

زمین کافی برای تمامی متقاضیان طرح اقدام ملی مسکن در استان فارس تامین شده است

مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن در حاشیه سفر به استان فارس با همراهی رییس کمیسیون عمران در مجلس شورای اسلامی انجام شد از تامین زمین کافی توسط سازمان ملی زمین و مسکن برای تمامی افرادی که در استان فارس برای طرح اقدام ملی مسکن وجه واریز کرده‌اند خبر داد.

به گزارش پایگاه خبری بانک مسکن-هیبنا به نقل از وزارت راه و شهرسازی، مدیرعامل سازمان ملی زمین و مسکن در حاشیه سفر به استان فارس با همراهی محمدرضا رضایی کوچی رییس کمیسیون عمران در مجلس شورای اسلامی انجام شد از تامین زمین کافی توسط سازمان ملی زمین و مسکن برای تمامی افرادی که در استان فارس برای طرح اقدام ملی مسکن وجه واریز کرده‌اند خبر داد.

احمد اصغری‌مهرآبادی اظهار کرد: در سطح استان فارس ۶۷ هزار مورد ثبت‌نام برای طرح

برندگان مسابقه #نوروز پارسیان مشخص شدند

مراسم قرعه کشی مسابقه #نوروزپارسیان برگزار شد و ۱۴ برنده خوش شانس این مسابقه مشخص شدند.

به گزارش روابط عمومی بانک پارسیان در ابتدای سال جاری، به منظور ارج نهادن و نمایش آیین های زیبای نوروز باستانی، مسابقه ای در صفحه رسمی اینستاگرام بانک برگزار شد که شرکت کنندگان در این مسابقه می بایست تصویری از نمادها ، سنت ها و یا مناظر طبیعی نوروز را با تلفن همراه خود به تصویر کشیده و آن را با #نوروزپارسیان به اشتراک می گذاشتند. پس از اتمام مهلت شرکت در مسابقه و در مرحله قرعه کشی برای اعلام نتایج، متاسفانه، صفحه رسمی بانک در اینستاگرام از دسترس خارج شد و با وجود تلاش های فراوان، امکان دسترسی به صفحه قبلی غیرممکن شد. از این رو صفحه رسمی جدید بانک پارسیان در اینستاگرام با نشانی https://www.parsianbank.ir آغاز به فعالیت نمود. در مراسم قرعه کشی مسابقه #نوروزپارسیان نیز که در تاریخ یکم تیرماه و مصادف با میلاد امام رضا (ع) در محل روابط عمومی بانک پارسیان برگزار شد، تعداد ۱۴ برنده خوش اقبال به قید قرعه انتخاب شدند که ضمن تبریک به ایشان، اسامی (اکانت کاربری) آنها در صفحه جدید بانک در اینستاگرام اعلام شده است که به هر یک از این برندگان مبلغ دو میلیون ریال به پاس قدردانی از همراهی ایشان، اعطا خواهد شد. از همراهان همیشگی دعوت می شود تا با پیوستن به صفحه رسمی جدید بانک در اینستاگرام به نشانی https://www.instagram.com/parsianbankir ضمن آگاهی از تازه ترین اخبار، محصولات و خدمات بانک، رویدادها و مسابقه های آتی ما را دنبال کنند.



