

برنامه های بیمه پارسیان برای توانمند سازی شبکه فروش ؛

حرکت به سوی تخصص گرایی نمایندگان بیمه پارسیان کلید می خورد

به گزارش حرکت به سوی تخصص گرایی و مهارت شبکه فروش از دیگر برنامه های آتی این مدیریت می باشد. بسیاری از شرکتهای فروش مستقیم و فروش غیر مستقیم و فروشندگان حضوری در صنعت بیمه استفاده می نمایند برای موفقیت در فروشها باید کارکنان و نمایندگان و کارگزاران از اطلاعات کافی برخوردار باشند و آموزشهای لازم را در زمینه فروش کلیه رشته های بیمه ای داشته باشند .

به گزارش اقتصاد سرآمد، محسن فتحی سرپرست مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران بیمه پارسیان طی یاداشتی ضمن تحلیل ضرورت توانمندی سازی شبکه فروش از برنامه های این شرکت جهت ارتقاء شبکه فروش گفت که در یادداشت زیر قابل مشاهده است:

توسعه بازار و افزایش ضریب نفوذ صنعت بیمه و به تبع آن شرکتهای بیمه ای در جای جای پهنه کشور اسلامی ایران، از اهداف مهم و استراتژیک سیاست گذاران و تصمیم سازان صنعت بیمه است.

از طرفی رشد چشم گیر سهم فروش بیمه نامه به صورت غیر مستقیم از سوی نمایندگان و کارگزاران نیز گواه بر این مدعاست که توجه به حوزه فروش و جذب فروشندگان حرفه ای، توانمند و کارا مزیت و وجه تمایز شرکتهای بیمه در سالهای آینده است.

با این هدف و با توجه به سابقه و تجربه مدیران ارشد شرکت بیمه پارسیان، این مهم هدف گذاری شده است. در واقع اولویت کاری مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران بیمه پارسیان توانمند سازی و رفع مشکلات شعب و نمایندگان می باشد.

قسمت عمده ی پورتفوی صنعت بیمه از طریق شبکه ی فروش جذب می نشود به همین دلیل کیفیت کار شبکه ی فروش بیمه تاثیر به سزایی در وضعیت صنعت بیمه دارد. در واقع بخش اعظم و مهم منابع انسانی شرکت های بیمه و از جمله شرکت بیمه پارسیان را شبکه فروش و بخصوص نمایندگان شرکت تشکیل می دهند، توانمندسازی این بخش اعظم از منابع انسانی شرکت و چگونگی ارتقاء آن یکی از دغدغه های اصلی مدیران این شرکت می باشد. در واقع نمایندگان و کارگزاران شرکتهای بیمه، شبکه فروش صنعت بیمه را تشکیل می دهند و در حقیقت بازوان اجرایی شرکت های بیمه در امر فروش هستند.

وجود نمایندگان متخصص و کارآمد مهم ترین سرمایه شرکت بیمه پارسیان و تضمین کننده بقای آن است، در نقاط مختلف می تواند زمینه جذب مشتری و ارائه خدمات مطلوب را در کمترین زمان ممکن فراهم سازد و به افزایش پرتفوی و رشد شرکت منجر شود. لذا مهمترین دغدغه مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران شناسایی مسائل و رفع چالشهای پیش روی شبکه فروش می باشد.

در حوزه مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران ارتقای کیفیت شبکه فروش از جمله افزایش دانش و مهارت نمایندگان در بازاریابی و مدیریت بازار و توانمندسازی آنها از لحاظ فنی در نظر گرفته شده است. در واقع هدف این مدیریت برنامه ریزی دقیق و هوشمندانه با بهره گیری از عزم همگانی در کلیه سطوح شرکت برای رسیدن به اهداف فوق می باشد چراکه رشد کیفی شبکه فروش و حرکت به سمت ماهر سازی نمایندگان با توانمندسازی آنها به علم روز و دانش و مهارت فنی همواره بعنوان به عنوان یک ضرورت مطرح می باشد. همچنین حرکت به سوی تخصص گرایی و مهارت شبکه فروش از دیگر برنامه های آتی این مدیریت می باشد. بسیاری از شرکتهای فروش مستقیم و فروش غیر مستقیم و فروشندگان حضوری در صنعت بیمه استفاده می نمایند برای موفقیت در فروشها باید کارکنان و نمایندگان و کارگزاران از اطلاعات کافی برخوردار باشند و آموزشهای لازم را در زمینه فروش کلیه رشته های بیمه ای داشته باشند تا بتوانند مشتریان خود را جذب کننده و یکی از عمده ترین عوامل موفقیت این افراد از دانش و مهارتهایی است که آنها کسب می کنند.

