

همایش دوازده معاونین و مدیران بانک قوامین

بیست و هفتمین همایش دو روزه معاونین، مدیران ادارات مرکزی و

مدیران کل شعب استانهای سراسر

کشور در سالن اجتماعات باشگاه پاس قوامین برگزار شد. به نقل از روابط عمومی بانک قوامین، در این همایش که با موضوع وضعیت بازارهای موزای و آسیب شناسی و مدیریت التهابات بازار پول برگزار شده است ابتدا دکتر تقی تاج مدیرعامل بانک قوامین طی سخنانی با بررسی وضعیت اقتصادی و تحولات اخیر بازار پولی و مالی به تبیین راهکارهای پیش روی مدیران برای گذر از وضعیت کنونی پرداخت. دکتر تقی تاج با تقدیر از عملکرد کلیه مدیران بانک تداوم نشاط سازمانی را برای بهسازی ارائه خدمت به مشتریان ضروری دانست و گفت: عرضه محصولات جدید متناسب با نیاز بازار همچنان جزء تدابیر اولیاء محترم بانک بوده و با تأکید بر حفظ بازار بانک در بخش منابع بر نامه ریزی های آتی انجام خواهد شد. وی تأکید کرد که کارکنان و مدیران خدم نظام بانکی همواره آماده خدمت صادقانه و متعهدانه در اقتصاد بانک محور ایران هستند و خود را سرباز اقتصاد ملی می دانند. مطمئناً در شرایط کنونی که اقتصاد کشور شاهد اجرای مأموریت ساماندهی مؤسسات پولی و بانکی است لازم است با عقلانیت و طراحي راهبردی ضمن شناسایی تهدیدها و نقاط ضعف و با یکبارگیری قوت‌ها از فرصت‌ها به بهترین نحو استفاده کرد.

تأمین مالی شرکت فاتک توسط بانک صنعت و معدن

شرکت فاتک شیمی با استفاده از تسهیلات بانک صنعت و معدن در استان سمنان به بهره برداری می‌رسد و موجب اشتغال زایی در این منطقه از کشورمان خواهد شد به نقل از پایگاه اطلاع رسانی بانک صنعت و معدن، برای اجرای طرح یاد شده که سالانه ۱۲۸۷ میلیون عدد انواع کپسول دارویی، ویال و سوسپانسیون تولید خواهد کرد ۱۳ میلیون یورو تسهیلات ارزی و ۱۳ میلیارد تومان تسهیلات ریالی توسط این بانک به تصویب رسیده است. بر اساس این گزارش، شرکت فاتک شیمی پس از بهره برداری برای ۲۰۲ نفر اشتغال مستقیم ایجاد خواهد کرد و تاکنون ۷۲ درصد از مراحل پیشرفت فیزیکی خود را پشت سر گذاشته است.

۲۲ هزار نفر تسهیلات ازدواج بانک صادرات در یافت کردند

بانک صادرات ایران با اعطای بالغ بر سه هزار و ۳۰۰ میلیارد

ریال وام قرض الحسنه ازدواج و تهیه جهیزیه در بهار امسال، حدود ۲۲هزار نفر را به خانه بخت فرستاد. به نقل از روابط عمومی بانک صادرات ایران، این بانک با هدف ترغیب و تسهیل شرایط ازدواج در بین جوانان و در راستای عمل به تکالیف اجتماعی خود، طی سه ماه ابتدایی سال جاری با تخصیص بیش از سه هزار و ۲۹۹ میلیارد ریال اعتبار، ۲۱ هزار و ۸۵۶ فقره وام قرض الحسنه ازدواج و تهیه جهیزیه در اختیار متقاضیان قرار داد. طی سال ۹۶ نیز با اعطای بالغ بر ۱۶ هزار و ۱۴۲ میلیارد ریال وام قرض الحسنه ازدواج و تهیه جهیزیه، زمینه برای ازدواج ۱۵۶ هزار و ۱۲۳ نفر را فراهم کرد.

