اقتصاد سرآمد
چهارشنبه ۲۴بهمن ۱۳۹۷ - شماره۴۳۳

بانک

از سامانه پرداخت موبایلی بانک دی رونمایی شد

اقتصاد سرآمد طی مراسمی از سامانه پرداخت موبایلی بانک دی «دیبا» رونمایی شد.

به گزارش اقتصاد سرآمد، طی مراسمی که با حضور مدیرعامل، اعضای هیئت مدیره، معاونین، مدیران ارشد بانک دی و مدیرعامل و اعضای هیئت مدیره شرکت تجارت الکترونیک دی برگزار شد از سامانه پرداخت موبایلی بانک دی «دیبا» رونمایی شد.

در این مراسم محمدرضا قربانی، مدیرعامل بانک دی ضمن تبریک چهلمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی ایران گفت: نهال انقلاب اسلامی با رهبری امام راحل (ره) و رهنمودهای مقام معظم رهبری (مدظله العالی) و رشادت های مردم انقلابی ایران و به برکت خون شهدا طی ۴ دهه گذشته به درخت تنومند و ریشه داری تبدیل شده که در کوران حوادث و اتفاقات ناگوار کوچکترین گزندی به آن نمی رسد.

وی افزود: امروز نظام استکباری فهمیده است که با جنگ نظامی نمی تواند خدشه ای به این انقلاب وارد کند و با یک تغییر تاکتیکی ناجوانمردانه جنگ را به حوزه اقتصادی و معیشتی مردم کشانده است.

مدیرعامل بانک دی با اشاره به نگاه خردمندانه مقام معظم رهبری (مدظله العالی) در طرح مفهوم اقتصاد مقاومتی تصریح کرد: تنها چیزی که در شرایط کنونی می تواند کشور ما را از کوران تهدیدها و تحریم ها به سلامت عبور دهد پایبندی به رهنمودهای رهبر معظم انقلاب در زمینه اقتصاد مقاومتی و حمایت از تولید داخلی است.

وی افزود: مهمترین وظیفه فعالان اقتصادی و نظام بانکی در این برهه به کارگیری و تخصیص بهینه منابع در راستای حمایت از تولید داخلی و اشتغال زایی است و این امر جز در سایه تبعیت مطلق از مقام معظم رهبری و اتحاد ملی میسر نمی شود.

قربانی در ادامه با اشاره به تقارن زمانی رونمایی از سامانه پرداخت موبایلی دیبا با ایام الله دهه فجر گفت: سامانه دیبا همچون نهالی است که نیاز به حمایت و پشتیبانی همه جانبه دارد و می بایست ذینفعان بانک و تمامی شرکت های گروه مالی دی با حمایت از این سامانه موجب رشد و تعالی آن شوند.

مدیرعامل بانک دی ضمن تقدیر از همکاران معاونت فناوری اطلاعات و بانکداری الکترونیک و شرکت تجارت الکترونیک دی با اشاره به اهمیت رقابت در نظام بانکی گفت: رقابت در نظام بانکی از زمان تاسیس بانک های خصوصی در حوزه های مشتری مداری و تکریم ارباب رجوع به اوج رسید اما امروز مهمترین عنصر و مزیت رقابتی یک بانک، سرعت عمل در طراحی و ارائه خدمات در حوزه فناوری های نوین الکترونیک است.

وی با تاکید بر ضریب نفوذ تلفن همراه در کشور گفت: پیشرفت حوزه نرم افزاری در ایران و جهان به حدی شتابان است که امروز شاهد انقلاب موبایلی در جهان هستیم و هدفگذاری هوشمندانه در این عرصه دریچه ای است که سود و دستاوردهای آن برای هر کسب و کاری غیرقابل انکار است. در ادامه این مراسم محمدعلی بخشی زاده، معاون فناوری اطلاعات و بانکداری الکترونیک بانک دی ضمن تقدیر از حمایت های همه جانبه مدیرعامل و هیئت مدیره بانک دی از راه اندازی سامانه پرداخت موبایلی دیبا گفت: در جهان امروز فناوری اطلاعات و ارتباطات در تمام بخش های زندگی روزانه بشر نفوذ پیدا کرده است و هر کشور نیز ساختارهای پولی، مالی، اداری و... خود را بر اساس این تغییرات طرح ریزی می کند.

