

سال بیستم، شماره ۲۱۰
آذر ۱۴۰۳

بانک سامان
SamanBank

جشن ششمین سالگرد تأسیس باشگاه مشتریان سامان (سامانیوم)

به توان هم، ۶۰۰ هزارتایی شدیم!





ایام به کام ، یلدا به کال
۹۹ دقیقه مکالمه سامانتلی

هدیه یلدا به مشترکین سامانتل

s a m a n t e l . i r





گروه مالی سامان

بانک سامان



خیابان شریعتی، پایین تر از بزرگراه شهید همت، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ نمابر: (داخلی ۳۶۰۶) ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱
www.sb24.ir

پروژه الکترونیک سامان کیش



تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی (جنوب به شمال)، بن بست ترکش دوز، پلاک ۲
تلفن: ۰۲۱-۸۴۳۴۵۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۴۰۸۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۰۲۱-۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir

بیمه سامان



تهران، خیابان سیدجمال الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir

کارگزاری بانک سامان



تهران، بلوار آفریقا، خیابان ناهید غربی، پلاک ۳۱
تلفن: ۰۲۱-۴۳۰۲۴۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.ir

صرافی سامان



تهران، خیابان شریعتی، بالاتر از سیدخندان، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۶۳۰۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۷۲۳۱۰۹
www.samanexchange.com

اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان



تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش خیابان اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۱۰۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir

خدماتی آفتاب تجارت سامان



تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزراء)، کوچه ۲۰ (شهید رفیعی)، پلاک ۴، طبقه اول
تلفن: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۰۰۰ نمابر: ۰۲۱-۴۷۷۰۲۲۲۲
www.aftabts.com

تأمین سرمایه کاردان



تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۱۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۰۰ نمابر: ۰۲۱-۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir

کیش سل پارس



تهران، سعادت آباد، ضلع شمال شرقی چهارراه سرو، جنب بانک سامان، پلاک ۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۴۰ نمابر: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹
www.samantel.ir

پروژه شگران سامان



تهران، محله امانیه، بلوار نلسون ماندلا، خیابان شهید محمد علی رحیمی، پلاک ۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲ نمابر: ۰۲۱-۲۶۲۹۳۹۴۲
www.samanpr.net

تندر نور



تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۷۷۴۴۴۴۶۴ - ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴
www.thunder-light.com



صاحب امتیاز: بانک سامان
مدیر مسئول: فرشته ضرابیه
سر دبیر: ناصر بزرگمهر
مدیر فنی و هنری: مهدی نجفی

همیشه منتظر آثار شما هستیم

- از دریافت مقالات و دیدگاه‌های صاحب نظران استقبال می‌کنیم.
- از ارسال مطالب چاپ شده در مطبوعات خودداری شود.
- لطفا مطالب منابع در گیومه مشخص شود.
- مقالات ترجمه شده همراه با کپی اصل مقاله ارسال شود.
- مطالب ارسالی پس فرستاده نمی‌شود.
- لطفا مطالب تایپ شده و یا به صورت ایمیل ارسال شود.
- مقالات کوتاه و حداکثر برای ۴ صفحه نشریه تهیه شود.
- عکس و طرح مناسب همراه مقاله ارسال شود.
- عکس نویسنده یا مترجم همراه مقاله باشد.
- پی‌نوشت و هرگونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل درج شود.
- تیترو سوتیترهای مناسب به وسیله نویسنده مشخص شود.
- مطالب چاپ شده الزاماً نظر رسمی مجله نیست.
- تا حد امکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد به صورت عدد ریاضی نوشته شود.
- در نوشتن کلمات از رسم الخط جداسازی استفاده شود.
- از چاپ مقاله با ۲ امضا معذور هستیم.
- مجله در ویرایش و تلخیص مقالات آزاد است.

نشانی اداره مرکزی و مدیریت روابط عمومی

و صدای مشتریان بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نیش کوچه اتوبانک، برج سامان

تلفن: ۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی: ۳۸۴۳ سایت: www.sb24.ir

Email: samanbankmag@gmail.com

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴

تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۸۸۳۷۴۸۳-۰۲۱

- ۶ یادداشت سردبیر.....
- ۸ ششصد هزار تایی شدن در ۶ سالگی.....
- ۱۰ پیام مدیرعامل شرکت بیمه سامان احمد رضا ضرابیه به مناسبت روز بیمه.....
- بانک سامان: پیشرو در استقرار دستورالعمل حاکمیت شرکتی ناشران ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار.....
- ۱۱ نقش مدیران در تعیین حاکمیت شرکتی.....
- ۱۲ مذاکرات تجاری با تایوانی‌ها.....
- ۱۶ مسیری هموار برای رشدی پایدار در صنعت بانکداری.....
- ۱۹ برندگان سور سامانی.....
- ۲۰ فرایند اعطای وام- عقد قرارداد و پایش (قسمت دوم).....
- ۲۲ داستان اقتصاد ایران.....
- ۲۶ اهمیت مدرسه سازی توسط مؤسسات خیریه و تأثیرات آن.....
- ۲۸ آموزش زبان با سامان.....
- ۳۰ مدیریت مالی بانک سامان: قلب تپنده‌ای برای شفافیت و سودآوری.....
- ۳۲ نوآوری در صنعت نظافت.....
- ۳۶ گفتگو با همکاران شعبه بزرگراه فتح.....
- ۳۷ رأی مثبت سهام داران به افزایش سرمایه بانک سامان.....
- ۴۳ «علیرضا معرفت» رئیس شورای عالی کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی شد.....
- ۴۴ افزایش سرمایه بیمه سامان تصویب شد.....
- ۴۴ گام‌های مهم بیمه سامان برای توسعه بیمه‌های زندگی.....
- آرامش خیال سالمندان با «بیمه‌نامه مراقبت بلندمدت سالمندی» سامان.....
- ۴۵ زنگ بیمه «سامان»، صدایی برای آگاهی و آینده‌ای امن تر.....
- ۴۵ هوش مصنوعی و اینترنت اشیاء ابزارهای بیمه سامان برای خدمات سریع تر و بهتر.....
- ۴۶ بیمه سامان با استفاده از هوش مصنوعی سرعت خدمات رسانی به مشتریان را افزایش می‌دهد.....
- ۴۷ بیمه سامان با بورسیه تحصیلی به استقبال نخبگان دانشجویی رفت.....
- ۴۸ مدیر بیمه‌های در مان بیمه سامان مدیر نمونه صنعت بیمه شد.....
- ۴۸ کسب ۵ مقام برتر توسط بانک سامان در جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی.....
- ۴۹ تورم و جوامع.....
- ۵۰ همایش صنایع غذایی.....
- ۵۲ تکرار رتبه نخست بانک سامان در حوزه مبارزه با پول شویی.....
- ۵۲ موبایلت بانک سامان در صدر بهترین اپلیکیشن های بانکی.....
- ۵۳ قهرمان سامانی.....
- ۵۴ قهرمان کوچک سامانی.....
- ۵۴ یلدا سنت دیرینه.....
- ۵۵ معرفی کتاب.....
- ۵۶ پرسش و پاسخ.....
- ۵۸ کافه تک.....
- ۶۰

کسب و کار کوچک و بزرگ حمایت می خواهند



ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواند همان می شود

واحد، اما در چند موضوع شکل بگیرد:

اول، تهیه و تدوین قوانین زیربنایی و اساسی با هماهنگی نمایندگان همه اصناف و اتحادیه ها و وزارتخانه ها و سازمان های ذیربط توسط بخش خصوصی و با مهر و تایید مجلس که تبدیل به قانون گردد.

دوم، حذف کلیه قوانین قبلی، ماده ها و نرها و تبصره ها و آئیننامه ها توسط دولت و ابلاغ قوانین جدید کسب و کار باتوجه به نیاز امروز جامعه که بتواند در تغییر فضای اقتصادی تاثیر گذار باشد.

سوم، حذف ده ها سازمان به عنوان بزرگترین کارشکنان کسب و کارها که تقریباً اقتصاد مشاغل را به تعطیلی کامل کشانده اند، که نام آن ها یک طومار است و هر کس که قرار باشد این کار بزرگ را انجام دهد، حتماً خودش بهتر از ما می داند.

چهارم، حذف انواع عوارض که هر کدام برای کسب درآمد آویزان صاحبان کسب و کارها شده اند.

پنجم، تامین امنیت خیال صاحبان کسب و کارها بدون دخالت نهادهای مزاحم که نتیجه مثبتی در بازار و اقتصاد کشور هم نداشته است.

ششم، تعهد حفظ سرمایه های سرمایه گذاران، برای جلوگیری از فرار سرمایه و جذب سرمایه های جدید از بازارهای دلالتی و خارج از کشور که بر رونق کسب و کارها بیفزاید.