تمرکز بر نیازهای مشتریان، وجه تمایز بانکداری دیجیتال

فهاد اینالویی معاون فناوری اطلاعات بانک ایران‌زمین در تشریح نقطه نظرات خود از بانکداری دیجیتال می‌گوید: "وجه تمایز بانکداری دیجیتال با اشکال دیگر بانکداری تمرکز آن بر نیازهای مشتری و داده‌محور بودن آن است. این داده‌محور بودن است که کلان داده‌ای از مشتری به سیستم بانکی می‌دهد و این کلان‌داده‌ها هستند که تشخیص می‌دهند چه تسهیلاتی می‌تواند در اختیار مشتری قرار دهد." به گزارش روابط عمومی بانک ایران زمین، معاون فناوری اطلاعات این بانک، مشتری را در بانکداری دیجیتال محور توجه بانک دانست و افزود: در بانکداری دیجیتال فعالیت‌های مشتری شامل تراکنش‌های بانکی، موضوعات مورد علاقه، سلاقی، میزان رضایتمندی از خدمات بانکی و از طریق استفاده از کانال‌های مختلف و ابزارهای دیجیتال رصد می‌شود و پس از تحلیل فعالیت‌ها، پیشنهادات و محصولات متناسب با نیاز مشتری به وی ارائه می‌شود. در همین راستا، روش‌های بهبود ارتباط مشتری با بانک مورد بررسی قرار می‌گیرد. او می‌افزاید: "در بانکداری دیجیتال ایجاد امنیت پیچیده است، چون فین‌تک‌ها واسطه بین مشتری و بانک هستند، امنیت وقتی در این فضا افزایش پیدا می‌کند که ابزارهای مانیتورینگ تقویت شود تا تراکنش‌ها به‌ویژه تراکنش‌های مالی تقویت شود." اینالویی ادامه می‌دهد: "بانکداری دیجیتال در افزایش رقابت بین‌بانکی بسیار موثر است، زیرا هر چه بانک بتواند خدمات دسته‌بندی‌شده و بهتری را در پلتفرم‌هایی قرار دهد که دیگران استفاده می‌کنند، امتیاز بیشتری کسب می‌کند، در نتیجه در ارائه سرویس به مشتری رقابت بیشتری ایجاد می‌شود. هر بانکی ناووتر تر باشد، در جذب مشتری موفق‌تر است."

به همت بیمه تعاون

مسابقه اینشورناک برای اولین بار در صنعت بیمه برگزار می شود

صبح (سه شنبه اول تیرماه ۱۴۰۰) نشست خبری اولین مسابقه اینشورناک در صنعت بیمه با حضور قائم مقام و مدیرکل روابط عمومی بیمه مرکزی، مدیرعامل بیمه تعاون و خبرنگاران برگزار شد.

به گزارش اداره کل روابط عمومی و امور بین الملل بیمه مرکزی پرویز خوشکلام خسروشاهی قائم مقام بیمه مرکزی دراین نشست برگزاری این مسابقه را ابتکاری جدید درصنعت بیمه دانست و گفت: تربیت کارشناسان با توانمندی های فن بیان، مهارت های مذاکره و فروش کمک بزرگی برای صنعت بیمه به ششمار می آید که متعاقبا به گسترش فرهنگ بیمه در جامعه و افزایش ضریب نفوذ بیمه ختم می شود.

همچنین قائم مقام بیمه مرکزی افزود: بیمه گران همان قدر که در حوزه فروش بیمه نامه به استفاده از فن بیان نیاز دارند، باید توانایی سخن گفتن در درباره خدمات پس از فروش بیمه نامه و عمل به تعهدات بیمه گر نیز کسب نمایند، چون ای بسا این مهارت موثرتر از مهارت بازاریابی است.

وی تصریح کرد: اگر شبکه فروش آموزش های لازم در برخورد با بیمه گذاران به خصوص هنگام بروز خسارت را فراگیرند و بتوانند در شرایط بحرانی آرامش را به بیمه گذاران منتقل کنند، گام بزرگی در خوشحالی مشتریان و گسترش فرهنگ بیمه در جامعه برداشته ایم که مطمئنا برگزاری اینگونه مسابقات در رسیدن به این اهداف موثر خواهد بود.

مدیرعامل شرکت بیمه تعاون نیز در این نشست با بیان این که متأسفانه صنعت بیمه در کشور ما از عدم تسلط شبکه فروش به خدمات بیمه ای و نیز ناتوانی در معرفی محصولات رنج می برد، گفت: باید در فعالیتهای تبلیغاتی بتوان گفت فقط ۵ درصد شبکه فروش ما به فتون سخنوری و معرفی درست محصول آگاهی دارند که امیدواریم با برگزاری چنین رویدادهایی، تا حد امکان به حل این مشکل کمک شود.

