



اختصاص پاداش
به تمامی کارکنان ایران کیش
به دلیل تحقق سود

صفحه ۴

بزرگ چمی عضو هیئت مدیره ایران کیش در گفتگو با پرداخت سبز:

کیفی سازی شبکه پرداخت مزیت ایران کیش است

● سودی **فرا**تر از بودجه
پیش بینی شده محقق شده است

● افزایش **رضایت** مشتریان
از ایران کیش محسوس است

صفحه ۲



یادگاری رئیس مرکز تماس ایران کیش:

روزانه پاسخگوی بیش از ۶۵۰۰ تماس هستیم

صفحه ۵



خریدار خوش شانس کرجی
برنده خودرو
جشنواره کیش شد

صفحه ۳

«پیمان پورایواز»
برنده خودرو کیا ریو
از سومین جشنواره طلایی

صفحه ۴

شاهسونی رئیس اداره آموزش و توسعه:
ابلاغ شناسنامه مشاغل
تحولات خوبی رقم می زند

صفحه ۶

بزرگ چمی عضو هیئت مدیره ایران کیش در گفتگو با پرداخت سبز:

کیفی سازی شبکه پرداخت مزیت ایران کیش است

سودی فراتر از بودجه پیش بینی شده محقق شده است

افزایش رضایت مشتریان از ایران کیش محسوس است



با خدامراد بزرگ چمی عضو هیئت مدیره ایران کیش و نماینده بانک سپه، معاون توسعه سیستم زیر ساخت شرکت رایانه خدمات امید که البته سال هاست در حوزه مدیریت بانکی و صنعت پرداخت مشغول به فعالیت است به گفتگو می نشینیم. بزرگ چمی با اشاره به این موضوع که ایران کیش در شش ماهه گذشته سودی فراتر از بودجه پیش بینی شده را محقق کرده است، بر ضرورت حرکت در مسیر پرداخت های موبایلی تاکید دارد. او کیفی سازی شبکه پرداخت را یکی از مزیت های ایران کیش میدانند و می گوید یکی از اتفاقات بسیار بزرگ در ایران کیش این بود که با تلاش به موقع مدیر عامل ایران کیش ضمن سفارش گذاری خرید های جداگانه، بخشی از دستگاه ها نیز به صورتی بومی در ایران کیش تولید و روانه بازار شدند و با دستگاه های در انبار و از کار افتاده نیز با بازسازی دوباره به چرخه فعالیت برگشتند.

من اخیراً از طریق تماس با چند مشتری و استفاده کننده از خدمات شرکت متوجه این موضوع شدم که رضایت مندی بیشتر از قبل شده و این مطلب نشان می دهد که سرویس دهی های ایران کیش با تدابیری که اندیشیده شده بالا رفته است. این ها همه از وجوه تمایز ایران کیش هستند.

*** اتفاقاتی در یکی دو سال گذشته رخ داد، مانند موضوع نرخ ارز، کرونا و تحریم ها این موارد چه تأثیراتی بر صنعت پرداخت و ایران کیش گذاشت؟**

علی رغم این مشکلات، ما در نیمه اول سال ۹۹ شاهد دستیابی به سود ۶ ماهه فراتر از بودجه پیش بینی شده هستیم. من تصور می کنم یکی از دلایل این موضوع پروژه هایی است که در سال قبل برنامه ریزی شده بود در سال گذشته هر هفته در هیئت مدیره شاهد حداقل یک یا دو پروژه از واحد کسب و کار و پذیرندگان شرکت بودیم که معرفی می شد و پس از بحث و بررسی سود و زیان آن مورد موافقت هیئت مدیره قرار می گرفت البته هیئت مدیره هم همیشه با این طرح ها که در راستای رشد ایران کیش بود همراه بود. باز هم طبیعی است که این طرح ها در ماه اول سوددهی نداشته باشند و باید زمانی از آن بگذرد تا عملکرد و ثمره آن ها را ببینیم. اکنون باید گفت که این طرح ها دارد به ثمر می رسد.

یکی از موارد دیگری هم که باعث رشد ما در بحران کرونا شد، بهبود درگاه پرداخت اینترنتی ایران کیش بود. تمرکز بر روی درگاه پرداخت اینترنتی باعث جبران عدم حضور مردم در پای پوزهای فیزیکی شد. در بحث درگاه پرداخت اینترنتی شاهد رشد و ارتقاء رتبه ایران کیش هستیم هرچند که باید این روند با سرعت بیشتری تداوم بیابد. با توجه به این موارد شاهد هستیم که امروز حتی علی رغم بحران کرونا رشد قابل قبولی داریم.

نصب در نقاط پرتراکنش، ورود به پروژه های جدید و کیفی سازی سرویس دهی مطلوب تر به مشتریان بود. یکی از اتفاقات بسیار قابل توجه، تمرکز بیشتر شرکت بر محصولات غیر دستگاه پوز از جمله درگاه پرداخت اینترنتی IPG است. عقد قراردادهای بزرگ و مفید در سال ۹۸ و ابتدای ۹۹ نیز باعث شد تا ثمره این اقدامات را اکنون در سال ۹۹ یکی پس از دیگری مشاهده کنیم، پروژه هایی که در آستانه بهره برداری است نماد روزهای شکوفایی برای ایران کیش است.

*** در کنار همه این ها، به نظر شما آنچه که به عنوان مزیت ایران کیش نسبت به سایر PSP ها می توان از آن یاد کرد چیست؟ یا چه پتانسیل ویژه ای در این شرکت دیده اید که می تواند آن را از سایر شرکت ها مجزا کند؟**

همین الان نیز، ایران کیش یکی از شرکت های برتر پرداخت کشور است و همواره جزو پنج شرکت اول است، در برخی زمینه ها حتی رتبه دوم را دارد. برای همین ما می توانیم به عنوان یک شرکت صنعت پرداخت موفق از ایران کیش نام ببریم. اما وجود رقبا سرسخت و در عین حال خلاق را نیز نباید از یاد برد.

در حال حاضر تصور می کنم یکی از مزیت های کنونی ایران کیش، کیفی سازی شبکه پرداخت است. این اقدام ایران کیش باعث شده است تا مشتریان بیش از گذشته از آن رضایت داشته باشند. مزیت دوم اما ارائه برخی محصولاتمان در آینده است، محصولات که اگر چه از سوی ایران کیش تولید می شوند ممکن است نام این شرکت را هم نداشته باشند اما به سایر شرکت های فعال در حوزه پرداخت عرضه شوند. از سویی دیگر عقد قراردادهای با فروشگاه های زنجیره ای و البته شرکت های بزرگ دیگر می تواند نوید بخش روزهای خوب برای ایران کیش باشد.

*** جناب مهندس بزرگ چمی! با توجه به سابقه کاری شما در چند بانک و البته شرکت PSP، در این مدت که به عنوان عضو هیئت مدیره ایران کیش مشغول به فعالیت بوده اید ایران کیش را چگونه دیده اید؟**

ایران کیش در سال ۹۸ و ۹۹ سه دوره مختلف را طی کرد. نخستین آن تغییر مدیریتی این شرکت بود قطعاً این موضوع در ابتدا می تواند چالش هایی را هم به همراه داشته باشد. اما اتفاقات خوبی در همین دوره رخ داد. آنچه که در نیمه اول سال ۹۸ و ابتدای نیمه دوم همین سال به چشم آمد شناسایی پوزهای مفقودی ایران کیش بود. این موضوع یکی از اتفاقات خوب و موثر و البته متفاوت در سال ۹۸ به شمار می آید. موضوع دیگر، رفع و رجوع برخی مشکلاتی است که ایران کیش با بعضی نمایندگان خود داشت. البته از سویی دیگر باید صادقانه گفت جناب طبری به عنوان مدیر عامل در سال ۹۸ با مشکلات زیادی که در پیش رو داشت توانست با پشتکار و توانایی خوبی که از خود نشان داد به خوبی از آن ها عبور کند. در نیمه دوم ۹۸ که من نیز افتخار پیوستن به جمع ایران کیشی ها به عنوان عضو هیئت مدیره از طرف بانک سپه داشتم آنچه که این شرکت به خوبی توانست از عهده آن بریابد، بهینه سازی شبکه پوز از قبیل جمع آوری پوزهای ناکارآمد و کم تراکنش و

کیفی سازی شبکه پرداخت مزیت ایران کیش است

دیگر شاهد هستیم هزینه‌ها هر روز رو به افزایش است و بخش زیادی از درآمدها صرف هزینه می‌گردد و تلاش مضاعف را می‌طلبید.