هفتم، فضا سازی و آمادگی برای ایجاد کسب و کارهای نوین و خصوصاً استفاده از اینترنت و همراهی با جوانان و همگامی با دنیای مجازی برای ایجاد مشاغلی که امروزه نیاز کشور است.

هشتم، مبارزه کامل با دریافت زیر میزی ها و حذف بورکراسی های اداری و جلوگیری از زایش آنان در همه سازمان های مرتبط با هر کسب

موضوع یادداشت شماره قبل حمایت از تولید و ارتباط سالم تولیدگران با سیستم بانکی و رعایت اخلاق حرفه ای در تعهد های کاری بود، می خواهم در این یادداشت به حمایت از کسب و کارهای کوچک پردازم، اما واقعیت حمایت از کسب و کار است، کوچک و یا بزرگ آن، خیلی مهم نیست.

دولت ها در برابر کسب و کار دو وظیفه مهم به عهده دارند.

اول، شناسایی مشکلات

دوم، حل آن مشکلات

متأسفانه در همه سال هایی که گذشت، مشکلات کسب و کارهای کوچک و بزرگ به صورت زیربنایی حل نشده است و حتی با توجه به نام گذاری های هرساله در جهت توجه به تولید ملی و خودکفایی، گامی اساسی برداشته نشده است و سازمان های مسئول و وزارتخانه های مرتبط هم جز رفتارهای شعارگونه، هیچ حرکت زیربنایی انجام نداده اند. البته بدون شک، گاهی هم به صورت مقطعی و یا موضوعی و یا موردی، کسب و کارهایی شناسایی و یا در روابط خاص مطرح شده و دستوراتی هم بر همین اساس و بیشتر در جنبه خصوصی از طرف فلان وزیر و یا فلان وزارتخانه و سازمان صادر و به حل مقطعی و موردی اکتفا شده است.

در حالی که در موضوع کسب و کارها، باید همه مشکلات، شناسایی و به حل آن ها به صورت عمومی و برای همه مشاغل به صورت یکسان و ساختاری و با قانون های مدون و درست، اقدام لازم انجام گردد.

به نظر می رسد حل مشکلات بعد از شناسایی آن ها در چند حوزه باید توسط دولت و مجلس و قوه قضاییه، و به صورت همزمان و با یک اراده

و کار کوچک و بزرگی که همه به آن آگاه هستند.

نهم، همراهی در اعطای زمین های مناسب، آب، برق، گاز و سایر امکانات دولتی با روش های ارزان و اقساطی، بدون مراحل سخت و پیچیده و انحصاری که امروزه مثلاً در شهرک های صنعتی و امثالهم بوجود آمده است.

دهم، حذف سازمان های موازی و خصوصاً اتحادیه های مشابه در اصناف کوچک که نه تنها دردی از جامعه کسب و کار نکاسته است، دردهای بیشتری را بوجود آورده و با پول اصناف خرده پا، اتحادیه هایی در نقش احزاب سیاسی شکل گرفته که بیشتر مسابقه ریاست طلبی در آن ها مشخص و هویدا شده است.

یازدهم، مبارزه با اتاق های صبحانه خوری که بیشتر به حفظ منافع فردی چند سرمایه دار با نام و نشان و بی نام و نشان گره خورده و متاسفانه چون اژدهای چند سر، ریشه در مراکز مهم یافته و بخش عمده تورم، گرانی، دریافت ارزهای ارزان و بازنگرداندن آن ها در همین حوزه شکل گرفته و می گیرد.

دوازدهم، ایجاد بازار رقابتی در همه سطوح برای شناسایی دوج و دوشاب و حذف رانت های پنهان در انحصاری بودن موارد خاص در واردات کالاها که بازار را به سمت و سوی مورد نظر افراد خاص هدایت می کند.

سیزدهم، آزادسازی بسیاری از کالاها از مبادی قانونی برای حذف بازار قاچاق و فراهم نمودن شرایط لازم خصوصاً در مواد اولیه مورد نیاز کسب و کارهای کوچک و بزرگ، که می تواند آرامش را هم به بازار مصرف کننده برگرداند.

چهاردهم، توجه به گمرک کشور، به عنوان مهمترین دروازه واردات و صادرات و ساده سازی قوانین گمرکی که بتواند کالاها را مورد نیاز کسب و کارها را در اسرع وقت تامین نماید.

پانزدهم، کمک جدی به حمل و نقل جاده ای، ریلی و هوایی، خصوصاً جاده ای که در با تامین حداقل هایی مثل کامیون های نو و لاستیک و لوازم یدکی و امثالهم که بتوانند پشتیبان کسب و کارها باشند.

این موارد را می توان تا بیست و سی و صد و دویست هم در موضوعات مختلف نوشت، متاسفانه وضعیت کسب و کارهای کوچک و بزرگ و مشکلات آنها به حدی زیاد است که با یک یادداشت امثال حقیر راه به جایی نخواهد برد، اما بدانیم که از وجود انواع اسکله های غیرمجاز تا کولبری هموطنان نیازمندی که در فاجعه قاچاق کالا از جان خود مایه می

گذارند، از شهرداری ها تا سازمان های بی ربطی مثل آتش نشانی که امروزه در کسب و کارها ربط پیدا کرده اند، از اداره استاندارد که هیچ نیرویی برای کنترل در اختیار ندارد تا سازمان هایی که قرار بوده است حامی مصرف کننده و تولید کننده به صورت همزمان باشند و امروز فقط به چند کارخانه بزرگ چسبیده اند، همه و همه کمر به قتل کسب و کار در این سرزمین برداشته و دقیقاً برخلاف دستورات پی در پی مقام معظم رهبری در حمایت از کالای ایرانی، فروشنده ایرانی، مغازه ایرانی، کارخانه ایرانی، تولید ایرانی، گام بر می دارند.

و در این میان، حلقه مفقوده، برای رشد و سرمایه گذاری های اولیه و ثانویه، نقدینگی و پول و پول است. و معمولاً در این بخش هم کاسه کوزه ها سر بانک ها می شکنند، خود این قلم بارها در رسانه، چنین کرده است، اما به راستی، بانک ها که از یک طرف در برابر سپرده گذاران خود مسئول و پاسخگو هستند و از طرف دیگر می توانند دست تولیدکنندگان را گرفته و بخشی از مشکلات آنان را حل نمایند، بدون حل ده ها موضوعی که بخشی از آن ها به عنوان مشیت نمونه خروار در همین یادداشت به آن اشاره شد، چه کار اساسی می توانند انجام دهند.

بانک در یک رابطه دو طرفه با همه تولیدکنندگان کوچک و بزرگ، از لحظه تاسیس و تولد کسب و کار با تولیدکننده و فروشنده در ارتباط است، حتی به عبارت دیگر قبل از شروع کار، همراه و همدم موسسین بوده و خواهد بود، و حتی با سایر عواملی که بعدها به جمع اولیه افزوده می شوند همراه و همگام است.

امروزه زندگی اجتماعی بدون بانک معنا و مفهوم درستی ندارد، بانک مثل هوا و غذا با انسان اجتماعی لازم و ملزوم شده است که در یادداشت دیگری باید به آن پردازم، اما در حد این یادداشت، می خواهم بگویم که بانک ها حامی اصلی تولیدکنندگان کوچک و بزرگ هستند به شرط ایجاد زیر ساخت هایی که بخش عمده آن به بانک ارتباط ندارد و همچنین رعایت قوانین دو طرفه بانکی و از همه مهمتر رعایت اخلاقیات و تعهدات باز پرداخت ها که همیشه فصل بلافصل همه بانک ها به شمار می رود و از مهمترین دغدغه های مدیران ارشد سامان هم بوده و هست. امیدوارم روزی برسد که بخشی از حمایت دولت برای تولیدکنندگان وطنی و عاشقان ایرانی، در سرفصل نوشتن بودجه سالیانه کشور قرار گرفته و در اختیار بانک ها گذاشته شود، تا هر بانک به نحو مطلوب، بتواند حمایت بیشتری از تولیدگران ایرانی داشته باشد.

عکس‌ها: نیلوفر فیاض



در مراسمی که به مناسبت ششمین سالگرد تأسیس باشگاه مشتریان بانک سامان (سامانیوم) در روز دوازدهم آذرماه در محل آمفی تئاتر برج سامان برگزار شد از همگی دست‌اندرکاران سامانیوم قدردانی شد. در این مراسم که با حضور برخی از معاونان مدیرعامل و مدیران بانک سامان برگزار شد از همگی همکاران بانک سامان که با حمایت‌های خود باعث شدند سامانیوم هر روز با ارائه خدمات گسترده‌تر و جذاب‌تر، جایگاه بانک سامان را در میان مشتریان ارتقا دهد تقدیر شد. گفتنی است جشن تولد ۶۰۰ سالگی سامانیوم با رسیدن تعداد اعضای سامانیوم به ۶۰۰ هزار نفر مقارن شد.