یونس مظلومی با تاکید بر این که «بیمه» محصولی فروختنی است، نه خریدنی، اظهار کرد: در رویداد مسابقه سخنرانی صنعت بیمه، فرصتی فراهم شده است که فعالان صنعت بیمه توانایی خود در زمینه معرفی محصول را محک بزنند و در این زمینه آموزش هم ببینند. وی با بیان این که این رویداد، فراشرکتی است و همه دست اندرکاران صنعت بیمه می توانند در آن مشارکت کنند، ادامه داد: سخنرانی حرفه ای یک اصل پذیرفته شده در صنعت فروش است و یکی از روش های توسعه فرهنگ بیمه و نیز کمک به افزایش ضریب نفوذ آن، افزایش مهارت سخنوری فروشندگان بیمه به منظور اقناع خریدار است. به گفته وی، برگزاری مسابقات سخنرانی در دنیا بسیار رایج و در کشور ما نیز تا حدودی شناخته شده است، اما برگزاری این مسابقه در صنعت بیمه کشورمان برای نخستین بار رخ می دهد و امید آن می رود که با ادامه این رویداد در سال های بعد، بتوان اثر مطلوب آن را در فروش بیمه نامه های خرد مانند زندگی، حوادث انفرادی، آتش سوزی و ... مشاهده کرد.

مدیرعامل شرکت بیمه تعاون همچنین به موضوع استارت آپ ها و شرکت های بیمه بر سر رقابت در بازار اشاره کرد و با بیان این که حتی در توسعه یافته ترین کشورها، حداکثر ۳۰ درصد فروش صنعت بیمه از طریق استارت آپ ها رخ می دهد، اظهار کرد: در کشور ما این رقم حدود ۲ درصد است، بنابراین می توان گفت که استارت آپ ها تهدیدی برای شبکه فروش محسوب نمی شوند.

"حق به جانب" دبیر اجرایی این رویداد نیز با تاکید بر لزوم تقویت توانایی سخن گفتن درباره حوزه فعالیت توسط فعالان هر بخش، گفت: حتی سخنران های حرفه ای هم نیاز به آموزش دارند و نخستین مسابقه بزرگ سخنرانی صنعت بیمه این زمینه را برای همه علاقه مندان فراهم کرده است. علاقه مندان به مشارکت در این رویداد می توانند با مراجعه به سایت insurtalk.org اطلاعات کاملتری در این باره دریافت کنند.

انتصاب رئیس اداره حفاظت و انتظامات بانک ایران زمین

عبدالمجید پورسعید مدیرعامل بانک ایران زمین؛ طی حکمی محمدرضا رفیعی را به عنوان رئیس اداره حفاظت و انتظامات این بانک منصوب کرد.

به گزارش اداره روابط عمومی بانک ایران زمین؛ عبدالمجید پورسعید طی حکمی محمدرضا رفیعی را به عنوان رئیس اداره حفاظت و انتظامات بانک ایران زمین منصوب کرد.

در این حکم آمده است:

با عنایت به تجربه، تعهد و شایستگی شما به موجب این ابلاغ به عنوان رئیس اداره حفاظت و انتظامات بانک ایران زمین منصوب می شوید. امید است با اتکال به خداوند متعال و با تلاش و کوشش مضاعف و با در نظر گرفتن وظایف و مسئولیت های شرعی و قانونی در اجرای صحیح امور محوله موفق و موید باشید.

۶ هزار و ۲۰۰ نفر وجه واریز کرده‌اند. معاون وزیر راه و شهرسازی با اعلام اینکه

جلسه مجمع عمومی عادی سالانه شرکت احیا استیل فولاد بافت برگزار شد



۸۵۰ تن بود و در سه ماهه سال جاری نیز میزان تولید به ۲۱۰ هزار تن رسیده است.

