

کوروش شرفشاهی؛ مدتی است صنفت نساجی با چالش‌های جدی رو به رو شده و چنانچه به مشکلات این صنفت رسیدگی نشود با چالش‌های جدی دیگری رو به‌رو می‌شوند. در این رابطه رئیس اتحادیه صنفت تولید کنندگان و فروشندگان پوشاک، گفت: اصلی‌ترین عامل تعطیلی واحدهای تولیدی وارداتی روی پوشاک بود که با توجه به قوانین جدید این رقم به کمتر از ۲۰ درصد رسیده است.ابوالقاسم شیرازی در گفت‌وگو با باشگاه خبرنگاران، با اشاره به شرایط مطلوب تولید کنندگان پوشاک کشور، اظهار کرد: پس از عبور از رکود ۲ ساله بازار پوشاک به منجر به تعطیلی ۷۰درصد واحدهای تولید شده بود، با توجه به شعار حمایت از کالای ایرانی و پشتیبانی دولت و اتاق اصناف از تولید کنندگان پوشاک، جان تازه‌ای به کالبد فلانان این حوزه دمیده شده است.

رئیس اتحادیه صنفت تولید کنندگان و فروشندگان پوشاک با اشاره به مشکلات تولید کنندگان پوشاک تصریح کرد: با توجه به نوسانات بازار ارز تهیه مواد اولیه وارداتی و خرج کار با مشکلاتی مواجه هستیم، اما تلاش‌هایی بر طرف کردن این موضوع صورت گرفته است تا بتوانیم در کنار بازارهای داخلی صادرات نیز داشته باشیم، وی با اشاره به ممنوعیت ورود برخی برندها به بازار داخل تأکید کرد: وزارت صنفت دستورالعملی برای ممنوعیت واردات برخی برندها را داشت که با توجه به توانایی تولید کنندگان داخلی نیاز به تولیدات خارجی در کشور نیست و شرکت‌های خارجی که مجوز فعالیت واردات دارند با هدف تولید در بازار پوشاک کشور فعالیت می کنند. شیرازی با بیان اینکه مردم برای حمایت از تولیدات داخلی باید توقع خود را پایین بیاورند و بیشتر حمایت کنند، بیان کرد: تولید کنندگان داخلی تمام تلاش خود را برای ارائه پوشاک با قیمت و کیفیت مناسب انجام می‌دهند و در این میان مردم باید در جهت حمایت از تولیدات داخلی توقع خود را پایین بیاورند تا صنعت پوشاک در کشور رشد کند. رئیس اتحادیه صنفت تولید کنندگان و فروشندگان پوشاک با انتقاد از واردات

خرید پوشاک وارداتی ظلم به تولید کننده داخلی است؛

صنعت نساجی چشم‌انتظار حمایت مردم



بی‌رویه پوشاک طی سال‌های گذشته در کشور بیان کرد: اصلی‌ترین عامل تعطیلی واحدهای تولیدی وارداتی بی‌رویه پوشاک بود که با توجه به قوانین جدید این رقم به کمتر از ۲۰ درصد رسیده است.

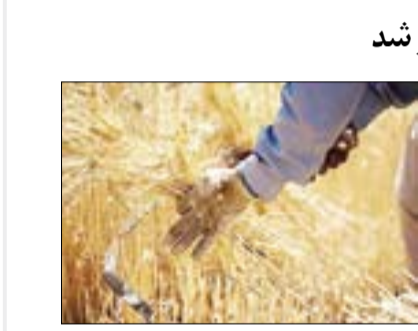
وی با اشاره به نقش دولت تصریح کرد: با توجه به فعالیت دوباره تولید کنندگان پوشاک، دولت می‌تواند در قالب برنامه حمایتی از دریافت مالیات و عوارض صرف نظر کند تا صنعت پوشاک در کشور شکل بگیرد. به گفته وی: ارز برای تأمین مواد اولیه وارداتی پوشاک تخصیص داده شده است.