ششصد هزارتایی شدن در ۶۰۰ سالگی







پیام مدیر عامل شرکت بیمه سامان احمد رضا ضرابیه به مناسبت روز بیمه

مدیریت خسارت، ارزیابی ریسک و صدور بیمه‌نامه، نه تنها کارایی را افزایش می‌دهد، بلکه تجربه‌ای یکپارچه و رضایت‌بخش برای مشتریان فراهم می‌کند.

بیمه سامان با آگاهی از تحولات بازار و نیازهای متغیر مشتریان، بر توسعه محصولات جدید و منحصربه‌فرد در حوزه بیمه‌های خرد تمرکز دارد. محصولات نظیر بیمه‌های عمر با پوشش‌های به‌روز و سهولت در صدور، توانسته‌اند فرصت‌های تازه‌ای برای تعامل با اقشار مختلف جامعه از جمله نسل جوان را فراهم کنند. همچنین، بسترهای ایجاد شده دیجیتال، اپلیکیشن‌های موبایل و سیستم‌های هوشمند پشتیبانی، تجربه مشتری را بهبود بخشیده و رضایت آنان را افزایش داده است.

آینده صنعت بیمه در گرو پذیرش فناوری، تمرکز بر نیازهای مشتریان و توجه به ریسک‌های نوظهور است. با اتخاذ این رویکردها، شرکت‌های بیمه نه تنها قادر خواهند بود در یک بازار رقابتی دوام بیاورند، بلکه می‌توانند بازارهای جدیدی ایجاد نمایند که سایر شرکت‌ها بعضاً امکان ورود به آن را نخواستند داشت. بیمه سامان با تکیه بر دانش روز و استعدادهای درخشان کارکنان خود، در تلاش است تا همچنان در مسیر تعالی و رشد باقی بماند و به الگویی موفق در صنعت بیمه تبدیل شود. در این راستا، بیمه سامان تاکنون توانسته است با حمایت از نخبگان و استعدادهای درخشان، سهم مؤثری از جذب این طیف از جامعه بازار کار به صنعت بیمه داشته باشد که به نوبه خود، دستاورد قابل توجهی است. همچنین با سرمایه‌گذاری در آموزش‌های بین‌المللی و علمی در زمینه علوم داده، مشتری‌مداری و فنون نوین بیمه، راه را برای توسعه فردی و اجتماعی سرمایه‌های انسانی صنعت بیمه در کشورمان ایجاد نموده است. ضمن تریک سالروز صنعت بیمه، امیدوارم همکاران پر تلاش شرکتمان بیمه سامان، با بهره‌مندی از دانش روز و استعدادهای درخشان خود، همواره از رویکرد سامان حمایت نموده و زمینه‌ساز بالندگی و رشد بیش از پیش بیمه سامان را فراهم سازند.

احمد رضا ضرابیه

سیزدهم آذر ماه یکهزار و چهارصد و سه شمسی

روز بیمه، فرصت ارزشمندی به‌منظور بازنگری در دستاوردها و حصول اطمینان از دستیابی به آینده‌ای روشن‌تر در صنعت بیمه است. صنعتی که نقش عمیقی در تضمین امنیت روانی جامعه، ثبات مالی فضای کسب‌وکارهای خرد و کلان و ایجاد آرامش برای آحاد مردم ایفا می‌کند، با چالش‌های متعددی از جمله فشارهای اقتصادی و ریسک‌های نوظهور روبه‌رو است. با این حال، بهره‌گیری از فرصت‌های نوآورانه و رویکردهای خلاقانه می‌تواند مسیری پایدار برای رشد و توسعه این حوزه فراهم کند. در ایران، صنعت بیمه علی‌رغم فشارهای اقتصادی و تحریم‌های بین‌المللی، توانسته است خود را با تغییرات جهانی و شرایط محلی تطبیق دهد. رشد آگاهی عمومی از اهمیت بیمه در تأمین آرامش و حمایت مالی، این صنعت را به یکی از ارکان حیاتی اقتصاد ایران تبدیل کرده است. درک روزافزون از نقش بیمه به‌عنوان ابزاری برای مدیریت ریسک و ثبات مالی، رشد این صنعت را تضمین کرده و آن را به حوزه‌ای جذاب برای سرمایه‌گذاران و فعالان اقتصادی بدل ساخته است. به‌طوری‌که رشد فزاینده ظهور شرکت‌های بیمه‌گر مستقیم و اتکایی در ایران، در نوع خود و در چند سال اخیر بی‌سابقه است.

شرکت بیمه سامان، به‌عنوان عضوی مؤثری در خانواده مالی سامان و همچنین صنعت بیمه، با تکیه بر اصول بیمه‌گری حرفه‌ای، مشتری‌مداری و بهره‌گیری از دانش روز و خرق عادت‌های سنتی و با رویکرد فناوری محور توانسته است جایگاه خاصی در صنعت بیمه کشور به خود اختصاص دهد. این شرکت با اتخاذ راهبردهایی خلاقانه، تلاش می‌کند خدماتی شایسته به بیمه‌گذاران ارائه دهد و در عین حال با سرمایه‌گذاری بر کسب‌وکارهای مبتنی بر نوآوری که زنجیره ارزش شرکت‌های بیمه را تشکیل می‌دهند، بستری مناسب برای توسعه بیمه‌گری نوین در کشور عزیزمان ایران به وجود آورد. با گسترش فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی، تحلیل داده‌های کلان و اینترنت اشیا، فرصت‌های بی‌نظیری برای بهبود خدمات بیمه‌ای ایجاد شده است. تحلیل داده‌ها به بیمه‌گران این امکان را می‌دهد که ریسک‌ها را دقیق‌تر ارزیابی کنند و خدمات خود را با نیازهای خاص هر مشتری هماهنگ سازند. به همین سو، دیجیتالی کردن فرایندهایی مانند

بانک سامان؛ پیشرو در استقرار دستورالعمل حاکمیت شرکتی ناشران ثبت شده نزد سازمان بورس و اوراق بهادار

گفت و گو: جعفر تکبیری |

بانک سامان در کلیه حوزه‌ها، همواره تلاش کرده است که استانداردهای مدیریتی و اجرایی خود را به بالاترین سطح ممکن برساند. در این مسیر، شاخص‌های متعددی مورد توجه قرار گرفته است:

در بخش عملکرد هیئت‌مدیره و مدیرعامل، از ۵۵ امتیاز ممکن، توانستیم ۵۳,۳۶ امتیاز کسب کنیم که نشان‌دهنده سطح قابل قبولی از عملکرد کارا و اثربخش مدیریت و تطابق دقیق با الزامات قانونی و حرفه‌ای است.

در مدیریت مجامع عمومی صاحبان سهام، ۲۳,۳۳ امتیاز از مجموع ۲۵ امتیاز را به دست آوردیم. این امر حاکی از تلاش ما برای برگزاری شفاف و منظم مجامع و فراهم‌سازی بستری برای اتخاذ تصمیمات آگاهانه سهام‌داران است.

در شاخص‌های پاسخگویی و افشای اطلاعات و گزارشگری پایداری، موفق به کسب امتیاز کامل ۱۰ از ۱۰ شدیم. این موفقیت نشان‌دهنده تعهد ما به ارائه اطلاعات دقیق، به‌موقع و شفاف در حوزه سلامت گزارشگری به ذی‌نفعان است.

● این موفقیت چه اهمیتی برای بانک دارد و تأثیر آن را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بدیهی است اذعان رتبه مذکور توسط سازمان بورس و فرابورس که به استناد ارزیابی مؤسسه حسابرسی معتمد سازمان بورس انجام شده، نشان‌دهنده جایگاه برجسته بانک در میان سایر بانک‌های کشور است. این موفقیت، اعتبار بانک را نزد سهام‌داران، مشتریان و نهادهای نظارتی ارتقا داده و تأثیر مستقیمی بر جلب اعتماد عمومی و حسن شهرت بانک دارد.

از سوی دیگر، کسب این رتبه نه تنها افتخاری برای بانک سامان بوده بلکه به‌موازات آن یک مسئولیت بزرگ نیز به همراه دارد. ما نه تنها باید این استانداردها را حفظ کنیم، بلکه باید به دنبال بهبود مداوم باشیم تا همچنان در مسیر پیشرفت گام برداریم.

