

ماهنامه اقتصادی | شماره ۴۲ | آذرماه ۱۴۰۳ | ۳۲ صفحه | قیمت ۸۰ هزار تومان



روز سہ کرامی باد

۱۳ آذر، روز بیمه مبارک



۱۳ آذر

روز بیمه گرامی باد



جهت مشاهده لیست شعب
بیمه حافظ اسکن کنید



با ما در ارتباط باشید:

تلفن تماس: ۰۲۱-۴۵۶۵۳

آدرس دفتر مرکزی: تهران، خیابان خالد

اسلامبولی (وزرا)، خیابان بیست و نهم، پلاک ۲۶



بیمه سینا

۱۳ آذر روز ملی بیمه گرامی باد



خرید و تمدید آنلاین انواع
بیمه نامه با سینا



ارتباط مشتری ۰۲۱۲۸۰۷
Sininsurance.com



۱۳ آذر؛ روز بیمه گرامی باد



دنیا دنیا آرامش
بیمه پارسیان

مرکز ارتباطات ۰۲۱-۸۲۵۹
CLUB.PARSIANINSURANCE.COM
WWW.PARSIANINSURANCE.IR





فهرست

یادداشت مدیر عامل بیمه حافظ	۸
زنگ بیمه به همت بیمه پاسارگاد در دو استان آذربایجان شرقی و فارس به صدا در آمد.....	۹
افتتاح ساختمان جدید سرپرستی بیمه کوثر استان آذربایجان غربی	۱۰
دستیار هوشمند بیمه البرز و سامانه صدور آنلاین بیمه نامه بدنه و ثبت بازدید آنلاین.....	۱۱
تضمین مالی برای دوران بازنشستگی	۱۲
جهش چشمگیر بیمه تجارت نو در ۸ ماه سال ۱۴۰۳	۱۴
محصول بیمه‌ای جدید سامان برای مراقبت بلندمدت دوران سالمندی	۱۶
بیمه مسئولیت حرفه‌ای دانا برای شرکتهای دانش‌بنیان در حوزه کشت و پیوند بافت‌ها.....	۱۷
ضرورت رویکرد توسعه محور با همسایگان در دولت چهاردهم.....	۱۸
اجلاس بین المللی منطقه آزاد ماکو برگزار شد	۱۹
اقدام مشترک منطقه ویژه خلیج فارس، گروه مپنا و آلومینیوم المهدی برای تامین برق	۲۰
نشان ملی اعتماد به مشتریان برای فولاد اکسین.....	۲۲
افزایش ۳۶ درصدی گندله و ۱۳ درصدی کنسانتره صیانور طی ۸ ماهه	۲۳
امضای قرارداد همکاری میان شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دانشگاه خوارزمی	۲۴
امضای قرارداد همکاری میان شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دانشگاه صنعتی خواجه	
نصیرالدین طوسی	۲۵
روابط عمومی سنتی دیگر وجود خارجی نخواهد داشت	۲۶



شوما نیوز
Shoma News

چشم انداز من

شماره ۴۲ ■ آذر ماه ۱۴۰۳
قیمت ۸۰ هزار تومان

صاحب امتیاز و مدیرمسئول:

فاطمه نجفی

دبیر اقتصادی و مدیر بازرگانی:

الهه سی ستار

همکاران تحریریه:

عطیه امراللهی

علی آبشناس، لیلا مجیدی

وحید ستارنیا، نیایش هالالی

صفحه آرا: زهره دهقانی

مدیریت بازرگانی و تبلیغات:

۰۹۱۹۷۰۵۰۷۶۶

تلفن: ۶۶۵۷۸۶۵۸

فکس: ۶۶۵۷۸۶۸۹

آدرس: خیابان آزادی

ابتدای خیابان نواب

نرسیده به کلهر پلاک ۶۸۰

طبقه سوم واحد ۵

چاپ: ایران کهن



بیمه تجارت نو
Tejaratno Insurance

صدور انواع بیمه نامه های اموال و اشخاص

۰۲۱۹۶۹۹۰

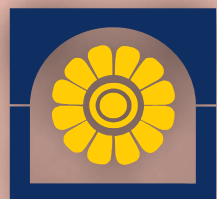
tejaratnoins.ir

زنگ بیمه به همت پاسارگاد در دوستان آذربایجان شرقی و فارس به صدا درآمد

زنگ بیمه در مدارس سراسر کشور با هدف آشنایی دانش آموزان با مفاهیم بیمه ای برگزار می شود. امسال بیمه پاسارگاد به منظور ترویج فرهنگ بیمه در میان نسل پایه با بهره گیری از زبان بازی و شعر و برگزاری مراسم فرهنگی در این مسیر حرکت کرد و ضمن آموزش های کاربردی در زمینه شناخت مفاهیم بیمه ای بر اساس تقسیم بندی سندیکای بیمه گران با حضور مسئولان استانی زنگ بیمه را در ۴ مدرسه شهرهای تبریز و شیراز به صدا در آورد.

در آستانه روز بیمه و به منظور ترویج فرهنگ بیمه در میان دانش آموزان و آینده سازان کشور با هماهنگی شورای عمومی سندیکای بیمه گران و به همت بیمه پاسارگاد در شهرهای شیراز و تبریز آیین «زنگ بیمه» برگزار شد.

به گزارش روابط عمومی بیمه پاسارگاد، در سال های اخیر با تاکید بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سندیکای بیمه گران به مناسبت هفته بیمه آیین نواختن



بیمه پاسارگاد



یادداشت مدیرعامل بیمه حافظ

ابتدا سالروز صنعت بیمه که فرصتی است برای تجلیل از دستاوردها و تلاش های بی وقفه همکاران عزیز در راستای تأمین امنیت خاطر و آرامش جامعه را به تمامی شما تبریک می گویم. از آنجایی که امروز، بیمه مرکزی به عنوان یکی از ارکان اساسی تأمین امنیت مالی و اجتماعی افراد جامعه شناخته می شود یادداشتی در خصوص نقش این نهاد ناظر در یکی از ابزارهای مؤثر در ارتقای کیفیت خدمات و افزایش اعتماد عمومی یعنی سیستم های پیشرفته رتبه بندی تقدیم حضور می نمایم؛ لذا در این یادداشت، به بررسی تأثیرات مثبت این رتبه بندی ها و نقش تکنولوژی در آن بر تعمیم بیمه و افزایش اعتماد عمومی و همچنین نقش نهاد ناظر می پردازم:

شفافیت و مقایسه: تکنولوژی اطلاعات به ما این امکان را می دهد که اطلاعات دقیقی درباره عملکرد، کیفیت خدمات و وضعیت مالی شرکت های بیمه ارائه دهیم. پلتفرم های آنلاین و اپلیکیشن ها به مشتریان این امکان را می دهند که گزینه های مختلف را به راحتی مقایسه کنند و بهترین انتخاب را بر اساس نیازهای خود نه فقط بر اساس قیمت داشته باشند. نهاد ناظر نیز با ارائه معیارهای شفاف و استاندارد، به این روند کمک می کند. به عبارت دیگر جایگاه بالای یک شرکت بیمه در رتبه بندی های معتبر که به کمک الگوریتم های پیشرفته تحلیل داده ها ایجاد می شوند، می تواند به افزایش اعتماد عمومی به صنعت بیمه منجر شود. نهاد ناظر با نظارت و تنظیم گری این رتبه بندی ها و اطمینان از صحت اطلاعات، نقش مهمی در تقویت این اعتماد ایفا می کند.

تشویق به رقابت: وجود سیستم های رتبه بندی مبتنی بر تکنولوژی باعث ایجاد رقابت سالم میان شرکت های بیمه می شود. این رقابت می تواند به بهبود خدمات، کاهش قیمت ها و ارائه محصولات نوآورانه تر منجر شود و نهاد ناظر با تنظیم و اصلاح قوانین و مقررات، این بستر رقابتی سالم را فراهم می آورد. در این مسیر، تکنولوژی به ما این امکان را می دهد که اطلاعات و تحلیل های دقیق تری درباره صنعت بیمه ارائه کرده و محتوای وبسایت ها و شبکه های اجتماعی را در جهت افزایش آگاهی عمومی درباره خدمات مختلف بیمه ای جذاب تر و پرمخاطب تر نماییم. نهاد ناظر نیز با نظارت بر تولید محتوای فاخر می تواند به ارتقای کیفی آگاهی عمومی کمک کند.

تسهیل تصمیم گیری: با ترکیب رتبه بندی ها و ابزارهای دیجیتال، مشتریان می توانند تصمیمات بهتری در زمینه انتخاب بیمه نامه ها بگیرند. این امر به ویژه برای افرادی که اطلاعات کمتری درباره صنعت بیمه دارند، بسیار مفید است. نهاد ناظر با ارائه برنامه های رسانه ای و مشاوره های لازم و راهنمایی های مؤثر، می تواند به تسهیل این فرایند کمک کند.

بازخورد مستمر: تکنولوژی امکان جمع آوری و تحلیل بازخوردهای مشتریان را فراهم می کند. این بازخوردها می توانند به شرکت های بیمه کمک کنند تا نقاط ضعف خود را شناسایی کرده و در جهت بهبود خدمات خود اقدام کنند. نهاد ناظر با نظارت بر این بازخوردها می تواند روندهای کلی صنعت را شناسایی کرده و سیاست های مناسب را تدوین و ابلاغ نماید.