■ **پارچه‌ها پشت در گمرک**

مانده و همچنان در انتظار ترخیص هستند. به گفته وی، این پارچه‌های وارداتی که بیشتر از چین و تعداد محدودی از ترکیه وارد می‌شود دیگر برای فصل پاییز و زمستان مناسب نیستند که موجب زیان وارد کنندگان شده است. قدیمی‌نژاد با اشاره به اینکه مواد اولیه در بازار موجود نیست و به همین دلیل تولیدات داخل کاهش داشته و کارخانه‌های تولید کننده در حال تعطیلی هستند، اظهار کرد: میزان عرضه و موجودیت جنس در بازار با یکدیگر مرتبط است و زمانی که کالا در بازار یافت نشود، میزان عرضه نیز به تبع آن کاهش می‌یابد. رئیس اتحادیه پارچه و بنکداران و طاقه‌فروشان تأکید کرد: در حال حاضر موضوع احتکار جنس در بازار وجود ندارد، چرا که پارچه باید به فصل مناسب خود عرضه شود؛ مسئله احتکار مطرح نیست و هر کس که چنین قصدی داشته باشد، خودش ضرر می‌کند زیرا نمی‌توان پارچه تاستانی و بهاره را در پاییز وارد بازار کرد. همچنین پارچه‌ها بسته به رنگ، طرح، مد و فصل به کار می‌روند و این چهار عامل مکمل یکدیگر هستند. وی افزود: اظهارات بیان شده درباره فروختن جنس از مسووی بازاربان به مغازه‌داران درست نیست، زیرا بدین ترتیب بازار خالی از جنس خواهد شد اما آنچه واضح و غیر قابل انکار است مسئله کسادی بازار به دلیل نبود ثبات نرخ دلار است.

در پی نوسانات بازار ارز، پارچه و مواد اولیه آن نیز تحت تأثیر قرار گرفت و به گفته دست‌اندرکاران این بخش، در حالی که دولت از تأمین دلار ۴۲۰۰ تومانی برای وارد کنندگان خبر داده، وارد کنندگان پارچه‌ها از دولتی دریافت نکرده‌اند و برای واردات، ارز با نرخ آزاد تهیه می‌کنند. این در شرایطی است که تولید کنندگان هم از سال گذشته به دلیل واردات محصول چینی و ترک دست‌خوش تغییرات وزیان‌هایی شدند تا آنجاکه برخی تولید کنندگان داخل برای آنکه بغای خود را حفظ کنند، از برندهای منصرف شده و محصولات ایرانی خود را با مارک‌های خارجی که به صورت کیلویی به فروش می‌رسد، روانه بازار کردند.

بازو دلالان به خرید تضمینی گندم باز شد



در این رابطه ریس نظام صنفتی کشاورزی با اشاره به اینکه میزان فروش گندم به دلالان و مرغداران چشمگیر نیست، اظهار کرد: نرخ خرید تضمینی گندم برای سال زراعی ۹۶-۹۷ مطابق با تورم و هزینه‌های کشاورزان مجبور نبودند که برای تأمین میشت دیگر خویش گندم تولیدی خود را به سبب دریافت نقدی کمتر از نرخ خرید به دلالان و دامداران بفروشند.

نگران تأمین لوازم بدکی خودروهای وارداتی نباشید



نگرانی بابت تأمین قطعات و لوازم بدکی مورد نیاز در کشور وجود ندارد. وی در ادامه با اشاره به ظرفیت بالای تجار وارد کنندگان لوازم بدکی موجود در کشور جهت تأمین قطعات، افزود: البته تا آنجا که تعادل قطعات مورد نیاز این خودروها کم است، چنانچه از خارج کشور تأمین شود و یا در داخل تولید شود مقرون به صرفه نیست و همین امر یکی از دلایل اصلی افزایش قیمت این قطعات است.

برگزاری نشست ماهیانه استارت‌آپ‌های فین تک در بیمه دی



نشست ماهیانه استارت‌آپ‌های فناوری مالی «فناوری‌های نوین مالی و بیمه‌ای» با حضور قاسم نعمتی رئیس مرکز فناوری اطلاعات و ارتباطات بیمه مرکزی و مجید بختیاری مدیرعامل شرکت بیمه دی با موضوع اینشورتک برگزار شد.
به گزارش روزنامه تجارت، میلاد جهان‌داد دبیر انجمن فین تک در ابتدا درباره اتفاقاتی که در این مدت در انجمن گذشته است، صحبت کرد. جهان‌داد یکی از بخش‌هایی را که در اکوسیستم فین تک ایران دچار مشکلات زیادی شده‌اند را بخش پرداخت‌یارها دانست و درباره سندی که بانک مرکزی ۶-۵ ماه گذشته منتشر کرد اشاره کرد و گفت: ما مدغغه‌های رگولاتوری و بخش‌های حاکمیتی را درک نمیکنیم چرا که اگر نظارت و امنیت کافی در اکوسیستم نباشد، اولین کسانی که ضرر می‌خورند خود ما هستیم اما با مجوز صادر کردن تنها روال کار را برای کاربران سخت می‌کنیم.