● برنامه بانک سامان برای ادامه مسیر چیست؟

ما در مدیریت حسابرسی داخلی تحت نظارت کمیته محترم عالی حسابرسی و هیئت‌مدیره محترم تلاش می‌کنیم که با نظارت بر اجرای دقیق تراصول حاکمیت شرکتی، جایگاه بانک را تثبیت و ارتقا دهیم. به همین منظور، تا این لحظه برنامه‌های متعددی را طراحی و اجرایی کرده‌ایم.

یکی از این برنامه‌ها، افزایش آموزش و آگاهی مدیران و کارکنان بانک در حوزه‌های مرتبط با شفافیت و حاکمیت شرکتی است. همچنین، در تلاش هستیم تا با تقویت زیرساخت‌های فناوری اطلاعات، ارائه گزارش‌های مالی و غیرمالی را به سطح استانداردهای جهانی برسانیم.

● چه پیامی برای سهام‌داران و مشتریان بانک سامان دارید؟

بله با افتخار، از این فرصت استفاده می‌کنم تا از اعتماد همیشگی سهام‌داران، مشتریان و تمامی ذی‌نفعان بانک سامان قدردانی کنم. این موفقیت بدون همراهی و حمایت آنها ممکن نبود. ما در بانک سامان متعهدیم که با حفظ اصول مسئولیت‌پذیری، شفافیت، پاسخگویی و مدیریت حرفه‌ای، ارزش‌افزایی بیشتری برای ذی‌نفعان خود ایجاد کنیم. این تنها یک گام در مسیر پیشرفت است و اطمینان می‌دهم که برنامه‌های آتی بانک به‌گونه‌ای طراحی شده که انتظارات همه عزیزان، برآورده گردد.



محمدعلی ریاحی‌نیا، دبیر کمیته عالی حسابرسی و مدیر حسابرسی داخلی بانک سامان، در گفتگویی اختصاصی از موفقیت چشمگیر این بانک در کسب رتبه دوم در حوزه ارزیابی رعایت دستورالعمل حاکمیت شرکتی در میان بانک‌های پذیرفته شده در بازار بورس تهران و فرابورس ایران خبر داد. وی با تأکید بر تعهد بانک سامان به رعایت اصول حاکمیت شرکتی، این موفقیت را حاصل تلاش تیمی و پایبندی به استانداردهای حرفه‌ای دانست و از برنامه‌های آتی بانک برای ارتقای جایگاه خود در میان بانک‌های کشور سخن گفت. آنچه در ادامه می‌خوانید، گفتگوی نشریه سامان با دبیر کمیته عالی حسابرسی بانک سامان است.

● آقای ریاحی‌نیا، لطفاً درباره موفقیت بانک سامان در کسب رتبه دوم حاکمیت شرکتی در میان بانک‌های بوری و فرابورسی توضیح دهید. این موفقیت چگونه به دست آمد؟

بسیار خرسندم به اطلاع برسانم بانک سامان در رتبه‌بندی حاکمیت شرکتی به استناد اطلاعیه اعلام امتیاز حاکمیت شرکتی ناشران پذیرفته شده در بورس تهران و فرابورس ایران، توانست جایگاه دوم را نسبت به سایر بانک‌ها کسب کند. این موفقیت حاصل تلاش بی‌وقفه مدیریت ارشد محترم و کلیه همکاران عزیز و همچنین تعهد پاسخ‌دهنده ما به اصول مسئولیت‌پذیری، شفافیت، پاسخگویی، نظارت و رعایت دقیق قوانین و مقررات است.

بانک سامان در این رتبه‌بندی، موفق به کسب امتیاز ۹۶,۶۹ از مجموع ۱۰۰ امتیاز شد. این رتبه با ارزیابی انجام شده در چهار شاخص اصلی شامل عملکرد هیئت‌مدیره و مدیرعامل، مدیریت مجامع عمومی صاحبان سهام، پاسخگویی و افشای اطلاعات و گزارشگری پایداری تعیین شده است.

● به نظر شما، کدام عوامل اصلی باعث کسب چنین امتیاز بالایی شدند؟



آرش آذین فرا

نقش مدیران در تعیین حاکمیت شرکتی

کار می‌رود و دلالت بر این دارد که حاکمیت شرکتی مستلزم هدایت است تا کنترل. روش‌های متعددی برای تعریف حاکمیت شرکتی وجود دارد که از تعاریف محدود و متمرکز بر شرکت‌ها و سهام‌داران آنها تا تعاریف جامع و دربرگیرنده پاسخگوئی شرکت‌ها در قبال گروه‌های گوناگون از سهام‌داران، افراد یا ذی‌نفعان، متغیر هستند.

در اهمیت حاکمیت شرکتی برای موفقیت شرکت‌ها و رفاه اجتماعی شکی نیست. این موضوع با توجه به رخدادهای اخیر اهمیت بیشتری یافته است. فروپاشی شرکت‌های بزرگ از قبیل انرون، وورد کام، آدفی، سیسکو، لیوسنت، گلوبال کروسینگ، سان بیم، تیکو، زیراکس، و... موجب زیان بسیاری از سرمایه‌گذاران و ذی‌نفعان شد و ناشی از سیستم‌های ضعیف حاکمیت شرکتی بود، موجب تأکید بیش‌ازپیش بر ضرورت ارتقا و اصلاح حاکمیت شرکتی در سطح بین‌المللی شده است. به دنبال فروپاشی انرون و موارد مشابه دیگر، کشورهای سراسر دنیا سریعاً با حوادث مشابه، واکنش بازدارنده نشان دادند. در آمریکا به‌عنوان یک واکنش سریع به این فروپاشی‌ها، لایحه سر بینز آکسلی در جولای ۲۰۰۲ تصویب گردید که از سال ۲۰۰۴ لازم‌الاجرا شده است و در ژانویه ۲۰۰۳ گزارش‌های هیگس و اسمیت در بریتانیا در پاسخ به شکست‌های حاکمیت شرکتی انتشار یافتند. مطالعه حاکمیت شرکتی، مطالعه مکانیزم‌های سرمایه‌گذاری در شرکت‌ها است. به‌اندازه کشورهای سراسر دنیا در مورد سرمایه‌گذاری در شرکت‌ها و حاکمیت شرکتی، تنوع و گوناگونی وجود دارد. باین‌همه، پژوهش‌های موجود عمداً بر

مقدمه

در سال‌های اخیر، حاکمیت شرکتی یک جنبه اصلی و پویای تجارت شده و توجه به آن به طور تصاعدی رو به افزایش است. پیشرفت در اعمال حق حاکمیت شرکتی در سطح جهانی صورت می‌گیرد. سازمان‌های بین‌المللی مانند سازمان توسعه اقتصادی (OECD) استانداردهای قابل‌قبولی در این مورد فراهم می‌کنند. در آمریکا و بریتانیا همچنان به تقویت سیستم‌های حاکمیت شرکتی خود ادامه می‌دهند و به سهام‌داران و روابط آنها، پاسخگوئی، بهبود عملکرد هیئت‌مدیره، حساب‌رسان و سیستم‌های حسابداری و کنترل داخلی، توجه ویژه می‌کنند و به روش‌هایی توجه دارند که شرکت‌ها با این روش‌ها کنترل و اداره می‌شوند. افزون بر آن سرمایه‌گذاران جزء، سرمایه‌گذاران نهادی، حسابداران و حساب‌رسان و سایر بازیگران صحنه بازار پول و سرمایه از فلسفه وجودی و ضرورت اصلاح و بهبود دائمی حاکمیت شرکتی، آگاه‌اند. به واسطه اقبال روزافزون به مسائل حاکمیت شرکتی در جامعه متخصصان، تحقیقات آکادمیک در این زمینه رونق گرفته و معیارهای نوین در این مورد پدید آمده و می‌آیند و در دانشگاه‌های کشورهای پیشرو در این مورد، موضوع در مقاطع تحصیلات تکمیلی، به‌عنوان یک سرفصل مستقل، تدریس می‌شود.

اولین مفهوم عبارت حاکمیت شرکتی، از واژه لاتین Gubernare به معنای هدایت‌کردن گرفته شده که معمولاً برای هدایت یک کشتی به

سیستم‌های حاکمیت شرکتی

بررسی‌ها نشان می‌دهد که هر کشوری سیستم منحصر به فرد خود را دارد و به اندازه کشورهای دنیا سیستم حاکمیت شرکتی وجود دارد. سیستم حاکمیت شرکتی در یک کشور با تعدادی عوامل داخلی از جمله ساختار مالکیت شرکت‌ها، وضعیت اقتصادی، سیستم قانونی، سیاست‌های دولتی و فرهنگ، معین می‌شود. ساختار مالکیت و چارچوب‌های قانونی از اصلی‌ترین و تعیین‌کننده‌ترین عوامل سیستم حاکمیت شرکتی هستند. همچنین، عوامل خارجی از قبیل میزان جریان سرمایه از خارج به داخل، وضعیت اقتصاد جهانی، عرضه سهام در بازار سایر کشورها و سرمایه‌گذاری نهادی بین‌مرزی، در سیستم حاکمیت شرکتی یک کشور تأثیر دارند.