ایران کیش در حال حاضر اگرچه جزو شرکت‌های مطرح PSPهاست، اما در کنارش موضوع رقابت نیز مطرح است. در عرصه صنعت پرداخت، رقابت، بسیار سنگین و رقابتی ایران کیش نیز قطعاً رقابتی بسیار سرسخت و پیشرویی هستند. بنابراین، ایران کیش بیش از هر چیز ابتدا باید در صدد حفظ جایگاه فعلی خود باشد و پس از آن تلاش برای ارتقای جایگاه. رقابتی ایران کیش ساکت ننشسته‌اند و قطعاً اگر ایران کیش برنامه‌هایش را به موقع اجرایی نکند این رقبا هستند که پیش‌تازی کرده و آن‌ها را اجزایی و کم‌کم فاصله خود را با ایران کیش بیشتر می‌کنند. ایران کیش در حال حاضر در میزان تراکنش رتبه پنجم و در مبلغ تراکنش رتبه دوم را دارد، اما در درگاه پرداخت، رتبه ششم. تکلیفی که هیئت مدیره داده این است که به ویژه در بحث درگاه پرداخت با تلاش بیشتر جایگاه خود را همچنان ارتقا دهد.

*آینده ایران کیش از نگاه شما چگونه خواهد بود؟

قطعاً با پروژه‌های جدیدی که برای شرکت ترسیم شده است، من چشم‌انداز خیلی خوبی را می‌بینم و به پروژه‌های جدید ایران کیش بسیار امیدوارم. همه این کارها نیز با درایت جناب طبری به عنوان مدیرعامل شرکت و تلاش شبانه روزی معاونین، مدیران و سایر همکاران در شرکت رخ داده است. اما اگر برنامه ریزی دقیق و پیگیری مستمر نباشد اتفاقات آن طوری که می‌خواهیم رخ نمی‌دهد. ما در هیئت مدیره نیز تلاش می‌کنیم تا روی پروژه‌هایی که تعریف می‌شود نظارت داشته باشیم تا بتوانیم پروژه‌های بعدی را براساس ماحصل تنظیم کنیم و تصمیم بهتری بگیریم.

*تعامل ایران کیش با سهامداران و ذینفعان از نگاه شما مطلوب است؟

به هر حال سهامدار عمده ایران کیش بانک تجارت است، اما در کنار این بانک، ایران کیش از وجود بانک‌هایی مثل صادرات، سپه و سایر موسسات و بانک‌ها نیز برخوردار است. در اولویت ایران کیش نیز این است که سهامدار عمده خود را راضی نگه دارد، اما این موضوع قطعاً به سود سهامداران خرد نیز تمام خواهد شد، چون وجود این سهامداران قدرتمند، ارزش سهام ایران کیش را بالا می‌برد و سهامداران خرد نیز از این موضوع بهره می‌برند. سهامداران خرد باید از این موضوع اطمینان داشته و خرسند باشند چون که ارزش سهام ایران کیش بالا رفته است و EPS تعیین شده ایران کیش به امید خدا محقق خواهد شد و این همان چیزی است که همه سهامداران نیز دنبال می‌کنند.

می‌تواند فین تک‌ها را جذب کند و به عنوان شرکای تجاری با کسب و کارهایی مانند دیجی کالا و اسنپ و... رخدادهای خوبی را رقم بزند.

*در مطالعه ریسک‌های شرکت کدام یک از موارد را بیش از بقیه در اولویت میدانید؟

مدیریت ریسک برای همه شرکت‌ها قابل اهمیت است و بی‌تردید این اهمیت برای شرکت‌های بورسی دوچندان می‌شود. ایران کیش باید به ذینفعانش در این زمینه پاسخگو باشد. در این مقطع بزرگترین ریسک، ریسک نیروی انسانی و نیروهای فنی و کلیدی آن است. چون با وجود این نیروهای فنی و کلیدی است که ایران کیش می‌تواند ادعا کند یکی از بهترین‌های صنعت پرداخت است. شرکتی که در عین چابکی سازمان، سرویس درستی را در زمان درستی به بازار ارائه می‌دهد.

یکی از راه‌های نگهداشت نیروهای انسانی ایجاد طرح‌های انگیزشی در راستای وفادارسازی نیروها به سازمان است. خوشبختانه هیئت مدیره نیز با این طرح‌ها موافق است و هر طرح رفاهی که به هیئت مدیره پیشنهاد می‌شود بدون فوت وقت و بحث زیاد مورد موافقت قرار می‌گیرد. البته در دستور کار مدیریت سرمایه‌های انسانی نیز موضوع ارائه طرح‌های انگیزشی برای پرسنل سخت کوش شرکت وجود دارد.

بحث دیگر ایران کیش در این موضوع تامین قطعات و دستگاه‌های پوز هست که برای این موضوع نیز دوراندیشی‌هایی انجام گرفته. همچنین یکی از اتفاقات بسیار بزرگ در ایران کیش این بود که با تلاش به موقع آقای طبری این چالش پیش بینی شد و ضمن سفارش گذاری خریدهای جداگانه، بخشی از دستگاه‌ها نیز به صورتی بومی در ایران کیش تولید و روانه بازار شدند و یا دستگاه‌های در انبار و از کار افتاده نیز با بازسازی دوباره به چرخه فعالیت برگشتند.

*جایگاه ایران کیش را در حال حاضر چگونه می‌بیند؟ چه چالشی‌هایی در پیش‌روی این شرکت است و چگونه می‌تواند از آن عبور کند؟

در مورد چالش‌ها شاید بتوان گفت رگولاتوری این صنعت متأسفانه همچنان مزد عملکرد این شبکه را که همان کارمزد تراکنش هاست سال‌هاست افزایش نداده در صورتی که از طرف

*به صورت کلی عملکرد ایران کیش را در بحث محصولات غیر پوز تا چه اندازه مطابق با خواست هیئت مدیره تلقی می‌کنید؟

قطعاً ایران کیش باید روی محصولاتی کار کند که به سرعت در دسترس قرار داشته و عملکرد راحتی برای مشتریان داشته باشد و از نظر تکنولوژی به روز باشد.

از دید هیئت مدیره نیز پرداخت از طریق موبایل که کار را برای مشتریان راحت‌تر می‌کند؛ در اولویت است. از همین رو شاهد تغییرات خاص و عمده‌ای در اپلیکیشن پات نیز هستیم که در آینده این تغییرات اعلام خواهند شد. در آینده تقویت

بیزینس‌های موبایلی است که ایران کیش را موفق خواهد کرد. در کنار این موارد پروژه‌هایی که بانک تجارت برای ایران کیش معرفی کرده نیز خیلی خوب مدیریت شده‌اند.

یکی از مسائل دیگر در این حوزه "کیو آر کد" است و پرداخت‌ها در این حوزه که باید مورد توجه قرار بگیرند

در کنار همه این‌ها آنچه ما را خوشحال می‌کند، رشد ایران کیش در درگاه پرداخت اینترنتی و تمرکز در بخش IPG است که شاهد رشد

دوپله‌ای نسبت به سایر رقبا در آن هم بوده‌ایم. این موضوع امید بخش است و نشان می‌دهد که مشتریان نیز نسبت به درگاه پرداخت اینترنتی ایران کیش علاقه نشان داده‌اند اما مطمئناً توقع هیئت مدیره نیز تمرکز بیش از پیش در این حوزه خواهد بود.