وی افزود: امروزه میلیون ها نفر از بانکداری الکترونیک تاثیر می پذیرند و با تحول نیازها و انتظارات جامعه بانکداری الکترونیک نیز تحول می یابد.

بخشی زاده با اشاره به تاثیر مستقیم بانک ها با زندگی روزمره مردم تاکید کرد: شرایط و نیازهای جامعه کنونی ایجاب می کند بانک ها با شناسایی هدفمند خواسته های مشتریان اقدام به طراحی خدماتی نماید که موجب افزایش رفاه حال مشتریان، کاهش هزینه ها و صرفه جویی در وقت آن ها شود.

معاون فناوری اطلاعات و بانکداری الکترونیک بانک دی با برشمردن ویژگی ها و مزیت های سامانه پرداخت موبایلی دیبا گفت: دیبا این امکان را برای مشتریان فراهم می کند تا در سریع ترین زمان ممکن و در عین حال با امنیت کامل ده ها خدمات متفاوت را دریافت نمایند.

در بخش دیگری از این مراسم علیرضا سمیعی، مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک دی با اشاره به اینکه مشتری مداری در نظام بانکی از اولویت ویژه ای برخوردار است در خصوص ضرورت طراحی سامانه دیبا گفت: امروزه همه سازمان ها در حال نزدیک تر شدن به مشتریان هستند و بانک ها به عنوان مهم ترین بنگاه های اقتصادی کشور باید رویکرد کاربر محور را پیش بگیرند از همین رو مدیریت روش ها و کانال های ارتباطی مردم و بانک ها از اهمیت بالایی برخوردار است که بانکداری الکترونیکی می تواند با سبک سازی فعالیت های عملیاتی بانک ها آن ها را در این مسیر و تحقق اهدافشان یاری رسانده و با ارائه خدمات متنوع هم مشتری و هم سود بانک ها را حفظ کند.

وی افزود: بستر اصلی فعالیت های کسب و کارها و زندگی روزمره مردم، تلفن همراه است و بر اساس پیش بینی کارشناسان این ضریب نفوذ تا سالیان متمادی نیز ادامه خواهد یافت.

مدیرعامل شرکت تجارت الکترونیک دی با اشاره به تاثیر اپلیکیشن های پرداخت موبایلی در کاهش هزینه ها و زمان گفت: در حال حاضر طراحی سامانه های پرداخت موبایلی استراتژی اصلی اکثر شرکت های پرداخت موبایلی است و مهم ترین دلیل آن نیز ارزش افزوده حاصل شده توسط این سامانه ها در قیاس با سایر ابزارهای الکترونیک مانند pos.ATM.Mpos و ... است.

سمیعی در پایان به معرفی سامانه پرداخت موبایلی دیبا پرداخت و افزود: دریافت موجودی کارت های بانکی عضو شتاب، انتقال وجه شتابی، پرداخت قبوض و جرایم راهنمایی و رانندگی، خرید شارژ تلفن همراه و بسته های اینترنتی، مشارکت در نیکوکاری و امور خیریه، مقایسه و خرید انواع بیمه نامه، خرید بلیط هواپیما، قطار و اتوبوس و رزرو هتل در سراسر ایران از مهم ترین ویژگی های سامانه دیبا است.