نقش هیئت‌مدیره در حاکمیت شرکتی

هیئت‌مدیره‌ها یکی از ارکان حاکمیت در شرکت‌های امروزی به شمار می‌روند که اغلب از آنها به عنوان اهرم اجرایی اصول حاکمیتی شرکت و مسئول نظارت و سیاست‌گذاری در شرکت‌ها یاد می‌شود. رمز موفقیت یک شرکت در هدایت مطلوب آن است؛ به گونه‌ای که می‌توان ادعا کرد راز جاودانگی شرکت‌های معروف و خوش‌نام، برخورداری در هیئت‌مدیره مؤثر و کارا نهفته است. هیئت‌مدیره شرکت، قلب آن محسوب می‌شود؛ پس باید همواره سالم و شاداب باشد و خوب تغذیه شود. وجود جریان نامحدود و صحیح اطلاعات در هیئت‌مدیره به همان اندازه برای درستی و صحت عملیات بدنه شرکت لازم است که جریان آزاد و دائم خون، برای تندرستی و سلامت بدن انسان مورد نیاز است. اعضای هیئت‌مدیره اغلب توسط مالکان سهام انتخاب می‌شوند، در حالی که در برخی سیستم‌های حاکمیتی نوین، مجموعه نظرات کارکنان، نهادهای دولتی، سرمایه‌گذاران و عرضه‌کنندگان نیز در انتخاب آنان مؤثر است. هیئت‌مدیره‌ها غالباً گروهی از افرادند که حق نظارت، کنترل، سیاست‌گذاری‌های کلان و حاکمیت بر یک شرکت خاص را در اختیار دارند. این مجموعه از افراد در قالب یک تیم کاری اثربخش می‌بایست سلامت شرکت را در حوزه‌های متنوعی همچون عملکرد مالی مناسب شرکت، قانونی بودن فعالیت‌ها، تناسب فعالیت‌ها، تناسب فرایندها و اقدامات صورت پذیرفته شرکت با اهداف راهبردی شرکت، تضمین نمایند. هیئت‌مدیره فعال و وجود اعضای غیرموظف در هیئت‌مدیره به منظور هم جهت شدن منافع مورد توجه قرار گرفته تا یکی از اهداف اصلی هر سیستم حاکمیت شرکتی که پاسخگو کردن مسئولان درون‌سازمانی است، تحقق یابد. با استفاده از متون علمی و حرفه‌ای موجود در زمینه هیئت‌مدیره و توصیه‌های انجام شده در آئین‌های حرفه‌ای گوناگون، می‌توان نسخه زیر را برای هیئت‌مدیره مطلوب ارائه کرد:

- جلسات هیئت‌مدیره باید به صورت منظم برگزار شود؛
- در هیئت‌مدیره، باید توازن قوای مطلوبی برقرار باشد؛
- نباید اجازه داده شود که شخص خاص، بر جلسات هیئت‌مدیره و فرایند تصمیم‌گیری در آن مسلط شود؛
- اطمینان متقابل در بین اعضای هیئت‌مدیره، باید در سطح بالائی قرار داشته باشد؛
- اعضای هیئت‌مدیره باید با بلندنظری، به پیشنهادها و اعضای دیگر توجه کنند؛
- اعضای هیئت‌مدیره باید دارای صفات عالی اخلاقی و درجه بالایی از درستکاری، راستی و امانت‌داری باشند؛

سیستم‌های آنگلو ساکسون (آنگلو امریکائی) حاکمیت شرکتی متمرکز است. در ادبیات سازمانی دو مفهوم عمده، متفاوت و مکمل برای بقا و پیشرفت سازمان‌ها مورد بررسی قرار می‌گیرد. مفهوم اول مفهوم مدیریت سازمان و مفهوم دیگر مفهوم حاکمیت سازمان است. در مفهوم مدیریت سازمان تأکید عمده بر روش‌های دستیابی به اهداف سازمانی است. در حالی که مفهوم حاکمیت شرکتی یک مفهوم نظارتی است. در حاکمیت شرکتی توجه عمده به سازوکارها و دینامیک‌های تسهیل‌کننده‌ها و ممکن‌کننده‌های حیاتی سازمان‌ها از طریق نظارت است. حاکمیت شرکتی در معنای وسیع‌تر آن به دنبال ایجاد موازنه میان اهداف اقتصادی - اجتماعی و اهداف شخصی - گروهی است. چارچوب حاکمیت شرکتی نه تنها به تخصیص بهینه منابع می‌انجامد، بلکه لزوم پاسخگویی در قبال آن منابع را نیز ایجاب می‌کند. در این راستا یکی از عوامل اصلی بهبود کارایی اقتصادی، نظام راهبری بنگاه (حاکمیت شرکتی) است که دربرگیرنده مجموعه‌ای از روابط میان مدیریت شرکت، هیئت‌مدیره، سهام‌داران و سایر گروه‌های ذی‌نفع است. نظام حاکمیت شرکتی ساختاری را فراهم می‌کند که از طریق آن هدف‌های بنگاه تنظیم و وسایل دستیابی به هدف‌ها و نظارت بر عملکرد تعیین می‌شود. این نظام، انگیزه لازم برای تحقق اهداف بنگاه را در مدیریت ایجاد و زمینه نظارت مؤثر را فراهم می‌کند. به این ترتیب، شرکت‌ها منابع را با اثربخشی بیشتری به کار می‌گیرند. به طور کلی حاکمیت شرکتی پیش از هر چیز، حیات بنگاه اقتصادی را در درازمدت هدف قرار می‌دهد و در صدد است از منافع سهام‌داران در مقابل مدیریت سازمان‌ها حفاظت کند. در این راستا کاهش ریسک بنگاه اقتصادی از طریق بهبود و ارتقای شفافیت و پاسخگویی و هم چنین بهبود کارایی درازمدت سازمان، از طریق جلوگیری از خودکامگی و عدم مسئولیت‌پذیری مدیریت اجرایی دو هدف حاکمیت شرکتی است. از سوی دیگر، تضاد منافع مشارکت‌کنندگان (ذی‌نفعان) در ساختار شرکتی ضرورت حاکمیت شرکتی را نمایان می‌سازد. تضاد منافع که از آن به عنوان مسئله نمایندگی تعبیر می‌شود، خود ناشی از دو علت عمده است: اول اینکه هر یک از مشارکت‌کنندگان، اهداف و ترجیحات متفاوتی دارند و دیگر این که هر کدام اطلاعات کاملی در مورد اقدامات، دانش و ترجیحات دیگری ندارند. بدیهی است این تفکیک، با فرض نبود سازوکارهای مؤثر اجرایی حاکمیت شرکتی، باعث ایجاد زمینه برای اقدام مدیران در راستای منافع خود و نه منافع سهام‌داران خواهد شد.

تعریف حاکمیت شرکتی

با بررسی کتاب‌ها و مقالات متعدد در حوزه مالی و مدیریت، نشان می‌دهد که هیچ تعریف مورد توافق در مورد حاکمیت شرکتی وجود ندارد. حتی در آمریکا یا انگلیس نیز رسیدن به یک تعریف واحد، کار آسانی نیست. تعاریف موجود از حاکمیت شرکتی در یک طیف قرار می‌گیرند که دیدگاه‌های محدود در یک سو و دیدگاه‌های گسترده در سوی دیگر طیف قرار می‌گیرند. در دیدگاه‌های محدود، حاکمیت شرکتی به رابطه شرکت و سهام‌داران محدود می‌شود. این الگوی قدیمی است که در قالب تئوری نمایندگی بیان می‌شود. در آن سوی طیف، حاکمیت شرکتی را می‌توان به صورت یک شبکه از روابط دید که نه تنها بین شرکت‌ها و مالکان آنها (سهام‌داران)، بلکه بین یک شرکت و عده زیادی از ذی‌نفعان از جمله: کارکنان، مشتریان، فروشندگان، دارندگان اوراق قرضه و... وجود دارند. چنین دیدگاهی در قالب تئوری ذی‌نفعان دیده می‌شود.