*شما به نوعی نماینده بانک سپه در هیئت مدیره محسوب می‌شوید، تعاملات بانک سپه با ایران کیش دچار چه تغییراتی می‌شود؟

بانک سپه به اندازه سهمی که در ایران کیش داشته، با این شرکت نیز همکاری می‌کند.

*به نظر تان ایران کیش تا چه میزان همگام با نیازهای مردم توانسته پیش رود و محصولات خود را مطابق با آن به روز کند؟

محصولات ایران کیش باید تنوع سرویس، دقت در عملکرد و راحتی دسترسی داشته باشند و در راستای ارائه خدمات بهترین‌ها و بیشترین‌ها را ارائه دهند.

اما در این میان توجه به فین تک‌ها نیز ضروری است. ایران کیش

خریدار خوش شانسی کرجی برنده خودرو جشنواره کیش شد



مرکز تجاری و همچنین جایزه خودرو ۲۰۶ بازار بین‌المللی پانیز کیش نیز در آینده مشخص خواهد شد.

قرعه کشی‌های کارت هدیه یک الی سه میلیون ریالی از این دو مرکز خرید هم اکنون به صورت روزانه در جریان بوده و برنده جایزه ویژه خودروهای سواری در هر سال مشخص میشود.

که از این دو مرکز و دستگاه‌های پوز ایران کیش متصل به حساب هر بانکی خرید کنند و کد مرجع رسید تراکنش خود را به سامانه‌های معرفی شده پیامک نمایند در این قرعه کشی شرکت داده می‌شوند.

وی گفت: هر تراکنش بالای ۲۰۰ هزار تومان از این مراکز یک امتیاز برای شرکت در قرعه کشی خودرو خواهد بود.

همچنین تمامی خریداران در قرعه کشی هرروزه این مراکز که کارت هدیه با مبلغ مختلف است نیز شرکت داده می‌شوند و این هدایا به ده نفر از آن‌ها تعلق می‌گیرد.

در حال حاضر این قرعه کشی‌ها به صورت آنلاین و از طریق سامانه‌های پیامکی ویژه هریک از این دو مرکز خرید اطلاع رسانی می‌شود. برنده خودرو ۲۰۶ دوم در بازار بین‌المللی

سعید الهی از کرج برنده نخستین قرعه کشی ویژه جشنواره تراکنش بازار بین‌المللی مرکز تجاری کیش و خودرو پژو ۲۰۶ شد.

جایزه‌های جشنواره تراکنش مرکز تجاری کیش به یک نفر از خریداران خوش شانس که از این بازار و دستگاه‌های پوز ایران کیش تراکنش انجام دهند تعلق می‌گیرد.

مهدی سرلک رئیس دفتر شرکت ایران کیش در جزیره کیش با بیان اینکه جوایز جشنواره بازار بین‌المللی مرکز تجاری کیش و همینطور بازار بین‌المللی پانیز کیش مستقل از سایر جشنواره‌های مشابه شرکت کارت اعتباری ایران کیش است گفت: جوایز این جشنواره به خریداران این مراکز تجاری در کیش تعلق می‌گیرد و تمامی کسانی

اختصاص پاداش به تمامی کارکنان ایران کیش به دلیل تحقق سود

و به منظور حل بخشی از دغدغه‌های اقتصادی، کاهش استرس و ترمیم مشکلات مالی شما عزیزان در شرایط فعلی و نیز جهت استمرار تلاش و همت شما در ارتقا رتبه ایران کیش در حوزه کارتخوان و درگاه اینترنتی، به کلیه پرسنل ایران کیش اعم از صف، ستاد و پشتیبان، تا سقف یک ماه حقوق، پاداش داده می‌شود. این پاداش مستقل از سایر مزایای پرسنل در طول سال است. از صمیم قلب آرزو دارم با تداوم این سود و ارتقا جایگاه ایران کیش در شش ماهه دوم با همت شما عزیزان باز هم این فرصت را داشته باشیم تا با اقدامی مشابه بخشی از خدمات و لطف همیشگی تان را جبران کنیم. -پیمان منعم طبری"

به دلیل تحقق سود فراتر از بودجه پیش بینی شده به تمامی کارکنان ایران کیش پاداش اختصاص داده شد. پیش از این پیمان طبری مدیر عامل ایران کیش ضمن قدردانی از تمامی پرسنل در پیامی خبر از اختصاص این پاداش را داده بود. وی در این پیام نوشت: تمام دستاوردهای ایران کیش طی این مدت را مدیون گنجینه‌های ارزشی سرمایه‌های انسانی هستیم. گنجینه‌هایی که با عملکرد خوبشان باعث شدند در شش ماهه اول سال سود شرکت بالاتر از پیش بینی‌ها محقق شود. از همین رو با همراهی و تصویب هیئت مدیره به پاس تلاش



«پیمان پور ایواز» برنده خودرو کیا ریو از سومین جشنواره طلایی



بود. به نظر می‌رسد که این جشنواره‌ها می‌توانند در تحقق اهداف ایران کیش و بانک تجارت محقق باشند. هم از لحاظ تعداد تراکنش و مبلغ تراکنش بهبود صورت گرفته است. با تعاملات خوبی که با شرکت ایران کیش در سطح استان داشتیم، توانستیم سهم خیلی خوبی در بازار استان بگیریم به طوری که در آخرین ارزیابی بانک تجارت مشخص شد که بانک تجارت استان در سال ۹۸، ۷ هزار پایانه فروشگاهی را نصب و فعال سازی کرده است. وی ادامه داد: بانک تجارت گیلان در تعاملات با ایران کیش و البته کمک این گونه جشنواره‌ها هم اکنون رتبه چهارم پوز کشوری را بین تمام مناطق ایران کسب کرده است. نجیب‌فر افزود: به نظر می‌رسد این جشنواره‌ها بهترین و موثرترین راه برای تعاملات پذیرندگان با بانک و ایران کیش هستند

*عملکرد ایران کیش در دوسال گذشته چشمگیر بوده است

حسین باقرلو مدیریت شعب بانک تجارت استان گیلان نیز درباره تعاملات بانک تجارت، ایران کیش و جشنواره طلایی به ما می‌گوید: پیش از این در استان اردبیل به عنوان مدیریت شعب مشغول به خدمت بودم در آن جا هم بانک و ایران کیش موفقیت‌های خیلی خوبی در استان به دست آوردند تا جایی که رتبه یک کشوری را از لحاظ عملکردی در اردبیل کسب کردیم. هم اکنون نیز در استان گیلان همکاری‌های زیادی با ایران کیش صورت گرفته است که یکی از آن‌ها جشنواره اخیر بوده. بانک در استان گیلان به واسطه این همکاری‌ها به رتبه چهارم ارتقا پیدا کرده است.

باقرلو درباره جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت اظهار داشت: باتوجه به شرایط کرونایی، مرحله آخر جشنواره و مراسم اهدای خودرو با رعایت پروتکل‌های بهداشتی به صورت محدودتری انجام گرفت.

وی افزود: قطعاً این جشنواره‌ها در اذهان پذیرندگان که از کارتخوان ایران کیش و بانک تجارت استفاده می‌کنند تاثیر گذار خواهد بود و امیدواریم که با این اقدامات سهم بازار را همواره ارتقا دهیم.

باقرلو گفت: عملکرد ایران کیش در دوسال گذشته چشمگیر بوده و امیدوارم با توجه به زحماتی که پرسنل این شرکت در تمام کشور با مدیریت مهندس طبری می‌کشند روند بهبود، تداوم یابد.