بانک توسعه صادرات مشهد پرداخت کننده ۷۰٪ کل تسهیلات صادراتی اعطایی استان خراسان رضوی

بانک توسعه صادرات ایران
EXPORT DEVELOPMENT BANK OF IRAN

رییس شعبه بانک توسعه صادرات مشهد گفت: در حال حاضر بیش از ۷۰٪ کل تسهیلات صادراتی اعطایی در استان خراسان رضوی توسط این بانک پرداخت شده است. علی قربانی مقدم با اعلام این مطلب افزود: این بانک از سال ۱۳۷۴ در خراسان رضوی شعبه تاسیس کرده و در حال حاضر با مانده تسهیلات اعطایی بیش از ۹۰۰۰ میلیارد ریال دارای نسبت مطالبات معوق کمتر از نیم درصد است. رییس شعبه بانک توسعه صادرات مشهد افزود: ضمنا تاکنون بیش از ۱۰۰۰ میلیارد ریال و ۱۲۶ میلیون یورو تسهیلات از منابع صندوق توسعه ملی در این استان پرداخت گردیده است. وی در خصوص پروژه های تامین مالی شده توسط این شعبه از بدو تاسیس گفت: پنج میلیارد ریال برای واحد تولید چرم، بیش از ۱۳.۵ میلیون یورو برای واحدهای ریسندگی و نساجی و برای خدمات فنی مهندسی در خارج از کشور ۵۰۰ هزار یورو تسهیلات پرداخت شده است. قربانی مقدم اضافه کرد: برای طرح تجهیز قطار شهری مشهد ۱۲۳ میلیون یورو به عنوان یکی از پروژه های مهم ریلی درون شهری کشور تامین مالی انجام شده است.

برگزاری همایش سراسری آموزش و توسعه بیمه‌های زندگی خاورمیانه

طرح بیمه مستمری بزودی رونمایی می شود

اقتصاد سرآمد همایش سراسری آموزش و توسعه بیمه‌های زندگی شرکت «بیمه زندگی خاورمیانه» با حضور نمایندگان فروش و مدیران ارشد این شرکت از سراسر کشور، در محل سالن تلاش برگزار گردید.

«مهدی نوروزی» سرپرست جدید «بیمه زندگی خاورمیانه» در این همایش از عملیاتی شدن سیستم‌های نوین ارتباط با مشتریان در سطوح B۲B و B۲C خبر داد و اظهار امیدواری کرد با برقراری این ساز و کار، محصولاتی جامع‌تر با شبکه فروش منسجم‌تر در اختیار مشتریان قرار گیرد.

مهندس نوروزی با اشاره به برنامه‌ها و استراتژی‌هایی که در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه تبیین کردیم، گفت: ان شاالله بتوانیم به هدف‌گذاری‌ها و افق‌هایی که در پیش داریم برسیم.

وی با بیان اینکه راه‌اندازی شرکت بیمه، آن هم در یک حوزه تخصصی، کار ساده‌ای نیست. ما اولین شرکت بیمه تخصصی در رشته‌های زندگی هستیم دکتر حسن‌زاده از بزرگان و سابقون صنعت بیمه هستند، زحمات زیادی را در راه‌اندازی این شرکت داشتند.

مهندس نوروزی خطاب به همکاران بیمه خاورمیانه تصریح کرد: شما عزیزان پرچم بیمه زندگی خاورمیانه را دست گرفتید، فکر می کنم که زحمات بسیار ارزشمندی را در طول این دو سالی که از فعالیت این شرکت می گذرد، کشیدید و جا دارد که از تک تک شما عزیزان هم به نحو شایسته‌ای تقدیر و تشکر داشته باشم.

وی با اشاره به راه اندازی معاونت فناوری اطلاعات در این شرکت گفت:

نقش جدی it در بهینه‌سازی فرایندها طی پنج ماه گذشته ورود جدی به فرایندهای سازمانی و اقداماتی که به لحاظ ساختاری و سیستمی در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه انجام شد.