جلب توجه رسانه ها: رتبه بندی ها معمولاً مورد توجه رسانه ها قرار می گیرند و می توانند به عنوان یک ابزار تبلیغاتی برای شرکت های بیمه عمل کنند. با استفاده از تکنولوژی، این توجه رسانه ای می تواند موجب افزایش شناخت عمومی از بیمه شود. نهاد ناظر نیز می تواند با انتشار گزارش های سالانه و تحلیل های مستقل، به کمپین هایی ترویجی و تبلیغی اعتباربخشی نماید.

شایان ذکر است تکنولوژی نه تنها در رتبه بندی بلکه در طراحی محصولات جدید از طریق استفاده از داده های بزرگ (Big Data) و هوش مصنوعی (AI) می تواند به توسعه محصولات بیمه ای سفارشی تر و متناسب با نیازهای مشتریان کمک کرده و نهاد ناظر با تشویق نوآوری و اطمینان از انطباق محصولات جدید با استانداردها باید نقش کلیدی خود را ایفا کند. در نتیجه، تأثیرات مثبت رتبه بندی شرکت های بیمه و پیشرفت های تکنولوژیکی نه تنها به نفع ما به عنوان یک مؤسسه بیمه است؛ بلکه به نفع کل صنعت بیمه و آحاد جامعه است. همچنین، همکاری نزدیک شرکت های بیمه با نهاد ناظر یک مسئولیت اجتماعی جهت تقویت این روندها خواهد بود. بیایید با هم تلاش کنیم تا از این فرصت بهره برداری کنیم و به ارتقای کیفیت خدمات خود و جلب رضایت بیمه گذاران و ذی نفعان ادامه دهیم... با احترام، جلال سلطانی

مدیرعامل شرکت سهامی بیمه حافظ (عام)
۱۴۰۳/۰۹/۱۱



همزمان با ۱۳ آذر روز ملی بیمه

افتتاح ساختمان جدید

سرپرستی بیمه کوثر استان آذربایجان غربی

ساختمان جدید سرپرستی بیمه کوثر استان آذربایجان غربی با حضور مدیرعامل شرکت و جمعی از همراهان و مدیران استان افتتاح گردید.

به گزارش روابط عمومی و تبلیغات بیمه کوثر، همزمان با روز ملی بیمه، طی مراسمی با حضور نماینده ارشد وزارت دفاع، نمایندگان نیروهای مسلح، مدیران شعب بیمه شرکتهای صنعت بیمه، کارگزاران و نمایندگان استان آذربایجان غربی و مدیر عامل محترم و اعضای هیئت عامل بیمه کوثر از ساختمان جدید سرپرستی در شهر ارومیه رونمایی شد.

دکتر آقادی ضمن گرامیداشت ۱۳ آذر و تبریک این روز به همکاران، نمایندگان و شبکه فروش بیان داشت: روز سیزدهم آذر، متناسب به روز ملی بیمه فرصتی است مغتنم برای پاسداشت همه تلاشگران این صنعت که همواره آماده خدمت‌رسانی با کیفیت در کوتاه‌ترین زمان ممکن به جامعه و کاهش

آلام زیان دیدگان در زمان بروز حوادث هستند. ایشان ضمن اشاره به تکریم مشتریان و افزایش سهم از بازار یادآور شد: رمز موفقیت بیمه کوثر داشتن سرمایه‌های انسانی یار و یاور است که همکاران و شبکه فروش در هر شرایطی برای رشد و بالندگی شرکت تلاش می‌کنند.

دکتر آقادی ضمن تبریک افتتاح ساختمان جدید با اشاره به اهمیت توسعه زیرساخت‌های شرکت عنوان کرد: بهره‌وری از فضای جدید این امکان را فراهم می‌آورد تا کارکنان شرکت در محیطی آرام و با شرایط مناسب در راستای ارائه بهتر خدمات تلاش کرده و بتوانند شرکت را به دو هدف اهم خود یعنی سودآوری و جلب رضایتمندی مشتریان نزدیکتر کنند.

لازم به توضیح است ساختمان جدید سرپرستی بیمه کوثر استان آذربایجان غربی در محل شهرستان ارومیه، بلوار شهید باهنر، حد فاصل توزیع برق و اداره پست واقع شده است.

در حاشیه همایش روز صنعت بیمه ۱۴۰۳ رونمایی شد: دستیار هوشمند بیمه البرز و سامانه صدور آنلاین بیمه بدنه و ثبت بازدید آنلاین

شرکت بیمه البرز در حاشیه برگزاری همایش روز صنعت بیمه، از دستیار هوشمند خود و سامانه صدور آنلاین بیمه نامه بدنه رونمایی کرد. این سامانه‌ها که به منظور تسهیل فرآیند صدور بیمه نامه بدنه طراحی شده‌اند، از امروز به صورت رسمی در دسترس بیمه گذاران قرار گرفت.

به گزارش شمانیوز، سارا ابوطالبی، معاون توسعه نرم‌افزار و فناوری اطلاعات بیمه البرز، در این باره به خبرنگار شمانیوز، گفت: ما پیش از این در نمایشگاه بورس و بانک یک سامانه برای خسارت بدنه راه اندازی کرده بودیم. امروز اما با اضافه کردن امکان صدور آنلاین بیمه نامه بدنه، این فرآیند را به مرحله جدیدی بردیم.

وی افزود: بیمه گذاران می‌توانند درخواست صدور بیمه نامه بدنه خود را به‌صورت آنلاین از طریق اپلیکیشن یا قوت ثبت کنند. در صورتی که شرایط بازدید خودرو فراهم باشد، سامانه به‌طور خودکار درخواست بازدید خودرو را انجام می‌دهد، در غیر این صورت بیمه نامه به‌طور مستقیم و بدون نیاز به مراجعه حضوری، صادر می‌شود. ابوطالبی در ادامه توضیح داد: این سیستم از طریق دریافت تصاویر خودرو از بیمه گذار و تحلیل آن‌ها توسط کارشناسان، فرآیند صدور بیمه نامه را تسهیل می‌کند. همچنین در صورتی که بیمه نامه نیاز به بازدید نداشته باشد، صدور آن به صورت آنلاین و بدون هیچ‌گونه مراجعه حضوری انجام می‌شود.

معاون توسعه نرم‌افزار و فناوری اطلاعات بیمه البرز، تصریح کرد: در راستای توسعه خدمات بیمه‌ای، امروز دو محصول جدید در زمینه بیمه‌های عمر نیز معرفی می‌کنیم. اولین محصول، مستمیری پریس است که چند سالی است که در دستور کار بیمه البرز قرار دارد. این محصول جدید با توجه به نیازهای مختلف ذینفعان و توجه ویژه به بیمه شدگان، طرحی ارائه می‌دهد که در آن بیشترین میزان سود پرداختی در بیمه نامه‌های عمر لحاظ شده است.

ابوطالبی همچنین به معرفی بیمه نامه شوکا اشاره کرد و گفت: بیمه البرز در راستای توسعه بیمه نامه‌های شوکا که پیش‌تر با تحصیلات بانکی ارائه می‌شد، این سامانه را به‌طور گسترده‌تر توسعه داده است. اکنون بیمه گذاران می‌توانند بیمه نامه شوکا را با همان شرایط و سود، اما از طریق بیمه البرز خریداری کنند.

این رونمایی‌ها بخشی از تلاش‌های بیمه البرز برای ارتقای خدمات آنلاین و تسهیل فرآیندهای بیمه‌ای برای مشتریان خود است. با توجه به رشد روزافزون استفاده از فناوری‌های نوین در صنعت بیمه، این اقدامات به‌طور حتم در بهبود تجربه بیمه گذاران و تسریع در ارائه خدمات موثر خواهد بود.

آئین رونمایی از سامانه های برخط

بازدید اولیه و صدور بیمه نامه بدنه خودرو

لایسای و پرداخت خسارت ثالث خودرو

بازدید آنلاین و صدور بیمه نامه شوکا

بیمه کوثر

بیمه البرز

خدماتی متمایز

بیمه کوثر

بیمه البرز

تضمین مالی برای دوران بازنشستگی

به‌ویژه برای کسانی که می‌خواهند از همان ابتدا دوران بازنشستگی خود را تأمین کنند، یک انتخاب هوشمندانه است. این طرح از مهرماه سال ۱۴۰۳ به بازار معرفی شده و شامل دو نوع بیمه‌نامه اصلی می‌شود: بیمه‌نامه مستمري و مکمل بازنشستگی مدت معین قطعی و بیمه‌نامه مستمري و مکمل بازنشستگی مادام‌العمر. این بیمه‌نامه‌ها به افراد کمک می‌کنند تا حتی قبل از رسیدن به سن بازنشستگی، از مزایای مستمري آنی بهره‌مند شوند.