حسابرسان می‌دانند و گزارش‌های مالی، به طور مستقیم موجب کسب اطمینان در رابطه با نپرداختن به فعالیت‌های متقلبان و اختلاس می‌گردد. این دیدگاه، دقیقاً منطبق با دیدگاه تئوری نمایندگی درباره حاکمیت شرکتی است. بدین ترتیب، قانون شرکت‌ها در اواخر قرن نوزدهم میلادی و اوایل قرن بیستم، تهیه صورت‌های مالی استاندارد را الزامی کرد و شرکت‌ها ملزم شدند تا صورت‌های مالی را توسط حسابرسانی مستقل از واحد تجاری و مدیران گواهی نمایند. در نتیجه حسابرسی در سیاست‌های حاکمیت شرکتی کشورهای مختلف دنیا تبدیل به یکی از اجزای مهم آن گردید؛ بنابراین حاکمیت شرکتی مناسب موجب پاسخ‌گویی مناسب و شفافیت مالی خواهد شد که این بدون وجود حسابرسی مستقل امکان‌پذیر نخواهد بود و این نقش بزرگی است که حسابرسی در جامعه به عهده دارد.

نقش مدیران غیرموظف در حاکمیت شرکتی

در گزارش همپل در سال ۱۹۹۸، وظیفه و نقش مدیران غیرموظف (غیر اجرایی) مورد بازنگری قرار گرفته؛ ولی پیشنهادی در مورد افزایش تعداد مطلوب آنان در هیئت‌مدیره، ارائه نشده است. از سوی دیگر، ترکیب مطلوب پیشنهادی اعضای غیرموظف (غیر اجرایی) هیئت‌مدیره در قانون جامع (۱۹۹۸) نسبت به تعداد توصیه شده در قانون کدبری تغییری نداشته است. در هر دو قانون تأکید شده که تعداد مدیران غیرموظف (غیر اجرایی)، نباید کمتر از یک‌سوم تعداد اعضای هیئت‌مدیره باشد. در حقیقت به نظر می‌رسد که پیشنهادهای انجام شده در گزارش همپل، به مطالب زیر ارائه شده است:

یک اثر جانبی و غیرارادی تأکید بیش از حد بر نقش نظارتی (مدیران غیرموظف (غیراجرایی)) بوده است. (گزارش همپل، ۱۹۹۸، ص ۲۵، بند ۷-۳). در آوریل ۲۰۰۲، پاتریشیا هیوویت و گوردون براون، وزیر کشور و خزانه‌داری انگلستان؛ به درک هیگز مأموریت دادند تا پس از انجام بررسی‌های لازم، گزارشی را در مورد نقش و وظایف مدیران مستقل، تهیه کنند. مأموریت کمیته هیگز در متن پیشنهادی، پی‌جویی مختصر و مستقلی درباره نقش، وظایف و اثربخشی مدیران غیرموظف (غیراجرایی) در انگلستان است. علاوه بر این، در متن پیشنهادی تصریح شده بود که از دیدگاه عملکرد بهره‌وری در انگلستان، تقویت روزافزون سطح کیفی و نقش مدیران غیرموظف (غیراجرایی) شرکت‌ها، بسیار مطلوب به نظر می‌رسد. از این گذشته، اهداف تعیین شده برای کمیته، مشخص می‌کرد که بررسی‌های هیگز، باید شامل موارد زیر باشد:

- فراهم‌ساختن اطلاعاتی در بازه تعداد، مشخصات و نحوه انتخاب مدیران غیرموظف و چگونگی استخدام تعداد بیشتری از افراد لایق و

- بین اعضای هیئت‌مدیره، باید روابط قوی و ارتباطات مؤثری وجود داشته باشد؛

- هیئت‌مدیره باید مسئولیت صورتهای مالی را بر عهده گیرد؛
- اعضای غیرموظف (غیراجرایی) هیئت‌مدیره، باید (معمولاً) دارای دیدگاه مستقلی باشند.

- هیئت‌مدیره باید، نباید در مقابل تغییر و تحولات سازنده مقاومت کنند؛

- هیئت باید دارای درک عمیقی از کسب‌وکار شرکت باشد؛
- هیئت‌مدیره باید از ماهیت پویایی برخوردار باشد؛
- هیئت‌مدیره باید آمادگی ریسک‌های ذاتی مربوط به تحمل ریسک‌های حساب شده را داشته باشد: نپذیرفتن ریسک، یعنی محروم شدن از بازده؛
- هیئت‌مدیره باید مراقب مسائل مطرح شده از سوی ذی‌نفعان شرکت باشد و برای برخورد فعال با آنها، آمادگی لازم را داشته باشد؛
- از آنجاکه اهمیت موضوع آموزش، پیوسته در حال افزایش است؛ اعضای هیئت‌مدیره باید در دوره‌های آموزشی لازم شرکت کنند.

اصول حاکمیت شرکتی، ساختاری را برای هیئت‌مدیره شرکت‌های بزرگ و سهامی عام پیشنهاد می‌کند که سلامت، کارآمدی و پاسخگویی آنها به همه ذی‌نفعان را تأمین می‌کند. در این ساختار، اصلی‌ترین نقش به عهده رئیس هیئت‌مدیره شرکت است. رئیس هیئت‌مدیره، نقطه مرکزی در کسب موفقیت‌های شرکت به حساب می‌آید و از این نظر باید از بالاترین استانداردهای درستکاری، مدیریت، اخلاق و دانایی برخوردار باشد.

نقش کمیته حسابرسی در حاکمیت شرکتی

ناپیر در سال ۱۹۹۷، طی تحقیقی که بین شرکت‌های بریتانیایی انجام داد، به این نتیجه دست یافت که روابط بین مدیران، حسابرسان و سهام‌داران محدود به روابط قانونی بوده و تمام این گروه‌ها بخشی از کل واحد تجاری هستند. بر اساس این تحقیق، مشاهده گردید که در برهه‌ای از زمان سهام‌داران تبدیل به مدیر واحد تجاری شده و طی گذشت زمان به حسابرسان و ناظران فعالیت‌های واحد تجاری مبدل می‌گردند. بر این اساس صورت‌های مالی و سایر گزارش‌های مالی، توسط مدیریت جهت ارائه به سهام‌داران تهیه می‌گردند و برخی از سهام‌داران به عنوان حسابرس وظیفه بررسی و گواهی‌دادن نسبت به صحت و منصفانه بودن آنها را بر عهده دارند. واترز و زیمرمن معتقدند که به‌طور کلی هدف از ارائه گزارش‌های مالی، انعکاس چگونگی ایفاء وظیفه مباشرت مدیریت در طول مدت تصدی وی به به‌عنوان مدیر واحد تجاری است. مدیران خود را نماینده کل شرکت و یا به عبارتی مدیران، سهام‌داران و

باید متعادل بوده و متناسب با گسترش دامنه مسئولیت‌های آنان صورت پذیرد. موضوع استقلال اکثریت مدیران غیرموظف عضو هیئت‌مدیره که توسط گزارش کدبوری مطرح شده بود، در گزارش هیگز دوباره مورد تأکید قرار گرفته است. گزارش اخیر در نظر داشته تا با گنجاندن عبارت زیر و ارائه فهرستی تفصیلی از شرایط موردنیاز، تعریف استقلال ارائه شده در قانون جامع را بهبود بخشد.

سخن آخر

رشد و توسعه اقتصاد، افزایش شرکت‌های سهامی و تفکیک مدیریت از مالکیت، امروزه مسائل نمایندگی را به یکی از مهم‌ترین دغدغه‌های سرمایه‌گذاران مبدل ساخته است. مسائل نمایندگی از این واقعیت سرچشمه می‌گیرد که سرمایه‌گذاران معمولاً دارای تمایل و یا توانایی لازم جهت اداره امور شرکت نیستند، لذا این مسئولیت را به مدیران محول می‌کنند. چنانچه هر دو گروه مدیران و سرمایه‌گذاران به دنبال بیشینه‌کردن منافع شخصی خود باشند و در صورتی که اعمال نظارت بر عملکرد نماینده نیز مستلزم صرف هزینه باشد، این امر به طور ضمنی حاوی این پیام است که نماینده ممکن است همواره درصد تأمین منافع مالک و حداکثرکردن ثروت وی نباشد (امیراصلانی، ۱۳۸۴). از این رو انتخاب معیاری مناسب به منظور اطمینان از دستیابی شرکت به هدف نهایی خود که همانا بیشینه‌کردن ثروت مالکان است، از مهمترین راهکارهای پیش روی سهامداران برای ارزیابی عملکرد شرکت و به تبع آن تصمیم‌گیریهای صحیح اقتصادی است.