*ارتقای جایگاه بانک در استان گیلان به واسطه همکاری با ایران کیش

الناز نجیب فر معاونت بازاریابی و روابط عمومی بانک تجارت استان گیلان نیز پیرامون این قبیل جشنواره‌ها اظهار داشت: جشنواره کارتخوان‌های پایانه فروشگاهی ایران کیش و بانک تجارت از سال ۹۸ آغاز شده که تجربه اول بانک در این منطقه

پیمان پور ایواز برنده خودرو کیا ریو از سومین جشنواره طلایی ایران کیش و بانک تجارت در منطقه آزاد بندر انزلی شد.

پور ایواز با بیان اینکه حدود پنج سال است از دستگاه‌های ایران کیش استفاده می‌کند، ضمن ابراز رضایت از پشتیبانی دستگاه‌های ایران کیش گفت: خوشحالم که ایران کیش و بانک تجارت بر سر قول خود مانده‌اند، قطعاً از امروز خود من از کسانی خواهم بود که در کنار مسئولین ایران کیش به حمایت از این دستگاه‌ها خواهم پرداخت.

*پشتیبانی ایران کیش و بانک تجارت از فعالیت‌های اقتصادی

وحید طالب پور معاون اقتصادی و سرمایه‌گذاری منطقه آزاد انزلی نیز ضمن تبریک به برنده این جشنواره با بیان اینکه منطقه انزلی به عنوان تنها منطقه آزاد شمال کشور و نزدیکترین منطقه به پایتخت از ظرفیت‌هایی نظیر دو بندر بزرگ دریای خزر، دسترسی به زیر ساخت‌هایی مانند آزاد راه و فرودگاه برخوردار است به ما گفت: با اجرای پروژه اتصال شبکه ریلی منطقه آزاد به شبکه سراسری و ظرفیت نیروی کار، منطقه آزاد انزلی یکی از موقعیت‌های بسیار خوب سرمایه‌گذاری است.

وی در ادامه اظهار داشت: همکاری‌های بسیار زیادی را با بانک تجارت و ایران کیش داشته‌ایم. با راه‌اندازی اولین شعبه بانک تجارت در منطقه آزاد انزلی فصل جدیدی از همکاری‌های سازمان منطقه آزاد با بانک تجارت و ایران کیش آغاز شد. یکی از این همکاری‌ها در حوزه خدمات گردشگری و حمایت از فعالان اقتصادی بوده است.

طالب پور گفت: در شرایط فعلی کرونا اجرای چنین جشنواره‌هایی می‌تواند محرک فعالان اقتصادی باشد این جشنواره‌ها نشان می‌دهد که مجموعه بانک تجارت و ایران کیش پشتیبان فعالیت‌های اقتصادی هستند.

*فراتر از حد انتظار بود

فرهاد محمد نژاد رئیس دفتر ایران کیش در استان گیلان هم پیرامون جشنواره منطقه آزاد انزلی گفت: همکاری بانک تجارت و ایران کیش به نحو احسن انجام گرفت. جشنواره منطقه آزاد انزلی نتایجی فراتر از حد انتظار داشته است.

وی به عملکرد مطلوب این جشنواره‌ها در حوزه عملکردی دستگاه کارتخوان اشاره کرد.

اشکان لسانی پشتیبان ایران کیش در منطقه آزاد بندر انزلی نیز بر نقش افتتاحیه شعبه بانک و جشنواره طلایی منطقه آزاد انزلی در بازاریابی‌ها تاکید کرد و گفت: امیدوار است که این همکاری‌ها تداوم بیابد.

مرحله پایانی قرعه کشی جشنواره طلایی پایانه‌های فروشگاهی ایران کیش و بانک تجارت ویژه معرفی برنده خودرو بندر انزلی در مجتمع تجاری ونوس (منطقه آزاد تجاری صنعتی بندرانزلی) در سالن اجتماعات نمایشگاه‌های بین‌المللی منطقه آزاد تجاری صنعتی بندرانزلی برگزار شد.

یادگاری رئیس مرکز تماس ایران کیش:

روزانه پاسخگوی بیش از ۶۵۰۰ تماس هستیم



روز و شب برایشان فرقی ندارد. ۲۴ ساعته. فعال، مشغول ارائه خدمت، حل مشکلات و بیان راهکاری برای بهبود اوضاع هستند. اگر چراغ همه طبقات ایران کیش خاموش باشد، طبقه این واحد همیشه روشن است. مرکز تماس ایران کیش - کال سنتر - جوانانی که تلاششان از حرکت باز نمی‌ایستد. زهره یادگاری رئیس مرکز تماس ایران کیش می‌تواند بخشی از این تلاش‌های همیشگی را بیان کند.

***خانم یادگاری! در خصوص نحوه فعالیت واحد مرکز تماس توضیحاتی ارائه فرمایید.**

با توجه به نوع فعالیت مرکز تماس و پاسخگویی ۲۴*۷، مرکز تماس با ۶۲ نفر کارشناس در ۴ شیفت کاری و به صورت شبانه روزی پاسخگوی تماس مشتریان می‌باشد. به صورت میانگین روزانه ۶۵۰۰ تماس ورودی با مرکز تماس برقرار می‌شود. جهت سنجش میزان رضایت پاسخگویی در انتهای هر مکالمه مشتریان می‌توانند میزان رضایتشان را از نحوه پاسخگویی (بین عدد یک کمترین و ۵ بیشترین) اعلام نمایند. بخشی از نمره ارزیابی عملکرد کارشناسان مرکز تماس با توجه به میزان نمرات و میزان رضایت اعلام شده توسط مشتریان لحاظ می‌گردد و علاوه بر این مورد صدای مکالمه تمامی کارشناسان به صورت روزانه و تصادفی توسط کارشناسان کنترل کیفیت شنود شده و مورد ارزیابی قرار داده می‌شود.

مرکز تماس پاسخگوی تمامی موارد مربوط به ابزارهای پذیرش شرکت اعم از مشکلات و خرابی دستگاه‌های کارتخوان، مغایرت‌های مالی تراکنش‌ها، مشکلات مربوط به درگاه‌های پرداخت اینترنتی و اپلیکیشن پات و... می‌باشد.

***نحوه و مدت زمانی که صرف آموزش پرسنل جدید می‌شود به چه نحوی است و پرسنل در این راستا چه آموزش‌هایی را می‌بینند؟ نحوه به روز شدن این آموزش‌ها چگونه است؟ به عبارتی برای پرسنل‌های قدیمی و جدید دوره‌های آموزشی بنا به فراخور زمان و محصولات جدید چگونه ارائه میشود؟**

با توجه به این امر که پاسخگویی به مشتریان مستلزم شناخت ابزارهای پذیرش شرکت و مشکلات مربوط به آن است، بنابراین مستندی به نام درخت دانش مرکز تماس تدوین شده است که به پرسنل جدیدالورود در یک دوره سه ماهه آموزش داده می‌شود و علاوه بر مطالب تئوری،

آموزش‌های عملی فن بیان، کنترل خشم و استرس و غیره نیز برای پرسنل جدیدالورود در نظر گرفته خواهد شد.

همانطور که اشاره شده پاسخگویی کلیه کارشناسان بر اساس درخت دانش است و در مواردیکه نیاز به اصلاح باشد طی فرآیند مربوطه و با همکاری واحدهای ذیربط (واحدهای فن آوری اطلاعات و امورپذیرندگان) این مستند به روزرسانی شده و به کلیه کارشناسان ابلاغ می‌شود و در صورتیکه محصول یا پروژه جدیدی روانه بازار شد، با همکاری مدیر پروژه مربوطه مستندات و فایل آموزشی تهیه و در اختیار کارشناسان مرکز تماس قرار داده می‌شود تا آن‌ها به نحو مطلوبی پاسخگوی مشتریان باشند. به صورت دورهای نیز کارگاه‌های

آموزشی برای کارشناسان مرکز تماس برگزار می‌شود.