وی به اجرای فاز ۲ فولاد بافت نیز اشاره کرد و افزود: فاز ۲ طبق برنامه در حال اجراست و قرار است تا پایان سال ۱۴۰۱ به اتمام برسد. در حال حاضر حدود ۳۸۰ نفر نیروی پیمانکار در اجرای فاز ۲ مشغول به کار هستند.

در این جلسه، گزارش بازرس قانونی و حسابرس مستقل قرائت شد و صورت‌های مالی شرکت برای سال مالی منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹ به تصویب رسید.

در پایان این جلسه، روزنامه اطلاعات به عنوان روزنامه کثیرالانتشار برای درج آگهی‌های شرکت تعیین شد.

بخشی از تسهیلات بانک مهر ایران، بدون ضامن پرداخت می شود

تسهیلات در هر سال پرداخت شده که در سطح شبکه بانکی عدد فوق‌العاده‌ای است. تا پایان سال ۱۳۹۹ نیز ۶۰۰ هزار فقره تسهیلات به مددجویان نهادهای حمایتی پرداخت کرده‌ایم، به‌طوری که عمده آن در حوزه توانمندسازی و ایجاد اشتغال بوده و به جرأت می‌توان گفت ۹۰ درصد آن به نتیجه رسیده است.

سقف وام اشتغال‌زایی در بانک قرض‌الحسنه مهر ایران

چقدر است؟

وام قرض‌الحسنه سقف مشخصی دارد. طبق قوانین ابلاغی سقف وام معیشتی قرض‌الحسنه ۳۰۰ میلیون ریال، سقف تسهیلات اشتغال‌زایی ۵۰۰ میلیون ریال و سقف وام‌های مشارکتی برای اشتغال ۱.۵ میلیارد تا ۲ میلیارد ریال است. پس می‌بینید ما وام‌های درشت نمی‌دهیم که مشتری دانه‌درشت داشته باشیم و مشتریان خرد ما نیز واقعا در زمان خودشان اقساط را پرداخت می‌کنند.

وقتی تحقیق کنید، می‌بینید یک مشتری با دریافت ۵۰۰ میلیون ریال، دار قالی برپا کرده است، مشتری دیگری با خرید خودرو در تاکسی اینترنتی مشغول به کار شده و ... ممکن است برخی از این کارها، کارهای پایدار و همیشگی نباشند، اما بی‌تردید می‌توانند برای میان مدت عوارض ناشی از بیکاری را از بین ببرند که این اتفاق مهمی است. تأثیر این وام‌ها در جامعه به‌طوری که‌نی و ملموس قابل پیگیری است.

به سودآور بودن بانک اشاره کردید، ضوابط تعریف شده برای کسب سود در این بانک را تشریح کنید.

ما در این حوزه بسیار سربلند هستیم. سود ما از سرمایه سهامدار حاصل می‌شود. به عبارتی برای کسب سود تنها منابع سهامدار را سرمایه‌گذاری می‌کنیم و به هیچ وجه از منابع قرض‌الحسنه در این حوزه استفاده نمی‌کنیم. منابع قرض‌الحسنه ما تنها برای پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه استفاده می‌شود.

گفتید در این حوزه سربلند هستید. با این حال گفته می‌شود برخی بانک‌ها برای سرمایه‌گذاری وارد بازار ارز و سکه و مسکن و... می‌شوند و البته آفت نگاه‌داری بانک‌ها نیز روشن است.

اینجا یک توضیح لازم است. بانکی که به دلیل حاشیه‌های سیاسی و توصیه مقامات ... مجبور است وام بدهد و با حجم بالای مطالبات معوق روبرو شود، طبیعی است که دچار بحران می‌شود. تا زمانی که فعالیت بانکداری سودآورند نباشند، بانک مجبور است برای سرپا ماندن وارد حوزه‌هایی دیگر شود.