نوروزی ابراز امیدواری کرد: سال آینده بتوانیم شبکه بزرگ بیمه زندگی خاورمیانه را در یک سالن بسیار بزرگ‌تر و با جمعیتی بسیار زیادتر داشته باشیم و توفیقات زیادی را در عرصه بیمه‌های زندگی بتوانیم در کشور ایجاد کنیم.

سرپرست بیمه زندگی خاورمیانه با اشاره به سوابق کاری خود: گفت: از سال ۹۰ وارد صنعت بیمه شدم و در بیمه مرکزی فعالیت داشتیم و بحث سامانه سنهاب را در بیمه مرکزی شروع کردیم و تا حدود زیادی شرکت‌های بیمه و صنعت را شناخت دیتیلی روی فعالیت‌ها و عملکردهای شان دارم.

نوروزی اضافه کرد: صنعت بیمه از سال‌ها پیش به دنبال تخصصی‌سازی و روش‌های خاص و جدیدی را در پیش بگیرد و تخصص‌محوری را در برنامه‌های خودش قرار دهد در همین راستا آمارهایی که در دنیا وجود دارد، نشان می‌دهد که بیمه‌های زندگی نفوذ بسیار بالایی را در کشورهای توسعه یافته و بعضا کشورهای در حال توسعه دارند، منتهی متاسفانه در کشور ما همچنان بیمه‌های زندگی آن ضریب نفوذی که باید داشته باشند را به آن نرسیده‌اند.

وی با بیان اینکه ما به‌عنوان اولین شرکت تخصصی در حوزه بیمه‌های زندگی یک فرصت و فضای بکر در کشور داریم. این فضای موجود فرصت مغتنمی ست. بیمه زندگی خاورمیانه جزء یک مجموعه هلدینگ خاورمیانه برند بسیار قوی‌ای است و علی‌رغم این که شاید در حوزه برندینگ کمتر کار شده اما معرف حضور همه هست.

وی با اشاره به زحمات و کار ارزشمند و ماندگار نمایندگان فروش بیمه می گوید: این تلاش ها در راستای پیشرفت و اعتلای خانواده‌ها و نهایتا پیشرفت کشور است. طی بررسی های انجام شده، در بیمه زندگی خاورمیانه توفیقات کمتری داشته ایم، که نیازمند رفع چالش‌های پیش روی است که انتظارات اعضای هیئت مدیره و سهامدارن شرکت از بدنه فروش شرکت است.

نوروزی اظهارداشت: ما در زیرساخت‌هایمان به این نتیجه رسیدیم که زیرساخت‌هایی که مهیا کردیم برای ارائه خدمات و ارائه سرویس‌های بیزینس به مردم یا همان بحث B۲C و بحث ارائه سرویس‌ها و خدماتی که در بخش شرکت بیمه به نمایندگانمان داریم که اصطلاحا B۲B به آن می گوییم. سرپرست بیمه زندگی خاورمیانه گفت: خوشبختانه توانستیم با یک کار جهادی؛ ظرف چندماه وقت زیرساخت‌هایی که بتواند پاسخگوی نیاز ما در بخش‌های B۲B و B۲C باشد را آماده و مهیا کنند. کارهای ارزشمندی انجام شد در این چند ماه و به نظرم می‌رسد که با همدلی و مشارکت خوبی که الان در شرکت بیمه زندگی خاورمیانه انجام شده و تعاملی که ما با مشارکت جدی با بخش شبکه فروش خواهیم داشت، اتفاقات بسیار خوبی را در پیش رو داریم.