***واحد مرکز تماس به یکی از پرکارترین بخش‌های شرکت معروف است. قطعاً حضور در چنین محیطی نیازمند ایجاد فضایی مناسب برای همراهی بیشتر کارکنان این مرکز است چه اقداماتی در این باره طی ماه‌های گذشته شکل گرفته است؟**

تلاش شده تا به نحوی چنین محیطی را فراهم کنیم در این راستا می‌توان به نصب مانیتور در کل واحد و پخش تصاویر آرامش بخش و همچنین در برخی روزها پخش انیمیشن، نصب آیین بر روی میز کلیه کارشناسان جهت دیدن چهره خود در هنگام عصبانیت، قرار دادن گلدان در فضای مرکز تماس، آبی نمودن رنگ میزها به دلیل ایجاد آرامش، نصب تابلو با تصاویر آرامش بخش، برگزاری مجالس تولد به صورت ماهانه، برگزاری مسابقه آشپزی به صورت سالانه با حضور مدیر عامل محترم و معاونین محترم، برگزاری جشن پایان سال و اهداء هدایای ارزشمند جهت یادگاری اشاره کرد. انشالله در آینده اتفاقاتی مثل تغییر چیدمان میزهای موجود بعد از اختصاص دادن فضای مناسب، ایجاد اتاق آبی که شامل دستگاه ماساژور و قهوه ساز جهت استراحت کارشناسان است را هم در نظر داریم.

***در کنار مشکلات و سختی‌ها محیط کار کنونی و دوران کرونا قطعاً ملاحظاتی را نیز ایجاد کرده است، این مرکز در دوران کرونا چه تغییراتی داشت و به چه نحو شرایط کنونی مدیریت شد و فشار کاری شیفت‌ها به چه نحوی است و چگونه کنترل می‌شود؟**

کلیه پرسنل مرکز تماس دور کار بوده و افرادی که

توانایی خرید لپ تاپ یا سیستم را نداشتند، با همکاری واحد محترم مالی، سیستم شرکت در اختیار آنان قرار داده شده است.

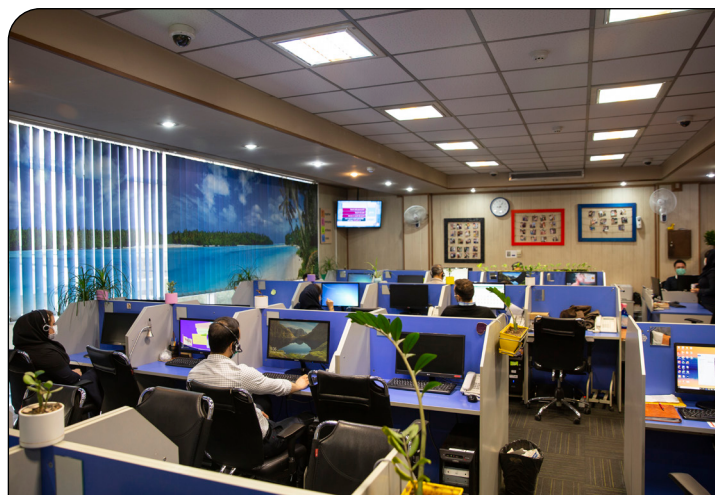
***مرکز تماس چه نقشی در پیشبرد اهداف شرکت در راستای برتری می‌تواند داشته باشد؟**

قطعاً مرکز تماس ویتترین شرکت بوده و کلیه نظرات، درخواست‌ها، مشکلات و شکایت از ارائه محصول و سرویس به کارشناسان پاسخگوی مرکز تماس اعلام میگردد. در صورتیکه بازخوردهای اعلامی در اسرع وقت بررسی و اقدامات لازم صورت پذیرد، رضایت مشتریان به بالاترین حد از انتظار می‌رسد.

***آینده مرکز تماس را چگونه می‌بینید؟**

مرکز تماس به عنوان مرکزی برای عنوان نمودن مشکلات و درخواست‌ها از سوی مشتریان یک شرکت محسوب میشود همچنین بهترین راهکار برای جذب و حفظ مشتریان سازمان. با وجود این مرکز امکان شناسایی نقاط قوت و ضعف و پیشرفت سازمان و ارائه راهکارهای مناسب برای پوشش درخواستهای متفاوت مشتریان و همچنین کیفیت خدمات محقق خواهد شد. بنابراین بدون وجود این مرکز امکان برآورد نمودن درخواستهای مشتریان عملاً امکانپذیر نیست، همانطور که گفته شد مرکز تماس قطعاً ویتترین یک شرکت است و برای شرکت ایران کیش نیز این موضوع مستثنی نیست و این مرکز تماس است که می‌تواند در وهله اول اعتماد مشتری به شرکت و خدمات شرکت را جلب کند و عدم وجود مرکز تماس موجب سردرگمی مشتریان - از دست دادن بخشی از بازار رقابتی - شده و باعث می‌شود تا تماس مشتریان با سایر واحدها مختل و سازمان عملاً دچار مشکل شود.

در تمامی تماس‌ها سعی بر این است که بیشترین میزان رضایتمندی مشتری در نظر گرفته شود و اکثر مشتریان در انتهای تماس رضایت کامل داشته باشند و قطعاً عمده تماس‌های این واحد ثمر بخش بوده و شیرینی حل شدن مشکل مشتری به کام کارشناسان نشسته است.



شاهسونی رئیس اداره آموزش و توسعه:

ابلاغ شناسنامه مشاغل تحولات خوبی رقم می زند

***کارایی آموزش های بدو استخدام چگونه قرار است سنجیده شود؟ و یا چه ساز و کاری برای بازخوردهای ناشی از آن وجود دارد؟**

در مرحله نخست بازخورد کلی را از سمت همکارانی که در دوره ها حضور دارند، دریافت می کنیم و از آن ها می خواهیم تا بر اساس متدهای موجود، نسبت به ارزیابی دوره اقدام کنند. در مراحل بعدی حتماً آزمون های جامع و در نهایت سنجش رفتار از کلاس را به ارزیابی اولیه اضافه خواهیم کرد. برای ما مهم است که جامعه پذیری چه میزان اثربخشی دارد و چه تاثیری در شکل گیری رفتار اولیه همکاران جدیدالاستخدام دارد. در مراحل بعدی می توان جذب و یا عدم جذب افراد در سازمان را، منوط به سپری کردن آموزش بدو خدمت و اثربخشی آن دانست.

***موضوع شناسنامه مشاغل به کجا رسید؟**

یکی از فرایندهای اصلی و زیر بنایی واحد سرمایه های انسانی که می بایست خیلی جدی و علمی به آن پرداخته شود، فرآیند تجزیه و تحلیل و آنالیز مشاغل است، این فرایند از آن منظر مهم است که علاوه بر شفاف نمودن وظایف و نقش همکاران در سازمان، در سایر فرایندهای منابع انسانی از جمله جذب و استخدام، مدیریت عملکرد، نیازسنجی آموزش و... کاربرد خواهد داشت. به همین منظور پروژه بزرگ آنالیز مشاغل در سازمان را به سرانجام رساندیم و امیدواریم همکاران و در نهایت شرکت معظم ایران کیش از مزایای آن بهره مند گردد.

برای انجام پروژه آنالیز مشاغل و تهیه شناسنامه های شغلی مصاحبه های ساختار یافته ای انجام گرفت و زمان زیادی صرف شد. خوشبختانه در حال حاضر شناسنامه مشاغل به منظور تصویب و ابلاغ برای معاونت محترم کسب و کارهای نوین ارسال شده تا پس از اصلاحات نهایی و تصویب ابلاغ شود. انشالله پس از تصویب و ابلاغ شناسنامه مشاغل تحولات خوبی رقم خواهد خورد.

