۱۲ هزار و ۲۳۴ میلیارد تومان برای پرداخت تسهیلات اشتغال‌زایی به کسب‌وکارهای خرد مناطق محروم به امضا رسیده و قرار است تا از محل این تفاهم‌نامه بیش از ۶۵ هزار طرح اشتغال‌زایی به بهره‌برداری برسد.

سرانجام پرونده ای ۸ ساله

ملک ۵۰ هزار میلیارد ریالی الهیه به دارایی مردم در بیت المال بازگشت



ورشکسته شدن یک شرکت بیمه خصوصی در حدود ۱۰ سال پیش علاوه بر اینکه مشکلات زیادی برای بیمه‌گذاران آن ایجاد کرد، موجب شد حاکمیت از منابع صندوق تأمین خسارات بدنی و بیمه ایران اقدام به رفع مشکل مردم کند و حالا پرونده بازپس‌گیری منابع هزینه شده از بیت المال پس از هشت سال و بازگشت ملکی به ارزش حدودی پنج هزار میلیارد تومان به دارایی بیت‌المال به نتیجه رسیده است.

به گزارش روابط عمومی صندوق تأمین خسارت‌های بدنی به نقل از ایرنا، مدیرعامل صندوق تأمین خسارت‌های بدنی در پاسخ به ایرنا درباره آخرین اقدامات انجام شده برای شناسایی و احیای دارایی‌های این صندوق به عنوان منابع عمومی متعلق به مردم، گفت: در سال‌های اخیر صندوق با همکاری ویژه قوه قضاییه و سایر دستگاه‌های امنیتی و انتظامی، گام‌های بسیار موثری برای مبارزه با مفاسد، حراست از بیت‌المال و احیای حقوق عامه برداشته است.

«مهدی ققصریان» در ادامه بیان‌داشت: آخرین دستاورد این همکاری‌های موثر، صدور احکام قطعی برای تعیین‌تکلیف یکی از املاک ارزشمند متعلق به صندوق موسوم به «ملک صحرأ» و بازگشت آن به این نهاد عمومی غیردولتی بوده است.

وی، ارزش تقریبی این ملک را بر اساس کارشناسی‌های اولیه بیش از پنج‌هزار میلیارد تومان برآورد و تصریح‌کرد: این ملک و عمارت داخل آن جزو اموال و ساختمان‌هایی بوده که بابت پرداخت دیون بیمه توسعه در سال ۱۳۹۵ تأمین خسارت‌های بدنی منتقل شده بود.

قصیریان خاطر نشان‌کرد: با وجود حکم قضایی انتقال چهار دانگ از این ملک به صندوق، سال‌ها امکان بهره‌برداری و حتی ورود به این ملک نیز برای مالک جدید امکان پذیر نبوده است، اما اکنون با صدور سند تک برگ و تصرف ملکی این مشکل رفع شده و ملک در يد صندوق تأمین خسارات بدنی قرار گرفته است.

وی با اشاره به تأکید ارکان صندوق به‌ویژه مجمع و هیات نظارت برای بازپس‌گیری این اموال به حساب مردم، از برنامه ریزی و اجرای اقدامات مختلف و متنوع حقوقی و قضایی خبر داد و گفت: نکته جالب توجه دیگر این بود که متصرفان این ملک با وجود تنظیم قرارداد اجاره چند ساله با صندوق تا پایان سال ۱۴۰۰ با مبلغ کارشناسی، حتی یک ریال هم اجاره پرداخت نکردند که با صدور احکام قطعی در مراجع قضایی همه اجاره‌های معوق و جریمه دربرگرد نیز از آنان مسترد خواهد شد.

مدیرعامل صندوق تأمین خسارت‌های بدنی با اشاره به اینکه این اقدامات مثبت جز با نگرش مثبت عزیزان در دستگاه قضایی، امنیتی، انتظامی، وزارت امور اقتصادی و دارایی، بیمه مرکزی و بیمه ایران عملیاتی نمی‌شد، از نقش و اهتمام ویژه این دستگاه‌ها قدرانی کرد.

گفتنی است ملک مذکور به مساحت نزدیک به ۹ هزار متر مربع در منطقه الهیه تهران، دارای عمارتی چهار طبقه است که در ۲ طبقه آن گنجبری‌ها و آبنه کاری‌های ویژه اجرا شده توسط استاد «عبدالکریم نوید تهرانی» با قدمت بیش از ۵۰ سال مشاهده می‌شود.