ما برنامه‌ریزی‌هایمان را تلاش کردیم که در حوزه‌های زیرساختی به گونه‌ای انجام شود که تمامی زیرساخت‌های ما اعم از زیرساخت‌های بخش فناوری اطلاعات، زیرساخت‌های بخش فنی و اکچوئری ما، زیرساخت‌های مالی ما و زیرساخت‌های فروش ما کاملا یک مسیر تعاملی و یک مسیر رو به جلو و با استفاده از فناوری‌های جدید را در پیش رو داشته باشیم. مسیر به هر حال مسیر سختی است و لازم است که در تک‌تک این حوزه‌ها تلاش بسیار زیادی انجام شود تا بتوانیم ان‌شاءالله با کمک هم از این مسیر عبور کنیم و به نکات و نقطه‌های خوبی برسیم.

مسیرمان کاملا تبیین‌شده است و استراتژی‌مان هم مشخص است. ما آن چشم‌اندازی که برای شرکت بیمه زندگی خاورمیانه تبیین شده، دستیابی به جایگاه نخست پیشرفته‌ترین شرکت بیمه زندگی و مستمری کشور است که این دور از دسترس نیست. به هر حال عرض کردم که ما عزیزانی در خدمتشان هستیم در شرکت خاورمیانه که صاحب تجربه و توانمندی بسیار بالا هستند و در کنار این عزیزان باتجربه ما جوانان بسیار باهوش و نخبه‌ای را گردآوری کردیم در بخش ستادی‌مان در شرکت بیمه و در بخش فروش هم اعتقادمان این است که نمایندگانی که جذب شدند و در این شرکت دارند فعالیت می کنند، انگیزه بسیار بالایی دارند که بتوانند در این مسیر توفیق کسب کنند. بنابراین در بخش نیروی انسانی ما زیرساخت‌های نسبتا خوبی را داریم، ولی کافی نیست. بررسی‌های ما بیانگر این بوده که در بخش آموزش ما باید خیلی کار کنیم و همکاران بنده چه در بخش ستادی و چه در بخش شبکه فروش باید آموزش‌های جدی و به‌روز را داشته باشند. بعضا من مواجه هستم با این که درخصوص محصولاتی که در شرکت ما تولید شده، به هر حال مستحضر هستید ما با توجه به این که شرکت تخصصی هستیم، حدود هفت یا هشت تا محصول را رفتیم مجوز گرفتیم از بیمه مرکزی و هر کدام از این محصولات قابلیت خوبی برای فروش دارد، ولی به دلیل بعضا ضعف زیرساخت‌هایمان و به دلیل آموزش کمی که توانستیم به شبکه فروشمان بدهیم، عملا می‌شود گفت که توان اصلی شبکه فروش ما فقط در حوزه بیمه‌های عمر و سرمایه‌گذاری مطرح شده است. در همین مسیر هم بالاخره گام‌های خوبی برداشته شده است. من داشتم بررسی می کردم آمارها را، دیدم که با همین ظرفیت و پتانسیل وضع موجود شرکت هم بعضا ما نمایندگانی داشتیم و مدیران فروشی داشتیم که خیلی خوب کار کردند و این بیانگر این است که ما اگر فروشندگانمان خوب آموزش ببینند و بدانند که در مسیری دارند قدم می‌زنند که اگر دانش خوب داشته باشند و خودشان به‌روز باشند و محصولات را خودشان بتوانند شناخت خوبی داشته باشند، قطعا می‌توانند در عرضه محصولات هم موفق باشند.

مهندس نوروزی با بیان اینکه محصول جدید ما به لحاظ نرم‌افزاری خاص است، محصول مستمری یا بازنشستگی تکمیلی است که آماده ارائه به بازار است که به زودی رونمایی می شود.