***فکر می کنید چه تحولاتی رخ بدهد، اساساً شناسنامه مشاغل سازمان چه مزایایی برای شرکت خواهد داشت؟**

از اصلی ترین نقش های مدیریت سرمایه های انسانی نخست، تشخیص استعدادهای بالقوه سرمایه های انسانی شاغل در سازمان و سپس فراهم آوردن امکاناتی به منظور شکوفایی آنهاست. در واقع هدف اصلی مدیریت سرمایه های انسانی در هر سازمانی کمک به عملکرد بهتر، برای نیل به اهداف سازمانی است. از طرفی یکی از دلایل عمده عدم کار درست و بهره ور را، عدم درک شغل معرفی کرده اند. پس چگونه ممکن است کارکنان بدون شناختی از نقش و وظایف خود در سازمان، بتوانند به بهترین شکل ممکن برای رشد سازمان کمک کنند.

به صورت خیلی خلاصه هدف کلی سرمایه های انسانی، بحث انگیزش و نگهداشت پرسنل است. ما می خواهیم تا همکارانمان با انگیزه در محل کار حضور یابند و ماندگاری بالاتر رود. این موضوع باعث افزایش بهره وری کارکنان می شود.

بنابراین تدوین، تصویب و ابلاغ شناسنامه مشاغل، کمک شایانی به این مهم خواهد کرد. همچنین یک بار دیگر یادآور می شوم که شناسنامه مشاغل ورودی بسیاری از فرایندها مانند جذب و استخدام، مدیریت عملکرد، نیازسنجی آموزش و... خواهد بود.



آغاز آموزش های بدو استخدام و همینطور برگزاری آموزش های آنلاین در ایران کیش بهانه خوبی بود تا به سراغ صمد شاهسونی رئیس اداره آموزش و توسعه برویم و در کنار این اتفاقات از سر نوشت شناسنامه مشاغل ایران کیش هم پرسیم موضوعی که ظاهراً تهیه آن به اتمام رسیده است.

در سامانه فراگیران آموزش که تمامی همکاران با محیط آن آشنا هستند، قرار گرفته است. همچنین، خوشبختانه دیدگاه کلی در بین همکاران نسبت به آموزش بسیار مثبت بوده و عموماً درخواست دوره ها از طرف خود همکاران اتفاق می افتد. بنابراین به نظر می رسد استقبال خوبی داشته باشیم.

***به غیر از مبحث آموزش آنلاین، آموزش های بدو استخدام نیز آغاز شده است، این آموزش ها برای هریک از پرسنل جدید ایران کیش چه مدت به طول می انجامد و چه مباحثی با چه اهدافی در این دوره ها مطرح می شود؟**

نیاز به آموزش بدو خدمت یا اصطلاحاً جامعه پذیری، از این رو احساس می شد که طبیعتاً افرادی که وارد سازمان می شوند، ممکن است یا پیش از این شاغل نبوده و مستقیماً از محیط دانشگاه وارد سازمان شده و یا در سازمان هایی غیر مشابه مشغول به فعالیت بوده باشند و یا حتی اگر در محیط شغلی مشابهی بوده اند، احتمالاً با ساختار، فرهنگ، قوانین و سیستم های نرم افزاری و سخت افزاری متفاوتی کار کرده اند. طبیعتاً در محیط جدید، مباحثی شامل استراتژی ها و فرهنگ سازمانی، سیستم های نرم افزاری و در نهایت محیط خاص سازمان، نیاز به آموزش بدو استخدام یا جامعه پذیری را ملموس تر می کند. به همین منظور، آموزش های بدو استخدام را شروع کردیم. با توجه به اهمیت موضوع، کمیته خبرگان تشکیل و سرفصلهایی که باید در آموزش های بدو استخدام مطرح شود، با کمک کمیته مذکور معرفی گردیدند. در ابتدا بیش از یکصد سرفصل آموزشی مطرح شد و این سرفصل ها با مشورت و بررسی های انجام شده، تجمیع و به بیست و چهار سرفصل عمومی و کلان رسیدیم. در این آموزش ها تاریخچه سازمان، ساختار سازمانی، استراتژی ها و اهداف، شرح وظایف معاونت ها و مدیریت ها، ساختار تفصیلی مدیریت سرمایه های انسانی، مزایای رفاهی و همچنین نرم افزارهای عمومی مانند اتوماسیون اداری، سامانه ارزیابی عملکرد، سیستم گردش کار، و... تشریح میشود. حتماً در گام های بعدی این سرفصل ها افزایش پیدا کرده و آموزش های بدو استخدام در فرمت های جدید آموزشی نیز ارائه خواهد شد.

***موضوع آموزش آنلاین در شرکت عملیاتی شده است. آیا این نوع آموزش، باعث ایجاد محدودیت در ارائه مجموعه های آموزشی نمی شود؟**

امروزه در دنیا آموزش های حضوری صرفاً یکی از راه های ارائه آموزش محسوب می شود و انواع ابزارهای الکترونیکی به کمک ارائه خدمات آموزشی آمده اند. یکی از ابزارهای موجود برای آموزش که اتفاقاً بحث بیماری کرونا باعث تسریع در رشد آن شده، آموزش های آنلاین است. آموزش آنلاین علاوه بر اینکه می تواند افراد بیشتری از همکاران خصوصاً همکاران مستقر در دفاتر را تحت پوشش قرار دهد، از طرف دیگر به مراتب در کاهش هزینه های آموزش موثر خواهد بود، با این کار، همکاران ما نیازی به آموزش های حضوری معمول و متمرکز ندارند و می توانند در هر زمان و مکان ممکن، از مزایای آموزش بهره مند شوند. البته از یک تا دو سال پیش به سمت ایجاد بستر آموزش آنلاین پیش رفته بودیم تا اینکه با فراهم شدن زیر ساخت های لازم و انجام تست های اولیه و برطرف شدن باگ های نرم افزاری، اولین دوره آموزش آنلاین در شرکت عملی شد.

بنابراین در پاسخ به سوال شما باید بگویم، آموزش آنلاین یک ابزار آموزشی است که اتفاقاً دایره شمول آن فراتر از آموزش های حضوری بوده و در حال حاضر این بستر برای تمامی دوره های آموزشی فراهم است و این امکان را به وجود می آورد تا همکاران محترم با هزینه کمتر و به دور از مخاطرات حضوری در این دوره ها شرکت کنند.

لازم به ذکر است در بستر آموزش های آنلاین، کلاسهای برگزار شده به صورت خودکار ضبط می شوند، بنابراین می توان از این سیستم به عنوان یک منبع آموزشی در آینده بهره برد.

***استقبال از آموزش آنلاین، مطلوب بوده است؟**

سال هاست که در شرکت، سامانه مدیریت نرم افزار آموزش را پیاده کرده ایم، در مورد این نرم افزار هم سابقاً اطلاع رسانی های لازم انجام شده و لینک آن در اختیار کلیه همکاران قرار گرفته است. یکی از ویژگی های مثبت آموزش آنلاینی که در شرکت راه اندازی شده، این است که همکاران این امکان را دارند که از همان نرم افزار و سامانه موجود برای ورود به کلاسهای آموزشی استفاده نمایند و قرار نیست وارد سیستم جدیدی شوند. در واقع لینک کلاسها

کتابماه:

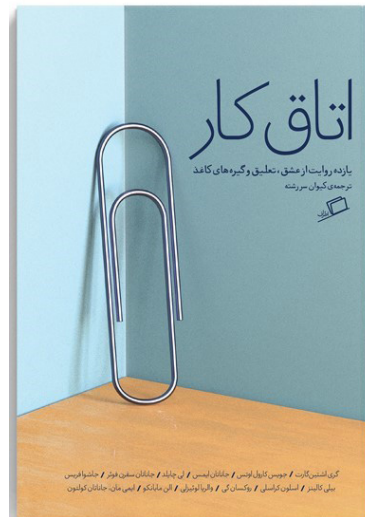
سرايه مطالعه ايران حدودا براي هر نفر به ۲ دقيقه رسیده است که با احتساب مطالعات کتب درسی به ۱۰ الی ۱۲ دقيقه می‌رسد!!! (این آمار رسمي و دربرگیرنده ی کتب چاپی است؛ بدون احتساب کتابهای صوتی و دیجیتال).
با توجه به این نکته تصمیم داریم همراه در نشریه ی پرداخت سبز، کتابهای مفید و جالب را معرفی کنیم تا راه افزایش این آمار را هموارتر سازیم.