ویژگی‌ها و مزایای بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی پارسیان

بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان به‌عنوان یک راهکار مالی پیشرفته و منحصر به فرد، امکانات ویژه‌ای را برای افراد در دوران بازنشستگی فراهم می‌آورد. این طرح بیمه‌ای با ویژگی‌های جذاب و مفید خود، اطمینان خاطر را برای افراد در دوران پیری و بازنشستگی به ارمغان می‌آورد. یکی از ویژگی‌های برجسته این بیمه‌نامه، دریافت مستمري آنی برای کلیه افراد اعم از بانوان و آقایان با شرایط سنی مختلف حتی افراد فاقد شغل است. بیمه‌شده با پرداخت یکجا و نقدی حق بیمه می‌تواند بلافاصله پس از ۳۰ روز از شروع قرارداد، مستمري خود را دریافت کند. این امکان به افراد این فرصت را می‌دهد که حتی پیش از رسیدن به سن قانونی بازنشستگی، از مزایای مستمري بهره‌مند شوند و نیازهای مالی خود را تأمین کنند. ویژگی دیگری

بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان، به‌عنوان یک راهکار مالی پیشرفته، فرصتی منحصر به فرد برای تأمین آینده مالی در دوران بازنشستگی فراهم می‌آورد. این طرح با توجه به تورم و افزایش هزینه‌های زندگی، به افراد کمک می‌کند تا بدون نگرانی از عدم کفایت درآمد، مستمري منظم و تضمین‌شده‌ای در دوران بازنشستگی دریافت کنند.

به گزارش شمانیوز، دوران بازنشستگی برای هر فرد یکی از حساس‌ترین و پرچالش‌ترین مقاطع زندگی است. با افزایش سن و کاهش قدرت کاری، نیاز به یک منبع پایدار مالی برای پوشش هزینه‌های زندگی به شدت احساس می‌شود.

در این راستا، بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان، به‌عنوان یک طرح بیمه‌ای منحصر به فرد، راه حلی مناسب برای تأمین مالی در دوران بازنشستگی ارائه می‌دهد. این طرح با ویژگی‌هایی مانند پرداخت مستمري آنی و بازخرید بیمه‌نامه، شرایطی امن و مطمئن را برای افراد در هر شرایط سنی فراهم می‌کند.

بیمه مستمري پارسیان؛ یک

راهکار مطمئن برای آینده

مالی

بیمه مستمري و

مکمل بازنشستگی

بیمه پارسیان



پارسیان، از ریسک کمتری برخوردار است و در صورت نیاز می‌تواند حق بیمه خود را پس بگیرند.

در نهایت، پوشش‌های اضافی نیز از دیگر امتیازات این بیمه‌نامه است. بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان علاوه بر پرداخت مستمري، می‌تواند پوشش‌های اضافی نظیر پرداخت سرمایه در صورت فوت به هر علت یا فوت در اثر حادثه را ارائه دهد. این ویژگی موجب افزایش اطمینان بیمه‌گذاران به امنیت مالی خود و خانواده‌هایشان می‌شود.

به‌طور کلی، بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان با ویژگی‌های منحصر به فرد خود، یک انتخاب مناسب برای کسانی است که به دنبال تأمین مالی در دوران بازنشستگی خود هستند.

یکی از نکات مهم در بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان، استفاده از معافیت‌های مالیاتی است. طبق قوانین مالیاتی کشور، این بیمه‌نامه‌ها می‌توانند از معافیت‌های مالیاتی بهره‌مند شوند. به‌عنوان مثال، اگر فردی در سن ۴۰ سالگی شروع به پرداخت حق بیمه کند، می‌تواند از این مزایا به‌طور قابل توجهی بهره‌مند شود.

بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان یک گزینه عالی برای افراد است که به دنبال تأمین مالی آینده خود در دوران بازنشستگی هستند. با ویژگی‌هایی نظیر پرداخت مستمري آنی، پوشش‌های بیمه‌ای اضافی، دوره تضمین، و امکان برگشت حق بیمه، این طرح می‌تواند اطمینان خاطر برای آینده مالی افراد ایجاد کند.

شرکت بیمه پارسیان با این محصول، راهی مطمئن برای گذراندن دوران بازنشستگی با آرامش و بدون نگرانی از مشکلات مالی ایجاد کرده است.

که این طرح بیمه‌ای را متمایز می‌کند، امکان تعیین مبلغ مستمري دلخواه است. بیمه‌شده می‌تواند با توجه به شرایط مالی و نیازهای شخصی خود، مبلغ مستمري را به دلخواه تنظیم کند. این امکان به افراد این اطمینان را می‌دهد که مستمري دریافتی‌شان متناسب با سبک زندگی و هزینه‌های پیش‌بینی‌شده باشد.

دوره تضمین پرداخت مستمري از دیگر ویژگی‌های مهم این بیمه‌نامه است. در بسیاری از صندوق‌های بازنشستگی، در صورت فوت فرد بیمه‌شده، مستمري قطع می‌شود. اما در بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه پارسیان، دوره تضمین برای این مورد در نظر گرفته شده است. به این ترتیب، اگر فرد بیمه‌شده در دوران دوره تضمین فوت کند، مستمري به ذینفع وی پرداخت خواهد شد و از این طریق، دغدغه مالی خانواده فرد بیمه‌شده نیز تا حد زیادی کاهش می‌یابد.

سود مشارکت در منافع یکی دیگر از مزایای این بیمه‌نامه است. علاوه بر پرداخت سود تضمین‌شده، بیمه پارسیان این امکان را برای بیمه‌شده‌ها فراهم کرده است که در منافع حاصل از بیمه‌نامه مشارکت داشته باشند. این ویژگی باعث می‌شود که بیمه‌گذاران علاوه بر بهره‌مندی از سود تضمین‌شده، از منافع بیشتری در طول زمان بهره‌برداری کنند.

همچنین در این بیمه‌نامه، برگشت حق بیمه پس از ۳۰ سال نیز در نظر گرفته شده است. به این معنا که اگر فرد بیمه‌شده پس از گذشت ۳۰ سال از بیمه‌نامه خود بخواهد، می‌تواند اصل حق بیمه‌ای که پرداخت کرده است را دریافت کند. این ویژگی به بیمه‌گذاران این اطمینان را می‌دهد که سرمایه‌گذاری در بیمه مستمري و مکمل بازنشستگی بیمه



جهش چشمگیر بیمه تجارت‌نو در ۸ ماه سال ۱۴۰۳

بیمه تجارت‌نو در ۸ ماه سال ۱۴۰۳ توانسته است با جهشی قابل توجه، جایگاه خود را در صنعت بیمه کشور ارتقا دهد. گزارش بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران نشان می‌دهد این شرکت در بخش‌های مختلف، از رشد حق بیمه تولیدی گرفته تا بهبود شاخص‌های عملکردی، روندی مثبت و امید بخش را طی کرده است. در ادامه، به بررسی ابعاد مختلف این عملکرد و تحلیل دلایل موفقیت بیمه تجارت‌نو پرداخته‌ایم.

رشد ۱۱۴ درصدی حق بیمه تولیدی

بیمه تجارت‌نو در ۸ ماه سال جاری موفق شد با رشد بیش از ۱۱۴ درصدی، میزان حق بیمه تولیدی خود را به رقم ۴۷ هزار و ۳۸۳ میلیارد و ۶۹ میلیون ریال برساند. این رشد، در حالی محقق شده که میانگین رشد حق بیمه تولیدی کل صنعت بیمه تنها ۶۲ درصد بوده است. این عملکرد فوق‌العاده باعث شده تا سهم بیمه تجارت‌نو از بازار به ۱.۶۵ درصد افزایش یابد

شاخص	واحد	میزان
حق بیمه تولیدی	میلیون ریال	۴۷۳۸۳.۶۹
رشد حق بیمه تولیدی	درصد	۱۱۴/۱
سهم از بازار	درصد	۱/۶۵
خسارت پرداختی	میلیون ریال	۱۹,۲۲۷,۳۹۶
رشد خسارت پرداختی	درصد	۱۸/۸۳
سهم از بازار	درصد	۱/۳۱
بیمه نامه‌های صادره	تعداد	۸۲۰۱۲۸
رشد بیمه‌نامه‌های صادره	درصد	۵۴/۳
سهم از بازار	درصد	۱/۵۶
موارد خسارت	تعداد	۲۲۹۴۵۰
رشد موارد خسارت	درصد	۱۸/۸۳
سهم از بازار	درصد	۰/۴۱
نسبت خسارت	درصد	۴۰/۵۸
تغییر نسبت خسارت	درصد	-۳۲/۵



بیمه تجارت‌نو
Tejaratno Insurance

۰.۹۱ درصدی را نسبت به سال گذشته نشان می‌دهد. با این حال، بیمه تجارت‌نو با کاهش چشمگیر ۳۲.۵ واحد درصدی، توانسته این نسبت را به ۴۰.۵۸ درصد کاهش دهد.

این کاهش، یکی از بهترین عملکردها در بین شرکت‌های بیمه جنرال به شمار می‌آید و نقش مهمی در بهبود شاخص‌های عملیاتی و کاهش زیان‌دهی این شرکت داشته است.