طبق پیش‌بینی‌های ما و با توجه به خصوصیات خاص این محصول نسبت به سایر شرکت‌های بیمه که محصولات مشابه را دارند ارائه می‌دهند، کاملا متمایز است سرپرست بیمه زندگی خاورمیانه گفت: علی رغم این که وارد بازار رقابتی بیمه شدیم و کار بسیار سختی در پیش داریم، ولی لزوما ورود به این میدان رقابت این نیست که ما اگر مثلا تبلیغات آنچنانی داشتیم، اگر برندینگ آنچنانی داشتیم، می‌توانست ما را در این عرصه نجات دهد، گرچه به این موضوع بی‌توجه نیستیم. ما در بحث تبلیغات، در بحث برندسازی با شیوه‌های نوین داریم کار می کنیم و با بررسی‌هایی که روی هزینه فایده دارد کار می‌شود، مسیر ما را دارد کاملا مشخص می کند که در چه ریل گذاری‌ای باید حرکت کنیم که به نتیجه مطلوب برسیم. سرپرست بیمه زندگی خاورمیانه اظهارداشت: اقدام جدی‌تر در برنامه‌ریزی‌ها و استراتژی ما، ایجاد تمایز است تلاشمان این است که ویترین ما پر از محصولات متفاوت و متمایز از شرکت‌ها باشد که به راحتی بتوانیم وارد عرصه رقابت با سایر شرکت‌ها باشیم.

نوروزی با اشاره به اینکه ما اقدامات خوبی را در حوزه IT شروع کردیم وی اضافه کرد: بیمه زندگی خاورمیانه یکی از مهمترین استراتژی‌هایش این است که با استفاده از ابزارهای نوین فناوری و با ارتباط مستمر و دقیق و کاملا برنامه‌ریزی‌شده با این شورتک‌ها و استارتاپ‌ها بتواند یک مدل موفق را در ارائه محصولات بیمه زندگی داشته باشد. وی گفت: ما به عنوان تنها شرکت بیمه تخصصی هستیم که صددرصد سهامداران ما خصوصی هستند در بخش سرمایه‌گذاری اقدامات خوبی را در شرکت شروع کردیم تلاش مان این است که در یک مسیر مناسبی سرمایه‌گذاری کنند که منافع آن به بیمه‌گذاران و شبکه فروش ما به یک نحو دیگری برسد .

در ادامه همایش مدیراکچوئری و نیز سرپرست معاونت فروش شرکت به ایراد سخنرانی پرداختند و برنامه‌های مربوط به حوزه‌های تحت مدیریت خود را تشریح کردند.

در پایان نیز جلسه پرسش و پاسخ با حضور تمامی مدیران و معاونین شرکت بیمه زندگی خاورمیانه برگزار گردید که با استقتبال حضار مواجه گردید و سئوالات نمایندگان فروش پاسخ داده شد.

بازدید از ۶ طرح اقتصادی استان یزد که با تسهیلات بانک توسعه تعاون راه‌اندازی شده است

اقتصاد سرآمد به مناسبت چهلمین سالگرد پیروزی شکوهمند انقلاب اسلامی از ۶ طرح اقتصادی موفق در استان یزد بازدید به عمل آمد.

به گزارش اقتصاد سرآمد شش طرح اقتصادی فعال و موفق استان یزد صبح امروز توسط سعید معادی مشاور مدیرعامل و مدیر امور روابط عمومی و حوزه مدیریت، محمد ذوالفقاری مدیر امور مالی و پرویز اسدی ماهفروزی مدیر امور حقوقی بانک توسعه تعاون مورد بازدید قرار گرفت.

شرکت تعاونی گردشگری هفت شهر که در شهرستان مهریز واقع گردیده است در زمینی به مساحت ۸ هکتار و با سرمایه‌گذاری ۲۴ میلیارد ریالی شامل دو سالن ۵۰۰ نفر، ۱۶ سوئیت، رستوران و مجموع امکانات رفاهی و گردشگری و با مشارکت ۱۴ میلیارد ریالی بانک توسعه تعاون در قالب طرح ایجادی در حال بهره‌برداری می‌باشد، سه فاز از هفت فاز این طرح با مشارکت بالای ۷۰ درصدی بانک به بهره‌برداری رسیده که قرار بر این شده است تا فاز مربوط به دهکده سلامت و شهربازی و بخش‌های دیگر نیز با همکاری بانک توسعه تعاون راه‌اندازی گردد.