روانشناسی

هر شغلی ویژگی‌های مختص خود را دارد. امروزه با روش‌ها و ابزارهایی که بر پایه ی روانشناسی ایجاد شده‌اند میتوان ویژگی‌های هر شغل را بررسی و تعیین کرد.

یکی از این روش‌ها از طریق دیسک است که در شماره قبلی مختصری درمورد آن سخن گفته شد. شما به عنوان کارمند می‌توانید بعد از مشخص شدن ویژگی‌های شغلی مورد علاقه تان، آن را با ویژگی‌های رفتاری و تیپ شخصیتی خود مقایسه کنید. اگر منطبق نباشند، آن شغل برای شما مناسب نیست پس بهتر است به دنبال کاری باشید که مناسب ویژگی‌های شخصیتی تان باشد. البته این نکته را می‌توان در نظر گرفت که هر انسانی بسته به انعطاف پذیری و هوش هیجانی، می‌تواند تا حدودی خود را با کار دلخواهش تطبیق دهد. به شرط آنکه از روی اجبار نباشد و گرنه اثر بخش نخواهد بود.

شما به عنوان مدیر، بعد از پیدا کردن ویژگی‌های پُستی که برای آن در جستجوی فرد مناسبی هستید، با بینش واضح تری می‌توانید افراد را استخدام کنید. مثلا بخشی از کار شما نیازمند دقت و صبر و حوصله ی فراوان است. می‌توانید افرادی که لایه ی رفتاری C و S در آن‌ها بالاتر است انتخاب کنید. افرادی صبور، منظم، واقع بین، بادقت و کسانی که می‌توانند ساعت‌ها یک جا بنشینند و روی کار تمرکز کنند. یا به عنوان مثال برای بخشی از کارتان نیازمند افرادی خلاق، پرشور، ریسک پذیر، اثر گذار بر سایرین و رویاپرداز هستید، افرادی که لایه رفتاری I و D بالاتر دارند، مناسب هستند.



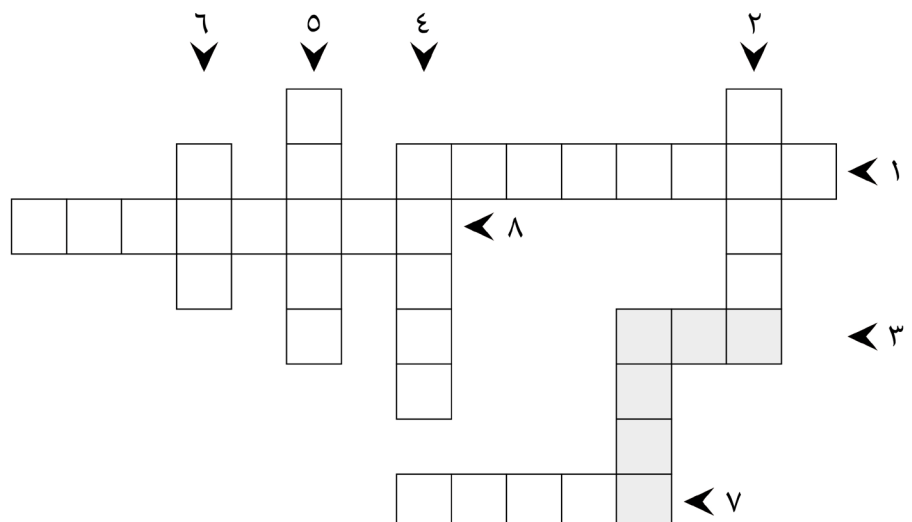
عنوان	اتاق کار
نویسندگان	ری اشتین گارت، جویس کارول اوتس، جاناتان ایملس، لی چاپلند، جاناتان سفرن فوئر، جاشوا فریس، بیلی کالینز، اسلون کراسلی، روکسان گی، والریا لوتیزلی، الن مابانکو، ایملی مان و جاناتان کولتون
مترجم	کیوان سر رشته
موضوع	اتاق کار در یازده روایت از ژانرهای گوناگون، جهان‌های مختلفی را بازنمایی می‌کند و تأثیر محیط کار، روابط کاری و نقش شغلی که انتخاب می‌کنیم بر «آدمی که می‌شویم» را یادمان می‌اندازد. فضای کار همیشه در حال دگرگونی است اما به رغم همه ی این تغییرات، خود ما فرقی با اجداد اولیه مان نداریم؛ کماکان در همه ی شغل‌ها و اتاق‌های کار دنبال پیدا کردن نقش‌مان در غار زندگی هستیم.

اصطلاحات

Overdraft	اعتبار افزوده
این اصطلاح مربوط به سیستم تسهیلات بانکی است که بانک گشاینده حساب، اعتبار صاحب حساب را افزایش می‌دهد. میزان اعتبار می‌تواند از پیش در قرارداد تعیین شده باشد که نوع پیش بینی شده است اما اگر صاحب حساب بدون قرارداد و پیش بینی، مبلغی بیش از آنچه در حساب دارد خرج کند، بابت هر یک روز مقروض بودن به بانک، باید مبلغی اضافه تر نیز پرداخت کند که نرخ آن در بانک‌های مختلف و سیستم‌های مالی کشورها، متفاوت است. درواقع اعتبار افزوده بیشتر برای مشتریان دائمی و با اعتبار بسیار بالای مالی انجام می‌شود.	

جدول

- ۱- صندوق فروشگاهای ایران کیش
- ۲- شبکه الکترونیکی پرداخت کارت
- ۳- کمیسیون معاملات مشتری
- ۴- معادل Settlement
- ۵- واحد پول ایسلند
- ۶- سخت افزار پایانه فروش
- ۷- به پورتال گویند
- ۸- کد اعتبار سنجی دوم



آیا میدانید؟

زمانیکه مشتریان فقط از یک درگاه برای پرداخت خود استفاده می‌کنند، در نهایت تجربه کاربری بهتری خواهند داشت. بانک‌ها یا ارائه‌دهندگان BaaS هم با افزایش درآمد، سود بیشتری خواهند برد. در مورد اپل کارت، گلدمن ساکس از تراکنش‌های انجام شده درآمد کسب می‌کند. اپل هم از ارائه تجربه حلقه بسته مشتری (closed-loop experience) منفعت می‌برد. تحقیقات نشان داده است وقتی مشتریان برای انجام یک تراکنش مجبور نیستند وبسایت یا برنامه‌ای که درحال استفاده از آن هستند را ترک کنند، نه تنها خرید بیشتری می‌کنند بلکه انصراف از خرید و ترک کردن آن، دشوارتر خواهد بود.
بسیاری از فین‌تک‌ها مجوزهای بانکی ندارند اما مشتریان عادت دارند برای دسترسی بهتر و سریع‌تر اطلاعات مالی خود را در اختیار بانک‌ها و فین‌تک‌ها قرار دهند. با توجه به این موضوع، بسیاری از شرکت‌های فین‌تکی راه‌های ساده‌تری برای شناوری داده‌ها در کسب‌وکار خود و بانک‌ها دارند و می‌توانند راه‌حل‌های بهتری را با توجه به اطلاعات مشتری در اختیار آنها قرار دهند. بانکداری به عنوان سرویس، انعطاف پذیری را از دو لحاظ افزایش می‌دهد؛ اول در انواع خدمات مالی موجود و دوم در نوع قرارداد بین ارائه‌دهندگان خدمات و نحوه دریافت هزینه خدمات ارائه شده. در نتیجه، زمان اجرا نه تنها کارآمدتر است، بلکه زمان رفتن به بازار نیز سریع‌تر خواهد بود. تا پیش‌تر این موضوع در موسسات مالی بزرگ گاهی تا ماه‌ها طول می‌کشید و اکنون چند روز یا ساعت، زمان نیاز دارد.