عملکرد در پرونده‌های خسارت

در زمینه مدیریت خسارت، بیمه تجارت‌نو تا پایان آبان‌ماه امسال ۲۲۹ هزار و ۴۵۰ پرونده خسارت ثبت شده را بررسی کرده و تعهدات خود را ایفا کرده است. این رقم، رشدی ۳۵.۱ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته دارد و نشان دهنده عملکرد مطلوب این شرکت در مدیریت و رسیدگی به پرونده‌های خسارت است. در مقایسه، تعداد پرونده‌های خسارت کل صنعت بیمه تنها ۲۰.۸ درصد رشد داشته که بیانگر توانایی بیمه تجارت‌نو در ارائه خدمات به موقع و کارآمد به مشتریان خود است.

چشم‌انداز آینده: استمرار روند مثبت

کارنامه ۸ ماهه بیمه تجارت‌نو با تراز عملیاتی ۱۴۶.۴ درصد بسته شده است. این عملکرد، به وضوح نشان می‌دهد که این شرکت توانسته با اصلاحات ساختاری و تمرکز بر بیمه‌های کم ریسک‌تر مانند بیمه زندگی، زمینه‌ساز رشد پایدار و بهبود شاخص‌های کلیدی خود شود.

با توجه به روند فعلی و رویکرد مثبت این شرکت در مدیریت منابع و کاهش ریسک‌ها، انتظار می‌رود بیمه تجارت‌نو در ماه‌های آینده نیز به رشد خود ادامه دهد و سهم بیشتری از بازار صنعت بیمه را به خود اختصاص دهد.

عملکرد ۸ ماهه سال ۱۴۰۳ بیمه تجارت‌نو، نشان دهنده یک جهش چشمگیر در تمامی ابعاد کسب‌وکار این شرکت است. رشد بالای حق بیمه تولیدی، افزایش تعداد بیمه‌نامه‌ها، کاهش نسبت خسارت و بهبود تراز مالی، همگی بیانگر رویکرد استراتژیک و مدیریت بهینه در این شرکت است.

با این حال، حفظ این روند مثبت و ادامه دادن به مسیر رشد، نیازمند تمرکز بر افزایش کیفیت خدمات، بهبود فناوری‌های بیمه‌ای و ارائه محصولات متنوع‌تر است. به نظر می‌رسد بیمه تجارت‌نو با بهره‌گیری از این فرصت‌ها، بتواند در سال‌های آینده به یکی از بازیگران اصلی صنعت بیمه ایران تبدیل شود.

و این شرکت در رتبه ۱۶ صنعت بیمه کشور قرار گیرد. چنین پیشرفتی، نشان دهنده رویکرد استراتژیک و اصلاحات اساسی در سیاست‌های این شرکت است که توانسته تأثیرات مثبتی بر جذب مشتریان جدید و بهبود جایگاه رقابتی آن داشته باشد.

عملکرد برجسته در مقایسه با رقبای

بیمه تجارت‌نو در شاخص رشد حق بیمه تولیدی در میان شرکت‌های بیمه جنرال، جایگاه سوم را به خود اختصاص داده است. تنها شرکت‌های بیمه ملت با رشد ۴۰۲ درصد و بیمه حافظ با ۲۴۵ درصد رشد، عملکرد بهتری داشته‌اند. این موفقیت باعث شده بیمه تجارت‌نو جایگاه خود را نسبت به سال گذشته چند پله بهبود بخشد.

افزایش تعداد بیمه‌نامه‌های صادره

یکی از نقاط قوت عملکرد بیمه تجارت‌نو در سال جاری، افزایش تعداد بیمه‌نامه‌های صادره است. این شرکت در ۸ ماه، ۸۲۰ هزار و ۱۲۸ فقره بیمه‌نامه صادر کرده که نشان دهنده رشد ۵۴.۳ درصدی نسبت به مدت مشابه سال گذشته است. این آمار در حالی به دست آمده که متوسط رشد تعداد بیمه‌نامه‌های صادره در کل صنعت بیمه تنها ۸ درصد بوده است. سهم بیمه تجارت‌نو از تعداد کل بیمه‌نامه‌های صادره به ۱.۵۶ درصد رسیده که بیانگر جذب مشتریان جدید و افزایش اعتماد بیمه‌گذاران به این شرکت است.

سبقت درآمد از هزینه‌ها: بهبود عملکرد مالی

یکی از شاخص‌های مهم عملکرد بیمه تجارت‌نو در سال ۱۴۰۳، سبقت رشد درآمدها از هزینه‌ها است. این شرکت توانسته با رشد ۱۱۴ درصدی در حق بیمه تولیدی و تنها ۱۸۸ درصد رشد در خسارت پرداختی، تراز مالی مثبتی ایجاد کند. سهم بیمه تجارت‌نو از کل خسارت پرداختی صنعت بیمه، ۱.۳ درصد بوده که در مقایسه با سهم ۱.۶۵ درصدی آن از بازار، نشان دهنده مدیریت بهینه منابع و کاهش ریسک‌های عملیاتی است. این عملکرد مالی مطلوب، نتیجه استراتژی‌های دقیق در خروج بیمه‌گذاران پر ریسک و کاهش سهم رشته‌های پر هزینه نظیر بیمه درمان است. به این ترتیب، بیمه تجارت‌نو توانسته با بهبود ترکیب پرتفوی خود، توازن پایدار میان درآمدها و هزینه‌ها برقرار کند.

کاهش نسبت خسارت: دستاورد مهم بیمه‌گری

براساس گزارش بیمه مرکزی، نسبت خسارت کل صنعت بیمه تا پایان آبان امسال ۵۱.۱۱ درصد بوده که رشدی

محصول بیمه ای جدید سامان برای مراقبت بلندمدت دوران سالمندی

قائم مقام مدیرعامل بیمه سامان در گفت و گو با چشم انداز ملل از ارائه محصول جدید این شرکت در حوزه بیمه مراقبت بلندمدت دوران سالمندی خبر داد. این طرح با هدف تأمین نیازهای واقعی جامعه و توجه به تغییرات ساختاری جمعیتی ایران طراحی شده است.

به گزارش چشم انداز ملل، شیما آرا، قائم مقام مدیرعامل بیمه سامان، در حاشیه سی و یکمین همایش ملی بیمه و توسعه، با اشاره به روند سالمندی جمعیت ایران و کاهش نرخ رشد جمعیت، گفت: بسیاری از خانواده ها تک فرزندان یا بدون فرزند هستند و این مسئله دغدغه دوران سالمندی را پررنگ تر کرده است. از این رو، بیمه سامان تصمیم گرفته محصولی جدید با عنوان بیمه مراقبت بلندمدت دوران سالمندی ارائه کند. وی افزود: این بیمه با مطالعه دقیق و شبیه سازی جداول محاسباتی مرتبط با ساختارهای جمعیتی کشورهای مختلف، به ویژه ایالات متحده، طراحی شده است. این محصول با هدف کاهش دغدغه های سالمندی، خدماتی نظیر پرستاری در محل و فیزیوتراپی ارائه می دهد. آرا توضیح داد: این محصول برای افرادی طراحی شده که ممکن است در آینده توانایی انجام فعالیت های اصلی روزمره مانند غذا خوردن، لباس پوشیدن، راه رفتن و خوابیدن را از دست بدهند. در این شرایط،

پوشش بیمه فعال شده و خدماتی مانند پرستاری در محل، فیزیوتراپی و سایر خدمات درمانی به بیمه گذاران ارائه خواهد شد.

قائم مقام مدیرعامل بیمه سامان، تصریح کرد: این بیمه از سن ۲۰ سالگی قابل خرید است، اما پوشش آن از ۶۵ سالگی آغاز می شود. سه طرح اصلی برای این بیمه تعریف شده است که هر یک بازه های سنی متفاوت؛ ۶۵ تا ۷۵ سالگی، ۷۵ تا ۸۵ سالگی، ۸۵ تا ۹۵ سالگی را دارا هستند.

وی افزود: بر اساس این طرح، بیمه گذاران می توانند سقف سرمایه مشخصی را دریافت کرده و از خدمات مراکز معتبر بهره مند شوند. هدف نهایی ما ایجاد مراکز مراقبتی سالمندان مشابه نمونه های موفق جهانی است که خدمات استاندارد و باکیفیت را به افراد ارائه دهد. شیما آرا، اضافه کرد: این محصول به ویژه برای خانواده هایی که امکان تأمین هزینه های بالای مراقبت از سالمندان را ندارند، می تواند گزینه ای ایده آل باشد. قائم مقام مدیرعامل بیمه سامان در پایان تأکید کرد: بیمه مراقبت بلندمدت دوران سالمندی نه تنها از لحاظ مالی، بلکه از منظر روانی نیز آرامش بیشتری برای خانواده ها به ارمغان می آورد. این بیمه محصولی منحصربه فرد در بازار ایران است و امیدواریم با استقبال هموطنان، تحولی مثبت در حوزه خدمات دوران سالمندی ایجاد کنیم.

بیمه مسئولیت حرفه ای دانا برای شرکت های دانش بنیان در حوزه کشت و پیوند بافت ها

بیمه ای ویژه ای طراحی کند. حسینی افزود: با توجه به اهمیت این حوزه، بیمه مسئولیت حرفه ای شرکت ها در این زمینه با مجوزهای لازم از بیمه مرکزی تهیه شده است و به صورت انحصاری به بیمه دانا اختصاص داده شده است. امروز قرار است اولین بیمه نامه برای شرکتی که در زمینه پیوند بافت ها فعالیت می کند، صادر و تقدیم شود.