شایان‌ذکر است شرکت تولیدی کاشی پرسپولیس مهریز با قریب به ۵۰۰ نفر اشتغال‌زائی در سه شیفت کاری و باقابلیت تولید کاشی در ابعاد و طرح‌های مختلف برای بازار داخلی و خارجی از زمره طرح‌های موفق مورد بازدید بود که بانک توسعه تعاون اقدام به پرداخت مبلغ ۳۰ میلیارد ریال سرمایه در گردش به طرح مذکور نموده است.

همچنین در ادامه مجتمع کشتارگاهی صنعتی معین دام شهرستان مهریز باقابلیت کشتار روزانه دام سبک اعم از گوسفند و دام سنگین شامل گاو، شترمرغ و شتر مورد بازدید قرار گرفت. کشتارگاه مذکور از مرحله خرید دام زنده تا سالن‌های، کشتار، تخلیه، بسته‌بندی، نگهداری، سردخانه و بارگیری به‌صورت کاملاً مجهز و با پیش‌بینی همه خدمات و نیازها و امکانات موردنظر با ۱۹۰ نفر اشتغال‌زایی، قابلیت کشتار ۲۸۰۰ رأس دام سبک و سنگین را دارد که بانک توسعه تعاون به‌منظور تأمین نیاز سرمایه در گردش این طرح مبلغ ۳۰ میلیارد ریال تسهیلات اعتباری پرداخت‌نموده‌است.

گفتنی است در ادامه سفر از شرکت تولید مکمل غذایی و دارویی کارن یزد بازدید به عمل آمد شرکت مذکور تاکنون توانسته است ۲۴ میلیارد ریال سرمایه در گردش از بانک دریافت نماید.

همچنین در ادامه از شرکت تولید ترمه دستجردی یزد با اشتغال‌زایی بیش از ۱۵۰ نفر بازدید به عمل آمد، شرکت مذکور یکی از شرکت‌های موفق و فعال در صنعت ترمه‌دوزی است و علاوه بر دریافت تسهیلات اعتباری ۷ میلیارد و پانصد میلیون ریالی از محل رونق تولید، هفت میلیارد و پانصد میلیون ریال نیز به‌صورت خرید دین از بانک توسعه تعاون دریافت کرده است.

همچنین در ادامه از شرکت تولید کاشی روکاسرام یزد بازدید به عمل آمد، شرکت مذکور در مرحله تولید آزمایشی بوده که به‌زودی رسماً افتتاح خواهد شد این شرکت تاکنون ۳۶ میلیارد ریال سرمایه خرید دین و ۲۲ میلیارد ریال برای شرکت پخش تابعه‌اش از بانک توسعه تعاون دریافت نموده است.

بانک توسعه تعاون
TOSE'E TA'AVON BANK

نگاه نو

پرداخت چهار هزار میلیارد ریالی تسهیلات قرض الحسنه در بانک کارگشایی

اقتصاد سرآمد بانک کارگشایی در جهت رفع نیازهای فوری و ضروری متقاضیان بیش از چهار هزار میلیارد ریال تسهیلات قرض الحسنه در ده ماه نخست امسال پرداخت کرده است.

به گزارش اقتصاد سرآمد، از ابتدای امسال تا پایان دی ماه تعداد ۴۱۳ هزار و ۳۸ فقره تسهیلات قرض الحسنه به ارزش بیش از چهار هزار و ۸۴ میلیارد ریال توسط بانک کارگشایی پرداخت شده است.

همچنین در مدت مذکور، تعداد ۵۷ هزار و ۹۳۴ فقره تسهیلات جعاله به متقاضیان پرداخت شده که ارزش ریالی آن به چهار هزار و ۶۸۹ میلیارد ریال می رسد.