شنبه ۳۰ه ماه ۱۳۹۷ | شماره ۳۵



سرپرست بانک شهر با اشاره به رشد چشمگیر منابع مالی این بانک طی چند سال گذشته، گفت: اعتماد سازی عمومی تنها عامل رشد موفقیت در جذب منابع و تعداد سپرده گذاران در این بانک است. به گزارش مرکز ارتباطات و روابط عمومی بانک شهر، احمد درخشنده رشد منابع این بانک را طی ۲ سال گذشته، سنگ محک اعتماد عمومی به این بانک و افزایش آگاهی های

مشتریان به مزیت های سپرده گذاری و سرمایه گذاری در بانک شهر عنوان کرد، وی با تأکید بر رشد چشمگیر سهم سپرده گذاری شهروندان در بانک شهر، ادامه داد: خوشبختانه در بررسی آمارهای موجود از وضعیت منابع بانک شاهد استقبال شهروندان شهرهای مختلف کشور و به خصوص کلان شهرها از سرمایه گذاری در بانک شهر بودیم.

در گفتگو با کارشناس حوزه بیمه تشریح شد؛

راهکار عبور شرکت‌های بیمه‌ای کم توان از بحران



که اقدامی از سوی شرکت‌های بیمه صورت گرفته باشد.

❖ چه مانعی در راه استقلال رشته زندگی و غیرزندگی برای شرکت‌ها وجود دارد؟

اصولاً اشخاص از برهم خوردن تعادل موجود خود نگران هستند. شرکت بیمه هم که به ظاهر وضعیت متعادلی دارد نگران برهم خوردن تعادل است و نمیداند که اگر پرتفوی زندگی از شرکت جدا شود و به شرکت بیمه مستقل برود وضعیت شرکت چه خواهد شد و آیا واقعا می‌توانند فعالیت خود را ادامه دهند یا خیر؟ نکته مهم‌تر این است که به دلیل اوضاع متلاطم و پیش‌بینی ناپذیر اقتصاد کشور، شرکت بیمه فعال در یک رشته خاص مانند بیمه‌های زندگی به سختی می‌تواند دوام داشته باشد، زیرا به خاطر شرایط پیش‌بینی‌ناپذیر بودن اقتصاد کشور اینکه شرکت بیمه در بیمه زندگی بتواند کاملاً به تعهدات خود متعهد باشد و عمل کند کار سختی است. همچنین، یک ویژگی دیگر مدیریت در کشور ما نگرانی از شفافیت است. آرایش صورت‌های مالی موقعی که بیمه‌های زندگی و غیرزندگی با هم باشد راحت‌تر است تا اینکه آنها را از هم جدا کنید.

❖ تجربه دنیا در حوزه تخصصی کردن شبکه فروش چه می‌گوید؟ همان‌طور که گفته شد صنعت بیمه تابع شرایط اقتصادی است، تجربه دنیا به کل بالاینکه ما شرکت بیمه مختلط داشته باشیم که هم‌زمان در پرتفوی آن زندگی و غیرزندگی باشد مخالف است، یعنی ماهیت این دو رشته به قدری متفاوت است و باید آن‌قدر حساب‌هایشان متفاوتی در بحث مشارکت در منافع جدا باشد، اجازه نمی‌دهند که یک شرکت هم بیمه زندگی بفروشد و هم بیمه غیرزندگی و گرایش به این سمت است که شرکت بیمه زندگی باید کاملاً مستقل باشد. در شرکت‌های بیمه پیشرو فارغ التحصیلان رشته‌های فنی مرتبط با هر یک از رشته‌های بیمه جذب میشوند و پس از اخذ مدارک حرفه‌ای بیمه‌ای در صنعت بیمه آغاز به کار می‌کنند. این افراد بتدریج تبدیل به متخصصان حرفه‌ای و مجرب می‌شوند و توانمندی ارزیابی ریسک و تعیین نرخ برای ریسک مربوط به رشته دانشگاهی خود را پیدا میکنند. در کشور ما شرکت‌های بیمه کمتر سراغ جذب فارغ التحصیلان فنی رفته‌اند و اغلب مجربین از رشته‌های علوم انسانی هستند. در نتیجه کیفیت تخصص کمتر از صنعت بیمه کشور‌های پیشرو است، بخصوص که فقط افراد مددجوی توانسته‌اند مدارک حرفه‌ای بین المللی اخذ کنند.

❖ اینکه مدیریت در کشور ما بسیار ناپایدار است واقعیت دارد که نگرانی‌های بعدی را پدید می‌آورد.