«ابتکار» عوامل تشدید گرانی‌ها را در سال آینده بررسی می‌کند

اسم‌رمز گرانی؛ شناور شدن نرخ تسعیر ارز بودجه ۱۴۰۴

گروه اقتصاد - یکی از برنامه‌های دولت، افزایش نرخ محاسباتی ارز در گمرک برای اقلام غیراساسی است؛ یعنی نرخ دلار ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی که به‌واسطه آن حقوق ورودی کالا‌های مختلف محاسبه و وصول می‌شد از این پس (اعمال به‌صورت تدریجی) برای کالا‌های غیراساسی با نرخ دلار نزدیک به بازار آزاد یا نرخی که ارز مبادله‌ای خوانده می‌شود محاسبه خواهد شد.



سید حمید پورمحمدی، رئیس سازمان برنامه و بودجه، در جریان دیدار با وزیر امور خارجه، سید محمد باقر قزوينی، در تهران.

تومان عبور کرد و با توجه به پیش بینی قیمت دلار نیامی‌ای در بودجه سال آینده، به نظر می‌رسد رسیدن به نرخ ۵۵ هزارتومان با این شرایط دیگر چندان دور از انتظار نیست. بر این اساس به وضوح به نظر می‌رسد که موضوع نرخ تسعیر ارز برای واردات کالا‌های اساسی و دارو، که در لایحه بودجه ۱۴۰۴ آمده است که این نرخ بر اساس تورم افزایش خواهد یافت به طور واضح با اظهارات نقل شده از مسئولان سازمان برنامه درباره باقی ماندن ارز ۲۸۵۰۰ تومانی در سال آینده تناقض دارد.

از سوی دیگر برنامه دولت افزایش نرخ محاسباتی ارز در گمرک برای اقلام غیراساسی است؛ یعنی نرخ دلار ۲۸ هزار و ۵۰۰ تومانی که به‌واسطه آن حقوق ورودی کالا‌های مختلف محاسبه و وصول می‌شد

از این پس (اعمال به‌صورت تدریجی) برای کالا‌های غیراساسی با نرخ دلار نزدیک به بازار آزاد یا نرخی که ارز مبادله‌ای خوانده می‌شود محاسبه خواهد شد. یعنی برای این کالا‌ها نه تنها نرخ تسعیر ارز که رقمی بالاتر محاسبه می‌شود و این به طور قطعی منجر به افزایش این کالا‌ها و اقلام در بازار خواهد شد.

از این بخش قرار است رقمی بین ۱۰ تا ۲۰ هزار میلیارد تومان به درآمدهای دولت افزوده شود، اما

افزایش قیمت دلار، مردم را به بورس می‌کشاند؟

در همین زمینه مهدی بیات منش، کارشناس بازار سرمایه در گفتگو با اقتصاد ۲۴ با تحلیل وضعیت بورس در هفته‌ای که گذشت، پاسخ داد: افزایش قیمت ارز و طلا و کاهش ارزش پول ملی اثر تورمی بر روی برخی از نهادهای بورسی از جمله صندوق‌های طلا و برخی از شرکت‌های صادرات محور می‌توانست داشته باشد، اما آنطور که انتظار می‌رفت اثر مثبتی روی بازار سرمایه علیرغم اینکه برای بازار اخبار مثبت تلقی می‌شود، نداشت.

وی با اشاره به اثر منفی تورم در جامعه، در عین حال اظهار کرد: این تورم در بورس با توجه به افزایش قیمت سهام شرکت‌ها و اثر درآمدی مثبت بروی ترانزانه و همچنین سود و زیانی که شرکت‌ها دارند، مثبت تلقی می‌شود، اما اثر این موضوع را بر روی بازار سرمایه نندیدیم و حالت بی تفاوتی داشت. البته پیش بینی بنده این است که در هفته آینده بازار مقدری مثبت خواهد شد، اما این بی تفاوت و عدم حساسیت وضعیت را غیرقابل پیش بینی کرده است. بازار سرمایه ما متأسفانه کارا نیست که اثر عوامل مختلف اقتصادی را سریع بتوانیم روی بازار و قیمت‌ها ببینیم.

این کارشناس بازار سرمایه اضافه کرد: با تلاشی که مدیران و سیاستگذاران این بازار انجام می‌دهند تا در بودجه سال آینده صرفی‌لی برای حمایت از بازار وجود داشته باشد، امیدوارم اعتماد سرمایه گذاران به خصوص حقیقی‌ها را برای جذب در ماه‌های آینده شاهد باشیم و بازار زنده شود. اگر بازار سرمایه را شامل دو بخش حقیقی و حقوقی بدانیم متأسفانه فعالیت و زنده بودن بخش حقیقی را آنطور که باید نمی‌بینم و پتانسیل‌هایی که بازار می‌تواند ایجاد کند و با توجه به رشد اقتصادی که اقتصادمان و سودآوری که شرکت‌های بورسی دارند و اتفاقات و متغیرهایی که روی بازار می‌تواند اثر مثبت بگذارد متأسفانه اکتیو و فعال نمی‌بینم و می‌طلبد ساختارهای کلان و ریز بازار به شکلی برنامه ریزی کنند که انعکاس سود شرکت‌ها بر روی قیمت سهام شرکت بیشتر باشد و بازگردان‌ها