بانک یک مؤسسه اقتصادی است و فعالیت اصلی بانک جمع‌آوری سپرده و اعطای تسهیلات است. اما رقم مطالبات معوق آن‌قدر بالاست که بانک در فعالیت اصلی دچار زیان می‌شود. این ایراد ناشی از این است که بانک را مؤسسه اقتصادی نمی‌بینند و این نهاد را مجبور می‌کنند پول را به عده‌ای پرداخت کند که پس نمی‌دهند.

تجربه ۱۴ ساله فعالیت بانک قرض‌الحسنه مهر ایران به سایر بانک‌های ایران قابل تعمیم است؟ به هر حال نظام بانکی ایران درگیر مشکلات بسیار متعددی است.

اگر منظور شما این است که بانک‌های تجاری نیز تبدیل به بانک‌های قرض‌الحسنه شوند، خیر. این اتفاق نمی‌تواند رخ دهد. بانک‌های تجاری برای اقتصاد کشور ضروری هستند. حوزه کاری آن‌ها بسا ما متفاوت است. بانک‌های تجاری برای تأمین منابع پروژه‌های بزرگ و... اقدام می‌کنند. سپرده‌ها را جمع می‌کنند و سپس در اختیار پروژه‌های بزرگ قرار می‌دهند.

ما بانک‌های متونعی داشتیم، اما در تمام این سال‌ها هیچ گاه مردمی که پول‌هایشان را در بانک‌ها سپرده‌گذاری می‌کردند، نمی‌توانستند به راحتی نسبت به دریافت تسهیلات خرد اقدام کنند. به عبارت دیگر در ۳۰ سال ابتدایی انقلاب اسلامی به این نیاز جامعه پاسخی داده نشده بود. بانک قرض‌الحسنه مهر ایران اتفاقا این خلأ را پر کرد. به این معنی که برای پاسخ به نیازهای خرد وارد میدان شد. اتفاقا ما تجربه مثبتی هم داریم. اشاره کردم که چقدر تسهیلات دادیم و مشتریان ما نیز چقدر خوش حساب هستند.

ملی مسکن انجام شده که از این تعداد در حدود ۱۷ هزار نفر واجد شرایط تشخیص داده شدند و

جلسه مجمع عمومی عادی سالانه شرکت احیا استیل فولاد بافت برای سال منتهی به ۳۰ اسفند ۱۳۹۹ با حضور ۹۹/۹۹ درصد سهامداران در سالن اجتماعات بانک گردشگری برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی گروه مالی گردشگری، در این جلسه که به ریاست قائم مقام گروه مالی گردشگری برگزار شد، سورنا زمانیان که در سال ۹۹ مدیرعامل شرکت احیا استیل فولاد بافت بود، به عنوان دبیر جلسه، گزارشی از عملکرد این شرکت به مجمع ارائه کرد.

زمانیان ظرفیت اسمی فولاد بافت را ۸۰۰ هزار تن ذکر کرد و گفت: میزان تولید فولاد بافت در سال ۹۹ برابر با ۷۸۸ هزار و

به گزارش روابط عمومی بانک قرض‌الحسنه مهر ایران، این‌بانک در چهاردهمین سال فعالیت خود، توانسته جای پای خود را در اقتصاد بانک‌محور ایران محکم کند. آنچه بانک مهر ایران را از سایر بانک‌های متعدد فعال در اقتصاد ایران متمایز کرده، نوع مشتریانش است. بانک قرض‌الحسنه مهر ایران بر خلاف بانک‌های تجاری با مشتریانی حقیقی وروپوست که اغلب با هدف تأمین نیازهای خرد خود، تقاضای دریافت تسهیلات را به شعب این بانک ارائه داده‌اند.