بله، عمر مدیریت کشور بسیار کوتاه‌تر از عمر بلندمدت بیمه‌های زندگی است. البته، نهاد ناظر باید بیشتر نگران وضعیت بیمه‌های بلندمدت باشد و یکی از مهم‌ترین دلایل ۵۰ درصد بودن اتکایی اجباری بیمه‌های زندگی در قانون تأسیس بیمه مرکزی، مشارکت بیشتر نهاد ناظر در تعهدات شرکت‌های بیمه بود تا با اشراف بیشتر بر فعالیت شرکت‌های بیمه در این رشته، نگذارد به ورطه‌های خطرناک بفتند.

❖ یعنی در دنیا شرکت بیمه مختلط وجود ندارد؟

در دنیا شرکت بیمه مختلط خیلی اندک است، در کشور ما هم به دلیل اینکه شرکت‌های بیمه، ذخایر بیمه‌های بلندمدت زندگی را صرف ایفای تعهدات باقی رشته‌ها می‌کنند از سالها قبل مقررات شرکت‌های بیمه را ملزم کرده که حساب‌های بیمه زندگی را از بیمه‌های غیرزندگی تفکیک کنند ولی در عمل به علت هزینه‌های مشتری‌کی که در یک شرکت بیمه صرف هر دور رشته میشود تفکیک کامل حساب آنها کار خیلی سختی است. به همین دلیل چند ماه پیش، آیین نامه شماره ۴۰ اصلاح شد و برای شرکت‌های بیمه زمینه مقرراتی فراهم شد که اگر خواستیم بتوانند پرتفوی بیمه‌های زندگی را در قالب شرکت بیمه مستقل ببرند، اما مطلع نیستم

گفت‌وگو

رشد منابع بانک شهر حاصل تقویت اعتماد عمومی

سرپرست بانک شهر با بیان اینکه ارائه سید کامل خدمات بانکی به مشتریان از روش‌هایی است که سالهاست بانک‌های پیشرفته در برنامه‌های خود به کار گرفته‌اند، افزود: بانک شهر با پیروی از این مهم توانسته است ضمن ارائه به روزترین خدمات به شهروندان شهرهای سراسر کشور در جلب اعتماد عمومی نیز گام‌های محکمی بردارد.

توانگری مالی مقدار خسارت واقعی بیمه‌های زندگی چگونه تعیین میشود و تکلیف بخش سپردهای و سرمایه گذاری بیمه‌های زندگی که تمهیداتش خسارت محسوب نمیشود چه خواهد شد.

❖ به نظر تان مقوله فناوری چقدر می‌تواند در کاهش ریسک شرکت‌ها کمک کند؟ آیا یک سیستم متمرکز می‌تواند برای نهاد ناظر نظارت پیشگیرانه و هوشمندانه به وجود آورد؟

سال ۱۳۷۵ مرکز آمار ایران برای اولین بار مباحث آمارهای ثبتی را مطرح و اجرا کرد مقصود این بود که سیستمی در نظام آمار ی ایران اجرا شود که به محض ثبت هر دیتا تأثیر آن روی شاخص‌ها معلوم شود. اطلاعی ندارم که این سیستم چقدر در نظام آمار ی کل کشور جا افتاد، اما در صنعت بیمه از زمانی که سنهاب آغاز به کار کرده چنین رویکردی پدید آمده، اما

هنوز به هدف اصلی نرسیده است. همان‌طور که می‌دانید صد توانگری شاخصی نیست که بتوانید در مقطع زمانی خاص یا پایان دوره به آن نگاه کنید و باید به صورت مانیتورینگ آنرا به‌طور دائم پایش و کنترل کرد. گویادر سیستم سنهاب بیمه مرکزی امکان پایش مداوم توانگری شرکت‌های بیمه فراهم شده تا نهاد ناظر بتواند دائماً توانگری شرکت‌های بیمه را مانیتور کند و به محض پایین آمدن از حدود مقرر به شرکت بیمه اخطار داده و ملزومات و اکتش مناسب را بیان کند. در شرکت‌های بیمه به دلایل مختلف مانند گسترده بودن شبکه فروش و عجله‌ای که برای فروش هرچه بیشتر دارند اطلاعات را به درستی ثبت و در سیستم وارد نمیکند و امکان مانیتور شدن عملیات توسط مدیر فنی مربوطه سخت است اما بیمه مرکزی با اجرای کد یکتا، شرکت‌ها را از مرحله صدور وادار کرده که دیتاهای لازم را وارد کنند تا پس از آن موفق به اخذ کد یکتا شوند. این مساله از بیمه شخص ثالث آغاز شده و رویکردش این است که تا وقتی دیتای کافی و صحیح وارد سیستم نشده باشد کد یکتا اختصاص پیدا نمی‌کند و بیمه‌گر نمی‌تواند بیمه‌نامه صادر کند. در مراحل بعد، حتی برای پرداخت خسارت هم باید دیتای کافی وارد سیستم شود.