وی همچنین اشاره کرد: این یک افتخار بزرگ برای بیمه دانا است که بتواند در حمایت از شرکت های دانش بنیان، به ویژه شرکت های فعال در حوزه کشت و پیوند بافت ها، قدم بردارد. این بیمه نامه در آینده برای سایر شرکت های فعال در این حوزه آزاد خواهد شد و انحصار آن پس از یک سال برداشته می شود. این اقدام بیمه دانا گامی بزرگ در جهت حمایت از پیشرفت های علمی و پزشکی در کشور و تسهیل فعالیت های شرکت های دانش بنیان به شمار می رود.

شرکت بیمه دانا در حاشیه برگزاری همایش روز صنعت بیمه از بیمه مسئولیت حرفه ای ویژه شرکت های فعال و دانش بنیان در حوزه کشت بافت های مصنوعی و پیوند این بافت ها رونمایی کرد. این بیمه نامه که به طور انحصاری توسط بیمه دانا طراحی شده، گامی مهم در حمایت از شرکت های دانش بنیان و پیشرفت های علمی و پزشکی کشور است.

به گزارش شمانیوز، سید مسعود حسینی، مدیر بیمه های مسئولیت شرکت بیمه دانا، در این باره گفت: طرحی که امروز رونمایی می شود، بیمه مسئولیت حرفه ای برای شرکت هایی است که در زمینه کشت و پیوند بافت های مصنوعی فعالیت دارند. جمهوری اسلامی و بیمه مرکزی ایران در سال های اخیر سیاست هایی را برای حمایت از شرکت های دانش بنیان در نظر گرفته اند و با توجه به اهمیت فعالیت این شرکت ها در حوزه های نوین پزشکی، بیمه دانا تصمیم گرفت برای این بخش پوشش





ضرورت رویکرد توسعه محور با همسایگان در دولت چهاردهم

اجلاس بین‌المللی منطقه آزاد ماکو به‌عنوان یک رویداد مهم در توسعه اقتصادی مناطق آزاد، فرصتی برای گسترش همکاری‌های تجاری با کشورهای عضو اکو و اوراسیا فراهم کرد.

حسین گروسی در حاشیه اجلاس بین‌المللی نقش دیپلماسی در توسعه اقتصادی منطقه آزاد ماکو، با تاکید بر اهمیت کریدورهای تجاری، زیرساخت‌های لجستیکی و ظرفیت‌های کشاورزی منطقه آزاد ماکو، ابراز امیدواری کرد: این اجلاس زمینه ساز همکاری‌های گسترده تر و مؤثرتری با کشورهای همسایه و دیگر کشورهای عضو سازمان‌های بین‌المللی باشد.

وی افزود: مناطق آزاد باید ظرفیت‌های خود را به کشورهای مختلف معرفی کنند. این اجلاس فرصتی برای ارتقاء همکاری‌های تجاری با همسایگان و کشورهای عضو اکو و اوراسیا می‌باشد.

حسین گروسی، ادامه داد: مناطق آزاد تجاری-صنعتی باید رویکردی جهانی داشته باشند؛ عزیزی که امروز از اقصی نقاط کشور و استان‌ها برای این هدف گرد هم آمده‌اند، بتوانند در دولت جدید رویکرد توسعه‌محور با تمام دنیا، به ویژه همسایگان عزیزمان، داشته باشند.

وی افزود: مناطق آزاد می‌توانند با کشورهای خاصی ارتباط تجاری موثری برقرار کنند. به عنوان مثال، منطقه آزاد ماکو می‌تواند به عنوان هاب تجاری کشورهای عضو اکو، اوراسیا و قفقاز عمل کند. همین‌طور منطقه آزاد چابهار می‌تواند پل ارتباطی با کشورهای عضو شانگهای باشد. گروسی درخصوص اهمیت منطقه آزاد ماکو برای

کشورهای عضو اکو و همسایگان گفت: منطقه آزاد ماکو به عنوان بزرگ‌ترین منطقه آزاد تجاری-صنعتی ایران، می‌تواند به هاب فعالیت برای کشورهای عضو اکو تبدیل شود. کشورهای تاجیکستان، قزاقستان، ارمنستان، افغانستان، ترکیه، روسیه، عراق، ازبکستان و چین که در این مراسم حضور دارند، می‌توانند از ظرفیت‌های این منطقه برای توسعه روابط تجاری بهره‌برداری کنند.

وی با اشاره به موقعیت استراتژیک منطقه آزاد ماکو، به ظرفیت‌های زیرساختی این منطقه اشاره کرد و افزود: «دهکده لجستیکی ماکو با امکاناتی همچون انبارها، سردخانه‌ها، فرودگاه، بندر خشک، ریل و آزادراه طراحی شده است. این مجموعه می‌تواند به تسهیل صادرات و تسهیل کریدور اکو کمک کند.»

گروسی در ادامه سخنان خود با اشاره به اهمیت کریدور شرق به غرب، گفت: کریدور شرق به غرب که از چین آغاز می‌شود و از مسیر سرخس به تبریز و ماکو می‌رسد، می‌تواند مسیر راهبردی برای کشورهای شرق مانند چین، افغانستان، پاکستان و هند باشد. این کریدور می‌تواند به بهبود تجارت و توسعه روابط اقتصادی کمک کند.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو همچنین از برنامه‌ریزی برای دومین اجلاس جهانی مناطق آزاد در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴ خبر داد و گفت: امیدواریم این اجلاس اولین گام برای تحقق اهداف تجاری ما باشد. در اردیبهشت‌ماه سال آینده، دومین اجلاس جهانی در منطقه آزاد ماکو برگزار خواهد شد و در این همایش‌ها، کشورهای عضو اکو و همسایگان فرصت‌های جدید همکاری تجاری را بررسی خواهند کرد.

اجلاس بین‌المللی منطقه آزاد ماکو برگزار شد

اجلاس بین‌المللی منطقه آزاد ماکو با عنوان نقش دیپلماسی در توسعه اقتصادی منطقه آزاد ماکو با حضور میهمانان خارجی و داخلی برگزار شد.

حسین گروسی، مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو، در اجلاس بین‌المللی نقش دیپلماسی در توسعه اقتصادی منطقه آزاد ماکو که در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، پس از خیر مقدم به میهمانان، بیان کرد: مناطق آزاد تجاری-صنعتی باید رویکردی جهانی داشته باشند؛ عزیزی که امروز از اقصی نقاط کشور و استان‌ها برای این هدف گرد هم آمده‌اند، بتوانند در دولت جدید رویکرد توسعه‌محور با تمام دنیا، به ویژه همسایگان عزیزمان، داشته باشند.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو ادامه داد: هر منطقه آزاد می‌تواند با کشورهای خاص ارتباط مؤثری برقرار کند؛ به عنوان نمونه، منطقه آزاد ماکو می‌تواند با کشورهای عضو اکو، همسایگان در اوراسیا و کشورهای حوزه قفقاز ارتباط تجاری خوبی برقرار کند. همچنین، منطقه آزاد چابهار می‌تواند پل ارتباطی برای کشورهای عضو شانگهای باشد. منطقه آزاد ارس نیز ظرفیت همکاری با کشورهای حوزه قفقاز و اوراسیا را دارد.

گروسی در ادامه سخنان خود با اشاره به اهمیت کریدور شرق به غرب، گفت: کریدور شرق به غرب که از چین آغاز می‌شود و از مسیر سرخس به تبریز و ماکو می‌رسد، می‌تواند مسیر راهبردی برای کشورهای شرق مانند چین، افغانستان، پاکستان و هند باشد. این کریدور می‌تواند به بهبود تجارت و توسعه روابط اقتصادی کمک کند.

مدیرعامل سازمان منطقه آزاد ماکو همچنین از برنامه‌ریزی

برای دومین اجلاس جهانی مناطق آزاد در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴ خبر داد و گفت: امیدواریم این اجلاس اولین گام برای تحقق اهداف تجاری ما باشد. در اردیبهشت‌ماه سال آینده، دومین اجلاس جهانی در منطقه آزاد ماکو برگزار خواهد شد و در این همایش‌ها، کشورهای عضو اکو و همسایگان فرصت‌های جدید همکاری تجاری را بررسی خواهند کرد.

حسین گروسی در بخش دیگری از سخنان خود با بیان ظرفیت‌های کشاورزی و امنیت غذایی منطقه آزاد ماکو، بیان کرد: یکی از پروژه‌های مهم منطقه آزاد ماکو، احداث بزرگ‌ترین باغ مدرن و هوشمند غرب آسیا با مساحت ۲۹۰ هکتار است که شامل درختان پسته و گردو می‌شود. این باغ می‌تواند برای کشورهای اروپایی، اوراسیا و دیگر کشورها به عنوان خشکبار صادر شود و در توسعه صادرات غیرنفتی نقش مهمی ایفا کند.

وی در پایان با اشاره به پرچم‌های کشورهای مختلف که در اجلاس حضور دارند، اظهار داشت: این اجلاس فرصتی برای توسعه روابط تجاری و اقتصادی با کشورهای همسایه است. امیدواریم با همکاری‌های بیشتر، منطقه آزاد ماکو به یک قطب تجاری و لجستیکی مهم در منطقه تبدیل شود. در این اجلاس که با حضور نمایندگان مجلس و مشاور رئیس‌جمهور برگزار شد، مهمانانی از شرکت‌های چینی و انجمن همکاری و توسعه ایران و چین نیز حضور داشتند. گروسی در پایان از تمام مسئولان و شرکت‌کنندگانی که در برگزاری این اجلاس نقش داشتند، قدردانی کرد و ابراز امیدواری کرد این نشست‌ها به تقویت جایگاه اقتصادی ایران در منطقه منجر شود.