دکتر مرتضی اکبری اکنون بیش از چهار سال است سکان یکی از بانک‌های بزرگ کشور را در اختیار دارد. وی که تا پیش از مدیرعاملی بانک قرض‌الحسنه مهر ایران، عضو هیأت مدیره بانک توسعه صادرات ایران بود، نگاهی واقع‌بینانه به اقتصاد و نظام بانکی دارد و معتقد است عملکرد نظام بانکی ایران در چارچوب اقتصادی که درگیر بی‌ثباتی و بحران‌های متعددی همچون تحریم و... است، باید مورد بررسی قرار گیرد.

به گفته وی ایران نخستین کشور در میان کشورهای اسلامی است که بانکی با عنوان بانک قرض‌الحسنه تأسیس کرده و هر چند تجربه فعالیت این بانک را موفق می‌داند، معتقد است بانک‌هایی از این دست نمی‌توانند جایگزین بانک‌های تجاری شوند و باید در کنار بانک‌های تجاری فعالیت خود را پی بگیرند. مشروح مصاحبه با مدیرعامل بانک قرض الحسنه مهر ایران پیش روی شماست.

آیا تجربه فعالیت بانک قرض‌الحسنه مهر ایران را مثبت می‌دانید؟

قطعا همین طور است، البته تأیید من از این جهت نیست که مدیریت این بانک بر عهده دارم. اعداد و ارقام به خوبی نشان می‌دهد که عملکرد بانک در سال‌های فعالیتش مثبت بوده و توانسته‌ایم شرایط مساعدی را برای بانک و مشتریانش ایجاد کنیم.

کنته مهم این است که چگونه در اقتصادی که تورم ۳۰ درصدی دارد و اتفاقاً در یک دهه با دو موج عجیب تورم روبه‌رو شده، بانکی در قالب قرض‌الحسنه، بدون دریافت کارمزد بالاتر از ۴ درصد، توانسته است فعالیت کند؟

شما با مراجعه به شعب بانک‌ها می‌می‌بینید که توانسته‌ایم. جالب است بدانید که ما بانکی سودده هستیم. سال گذشته نزدیک به ۶۰۰۰ میلیارد ریال سود داشتیم و پیش‌بینی می‌شود امسال نیز سود بانک به حدود ۷۰۰۰ میلیارد ریال برسد. سودده بودن بانک در این شرایط اقتصادی نشان می‌دهد چقدر متفاوت از دیگران عمل کرده‌ایم.

چطور می‌شود در فضایی که بانک‌های بزرگ‌تر از بانک تحت مدیریت شما زیان‌ده هستند، شما بدون دریافت کارمزد مصوب شورای پول و اعتبار سودده شده‌اید؟ شاید تجربه شما برای بانک‌های دیگر هم راهگشا باشد.

چند عامل در بروز این اتفاق مؤثر بوده است. نخست اینکه معوقات بانکی در بانک قرض‌الحسنه مهر ایران به شدت پایین است. همین جا لازم است اشاره کنم که عمده زیان بانک‌ها ناشی از معوقات آن‌هاست. بانک‌ها بیشترین هزینه را به دلیل مطالبات بالایشان پرداخت می‌کنند؛ چرا که پول‌هایشان به موقع وصول و حتی معیشت مددجویان شود. ۱۰ درصد از منابع ما نیز متعلق به این گروه است، اما ۶۰ درصد از منابع ما متعلق به اشخاص حقیقی است. شخصاً متقدم حسن بزرگ بانک ما این است که منابع دولتی نداریم، زیرا اگر داشتیم، باید به توقعات آن‌ها نیز پاسخ می‌دادیم.

شاید یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های فعالیت بانک شما با سایر بانک‌ها در تعریف نوع مشتریان باشد، اشاره کردید بانک شما مشتری دانه‌درشت ندارد و اغلب مشتریان شما حقیقی هستند.

در سال گذشته چقدر تسهیلات پرداخت کرده‌اید؟

در دو سال گذشته رشد تعداد تسهیلات پرداختی بانک مهر ایران به صورتی بوده که بیش از ۲ میلیون و ۳۰۰هزار فقره