❖ در سطوح جمع‌آوری و مدیریت داده‌ها چه چالش‌هایی روپرو هستیم؟

مانسبت به کشورهای پیشرو جهان عقب‌تر هستیم و سرمایه و اهمیت کافی به این حوزه اختصاص نداده‌ایم. چند سال قبل مقاله‌ای برای روزنامه سرمایه بتیتر «دروغ‌دایی، زیربنای ترین طرح توسعه کشور» نوشتم که فحوای کلام این بود که اگر دولتی قصد داشته باشد زیربنای ترین اقدام را برای توسعه کشور انجام دهد و حتی با صرف درآمد یک

سال نفت ایران باید سیستم نرم‌افزاری در کشور تعبیه کند که همه داده‌ها در آن جمع و شفاف باشد تا هیچکس نتواند در فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی خود دروغ بگوید و در این سیستم دروغ به سرعت کشف شود و عواقب بسیار شدیدی داشته باشد. ما نیازمند اوضاع اقتصادی شفاف هستیم تا این سیستم سرمایه اجتماعی تولید کند و وضعیت فعالان اقتصادی روشن باشد. متأسفانه در کشور ما بنا به دلایل مختلف نهادهای قدرت از شفافیت استقبال نمی‌کنند، در حال حاضر در رابطه با قانون جدید شخص ثالث در چند نوبت و چند ماده تأکید شده که نیروی انتظامی باید اطلاعات نمره تخلفات رانندگی، تخلفات حادثه‌ساز و… را در اختیار صنعت بیمه قرار دهد، اما این کار را بنا بر دلایل امنیتی انجام نمی‌دهد.

برعکس باشد احتمال اینکه شرکت‌های بیمه با سرعت بیشتری به سوی بحران بروند بیشتر خواهد شد.

❖ فقدان بانک‌اطلاعاتی در شرکت‌های بیمه سبب بالا رفتن ریسک در پیش‌بینی‌های آینده خواهد شد، در این رابطه چه نظری دارید؟

سابقه نظارت تعرفه‌ای که سال‌هاست در صنعت بیمه وجود دارد، سبب شده شرکت‌ها به سمت جمع‌آوری داده‌های اطلاعاتی نروند زیرا هنوز درک نکرده‌اند که لازم است وارد مباحث دقیق، تحلیل و ارزیابی ریسک شوند، اما از زمانی که سنهاب در بیمه مرکزی پایه گذاری شد جمع‌آوری اطلاعات تا حدودی در بیمه اهمیت و قوت پیدا کرد و اگر این اقدام ظرف سه، چهار سال آینده کامل شود می‌توانیم در تمام رشته‌ها، بانک اطلاعاتی مناسبی داشته باشیم تا علاوه بر ارزیابی ریسک به نرخ گذاری هم کمک کند. جالب آنکه دومین وظیفه بیمه مرکزی در

قانون تأسیس، جمع‌آوری اطلاعات لازم از فعالیت مؤسسات بیمه است که نیازی به مصوبات شورای عالی بیمه ندارد. جمع‌آوری اطلاعات از طرفی به نظارت مناسب‌تر منجر می‌شود و از طرف دیگر دیتاهای لازم را به شرکت‌های بیمه تازه تأسیس می‌دهد تا بتوانند نرخ مناسب حق بیمه را در آورند. رسیدن به چنین نتایجی مشکلات کمبود بانک‌های اطلاعاتی در صنعت بیمه را مرتفع خواهد کرد، اما به‌نظرم نقاط ضعفی وجود دارد.

❖ شرکت‌هایی را در نظر بگیرید که با وجود توانگری پایین روی فروش بیمه‌های زندگی تمرکز می‌کنند، با توجه به شرایط بحرانی که در آینده نزدیک سخت‌تر خواهد شد، تعهدات بلندمدت بیمه زندگی و حساب‌هایی که مشخصاً تئیتی در آنها نیست به نظر تان چه اتفاقی برای این شرکت‌ها خواهد افتاد؟

مهم‌ترین پارامتری که بر توانگری شرکت‌های بیمه اثر گذار است ترکیب پرتفوی شرکت بیمه و ضرایب ریسک نمای آنهاست که در آیین‌نامه توانگری مالی برای هر یک از رشته‌های بیمه تعیین شده است.