بازار سرمایه

اخبار

بازدید سرزده مهندس اوحدی از بیمه دی

بررسی میدانی نحوه بازپرداخت هزینه درمان جامعه اینتارگری در ۴۸ ساعت



معاون رئیس جمهور و رئیس بنیاد شهید و امور اینتارگران امروز اول آبان‌ماه به منظور پیگیری پرداخت هزینه‌های درمانی جانبازان و اینتارگران ظرف حداکثر ۴۸ از بیمه‌دی به صورت سرزده بازدید کرد و به بررسی میدانی نحوه بازپرداخت هزینه‌های درمانی پرداخت.

به گزارش روابط عمومی و امور بین‌الملل بیمه دی، مهندس سعید اوحدی پس از بازدید از بخش‌های مختلف بیمه دی از جمله واحد درمان، شعبه ممتاز مرکزی، واحد خسارت و مرکز ارتباط با مشتریان بیمه دی تأکید کرد: پرداخت‌های درمانی بیمه دی باید به اینتارگران ظرف ۴۸ ساعت انجام شود.

مهندس اوحدی در ارائه خدمت به جامعه اینتارگری به ویژه جانبازان و والدین شهدا تأکید کرد: بیمه دی باید بستر ارائه خدمات هرچه بیشتر به جامعه اینتارگری را فراهم کند و هماهنگی ویژه بیمه بیامه دی، معاونت بهداشت و درمان بنیاد و شرکت متد وجود داشته باشد. حجت ناصری، مشاور و دستیار امور ویژه بنیاد شهید و امور اینتارگران، عبدالرضا عباسپور معاون بهداشت و درمان بنیاد شهید و امور اینتارگران، حمیدرضا صفی‌خانی سرپرست بیمه دی، اسماعیل جلیلی سرپرست بانک دی، مهدی محمدی، مشاور رئیس و سرپرست اداره‌کل ارتباطات و امور بین‌الملل بنیاد شهید و امور اینتارگران، در این بازدید حضور داشتند.

تبریز؛ میزان هم‌اندیشی مدیرعامل بیمه سینا با شبکه فروش شمال غرب کشور



مدیرعامل بیمه سینا ضمن سفر به استان آذربایجان شرقی در نشست با نمایندگان و شبکه فروش شعب شمال غرب کشور در تبریز دیدار و گفت‌وگو کرد.

به گزارش روابط عمومی بیمه سینا؛ علی‌صلاحی نژاد در جمع نمایندگان استان‌های آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی و اردبیل ضمن ابراز خرسندی از تحرک و پویایی شبکه فروش به واسطه برگزاری جشنواره‌ها و پیگیری جهت رفع مسائل آنها گفت:شبکه فروش، مهمترین عنصر فعالیت شرکت بیمه است و باید با هادایت، حمایت، نظارت و پشتیبانی آنها، در مسیر رشد قرار بگیریم. وی با تأکید بر لزوم توسعه کمی و کیفی شبکه فروش به عنوان یکی از اهداف شش گانه، بیان داشت: با توجه به ظرفیتهای شبکه، افزایش سهم پرتفوی با امکان نمایندگی و ارائه خدمات ویژه به مشتریان امکان پذیر است.

مدیرعامل بیمه سینا با تأکید بر تقویت خرده‌فروشی و اصلاح ترکیب پرتفوی در خصوص اهمیت ویژه و مبحث آموزش از ابتدای حضور در شرکت گفت: افزود: در مرحله نیازسنجی و برگزاری دوره های تخصصی با توجه به درخواست نمایندگان هستیم، در پایان این نشست هر یک از نمایندگان، مباحث خود را در خصوص موضوعات مختلف و میزان پرتفوی خود مطرح کردند.

صلاحی نژاد در بخش دیگری از این سفر ضمن بازدید از شعبه تبریز، با کارکنان این شعبه دیدار و گفت‌وگو کرد. وی در جمع همکاران شعبه تبریز با اشاره به اهداف کلان شرکت گفت: نمایندگان نقش اساسی در پیشبرد اهداف شرکت دارند بنابراین باید با آموزش و ظرفیت سازی، این بخش را تقویت کنیم.

مدیرعامل بیمه سینا ضمن قدرانی از تلاش همکاران، بار دیگر بر توجه به توان پرتفوی، اصول حرفه‌ای، تکريم بیمه‌گزاران و حمایت از شبکه فروش تأکید کرد.