سازمان دهی، ارتقاءسطح دانش فنی کارکنان، طراحی و اجرای برنامه های انگیزشی برای ماندگاری و وفاداری کارکنان کارآمد شرکت و... از جمله اقداماتی است که چار چوب یک استراتژی و الگوی هدفمند مدیریت شبکه فروش شرکت های بیمه را نشان می دهد و مسلم است وقتی یک سازمان استراتژی فوق را با رویکرد مشتری مداری و همسو شدن با آرزوهای مشتریان خود تطبیق دهد از جمله شرکت های موفق خواهد بود. از طرفی همانگونه که موفقیت یک شرکت بیمه تا حدود زیادی در گرو عملکرد شعب آن است، موفقیت شعب نیز مرهون عملکرد مدیریت و کارکنان آن است. این افراد سرمایه های اصلی شرکت بیمه را تشکیل می دهند و اصولا وجه تمایز یک شرکت بیمه نسبت به سایر شرکتهای بیمه در شرایط مشابه، برخورداری از کارکنانی متعصب، علاقه مند و آگاه به اهداف سازمانی می باشد. با عنایت به این موضوع مدیریت امور شعب، نمایندگان و کارگزاران نهایت سعی و تلاش خود را در راستای حل مسائل و مشکلات کارکنان شعب و شبکه فروش متمرکز نموده است.

پرداخت نوین

«لیگ نوین» با میلیارد ها ریال جایزه برای پذیرندگان پرداخت نوین بر گزار می شود

شرکت پرداخت نوین با هدف ارتقاء کیفیت سرویس دهی و افزایش رضایت مشتریان، نخستین دوره جشنواره پذیرندگان خود با عنوان «لیگ نوین» را با همکاری بانک اقتصاد نوین برگزار می کند. در اولین دوره لیگ نوین که از بیستم دی ماه سال جاری آغاز و تا بیستم فروردین ماه ۱۳۹۸ ادامه خواهد داشت، تمامی پذیرندگان شرکت پرداخت نوین می توانند با افزایش تراکنش های خود، ضمن کسب امتیاز از جوایز این لیگ در سه سطح «جوایز روزانه»، «جوایز ماهانه» و «جوایز از رنده در پایان لیگ نوین» بهره مند شوند. در جشنواره «لیگ نوین» ۳۰ جایزه دو میلیون ریالی به صورت روزانه، سه جایزه ۲۰۰ میلیون ریالی به صورت ماهانه و سه جایزه یک میلیارد ریالی در پایان دوره سه ماهه جشنواره به قید قرعه به پذیرندگان حائز شرایط شرکت در قرعه کشی اهدا خواهد شد. پذیرندگان محترم می توانند جهت اطلاع از کلیات جشنواره، مدل کسب امتیاز و شرایط شرکت در لیگ به وب سایت شرکت پرداخت نوین به آدرس https://pna.co.ir مراجعه و بانصب اپلیکیشن نوین پی از جزئیات امتیازات و جوایز بردگان اطلاع پیدا نمایند. همچنین کارشناسان مرکز ۲۴ ساعته امداد پذیرندگان شرکت پرداخت نوین به شماره ۰۶۸۰۰۶۸۰۰۶ آماده پاسخگویی به سئوالات مشتریان در این رابطه هستند.