در حال حاضر ضرایب ریسک رشته‌های بیمه را به‌خاطر ندارم، اما بنظرم برای بیمه‌های زندگی این ضریب بالا باشد اما در بیمه‌نامه کوتاه‌مدت و خرد احتمال اینکه شرکت با ریسک بزرگی مواجه شود کمتر است، بنابراین با فروش بیشتر بیمه‌های زندگی اگر شرکت بیمه سرمایه‌الزامی متناسب با آن رانداشته باشد اثر منفی آن روی سطح توانگری‌اش زیاد است و خطر اصلی زمانی است که سررسید بیمه‌نامه‌ها فرا رسد و شرکت بیمه از عهده تمهیداتش بر نیاید. نکته‌ظرفی‌آنکه چون تخصص مالی ندارم نمی‌دانم که در محاسبه

که رویکرد آنها بیمه‌های خُرد است و سراغ ریسک‌های بزرگ نمی‌روند نگرانی چندانی ندارند.

❖ بنابراین نیازمند ارزیابی ریسک هستند. بله. یکی از دلایل بسیار مهمی که آتش سوزی‌های متعددی در صنعت نفت و انرژی رخ می‌دهد ضعف تخصص و تجربه در عوامل مربوطه است که سبب بالا رفتن احتمال ریسک و خطر در این حوزه می‌شود. از طرفی شرکت‌های بیمه هم تخصص و تجربه لازم را ندارند و مجبور به برون‌سپاری نهادهایی هم که می‌توان به آنها برون‌سپاری کرد بسیار محدودتر از آنند که بتوانند برای صنعت بیمه اطلاعات کافی بیاورند، همچنین به دلیل تأثیر روابط نامساعد بین‌المللی کشور، امکان واگذاری اتکایی بسیار کم است. این مسائل شرکت‌های بیمه را به سمت ریسک‌های خُرد معطوف کرده و کمتر به سراغ ریسک‌های بزرگ می‌روند.

❖ در شرایطی که ریسک اقتصاد بالاست، کارگران تعدیل می‌شوند، فروش کم است و احتمال ورشکستگی بالاست شرکت بیمه چطور می‌تواند این مسائل را تحلیل کرده و چه ابزارهایی می‌توانند به کمکش بیایند؟

تحولات پی‌در پی و پیش‌بینی‌ناپذیر بودن اوضاع اقتصادی کشور کار را سخت کرده است، نوسانات به قدری زیاد است که نمی‌توان بر مبنای داده‌های گذشته پیش‌بینی درست و دقیقی از آینده داشت. به همین دلیل شرکت‌های بیمه ترجیح می‌دهند بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت و یک‌ساله بفر و شد. البته غیر از صنعت بیمه، سیستم بانکی هم به این سمت گرایش پیدا کرده و از پرداخت وام‌های بلندمدت امتناع می‌کند. راهکاری که می‌تواند به کمک شرکت‌ها ما بیاید انقاد قراردادهای مناسب برای واگذاری اتکایی ریسک‌ها، فروش بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت و گذاشتن شرط فسخ در صورت بروز پدیده‌های فاجعه آمیز است تا اگر با بروز آنها اوضاع بحرانی شد طبق پارامترهایی که در نظر گرفته‌شده با یک اخطار ۱۰، ۲۰ روزه بتوانند بیمه‌نامه را فسخ کرده و از آن بیرون بیایند و به این وسیله خود را از بروز بحران مصون نگاه دارند.

❖ یکی از چالش‌های صنعت بیمه کسری ذخایر است. به نظر شما بیمه‌نامه‌های کوتاه‌مدت می‌توانند در چنین شرایطی مشکلاتی که در اقتصاد کلان داریم را تحت تأثیر قرار دهد؟

تا زمانی که بیمه شخص ثالث به‌صورت اجباری وجود دارد و هر ساله مبلغ ریالی دیه افزایش پیدا می‌کند، شرکت‌های بیمه می‌توانند از این بحران عبور کرده یا به‌نوعی بحران را به تأخیر بیندازند، اما اگر اتفاقات