او به تجربه‌ای نمداد اشاره کرد و گفت: این نماد تجربه‌ای بود که بعد از ۱۰ سال از فیلترینگ فقط توانست به ۳۰ هزار پذیرنده در گاه بدهد.

او در انتها گفت: همه ما مدغغه‌های نظارتی را به جا می‌دانیم اما باید بگذاریم ابتدا آن کسب‌وکار شروع به فعالیت کند.

در ابتدای جلسه، رسول قربانی این سوال را پرسید که آیا صنعت بیمه استارت‌آپ‌های اینشورتک را به رسمیت می‌شناسد یا خیر و نعمتی و بختیاری در این رابطه گفتند که به استارت‌آپ‌های اینشورتک را به رسمیت می‌شناسند. بختیاری در پاسخ به این سوال که آیا این صنعت آماذگی مواجه با فناوری را دارند گفت: نکته مهمی که وجود دارد این است که ابتدا باید ذهنیت مدیران صنعت تغییر کند و سرمایه‌گذاری صورت گیرد.

قربانی به این مسئله اشاره کرد که نگاه مردم به بیمه‌ها، نگاه سرمایه‌گذاری نیست و نگاه هزینه‌ای است.

نعمتی در این باره گفت: این موضوع چند دلیل دارد یکی بحث فرهنگ است و مردم ما هنوز به این باور نرسیده‌اند که خود بیمه را به‌عنوان یک الزام و ضرورت در زندگی خود بپذیرند و دلیل بعدی نیز تنوع محصولی و حاشیه سودی است که باید در شرکت‌های بیمه‌ای دیده‌شود و یکی از انتظارات ما از استارت‌آپ‌های اینشورتک نیز این است که هزینه‌ها را برای شرکت‌های بیمه‌های کم کنند. نعمتی نیز به این سوال پاسخ داد و گفت: مردم از شرکت‌های بیمه‌ای دو توقع دارند، یکی اینکه این شرکت‌ها به بهترین شکل ممکن، خدماتشان را ارائه دهند و مسئله بعدی اینکه به نظر می‌رسد با توقعاتی که در جامعه ایجاد شده است، خدمات جدید مورد انتظار مردم است که استارت‌آپ‌های این حوزه می‌توانند در هر دوی این موضوع‌ها به ما کمک کنند. در واقع صنعت بیمه خیلی کار برای انجام دادن دارد که این استارت‌آپ‌ها می‌توانند انجام دهند.

سپس قربانی این سوال را پرسید که در صنعت بانکداری، بانک مرکزی به طور منظم آمارهایی را درباره بانک‌ها منتشر میکند و شاپرک نیز مرتباً آمارهایی را از عملکرد شرکت‌های پرداخت منتشر میکند، آیا در صنعت بیمه نیز اینگونه آمارهایی وجود دارد؟

نعمتی در پاسخ گفت: یکی از منظم‌ترین صنایع در ارائه سال‌نامه‌های آماری، بخش بیمه است که هر سال آمارهایی را منتشر می‌کند اما به خاطر یکسری دلایل اخیر این سالنامه همواره کمتر شایع شده است. برای مثال ۹۵ بود.

در ادامه قربانی از بختیاری و نعمتی دیدگاهشان درباره چشم‌انداز و آینده فناوری اطلاعات در بیمه پرسید.

نعمتی پاسخ داد: صنعت بیمه صنعتی است که در تعامل با سایر صنایع است

اخبار بیمه

بنابراین وابسته به پیشرفت فناوری اطلاعات در صنایع دیگر است. به نظر بنده در بازه زمانی ۵ تا ۱۰ سال آینده قطعا پیشرفت خوبی را شاهد خواهیم بود.
بختیاری نیز در این باره گفت: برای صحبت درباره چشم‌انداز بیمه ابتدا باید درباره عدد و رقم و برنامه‌ها صحبت کرد و شاخص اصلی که باید درباره آن صحبت کرد، شاخص ضریب نفوذ است که عدد آن ۲.۲ است و باید توجه کرد که ده سال قبل در چه مرحله‌ای بودیم و اکنون در کجا هستیم.