بانک کارگشایی از واحدهای تابعه بانک ملی ایران است که جهت نیازهای ضروری متقاضیان در ازای ترهین طلاآلات، تسهیلات قرض الحسنه اعطا می کند.

میزان تسهیلات قرض الحسنه برای هر نفر حداکثر یک فقره سند ۲۰ میلیون ریالی در ازای ترهین ۱۰۰ گرم طلا در هر قرارداد و تسهیلات جعاله تا سقف ۱۰۰ میلیون ریال در ازای ترهین ۱۴۳ گرم طلا است.

مدت زمان باز پرداخت تسهیلات قرض الحسنه و جعاله کارگشایی در یک قسط و حداکثر تا یک سال است.

شعبه مرکزی بانک کارگشایی در میدان محمدیه تهران قرار دارد.

در ۹ ماه اول سال ۹۷؛

۹۴ هزار عروس و داماد با وام بانک صادرات ایران زندگی مشترک خود را آغاز کردند

اقتصاد سرآمد پرداخت بیش از ۱۴ هزار میلیارد ریال وام قرض‌الحسنه ازدواج و تهیه جهیزیه توسط بانک صادرات ایران در ۹ ماه اول سال ۹۷، بیش از ۹۴ هزار نفر را راهی خانه بخت کرد.

به گزارش اقتصاد سرآمد، این بانک در راستای عمل به مسئولیت‌های اجتماعی، زمینه ازدواج ۹۴ هزار و ۴۱۸ نفر را در ۹ ماه منتهی به پایان آذرماه سال جاری با اعطای بیش از ۱۴ هزار و ۶۳۷ میلیارد ریال وام ازدواج و تهیه جهیزیه فراهم کرده است.

بنابراین گزارش، پرداخت وام قرض‌الحسنه ازدواج و تهیه جهیزیه به‌عنوان یکی از مهم‌ترین سرفصل‌های تسهیلات حمایتی این بانک در دستور کار بوده که در همین راستا تعداد وام‌های پرداختی در این حوزه از ابتدای سال ۹۶ تا پایان آذرماه سال ۹۷ به ۲۴۷ هزار و ۱۳۳ فقره به ارزش بالغ بر ۳۰ هزار و ۴۹۱ میلیارد ریال رسیده است.

این بانک به عنوان یکی از بانک‌های عامل در پرداخت وام قرض‌الحسنه و تهیه جهیزیه تلاش ویژه‌ای در عمل به این امر خداپسندانه داشته به نحوی که پرداخت این وام توسط بانک صادرات ایران در سال ۹۵ نیز موجب تسهیل شرایط ازدواج بیش از ۱۳۰ هزار نفر شد که در این راستا، بالغ بر ۱۲ هزار و ۸۳۵ میلیارد ریال تخصیص یافته است.

پرداخت یک روزه وام قرض‌الحسنه ازدواج و تهیه جهیزیه در شعب بانک صادرات ایران به شرط تکمیل پرونده فراهم است و در برخی شعب صف انتظاری نیز وجود ندارد.

پرداخت دهمین مرحله سود قطعی اوراق مشارکت شرکت پالایش نفت بندرعباس در بانک ملت

اقتصاد سرآمد دهمین مرحله سود قطعی اوراق مشارکت شرکت پالایش نفت بندرعباس منتشره روز سوم اسفندماه سال ۱۳۸۹، در شعب منتخب بانک ملت پرداخت می شود.

به گزارش اقتصاد سرآمد، دهمین مرحله پرداخت سود قطعی اوراق مشارکت مذکور، از روزهای اول تا ۱۵ اسفندماه سال جاری از طریق شعب منتخب این بانک انجام خواهد شد. بر اساس این گزارش، دارندگان برگه تسویه نهایی با همراه داشتن اصل و تصویر کارت ملی می توانند به شعب منتخب بانک ملت مراجعه و نسبت به دریافت سود قطعی اوراق مشارکت خود، اقدام کنند.