مشکلات پنهانی اینشورتک‌ها

تحقیق و ترجمه: منیر دادپی

وجود موفقیت چندانی در آینده پیش بینی نمی‌شود مگر اینکه مانند سایر حوزه‌های فین تک، اینشورتک یا همان بیمه فناوری هم بتواند خود را به روز رساند.

۳. نگرش نسل بعدی

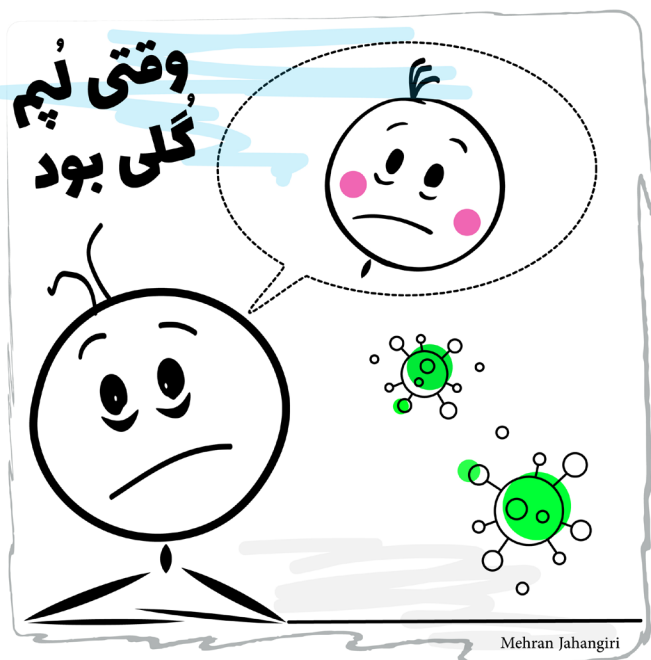
با ارائه ی خوب و تغییر نگرش نسل‌های جوان، اینشورتک می‌تواند قدم در راستای رشد خود بگذارد. ایجاد خلاقیت و نوآوری نیز در جذب نسل‌های جوان ترموثر خواهد بود.

۴. نرم افزارهای کاربردی

تقویت زیر ساخت‌های فناوری اطلاعات برای داده‌ها در این حوزه به پیشرفت اینشورتک‌ها بسیار کمک می‌کند. اگر تمام برنامه ریزی‌ها عملی شود اما پایه و بستر مناسبی برای ارائه وجود نداشته باشد، نه تنها موجب جلب نظر مشتریان نمی‌شود بلکه باعث پسرفت نیز می‌گردد.

اینشورتک به عنوان یکی از حوزه‌های فین تک، پس از رد شدن از موانع و چالش‌ها، قطعاً با آزمایش زمان مواجه خواهد شد. تجزیه و تحلیلی که در طول زمان میزان موفقیت برنامه‌ها را نشان دهد، در واقع بینشی صحیح از عملکرد خواهد داد که طبق آن می‌توان درجهت ایجاد کانال‌های ارتباطی مناسب و یا بهسازی روش‌های اجرایی، گام برداشت.

کاریکاتور مهران جهانگیری



تکنولوژی اغلب جلوتر و سریع‌تر از انسان پیش رفته و همواره انسان به دنبال آن بوده است. در زمینه ی فین تک یا همان تکنولوژی مالی نیز تاکنون همین گونه بوده است. در پنج سال اخیر پیشرفت چشمگیر تکنولوژی در صنعت پرداخت و اقتصاد مالی موجب شده تا مطالعات و تحقیقات علمی و معتبری در این زمینه انجام و ارائه شود تا پیش بینی‌ها و آمادگی‌های لازم به وجود بیاید و موانع و چالش‌های مسیر بهتر از میان برداشته شوند.

فناوری بیمه یا اینشورتک یکی از زیرشاخه‌های اصلی این صنعت، به نسبت سایرین، پیشرفت کمتری داشته و با چالش‌های بیشتری نیز روبه رو بوده است.

بازار برای شرکت‌های بزرگ بیمه در حال تغییر است و اینشورتک‌های جوان مشتاقانه در تلاشند تا جایگزین آن‌ها شوند. اما خطری که اینشورتک را تهدید می‌کند زیر سوال رفتن ماهیت بیمه است! موج جدیدی از فناوری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی موجب شده تا در طرز تفکر جوانان تغییرات و سوالاتی همچون "چرا به بیمه نیاز دارم؟" به وجود بیاید و باعث شود تا نسل‌های بعد، این بخش از صنعت مالی را دنبال نکنند.

اولین چالشی که شرکت‌های بیمه و اینشورتک‌ها باید مد نظر قرار دهند، ایجاد پاسخی فراخور به این سوال است تا نسل‌های بعد نیز انگیزه ی استفاده از بیمه را داشته باشند.

این روزها که افراد با چند ضربه و کلیک بر روی تلفن‌های هوشمند به سرعت خدمات دریافت و پرداخت‌های خود را انجام می‌دهند، اینشورتک‌ها باید پیشرفت و به روزرسانی بهتری ارائه دهند؛ همچون بانک‌ها و شرکت‌های خدمات پرداخت که روز به روز با تکنولوژی بروزتری خدمات ارائه می‌دهند و همین امر موجب شده تا در عصر کنونی بتوانند ادامه فعالیت بدهند.

تعداد افراد زیادی مالک دارایی‌هایی هستند که نیازمند پوشش بیمه‌ای بوده، اما علی رغم آن تمایلی به استفاده از این راه از تامین نیاز نیستند بعد از رفع یا هموار سازی چالش اول که مربوط به ایجاد انگیزه در افراد برای بیمه شدن است، مرحله و گام بعدی این است که خدمات بیمه‌ای بهتر و آسان‌تر در دسترس افراد قرار بگیرند.

اپلیکیشن‌ها یا استارت‌آپ‌های بیمه که این روزها کم هم نیستند، بیشتر بر روی عدم حضور افراد در مراکز بیمه تاکید داشته‌اند. در صورتی که باید ابداعات و نوآوری‌هایی در زمینه نحوه ی ارائه خدمات جدید و جالب و به روز نیز داشته باشند.

علاوه بر این موارد، اینشورتک‌ها مشکلات پنهانی دارند که با چند راهکار می‌توان آن‌ها رفع نمود:

۱. شراکت

یکی از دلایل موفقیت شرکت‌های استارت‌آپی، شراکت در سرمایه است. اینشورتک هنوز چندان موفق به پذیرش شریک در سرمایه نشده است. می‌توان با جلب نظر شرکت‌های بزرگ بیمه و سهیم کردن آن‌ها در سرمایه ی اصلی، فناوری و تکنولوژی بیمه را بهبود بخشید. علاوه بر اینکه طرفین سود متقابل می‌برند، مشارکت نیز توزیع می‌شود که یک گام موثر در پیشروی است.

۲. سنت گرایی

برخلاف سیستم بانکداری که برای پیشگیری از زوال، سریعاً خود را مطابق تکنولوژی جدید به روزرسانی کرده است، سیستم بیمه‌ای هنوز معتقد به روش‌های سنتی است. با این