منابع

- 1- Cadbury Report, The. 1992. Report of the committee on the financial aspects of corporate governance. Gee Ltd (Professional Publishing Ltd): London.
- 2- Carcello, J. V., Hermanson, D. R., Neal, T. L., & Jr, R. A. (2002). Board characteristics and audit fees. Contemporary Accounting Research, 19(3), 365-384.
- 3- Goh, P. C. (2015). Intellectual capital performance of commercial banks in Malaysia. Journal of Intellectual Capital, 6(3), 386-395.
- 4- Gul, S., Sajid, M., Khan, M. B., Bukhari, S. A., & Iqbal, J. 2021. The relationship between corporate governance and firm performance (Evidence from Textile Sector of Pakistan). Asian Journal of Business and Management Sciences 1(12): 45-53.
- 5- Gupta, K., Krishnamurti, C., & Tourani-Rada, A. 2013. Is corporate governance relevant during the financial crisis? Journal of International Financial Markets, Institutions and Money: 85-110.
- 6- Hair, J., Hult, G., Ringle, C. and Sarstedt, M., (2014) A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM). Thousand Oaks: Sage
- 7- Ho, C., & Williams, S. M. 2023. International comparative analysis of the association between board structure and the efficiency of value added by a firm from its physical capital and intellectual capital resources. International Journal of Accounting 38: 465-491.

شایسته به‌منظور سپردن مسئولیت مذکور به آنان؛

- تعیین محدوده‌ای که مدیران غیرموظف، در عمل استقلال خود را در چارچوب آن حفظ می‌کنند؛
 - مشخص‌کردن میزان اثربخشی مدیران غیرموظف شرکت‌های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار انگلستان
 - ارزیابی مسئولیت پاسخگویی مدیران غیرموظف (روابط واقعی و احتمالی آنان با سرمایه‌گذاران نهادی)
 - مطالعه مباحث و مسائل متعدد مطرح شده در زمینه حقوق و مزایای غیرموظف؛ و
 - مهم‌تر از همه، ارائه توصیه‌هایی برای بهبود سطح کیفی، استقلال و اثربخشی مدیران غیرموظف
- گزارش نهائی هیگز در ۲۰ ژانویه ۲۰۰۳ منتشر شد و بر خلاف انتظار و اظهارنظرهای مربوط به آن، حاوی پیشنهادهایی کاملاً قاطع و اساسی بود. اولین و مهم‌ترین توصیه مطرح شده در گزارش هیگز، این بود که باید نیمی از اعضاء هیئت‌مدیره شرکت، متشکل از مدیران مستقل غیرموظف باشند. این پیشنهاد، پیشرفت قابل توجهی نسبت به موارد مطرح شده در قوانین قبلی به شمار می‌آمد و همچنین، با اظهارنظر گزارش همیل مبنی بر "تأکید بیش از حد" بر نقش نظارتی مدیران غیرموظف؛ در تضاد بود. او اعتقاد داشت که برای کسب اطمینان از کارایی عملکرد مدیران غیرموظف در اجرای نقشی که بر عهده دارند، باید پشتیبانی کاملی از آنان به عمل آید و دوره‌های آموزشی بیشتری برای آنها ترتیب داده شود. بخش دیگری از گزارش هیگز، به بررسی روابط میان سهامداران اختصاص‌یافته و شامل توصیه‌های جامع و گسترده (و بحث‌انگیز) با تأکید بر مضمون زیر است:

برقراری یک ارتباط مهم، ارزشمند و اجتناب‌پذیر با سهامداران؛ از وظایف مدیران غیرموظف به شمار می‌آید. جنبه اخیر گزارش هیگز به‌احتمال زیاد موجب انجام پیشرفته‌ترین و سازنده‌ترین توصیه‌های ممکن شده؛ زیرا وی در این بخش، به ترغیب برقراری ارتباط میان دو سازوکار اساسی نظام حاکمیت شرکتی، یعنی نقش مدیران غیرموظف و نقش سرمایه‌گذاران نهادی پرداخته است. گزارش مذکور پیشنهاد می‌کند که مدیران غیرموظف، باید مسئولیت مستقیم مسائل مربوط به سهامداران را بر عهده بگیرند و به شکلی مؤثر، از حقوق آنها در سطح هیئت‌مدیره دفاع کنند. توصیه دیگر گزارش هیگز برای مدیران ارشد غیرموظف مذکور آن است که این مدیران، باید جلسات منظمی را با سهامداران شرکت داشته باشند و از نزدیک با مسائل و مشکلاتی آشنا شوند که همواره میان شرکت و سهامداران نهادی بزرگ آن وجود دارد. دلیل انجام چنین توصیه‌هایی می‌تواند آن باشد که عملکرد جداگانه دو گروه مذکور، هر گونه فرصتی را برای بهبود اثربخشی ایجاد شده ناشی از اتحاد آنها، به هدر داده است. زیرا به‌عنوان مثال: مدیران غیرموظف، تنها در موارد معدودی ابتدا به دیدگاه سهامداران بزرگ توجه می‌کنند (گزارش هیگز، ۲۰۰۳، ص ۶۷، بند ۵-۱۵). یکی دیگر از پیشنهادهای مهم گزارش هیگز این بود که مدیران باید به‌منظور مصون بودن از دعوای حقوقی طرح شده توسط شرکت، خود را بیمه کنند. این توصیه نیز بلافاصله با واکنش‌های منفی کارگزاران بیمه روبرو شد؛ زیرا آنها مجبور بودند برای تحقق این امر، ۵۰ درصد به حق بیمه دریافتی خود بپردازند. از سوی دیگر مصاحبه با سرمایه‌گذاران نهادی نشان داد که پیشنهاد اخیر، نتوانسته است هیچ‌گونه اطمینان و اعتماد اضافی را ایجاد کند. توصیه دیگر گزارش هیگز این بود که افزایش حقوق و مزایای مدیران غیرموظف،



ابراهیم زارع پور
دکتری مدیریت
بازرگانی و مدرس
آکادمی سامان

Zarepour.TMU@gmail.com

مذاکرات تجاری با تایوانی ها

پاره ای حقایق

- واحد پولی: دلار تایوان
- صنایع اصلی: الکترونیک، پالایش نفت خام، جنگ افزارها، مواد شیمیایی، منسوجات، آهن و فولاد.
- شرکای تجاری اصلی: چین، ایالات متحده، هنگ کنگ، ژاپن، کره جنوبی.
- صادرات کلیدی: ماشین آلات و تجهیزات الکترونیکی، مواد معدنی، ابزار دقیق.
- شهرهای اصلی: تایپه (پایتخت)، کاسیونگ، تایچونگ و تاینان.
- گروه های نژادی: تایوانی (۸۴٪)، چینی (۱۴٪)، بومی (۲٪).
- مذاهب اصلی: آمیزه ای از مذهب بودا، کانفوشان و تاویست (۹۳٪)، مسیحی (۵٪)، و بقیه (۲٪)
- زبان ها: زبان چینی ماندارین (زبان رسمی)، تایوانی، گونه ای از گویش فولکین. بسیاری از تاجران تایوانی به زبان انگلیسی صحبت می کنند.

کاهش اختلالات ارتباطی

احترامات

- یک لبخند و حرکت سر همراه با تعظیم اندک در هنگام ملاقات بسیار

مکالمه

- پرسش های مؤدبانه در مورد سلامت و همچنین تشکر و قدردانی به خاطر منافع اقتصادی مهمی که تایوان به دست آورده است، مناسب است.
- فیلم ها، موسیقی، بیسبال و پیاده روی سرگرمی های متداول هستند.
- لیگ قهرمانان تایوانی ها در سری لیگ های جهانی خوب عمل کرده است.



حساسیت‌ها

- اگرچه بحث در مورد سرزمین اصلی چین یا اتحاد مجدد چین یک بحث داغ و آزاد در بین تایوانی‌هاست اما از آن اجتناب کنید.
- نام شخصیت‌های چین را کوتاه و مخفف بیان نکنید و در نوشته‌هایتان از واژه سرزمین پهناور چین استفاده کنید.
- اشاره با چشم مؤدبانه نیست.
- صندلی، در یا اشیاء دیگر را با پاهایتان هل ندهید. (پاهای کثیف محسوب می‌شوند).

نکات اصلی مذاکره

- مذاکرات تایوانی دارای دو ویژگی است: فروش نرم و خرید سخت.
- قبل از بحث در گپ و گفت مؤدبانه شرکت کنید.
- در اظهارنظرهایتان به گروه به عنوان یک مجموعه کامل احترام بگذارید اما تلاش کنید تا تصمیم‌گیرنده اصلی را بیابید. این فرد ممکن است پشت میز مذاکره باشد یا نباشد.
- اگرچه تایوانی‌ها مذاکره‌کنندگان اهل رقابت هستند ولی شما سعی کنید باروحیه توافق و احترام تخفیف بگیرید (چانه‌زنید). دوستی خود را به شیوه محتاطانه‌ای حفظ کنید. مذاکره‌کنندگان تایوانی عموماً ساکت، دوستانه و موافق هستند.