مهر ایران؛ گامی بزرگ در مسیر اشتغال های کوچک



به گزارش اقتصاد سرآمد، دکتری اکبری در مهر ایران با اشاره به گامهای موثر برداشته شده در مسیر ایفای شکوفاهی و رونق اقتصادی کشور بیان داشت: این بانک طی یازده سال فعالیت مطلوب در حوزه قرض الحسنه بالغ بر ۲ میلیون و ۱۰۰ هزار فقره تسهیلات قرض الحسنه به ارزش بیش از ۳۱۹ هزار میلیارد ریال پرداخت نموده که ۲۸ درصد تعداد پرداختی در دو سال اخیر، شامل ۷۵۲ هزار فقره در سال ۹۶ و بیش از ۸۵۰ هزار فقره از ابتدای سال ۹۷ تا کنون صورت گرفته شده است.

مدیرعامل بانک قرض الحسنه سرآمد، دکتری اکبری در ادامه افزود: همچنین ۵۳ درصد مبلغ پرداختی در ۲ سال اخیر، شامل ۸۲ هزار میلیارد ریال در سال ۹۶ و ۸۹ هزار میلیارد ریال در ۹ ماه ابتدایی سال انجام شده است.

مدیرعامل بانک قرض الحسنه مهر ایران ضمن تاکید بر استقبال مردم از خدمات و طرح های تسهیلاتی بانک اظهار داشت: از ابتدای تأسیس تا پایان آذر ماه سال جاری بیش از ۶ میلیون و ۳۳۱ هزار سپرده گذار جذب شده که سهم آن در سال های ۹۶ و ۹۷ جمعاً به میزان یک

استثناء محسوب می شود. مدیرعامل بانک قرض الحسنه مهر ایران در رابطه با برنامه و اهداف تدوین شده در سال جاری بیان داشت: پرداخت تسهیلات قرض الحسنه به یک میلیون نفر با اعتباری بالغ بر یکصد هزار میلیارد ریال از برنامه های بانک قرض الحسنه مهر ایران در سال ۱۳۹۷ است که تا کنون به بیش از ۸۵۰ هزار نفر وام قرض الحسنه معادل ۸۹ هزار میلیارد ریال اعطا شده است.

مرتضی اکبری با اشاره به مقبولیت عملکرد بانک قرض الحسنه مهر ایران در میان اهل سنت نیز بیان داشت: تنها در استان سیستان و بلوچستان نزدیک به ۴۵ درصد از منابع بانک متعلق به عزیزان اهل سنت می باشد.

مدیرعامل بانک قرض الحسنه مهر ایران خاطرنشان کرد: این بانک با انعقاد تفاهنامه های حمایتی با نهادهایی مانند وزارت بهداشت، سازمان بهزیستی، سازمان زندانها، کمیته امداد خمینی (ره)، بنیاد برکت، بنیاد مسکن انقلاب اسلامی، شورای عالی مناطق آزاد و... نقش بسزایی را در تقویت و توانمند سازی اقشار آسیب پذیر جامعه، حمایت از کار آفرینی و اشتغالیابی ایفا نموده است.

دکتر اکبری تصریح کرد: بانک قرض الحسنه مهر ایران امسال نیز با معطوف ساختن توجهات خود به دانشجویان و آموزش عالی کشور به عنوان نیروی مولد، متخصص و ماهر و همچنین پتانسیل ذاتی برای آبادانی ایران عزیز اسلامی طی تفاهنامه هایی باوزارت علوم، تحقیقات و فناوری، دانشگاه آزاد اسلامی، دانشگاه پیام نور، دانشگاه علمی و کاربردی، مراکز فنی و حرفه ای و دانشگاه علامه طباطبایی گام موثری برای توانمندسازی دانشجویان شهری به پرداز از طریق پرداخت تسهیلات قرض الحسنه دانشجویی برداشته است.

روان سازی خدمات بانک ملی ایران برای افزایش رضایت مشتریان

است، اظهار کرد: شعب در پرداخت تسهیلات، سرمایه در گردش به واحدهای تولیدی را در اولویت قرار دهند، اما این تسهیلات باید به واحدهایی پرداخت شود که تولید مستمر دارند و با مشکل فروش تولید خود مواجه نیستند.