با امضای تفاهمنامه ای و برای صنایع مستقر در منطقه ویژه صورت گرفت؛ اقدام مشترک منطقه ویژه خلیج فارس، گروه مپنا و آلومینیوم المهدی برای تامین برق

اقتصادی خلیج فارس، گروه مپنا، شرکت آلومینیوم المهدی و سرمایه‌گذاران مستقر در این منطقه با هدف تامین بخشی از برق مورد نیاز صنایع حاضر - در سالن اجتماعات منطقه ویژه امضا شد.

مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس خاطر نشان کرد: در این تفاهم نامه قرار است از محل بخش بخار نیروگاه آلومینیوم المهدی، تامین برق پایدار دوران بهره‌برداری سرمایه‌گذاران مستقر در این منطقه را داشته باشیم.

پیرحسینلو بیان داشت: طول دوران ساخت نیروگاه -براساس اعلام گروه مپنا- سه سال است و بعد از آن تامین برق انجام خواهد شد.

وی گفت: در این مراسم مقدمات بررسی موارد قراردادی این تفاهم‌نامه آغاز شد و امیدواریم به سرعت به سمت فاز اجرایی این موضوع حرکت کنیم.

حمید رجب پور مدیرعامل شرکت آلومینیوم المهدی

تفاهم‌نامه منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس با گروه مپنا و آلومینیوم المهدی با هدف تامین بخشی از برق مورد نیاز صنایع مستقر در منطقه ویژه خلیج فارس به امضا رسید. این مهم قرار است از محل احداث نیروگاه در شرکت آلومینیوم المهدی محقق شود.

اقدام مشترک منطقه ویژه خلیج فارس، گروه مپنا و آلومینیوم المهدی برای تامین برق

به گزارش واحد خبر روابط عمومی منطقه ویژه اقتصادی صنایع معدنی و فلزی خلیج فارس، محمدرضا پیرحسینلو مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس در مراسم امضاء این تفاهم‌نامه، اظهار کرد: در راستای رفع دغدغه‌های تامین انرژی پایدار به خصوص برق دوران بهره‌برداری شرکت‌های سرمایه‌گذار منطقه ویژه، امروز شاهد امضا تفاهم نامه چهار جانبه بودیم.

وی در ادامه افزود: این تفاهم نامه بین منطقه ویژه

نیز در این مراسم، گفت: گروه مپنا بار دیگر در راستای رسالت همیشگی خود در جهت تامین برق پایدار برای کشور عزیزمان قدم جدی برداشت.

وی در ادامه افزود: مجموعه مپنا سال‌هاست در کشور در زمینه تامین برق فعالیت دارد و خوشبختانه از چند سال قبل که آلومینیوم المهدی به گروه مپنا واگذار شده، این گروه علاوه بر وظیفه اصلی خود که تولید آلومینیوم است در جهت تامین برق پایدار نیز اقدام کرده است.

مدیرعامل آلومینیوم المهدی، خاطر نشان کرد: ساخت بلوک سیکل ترکیبی نیروگاه ۵۴۶ مگاواتی که از سه سال پیش شروع شده، از ابتدای امسال فاز نخست گازی آن به بهره‌برداری رسید و فاز دوم آن در اسفند ماه سال جاری به بهره‌برداری می‌رسد.

مدل راهگشای تامین برق رجب پور بیان داشت: آن چیزی که موضوع امروز را از سایر کارها که در زمینه تامین برق است، متمایز می‌کند، مدلی است که راهبری

توسط منطقه ویژه صورت می‌گیرد. به گفته وی، این مدل در در واقع می‌تواند راهگشای بسیاری از ناترازی‌ها و توسعه زیرساخت‌ها در تامین برق باشد.

مدیرعامل شرکت آلومینیوم المهدی ابراز کرد: مذاکرات و توافقات اولیه در این مراسم انجام شد و با توجه به تجربه گروه مپنا و پناسیل موجود در منطقه ویژه، این موضوع هر چه سریعتر عملیاتی و وارد فاز اجرایی نیروگاه بخار خواهد شد تا بتوانیم برق مجموعه المهدی به صورت کامل تامین شود و هم بخشی از برق مازاد این سیکل ترکیبی را در اختیار صنایع مستقر در منطقه ویژه قرار دهیم. این مراسم با حضور محمدرضا پیرحسینلو مدیرعامل منطقه ویژه اقتصادی خلیج فارس، متولی زاده مشاور عالی مدیرعامل گروه مپنا، غروی، رئیس هیات مدیره شرکت آلومینیوم المهدی، حمید رجب پور مدیرعامل آلومینیوم المهدی و اسماعیلی نیا دبیر هیات مدیره گروه مپنا و سرمایه‌گذاران مستقر در منطقه ویژه برگزار شد.

در نهمین اجلاس استراتژی توسعه خدمات تولیدات؛

نشان ملی اعتماد به مشتریان برای فولاد اکسین

تداوم موفقیت‌های فولادمردان اکسینی با نگاه رو به جلو

شرکت فولاد اکسین خوزستان با حضور در نهمین اجلاس استراتژی توسعه خدمات تولیدات و صادرات برترین شرکت‌های ایران موفق به کسب نشان ملی اعتماد مشتریان در صنعت فولاد کشور شد.

بر اساس این گزارش در اجلاس اعتماد مشتریان که در مرکز همایش‌های بین‌المللی صدا و سیما برگزار شد، نشان ملی اعتماد به شرکت فولاد اکسین خوزستان اهدا شد.

در این همایش نشان زرین رتبه نخست در توسعه صنعت فولاد و زیرساخت‌های صنایع کشور به شرکت فولاد اکسین و نشان ملی

اعتماد به مشتریان به دکتر علی محمدی مدیرعامل شرکت فولاد اکسین خوزستان تقدیم شد.

این رویداد مهم با حضور مجموعه‌های بزرگ و نامدار خدماتی و تولیدی از سراسر کشور در سالن همایش صدا و سیما برگزار شد تا بستری برای تعامل، همفکری و ارائه راهکارهای نوآورانه در زمینه اعتمادسازی ایجاد کند.

مجموعه اکسین با تلاش جوانان بومی و مدیران فعال و توانمند خود توانسته است مرزهای صادرات محصولاتش را به جهان روز به روز گسترش دهد و در بازارهای بین‌المللی حضوری چشمگیر داشته باشد. محصولات فولاد اکسین خوزستان که با افتخار نشان ساخت ایران بر آن‌ها نقش می‌بندد اکنون در بیش از ۳ قاره از جهان در حال عرضه هستند و این موضوع نشان دهنده مسیر توسعه و موفقیتی است که شرکت فولاد اکسین خوزستان در آن قرار گرفته است.

شرکت فولاد اکسین خوزستان به عنوان بزرگترین و تنها تولیدکننده ورق‌های فولادی عریض و آلیاژی خاص با استحکام بالا در کشور، خاورمیانه و شمال آفریقا، به دنبال خلق دستاوردهای بی‌نظیری در عرصه صنعت فولاد ایران است تا بتواند بیش از پیش و موفق‌تر از همیشه در این میدان جهادی به رسالت خود یعنی تولید با کیفیت و تامین نیاز بازارهای داخلی و خارجی عمل کند.



افزایش ۳۶ درصدی گندله و ۱۳ درصدی کنسانتره صبانور طی ۸ ماهه

به شمار می‌آید که زمینه ورود این شرکت را به حوزه تولید عناصر استراتژیک فراهم می‌کند. اقدامات زیرساختی مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور با اشاره به اقدامات زیرساختی انجام شده توسط این شرکت گفت: تامین و ساخت لوله‌های فولادی طرح احداث خط انتقال آب مجتمع شهرک و مطالعات اتصال به شبکه برای تامین برق خطوط تولید، از جمله این اقدامات زیرساختی است. وی افزود: مطالعات خط لوله و تاسیسات وابسته برای انتقال آب به کارخانه کنسانتره گلالی و نیز امکان‌سنجی فنی و اقتصادی با هدف تامین برق مورد نیاز واحدهای تولیدی، از دیگر اقدامات این شرکت در مسیر بهبود و ارتقای زیرساخت‌های مورد نیاز تولید به شمار می‌آیند. موسوی درباره طرح‌های شرکت توسعه صنعتی شرکت صبانور خاطرنشان کرد: این طرح‌ها شامل طرح احداث کارخانه تولید کنسانتره ۲/۵ میلیون تنی گلالی، احداث کارخانه گندله‌سازی یک میلیون تنی بیجار (با سهم ۱۰۰ درصدی)، احداث کارخانه احیای مستقیم ۱/۶ میلیون تنی بیجار (سهم ۳۰ درصدی) و احداث کارخانه فولاد و نورد یک میلیون تنی قروه (سهم ۳۰) است.

مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور اعلام کرد: تولید گندله و کنسانتره این شرکت طی ۸ ماهه ۱۴۰۳ به ترتیب ۳۶ و ۱۳ درصد نسبت به مدت مشابه پارسال افزایش یافت. سیدعلیرضا موسوی با بیان این مطلب گفت: شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور طی ۸ ماهه امسال، موفق به تولید یک میلیون و ۸۰ هزار تن و فروش ۶۱۶ هزار و ۳۰۰ تن کنسانتره سنگ‌آهن برای نخستین بار شد. وی افزود: این شرکت در بازه زمانی مذکور، ۴۰۵ هزار و ۲۰۰ تن گندله تولید کرد و ۲۳۵ هزار و ۸۰۰ تن از این محصول را به فروش رساند. اقدامات اکتشافی صبانور مدیرعامل شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور با اشاره به اقدامات اکتشافی این شرکت گفت: انجام حفاری‌های اکتشافی در فاز اکتشاف تفصیلی و تکمیلی و طرح اکتشاف محدوده‌های مزایده‌ای بوکان، سیرجان و یزد، از جمله اقدامات پیش روی این شرکت است. وی ادامه داد: این شرکت در هفته‌های اخیر موفق به اصلاح پروانه‌های بهره‌برداری معادن باباعلی، شهرک و گلالی و نیز دریافت گواهی کشف معدن ظفرآباد شده است. براساس آخرین گواهی کشف معدن گلالی، ذخیره قطعی این معدن در حدود ۱۳۱/۱ میلیون تن با عیار میانگین ۴۰/۶ درصد برآورد شده است. موسوی با بیان اینکه شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور تصریح کرد: این شرکت، طرح ژئوتالورژی شهرک و طرح شناسایی و پی‌جویی منابع معدنی در شعاع ۵۰ کیلومتری از معادن صبانور را دنبال می‌کند. وی ادامه داد: یکی از اقدامات نوآورانه شرکت صبانور در حوزه توسعه اکتشافات، تکمیل فاز اول و دوم اکتشافی و انجام بخشی از فاز سوم اکتشاف مواد پرتوزا و عناصر همراه (سرب-روی) در بلوک‌های A، D و E منطقه کوه‌بنان-راور و اکتشاف تفصیلی بلوک C

صبانور

شرکت توسعه معدنی و صنعتی صبانور
(سهامی عام)

امضای قرارداد همکاری میان شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی

دانش در دانشگاه‌ها و اتصال دائمی با محققین حل کنیم. مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس با اشاره به سوابق همکاری این شرکت با دانشگاه‌ها، اظهار داشت: هرچه در حوزه تحقیق و توسعه سرمایه‌گذاری کنیم ارزشمند است و تبدیل به محصول تجاری می‌شود. وی با استقبال از همکاری با دانشگاه‌ها، خاطر نشان کرد: دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی یکی از دانشگاه‌های برتر کشور و به خصوص سرآمد در عرصه صنعت برق است که امضای این تفاهم نامه سرآغاز خوبی برای همکاری با این دانشگاه است.

دکتر حمیدرضا تقی راد رئیس دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی نیز در این آیین، عنوان کرد: در بخش‌های مختلف صنعت از جمله صنعت مهم فولاد شاهد حضور فارغ‌التحصیلان دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی هستیم.

وی با تأکید بر لزوم ایجاد زبان مشترک میان صنعت با دانشگاه در جهت تقویت ارتباط، افزود: تفاهم‌نامه دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی با شرکت صبا فولاد خلیج فارس ویژگی‌های متعدد خوبی از جمله در قالب پروژه‌های تحقیقاتی دارد.

رئیس دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی ادامه داد: امیدواریم اهداف این تفاهم‌نامه به زودی محقق و به نتایج خوبی دست پیدا کنیم.

همزمان با برگزاری بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی ایران متافو، قرارداد همکاری دانش بنیان، تحقیقاتی، پژوهشی، فناورانه و آزمایشگاهی میان شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی، منعقد شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت صبا فولاد خلیج فارس، این قرارداد با حضور دکتر احسان دشتیان مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دکتر حمیدرضا تقی راد رئیس دانشگاه صنعتی خواجه نصیرالدین طوسی، در محل غرفه شرکت صبا فولاد خلیج فارس در نمایشگاه ایران متافو به امضا رسید.

دکتر احسان دشتیان مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس در این آیین، عنوان کرد: شرکت صبا فولاد خلیج فارس به عنوان نخستین تولید کننده بریکت گرم (HBI) در ایران و بزرگترین تولید کننده این محصول در خاورمیانه، سال گذشته توانست بیشترین نرخ رشد تولید در صنعت فولاد را در کشور به ثبت برساند.

وی افزود: همچنین سال گذشته این شرکت با یک اقدام نوآورانه موفق شد بزرگترین تأمین مالی تاریخ بازار سرمایه را ثبت و از این طریق پروژه توسعه خود را آغاز کند.

دشتیان در ادامه با اشاره به اهمیت تقویت ارتباط صنعت با دانشگاه، بیان داشت: ما وظیفه داریم در مرزهای دانش قدم برداریم و مسائل خود را به وسیله نیروی انسانی با

همچنین برای مسائل تکنولوژی و فنی خود می‌توانیم با دانشگاه‌ها پروژه تعریف کنیم تا از طریق این پروژه‌های توسعه‌ای و پژوهش محور، مسائل فنی خود را حل کنیم. وی یکی از مزیت‌های مهم اقتصاد ایران را دسترسی به نیروی انسانی متخصص به خصوص در حوزه مهندسی دانست و بر لزوم به کارگیری این توانمندی‌ها تأکید کرد.

دکتر بیژن عبدالهی رئیس دانشگاه خوارزمی نیز در این آیین، عنوان کرد: دانشگاه خوارزمی، دانشگاهی پیشرو در صنعت و خدمات است و از توسعه ارتباط با جوامع پیرامونی خود استقبال می‌کند.

وی با بیان اینکه در دانشگاه‌های نسل سوم و چهارم، اساتید دانشگاه نیز باید در صنایع و شرکت‌ها نقش آفرینی داشته باشند، افزود: دانشگاه خوارزمی، دانشگاهی جامع در رشته‌های مختلف است که از اساتیدی کارآمد در سطح بین‌المللی برخوردار است.

رئیس دانشگاه خوارزمی با اشاره به رویکرد این دانشگاه در ایجاد ارتباط با صنعت، خدمات و تجارت، اظهار داشت: تاکنون پروژه‌های ملی و بین‌المللی خوبی توسط این دانشگاه وارد عرصه اجرا شده و در فرایند جدید دانشگاه خوارزمی نیز تقویت و توسعه ارتباط با صنعت از برنامه‌های اصلی این دانشگاه محسوب می‌شود. وی گفت: قرارداد همکاری دانشگاه خوارزمی با شرکت صبا فولاد خلیج فارس، مقدمه‌ای برای تحولات بیشتر در این عرصه است.

امضای قرارداد همکاری میان شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دانشگاه خوارزمی

همزمان با دومین روز برگزاری بیست و یکمین نمایشگاه بین‌المللی ایران متافو، قرارداد همکاری دانش بنیان، تحقیقاتی، پژوهشی، فناورانه و آزمایشگاهی میان شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دانشگاه خوارزمی، منعقد شد.

به گزارش روابط عمومی شرکت صبا فولاد خلیج فارس، این قرارداد با حضور دکتر احسان دشتیان مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس و دکتر بیژن عبدالهی رئیس دانشگاه خوارزمی، در محل غرفه شرکت صبا فولاد خلیج فارس در نمایشگاه ایران متافو به امضا رسید.

دکتر احسان دشتیان مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس در این آیین، عنوان کرد: باید بتوانیم هرچه بیشتر از ظرفیت و توان و استعداد نهفته در دانشگاه برای حل مشکلات صنعت استفاده کنیم.

وی با بیان اینکه صنعت از دل دانشگاه تولید می‌شود، افزود: مدیران صنعتی باید از دانشگاه‌ها برای حل مسائل این حوزه کمک بگیرند.

دشتیان با بیان اینکه در زمینه ارتباط با دانشگاه‌ها، قرارداد همکاری خود را با دانشگاه هرمزگان آغاز کردیم و در ادامه نیز طی روزهای جاری با دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی و دانشگاه خوارزمی قرارداد همکاری داشتیم، تصریح کرد: از همکاری با دانشگاه‌ها و به کارگیری استعدادهای آنان به خصوص در رشته‌های مرتبط با صنعت فولاد استقبال می‌کنیم و همچنین جهت بورسیه تحصیلی دانشجویان رتبه برتر برای اینکه به صنعت ملحق شوند، آمادگی داریم.

مدیرعامل شرکت صبا فولاد خلیج فارس ادامه داد:



هوشمندسازی روابط عمومی سنگان

روابط عمومی سنتی دیگر وجود خارجی نخواهد داشت



ایمان یعقوبی مدیر روابط عمومی فولاد سنگان گفت: طبق روال گذشته از ایده‌های مختلف در روابط عمومی سنگان استفاده می‌کنیم، اما رصدخانه هوش مصنوعی روابط عمومی برای اولین بار در کشور بر مبنای روانشناسی مخاطب، بیگ دیتا، رفتارشناسی، ارزیابی واکنش و ... به عنوان یک ایده جذاب و جدید توسط فولاد سنگان و همکاری شرکت دانش بنیان داخلی طراحی و راه اندازی شده است.