در یازدهمین همایش مدیریت ریسک و بیمه مطرح شد

راهکارهای توانمندسازی شبکه فروش

خاطر نشان کرد: مشتریان بیش از هر زمان دیگری به دنبال دریافت خدمات بیمه‌ای مالی هستند و یک شبکه توزیع مناسب، دقیق و منسجم می‌تواند رقابتی پویا را برای شرکت‌های مختلف فراهم آورد و در رابطه با این مسئله تحقیقات اخیر نشان می‌دهد با وجود گستردگی ارائه خدمات از طریق شبکه‌های اجتماعی و وب‌سایت‌ها و افزایش امکان دسترسی، همچنان غالب مشتریان خواهان دریافت خدمات به‌صورت فیزیکی هستند.

دکتر علیرضا ذیقبی نماینده اداره کل ناووری و کسب و کارهای نوین بیمه مرکزی ج.ا.ا در رابطه با اظهار نظر‌ها درباره شبکه فروش در دنیای نوین عنوان کرد: باوری وجود دارد مبنی بر اینکه شبکه فروش در حالت سنتی خودش به پایان رسیده و تحولات دیجیتال باعث جایگزینی نوع جدید ارائه خدمات شده است. اما پژوهش‌ها نشان می‌دهد در کشورهای توسعه یافته همچنان رغبت بالایی برای بازار شبکه فروش سنتی وجود دارد. باید بپذیریم دنیای دیجیتال در صنعت بیمه رقیب فضای سنتی نیست، بلکه ابزاری تسهیل کننده برای آن است و کمک می‌کند شبکه سنتی در دنیای امروز همچنان باقی بماند. در پیل برگزار شده دکتر آقاردی درخصوص چالش‌های شبکه فروش گفت: در فضای رقابتی عصر حاضر و آینده، وجود نمایندگان توانمند و مشاور در خط مقدم موجب ارائه خدمات باارزش و رضایت و وفاداری مشتریان می‌شود؛ درحال حاضر نمایندگان بیمه به‌عنوان مدیرانی هستند که در نقش مدیر بازاربایی، ریسک، فروش و ارتباط با مشتریان نقش آفرینی می‌کنند و باید به توانمندسازی شبکه فروش هوشمند و چابکی سازمان‌ها با شاخص های سرعت، دقت و انعطاف پذیری توجه بیشتری کرد. چالش‌های فعلی نمایندگان در قالب نبود نگرش سیستمی و احساس خانواده کاری و پشتیبانی نامناسب شرکت‌ها و آموزش‌های نامناسب و تخفیفات غیرعرف باید مدنظر باشد و با همت همه بازیگران صنعت در رفع مشکلات کوشا باشیم.

دکتر مجید مشعلچی فیروزآبادی، قائم مقام بیمه مرکزی ج.ا.ا. با حضور در یازدهمین همایش مدیریت ریسک و بیمه ضمن تبریک چهاردهمین سالروز تأسیس بیمه کوثر به صنعت بیمه و سهامداران این شرکت از اهمیت و لزوم توجه به شبکه فروش در صنعت سخن گفت.

به گزارش روابطعمومی و تبلیغاتی بیمه کوثر، قائم مقام بیمه مرکزی با تبریک چهاردهمین سالروز تأسیس بیمه کوثر و ابراز خرسندی از برگزاری چنین همایش‌هایی عنوان کرد: ما می‌دانیم که تمام تلاش‌هایمان معطوف به یکسری فرآیندها است که منجر به تولید محصول می‌گردد و در ادامه آن یک ارزش مادی یا معنوی خلق خواهد شد و همین ارزش می‌تواند یک مزید رقابتی تولید نماید. وی در ادامه افزود: در این سودآوری لازم است بدانیم ما به عنوان نهاد ناظر در قبال کارمندان خود و شبکه فروش چه نقش و وظایفی داریم و چه اموری را باید پیگیری کرده و به‌انچه برسائیم. اگر ما نتوانیم وظایف خود را به درستی تبیین نماییم در مقابل نیز نمی‌توانیم انتظارات داشته باشیم به اهداف خود و سرمنزل مقصود برسیم.

دکتر مشعلچی با اشاره به تغییر نگاه به شبکه فروش در دنیای امروز بیان کرد: در گذشته شبکه فروش تنها یک کسب‌کننده درآمد برای شرکت‌ها بود و در فلسفه جدید نگاه به شبکه فروش به عنوان یک شریک راهبردی تغییر کرده است و حمایت و توجه به شبکه فروش به‌طور صد در صدی در راستای سودآوری یک شرکت خواهد بود.

در ادامه این برنامه دکتر نیاکان رییس پژوهشکده بیمه با تبریک چهاردهمین سالروز تأسیس بیمه کوثر بیان نمود: ایام را خدمت تمام عزیزان خانواده بیمه کوثر تبریک عرض کرده و امید است خیر کثیر آن جز برای آنها مشمول دیگر افراد جامعه ما گردد.

دکتر نیاکان به ارائه موضوع توزیع چند کانالی شبکه فروش در صنعت بیمه پرداخت و