وی همچنین محصولات بانکداری الکترونیک بانک ملی ایران را از پیشرفته ترین محصولات موجود در نظام بانکی خواند و گفت: سوپر محصولاتی مانند بام، بله و اپلیکیشن ۶۰ همواره مورد تحسین فعالان نظام بانکی و بانک مرکزی قرار گرفته اند، بنابراین باید از حداکثر توان موجود برای تبلیغ و استفاده از آنها بهره برد. مدیرعامل بانک ملی ایران همچنین از افزایش سطوح اختیارات مدیران برای فروش اموال مزاد بانک خبر داد و گفت: خوشبختانه بانک ملی ایران در این زمینه سرآمد است و روند وصول مطالبات معوق بانک نیز سرعت گرفته، به طوری که وضعیت بانک در این دو شاخص همواره رو به بهبود است.

وی از برگزاری دومین «ملی شو» در آینده نزدیک نیز خبر داد و خاطرنشان کرد: تازه ترین محصولات بانک ملی ایران به زودی رونمایی خواهد شد تا نشان دهد این بانک به یک نهاد مدرن، توانمند و پیشتاز تبدیل شده است.

سود مانده سپرده، امکان افزایش موجودی و انجام تراکنش در درگاه های بانکداری الکترونیک، با عضویت در باشگاه مشتریان بانک از یک هزار جایزه ارزشمند به ارزشی بالغ بر ۶ میلیارد ریال به قید قرعه بر خوردار شوند. علاوه بر این، دانش آموزان می توانند در قالب این طرح معادل دو برابر معدل موجودی حساب خود، تا سقف ۵ میلیون ریال در دوران ابتدایی (اول تا ششم) و ۱۰ میلیون ریال در دوران دبیرستان (هفتم تا دوازدهم) کارت اعتباری مراجعه با امکان انتقال اعتبار به والدین به عنوان کمک هزینه خرید نوشت افزار و... دریافت کنند. صدور کارت با درج نام دانش آموز در این طرح بدون کارمزد بوده و بانک صادرات ایران به مناسبت سال ۱۳۳۱ (سال تأسیس بانک) مبلغ ۳۱ هزار تومان در این کارت ها به عنوان هدیه و اریز خواهد کرد. در این طرح، کسب امتیاز از تراکنش های انجام شده در درگاه های بانکداری الکترونیک، امکان بهره مندی از جوایز همچون کمک هزینه خرید اقلامی مانند تلفن همراه هوشمند، تبلت، دوچرخه، نوشت افزار و لوازم ورزشی در قالب قرعه کشی های باشگاه مشتریان را برای دانش آموزان فراهم کرده است.

رسانی مطلوب به مشتریان شود، اظهار کرد: باید تا حد ممکن از اختیارات ارائه شده توسط بانک مرکزی و هیات مدیره بانک در شعب استفاده شده و سرعت ارائه خدمات به مشتریان افزایش یابد.

وی با اشاره به این که سرعت فعالیت ها در دنیای رقابتی امروز اهمیت وافری پیدا کرده است، ادامه داد: نمی توان مشتری را برای دریافت یک خدمت معطل کرد، در حالی که همه امکانات قانونی برای ارائه سریع آن خدمت وجود دارد.

حسین زاده با بیان این که عملکرد همه واحدهای بانک به صورت هفتگی در جلسه هیات مدیره بررسی می شود، گفت: هیات مدیره بانک مصمم است جایگاه مطلوب بانک ملی ایران در نظام بانکی را حفظ کند و از همه ظرفیت های قانونی برای بر طرف کردن موانع استفاده خواهد شد.

مدیرعامل بانک ملی ایران تاکید کرد: مدیران اهل ریسک و آشنا به قوانین و مقررات، مورد تایید هیات مدیره هستند و به آنها اختیاراتی برای فعالیت بیشتر در جهت بهبود امور و ایجاد رضایت در مشتریان داده خواهد شد. حسین زاده با اشاره به این که اولویت امروز کشور، کمک به ایجاد اشتغال و افزایش تولید

تعداد «سپهر دانش»ی ها از ۸۰ هزار نفر گذشت

خانواده های آنان است. بنابراین گزارش، هدف اصلی این طرح که برای اولین بار در نظام بانکی کشور با مزیت های منحصر به فرد رونمایی شده، توسعه فرهنگ بانکداری و آشنایی بیشتر دانش آموزان با خدمات نوین بانکی است که توانسته اعتماد طیف قابل توجهی از دانش آموزان و خانواده های آنها را جلب کرده و روند روزافزون آن همچنان ادامه دارد.