به گزارش روابط عمومی، یعقوبی مدیر روابط عمومی فولاد سنگان در جمع اصحاب رسانه در حاشیه نمایشگاه ایران متافو با اشاره به روند گذشته فولاد سنگان گفت: سال ۱۴۰۲ در روابط عمومی سنگان این سوال مطرح شد که روابط عمومی چیست؟ و چه کارویژه ای دارد؟ ما بر این نظریم برای رسیدن به نتیجه متفاوت باید متفاوت بینادیشیم و متفاوت عمل کنیم. وی گفت: سال ۲۰۱۲ انجمن روابط عمومی آمریکا گزارشی منتشر کرده مبنی بر اینکه ۹۲ درصد مردم نمی‌دانند که کار روابط عمومی چیست؟ در تعریف روابط عمومی اختلاف نظرهای زیادی بین خود اعضای انجمن وجود دارد. اما تعابیری بر مبنای نظریه جامعه ارگانیک هریرت اسپنسر وجود دارد مبنی بر اینکه اگر سازمان را به بدن انسان تشبیه کنیم، روابط عمومی حکم چشم و گوش و زبان آن دارد. یعقوبی افزود: متأسفانه یکی از مشکلات روابط عمومی دم دستی شدن این مارکت است و بسیاری از مدیران و مردم اطلاع چندانی از کارکردهای روابط عمومی ندارند. وی ادامه داد: نگاه برخی مدیران به روابط عمومی این است که افرادی که شایستگی هیچ کاری را ندارند می‌توانند در روابط عمومی مشغول به کار شوند، که خوشبختانه در فولاد سنگان به دلیل نگرش حرفه ای مدیریت آن، و عملکرد واحد این نگاه وجود ندارد و حتی روابط عمومی از ارکان مهم تصمیم سازی در شرکت است. مدیر روابط عمومی فولاد سنگان با اشاره به کارویژه این واحد گفت: برخی معتقدند روابط عمومی صرفاً باید عملکرد مثبت سازمان را به بیرون انتقال دهد و با رسانه‌ها وارد یک مونولوگ شود. این مساله باعث

شرکت صنایع معدنی SMIC خراسان (سهامی خاص) فولادسنگان

می‌شود که روابط عمومی به سمت استبداد در نظر برود و هرگونه انتقاد به روابط عمومی را خنثی کند. این مسئله پاشنه آشیل روابط عمومی هاست. یعقوبی ادامه داد: پدر روابط عمومی جهان می‌گوید: روابط عمومی مهندسی رضایت بین جامعه شهروندان و سازمان است. این جمله مهم بر مبنای روانشناسی جامعه است و یک وظیفه خطیر و مهم است ولی فولاد سنگان فراتر از این مسائل در تعامل دوسویه با جامعه است که نسبت به مهندسی ذهنی رضایت تقدم دارد. یعقوبی اظهار داشت: یکی از مشکلات جامعه ما عدم گفت‌وگو و عدم تفاهم است که این امر روابط عمومی‌ها را به چالش کشیده است. از طرف دیگر روابط عمومی‌ها به دنبال القا نظر خود به بقیه هستند و باعث شده تا آنها را با چالش خود بحران سازی مواجه کند. به همین دلیل از ابتدای سال ۱۴۰۲ تحول در فولاد سنگان را آغاز کردیم. به طوری که از عملکرد سنتی در قالب صرف برگزاری همایش و پوستر چسباندن، خبرنگاری عبور کردیم. چراکه روابط عمومی سنتی یک روابط عمومی مرده است. همین اقدام سنگ بنایی شده است که به سمت برنامه ریزی استراتژیک، فرآیندهای شاخص‌های فنی و علمی و داشتن نقشه راه برای حل مسئله حرکت کنیم. وی افزود: روابط عمومی مرز بین محیط درون و محیط بیرون است مانند پوست انسان عمل می‌کند. در واقع پوست انسان محیط بدن را از تکان‌های بیرونی حفظ می‌کند و مبین پویایی و شادابی یک ارگانیسم داخلی بدن نیز است. نقش روابط عمومی بدلیل مواجهه مستقیم با افکار عمومی بسیار حساس است، چون ارتباط مستقیمی با برند سازمانی دارد. طبق بررسی‌ها حدود ۷۰ درصد افرادی که در شبکه‌های اجتماعی فعالیت دارند هیچ آشنایی با تولیدات صنعتی ندارند به همین دلیل در تولید محتوا به سمتی حرکت کردیم که بتوانیم مخاطبان نسل جدید را جذب کنیم. در واقع تولید محتوا به صورت ترکیبی مبتنی بر ذائقه جامعه و روانشناسی مخاطب انجام داده ایم و اعتقادی به تبلیغات سنتی نداریم. مدیر روابط عمومی فولاد سنگان گفت: بررسی شیوه تبلیغات و تولید محتوای شرکت‌های بزرگ مانند مرسدس بنز، تویاتا، پیکو، ال جی و ... نشان می‌دهد که استفاده از فناوری‌های نوین و قدرت رسانه، برای انگیزش مخاطب یک پدیده روتین در این سازمانهای موفق است، بنابراین تعامل با رسانه‌ها باید در مسیری باشد که به عنوان بازوی سازمان عمل کند و از قدرت رسانه برای دستیابی به اهداف مورد نظر استفاده کنیم. اما باید توجه داشت که بین رسانه و روابط عمومی تفاوت وجود دارد. به طوری که رسانه‌ها مطالب را به گونه‌ای منتشر می‌کند که مخاطبان می‌توانند برداشت خود را داشته باشند. اما روابط عمومی باید یک تفسیر واحد از رویدادی که در شرکت یا سازمان اتفاق می‌افتد ارائه دهد و راه را بر هر تفسیر دیگر ببندد.



فولادسنگان
روابط عمومی
www.sanganco.ir
@fooladsangan_smic
@sanganfoolad

پیشرو در سنگر تولید

۱ پروژه کلیدی تولید برق از نیروگاه‌های بادی: طرح ۲۰۰ مگاواتی در منطقه سنگان که در ۴ فاز ۵۰ مگاواتی اجرا می‌شود

۲ طرح‌های افزایش ظرفیت کنسانتره: احداث کارخانه کنسانتره هماتیته ۲.۵ میلیون تنی

۳ طرح‌های افزایش ظرفیت تولید گندله: افزایش ظرفیت زیرسقف تولید دو ونیم میلیون تن گندله

۴ سیستم مکانیزه انباشت باطله (اسپریدر)

۵ شبکه جمع آوری فاضلاب شهر تایباد و احداث تصفیه خانه

۶ خطوط لوله انتقال آب شهر تایباد به دشت کرات و دشت کرات به فولاد سنگان

۷ بازگردانی ۸۰ درصد آب به چرخه تولید

رقابت پذیری صنعت فولاد نیازمند نگاه ملی



نقش آفرینی
صنعت فولاد در
خودکفایی کشور

**فولاد ایران
فراتر از نگاه‌های بخشی
استانی و منطقه‌ای**

اشتغال زایی
فولاد مبارکه
برای یک میلیون
و ۲۰۰ هزار نفر

چالش‌های
صنعت فولاد
کشور

عدم توسعه
متوازن در تأمین
مواد اولیه، حمل
و نقل و انرژی
(خصوصاً برق و آب)

عقب ماندگی
در حوزه اکتشاف
و بهره برداری
از معادن

پراکندگی
در زنجیره

راہکارہا

ایجاد حرکت
هدفمند
و پیش بینی پذیر
در زنجیره فولاد

ادغام شرکت‌های
کوچک و بزرگ معدنی
برای حفظ صنعت
فولاد و رقابت پذیری
در بازارهای جهانی

نفوذ حاکمیت
در ساختار صنعت
فولاد کشور

وضع قانون‌های
متناسب با حوزه
صنعت

اتخاذ اقدامات تعارف‌ای و هوشمندانه

تهیه نقشه راه
برای دستیابی به
افق ۱۴۱۰

ایجاد شرکت های
مشترک
سرمایه پذیر



ارکت معدنی و صنعتی گل گهر
TACE GROUP MINING & INDUSTRIAL COMPANY

ابطاع عمومی و امور بین الملل

www.geg.in



صدرنشینی بیمه ما

بر اساس امتیاز حاکمیت شرکتی در میان شرکت های بیمه

شرکت بیمه ما با دریافت ۹۹.۱۸ امتیاز حاکمیت شرکتی رتبه اول شرکت های بیمه ای پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران را از آن خود کرد.

میلیارد ریال



تسهیلات در طرح الماس ملل

- ۱ ویژه صاحبان کسب و کار
و امتیاز ویژه برای صاحبان کسب و کاری که حساب
متصل به پایانه های فروشگاهی (pos) دارند
- ۲ متخصصین (گروه پزشکی و غیر پزشکی)

برای اطلاعات بیشتر به سایت
www.melalbank.ir
مراجعه کنید



۰۲۱-۸۴۳۳۳





روز بیمه گرامی باد.



کوثر، خیرکشیر

www.kins.ir

۰۲۱ - ۸۹۳۸۲