بنابراین فکر می‌کنم در کل درباره اینکه در آینده چه اتفاقی می‌افتد تنها می‌توانم بگویم که بستگی به برنامه‌های دولت و حاکمیت در کشور دارد ولی روند‌های جامعه خوشبینانه است.

نعمتی و بختیاری در پاسخ به سوال قربانی مبنی بر اینکه آیا صنعت بیمه استارت‌آپ‌های اینشورتک را به رسمیت می‌شناسد یا خیر، پاسخ مثبت دادند.

برگزاری مراسم هفتمین سالگرد تأسیس شرکت سهامی بیمه "ما"

مراسم هفتمین سالروز تشکیل شرکت سهامی بیمه "ما" با حضور مدیران و پرسنل حضور داشتند. بیمه "ما" در ساختمان مرکزی این شرکت برگزار شد.
به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی بیمه "ما" در این

مراسم که با حضور مدیرعامل، رئیس و اعضای هیات مدیره ، معاونین، مدیران و کارکنان بیمه "ما" برگزار شد ، شبکه فروش نیز حضور داشتند.

بر اساس این گزارش، بهاری در مدیرعامل بیمه "ما" ضمن ابراز خرسندی از افتخار حضور در هفتمین جشن سالگرد تأسیس بیمه "ما" گفت: سیزدهم تیر ماه روز بزرگیست، روزی که توفیق خدمت‌گذاری به مردم شریف کشورمان را پیدا کردیم، بر اساس آمار ارائه شده از سوی بیمه مرکزی، امسال نیز به روال سنوات گذشته دارای بالاترین سطح توانگری بوده و جزء شفاف‌ترین شرکت‌های بیمه‌ای هستیم. اکنون در آغاز هشتمین سال فعالیتمان با توسل به امام زرتوف و با تلاش شما همکاران، روند رو به رشد خود را ادامه داده و قدم‌های بزرگتری خواهیم برداشت.

وی افزود: در حال حاضر با ۴۲ شعبه و نزدیک به ۱۰۰۰ نماینده فعال و کارگزار، قادر به ارائه خدمات متمایز در تمام رشته‌های بیمه‌ای و در سراسر کشور عزیزمان هستیم که این موضوع حاصل حمایت صد در صدی سهامداران، انسجام هیات مدیره، تلاش و همدلی تیم کارشناسی متشکل از نیروهای جوان، پراگتیزه ، توانمند و نیروهای باتجربه و با کارآمد می‌باشد.

مدیرعامل بیمه "ما" در ادامه خاطرنشان کرد: هدف ما در سال ۹۷، تمرکز بر دو سیاست اصلی است که تلاش خواهیم کرد ضمن فروش و فعالیت هوشمند در امر بیمه‌گری، با آموزش مستمر و رعایت اصول حرفه‌ای بیمه‌گری نسبت به تسریع ارائه خدمات و جلب رضایت مشتریان اقدام نماییم. دکتر تاجیک رئیس هیات مدیره بیمه "ما" ضمن تبریک به مناسبت سالروز تأسیس این شرکت به پرسنل و شبکه فروش مستعد، گفت: حضور سهامداری مانند بانک ملت با حدود ۳۰ میلیون مشتری و ورود به صنایع بهر‌هه‌وری همچون نفت و گاز و وجود مشتریانی با ظرفیت اقتصادی بالا نقش بسیار زیادی در ایفای تعهدات بیمه "ما" در تمامی زمینه‌ها دارد. شرکت بیمه "ما" می‌تواند به عنوان یکی از زیر مجموعه‌های بانک ملت از این پتانسیل‌ها استفاده کند.

وی همچنین اضافه کرد: از نگاه سهامدار، صنعت بیمه کاملا تخصصی و پیچیده است و به عنوان یکی از عوامل موثر در تکمیل زنجیره ارزش خدمات رسانی به مشتریان است. جذابیت‌های بسته‌های بیمه‌ای در کنار بسته‌های اعتباری بانک ملت باعث افزایش وفاداری مشتریان خواهد شد. بنابراین نیاز است با افزایش کیفیت محصولات بیمه ای، طراحی محصولات نوآور و افزایش سهم بازار این تعامل را هر چه بیشتر محقق سازیم.