در این طرح با سقف تراکنش مالی ۲ میلیون ریالی در هفته، دانش آموزان می توانند از طریق تمامی درگاه های اینترنتی، خدمات بانکداری الکترونیک را دریافت کنند.

صرفه جویی در هزینه ها، مدیریت جریان نقدینگی و هزینه دانش آموزان توسط خانواده، رفع نگرانی از حمل پول نقد و امکان ارسال آنی و چه نقد برای دانش آموز از راه دور، از جمله مزایای این طرح است که تا کنون با استقبال خوبی روبرو شده است.

دانش آموزان سراسر کشور می توانند با افتتاح حساب سپرده کوتاه مدت طرح «سپهر دانش» نزد شعب این بانک و دریافت کارت ویژه دانش آموزی، ضمن بهره مندی از نرخ ۱۰ درصدی

بانک ، بیمه و بورس

اقتصاد سرآمد

یکشنبه ۲۳ دی ۱۳۹۷ - شماره ۴۰۹

بانک

ایفای مسئولیت اجتماعی با کمک به ارتقاء سواد سلامت روستائیان



سپهر دانش

مدیریت شعب پست بانک استان کرمانشاه در راستای ایفای مسئولیت اجتماعی بانک و به منظور کمک به ارتقاء سطح سواد سلامت روستائیان استان و لزوم توجه به اصلاح سبک زندگی آنها، تفاهنامه مشترک همکاری با دانشگاه علوم پزشکی و خدمات بهداشتی درمانی کرمانشاه منعقد نموده است.

به گزارش اقتصاد سرآمد، براساس این تفاهم نامه پیام های لازم در خصوص سواد سلامت در استان کرمانشاه و جلب توجه مردم به اصلاح سبک زندگی و ارائه راهکاری لازم در قالب های اقدامات بویژه در روستاها تهیه و اطلاع رسانی و آموزش داده خواهد شد.

همچنین براساس تفاهم نامه مذکور مقرر شد که برنامه های لازم در زمینه فرهنگ سازی سلامت در قالب بروشور و جزوات آموزشی بصورت ماهیانه تهیه و در بین ساکنان روستاها توزیع گردد.

.....

بانک کشاورزی در گذر

از ۹ ماهه ۹۷



به گزارش اقتصاد سرآمد، در سال حمایت از کالای ایرانی، شعار سال بانک کشاورزی با عنوان «خدمات بهتر، تسهیلات بیشتر، حمایت از تولید پایدار کشاورزی» در ۹ ماهه اول سال جاری به میزان زیادی تحقق یافت.

به گزارش اقتصاد سرآمد، در ۹ ماهه اول سال جاری مانده تسهیلات پرداختی این بانک مبلغ ۱۲۴ هزار و ۱۳۳ میلیارد ریال افزایش یافت که این میزان رشد، بیش از دو برابر رشد مانده تسهیلات پرداختی در ۹ ماهه اول سال ۱۳۹۶ بوده است.

بر اساس این گزارش، کل تسهیلات پرداختی بانک کشاورزی در نه ماهه سال ۱۳۹۷ بالغ بر ۲۹۱ هزار میلیارد ریال بوده که نسبت به مقطع مشابه سال گذشته، ۴۷ هزار میلیارد ریال بیشتر بوده است.

شایان ذکر است بر مبنای رهنمودهای مقام معظم رهبری و سیاست های دولت تدبیر و امید و تحقق شعار ملی «حمایت بهتر، تسهیلات بیشتر، حمایت از تولید پایدار کشاورزی» به عنوان شعار بانک کشاورزی و محور برنامه های این بانک برای پشتیبانی بیشتر از بخش کشاورزی در سال ۱۳۹۷ انتخاب شد که حاصل این حمایت بیشتر، در رضایت مسئولان بخش کشاورزی و پیام های قدردانی استانداران استان های کشور به خوبی مشهود است.