صالح شیریی معاون شبکه فروش و توسعه بازار هم با تبریک این روز باشکوه و

بای دلالان به خرید تضمینی گندم باز شد

با وجود آنکه از ماه‌های کارشناسان بخش کشاورزی پیش‌بینی کرده‌بودند که ثبات نرخ خرید تضمینی گندم و تأخیر در پرداخت مطالبات کاهش تمایل کشاورزان به کشت و کار گندم را به همراه دارد.
د این موضوع به واقعیت پیوست و زمینه را برای حضور دلالان و بسیاری از دامداران و مرغاران ناشناس از نوسان اخیر نهاده‌های دامی در عرصه خرید باز کرد.

به گزارش باشگاه خبرنگاران، البته ماجرا تنها به این خاتم نمی‌شود چرا که حضور دلالان در عرصه خرید عواقب خطرناکی همچون قاچاق گندم به خارج از مرزها و زیر سوال رفتن خودکفایی این محصول استراتژیک را به همراه دارد و این در حالی است که با افزایش نرخ خرید تضمینی گندم مطابق قانون دیگر کشاورزان مجبور نبودند که برای تأمین میشت خود را خویش گندم تولیدی خود را به سبب دریافت نقدی کمتر از نرخ خرید به دلالان و دامدارن بفروشند.

این معاونت پرداخت.

این دوره آموزش با سخنران آموزشی الناز کبانی، مدیر بیمه عمر و سرمایه‌گذاری پیرامون نظام باغ‌لرگی و مدیریت ریسک و میاحت بیمه نامه‌های سازمان مالیاتی در این حوزه مدیریتی ادامه پیدا کرد.

ضمناً این جلسه، با سخنران آموزنده و راهبردی معاون فنی مدیرعامل در بیمه‌های اشخاص، درباره اصول بیمه‌های عمر پایان گرفت.

آموزش عامل افزایش رضایت‌مندی مشتریان

برگزاری دوره‌های آموزشی و ارتقای دانش کارکنان بیمه کوثر یکی از عوامل افزایش رضایت‌مندی مشتریان است.

به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی و اعلام رییس اداره آموزش و پژوهش بیمه کوثر؛ در سه‌ماهه اول سال ۹۷ در مجموع ۲۲ هزار و ۹۲۰ نفر ساعت دوره آموزشی در سراسر کشور برگزار شده است.

زینب حبیبی‌فر با بیان اینکه ۲۸ هزار و ۶۸۰ نفر ساعت دوره‌های مجازی و حدود ۴ هزار و ۳۴۰ نفر ساعت دوره‌های حضوری برگزار شده‌است، خاطر نشان کرد: گواهینامه‌های تمام دوره‌های آموزش مجازی برای کارکنان و نمایندگان در نرم‌افزار آموزش جام قابل رویت و چاپ است.

چهل و هفتمین شماره نشریه گزارش مودی انتشار یافت

نشریه گزارش مودی چهل و هفتمین شماره خود را به موضوع فن آوری نوآوری در بخش بیمه اختصاص داد. به گزارش روزنامه تجارت به نقل از روابط عمومی پژ و هشکده بیمه، در این شماره به موضوع اینشورتک یا فن آوری بیمه به معنای استفاده از نوآوری‌های فن اورانه در کسب و کار بیمه جهت افزایش بهر‌هه‌وری و نیز تبدیل تهدیدها به فرصت‌ها در

صنعت اشاره نموده است. دو ماهنامه گزارش مودی همچنین به تأمین مالی فن آوری بیمه و واسطه‌گری بیمه و الگوهای توزیع، اقتصاد مشارکتی بیمه و مشاوره رباتیک و هوش مصنوعی پرداخته و در نهایت پس از تجمیع و تجزیه و تحلیل داده‌ها، نقش سیاست و تنظیم مقررات در فن آوری بیمه را مورد واکاوی قرار داده است. بر پایه این گزارش مجموعه حاضر به عنوان بخشی از برنامه کاری کمیته بیمه و مستمری‌های خصوصی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) به شمار می‌رود. علاقه‌مندان برای تهیه این نشریه که به قیمت ۸۰۰۰ تومان ارائه می‌شود می‌توانند به پژوهشکده بیمه واقع در سعادت‌آباد، میدان شهید تهرانی مقدم، خیابان سرو غربی، نرسیده به میدان قیصر امین‌پور (شهرداری سابق) ، شماره ۴۳ مراجعه نمایند. همچنین خرید مجازی از طریق مراجعه به آدرس http://bookstore.irc.ac.ir و خرید از طریق آونمان سالانه امکان پذیر است.