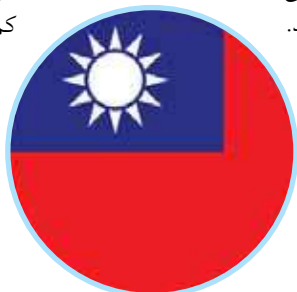
- ارتباطاتشان را توسعه دهید هرچند روابط کاری به استحکام و صمیمیتی که در ژاپن هست، نیست.
- مذاکره‌کنندگان تایوانی معمولاً دوست ندارند که مستقیماً نه بگویند. در عوض آن‌ها به شیوه نرم (غیرمستقیم) نه می‌گویند یا اصلاً نه نمی‌گویند.
- از رک‌گویی و عصبانیت و انتقاد پرهیزید. شرمندگی عمومی یا بی‌آبرویی می‌تواند یک مذاکره را از بین ببرد.
- تایوان یک بازار بسیار رقابتی است و مذاکره برای تعیین قیمت غالباً وقت زیادی می‌گیرد.
- بسیاری از تایوانی‌ها خیلی محترمانه با دیگران معاشرت می‌کنند. این مسئله ممکن است به عنوان عدم جسارت و جرئت از نگاه غربی‌ها محسوب شود. هرچند این لزوماً برای همه همتایان مذاکره‌کننده درست نیست. به خصوص آن‌هایی که برای بانک مرکزی و خیلی از شرکت‌های غربی و آمریکایی کار می‌کنند. این افراد می‌توانند معامله‌کنندگان کاملاً سختی باشند و اصلاً در مورد قطع کردن حرف شما خجالت نمی‌کشند و به طور قوی به مقصود می‌رسند به‌ویژه در طول مراحل نهایی مذاکره.
- صبور باشید. در مذاکره عجله نکنید. احتمالاً مذاکره سریع‌تر از آنچه انتظار دارید پیش می‌رود. اما اجازه دهید تا همتای تایوانی شما پیش قدم شود.

آداب میز و غذا

- غذا در وسط میز قرار می‌گیرد. در یک مهمانی رسمی معمولاً خودتان باید از خودتان پذیرایی کنید در مهمانی فامیلی یا خانگی به هر فرد یک کاسه برنج علاوه بر غذا داده می‌شود. کاسه نزدیک دهان نگه داشته می‌شود و از چوب غذاخوری برای خوردن غذا استفاده می‌شود.
- برای کم غذا خوردن - روش‌های بسیاری وجود خواهد داشت. وقتی غذا خوردن تمام شده است یک مقدار کم برنج را ته ظرف باقی بگذارید به طوری که ظرفتان دیگر پر نشود.
- تقریباً با هر وعده غذایی برنج خورده می‌شود. سوپ، غذاهای دریایی، گوشت خوک، مرغ و سبزی‌ها و میوه به طور عادی خورده می‌شود. بسیاری از غذاها سرخ‌کردنی هستند. غذا محلی تایوان و پکن و کاتن و اسزچون و دیگر غذاها نیز در دسترس هستند.

مسائل مربوط به جنسیت

- تایوان معمولاً یک مکان خوب برای تجار بین‌المللی خانم است.
 - اگرچه تجار خانم در تجارت‌های محلی جایگاه چندانی ندارند. زنان تایوانی موقعیت‌های حرفه‌ای را در تجارت‌های مدیریت‌شده غربی یا متعلق به غرب اشغال کرده‌اند.
- ## همچنین به یاد داشته باشید که...
- تایوان مدعی اقتصادی پویا برای چندین دهه است و ذخایر خارجی زیادی را دارا است. نرخ بیکاری و تورم در تایوان پایین است.
 - تایوان یک برنامه مدرن‌سازی ۳۰۰ میلیارد دلاری را در دهه ۱۹۹۰ آغاز کرد که در بسیاری از جنبه‌های کشور مثل جاده‌ها و مدارس، پیشرفت‌های عظیمی کرد.
 - تایوان نیروی کار بسیار ماهری را دارد. یک طبقه اجتماعی متوسط قوی وجود دارد که خوب آموزش دیده و ثروتمند و یک بازار برای کالاهای مصرفی است.
 - روابط سیاسی بین ایالات متحده و تایوان در سال ۱۹۷۹ قطع شد اما روابط تجاری فعال بین کشور ادامه دارد.



- در نطق‌هایتان از پیش آماده و هماهنگ و باثبات باشید.
- روش‌ها و تدابیر مذاکره رایج تایوانی‌ها این است: "پذیرید یا رها کنید" برای اینکه رقابت را به شما یادآوری کنند و اگر شما خریدار باشید لیاقت بیشتر خود را به شما یادآوری کنند.
- تایوانی‌ها تمایل به امتیاز دادن و تصدیق کردن به شیوه کاهشی دارند. در ابتدا بسیار زیاد و سپس رو به کاهش.
- قراردادهایی با جزئیات زیاد متداول است. زمان زیادی را برای بررسی به‌وسیله مذاکره‌کننده تایوانی در نظر بگیرید.
- بسیاری از هم‌تایان مذاکره‌کننده درجه‌ای از انگلیسی صحبت می‌کنند هرچند به‌عنوان قانون مهم است که ساده و آهسته صحبت کنید. تعجب نکنید اگر خیلی از طرف‌های مذاکره در ایالات متحده یا کشورهای غربی تحصیل کرده یا کارکرده‌اند.

نکات روزانه

- رهنمودهای تفریحات کسب‌وکار
- ضیافت و مهمانی بخش مهم گفت‌وگو است. گفت‌وگوکننده تایوانی به‌ویژه مردان دوست دارند که در هنگام شب در رستوران‌ها سرگرم شوند. از شما انتظار نمی‌رود که متقابلاً این‌گونه عمل کنید.
- معمولاً در طول غذا در مورد کسب‌وکار بحث نمی‌کنند. اگر این‌گونه بود اجازه دهید که میزبان شما به این بحث اشاره کند.
- گفت‌وگو در هنگام غذا خوردن غالباً در مورد خود غذا است. مواد تشکیل‌دهنده آن و این‌که چگونه آماده شده است.
- شام معمولاً حدود ساعت ۶ تا ۷ عصر شروع می‌شود و ۲ ساعت یا بیشتر طول می‌کشد به طوری که میزبانان چندین نوع خوراک چینی سفارش می‌دهد.
- ممکن است میزبان تایوانی شما به افتخار شما نوشیدنی بنوشد و سپس لیوان خالی را بدهد. لیوان توسط یکی از میزبانان پر می‌شود. از شما انتظار می‌رود که به افتخار میزبان نوشیدنی بنوشید.
- یک هدیه کوچک برای هم‌صحبت خود بیاورید.
- در بیشتر موارد انعام دادن ضروری نیست. معمولاً ۱۰ درصد حق سرویس به صورت حساب رستوران اضافه می‌رود.



مسیری هموار برای رشدی پایدار در صنعت بانکداری

| مجتبی قنبرزاده، سرپرست ناحیه ۸ تهران |

چکیده: در صنعت بانکداری، دستیابی به نتایج پایدار بدون تکیه بر فرایندهای اصولی و مدیریت شده، نه تنها دشوار بلکه موقتی خواهد بود. فرایندها به مثابه شالوده‌ای هستند که کیفیت خدمات، رضایت مشتری و بهره‌وری بانک‌ها بر آن بنا می‌شود. این مقاله با تأکید بر اهمیت مدیریت فرایندها، نشان می‌دهد که تمرکز صرف بر برآیندها می‌تواند پیامدهای منفی و ناپایداری در پی داشته باشد. همچنین به مطالعه موردی بانک سامان و نتو بانک «بلوبانک» پرداخته و نقش آن‌ها در بهبود فرایندها و ارائه خدمات نوین بررسی می‌شود. در پایان، راهکارهایی عملی برای بهبود فرایندها در بانک‌ها ارائه شده است که می‌تواند آن‌ها را به سمت پایداری و موفقیت هدایت کند.

مقدمه

در بانکداری نوین، موفقیت دیگر تنها به افزایش سود یا جذب مشتریان بیشتر محدود نمی‌شود. این موفقیت زمانی ارزشمند است که به صورت پایدار و در چارچوب فرایندهای کارآمد به دست آید. فرایندهای بانکی، از مدیریت سرمایه انسانی و بهره‌گیری از فناوری گرفته تا بهینه‌سازی خدمات (Line Out)، نقشی محوری در ایجاد تجربه‌ای مثبت برای مشتریان، کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری دارند. باین حال، تمرکز صرف بر نتایج و برآیندها، باعث نادیده گرفتن اهمیت فرایندها می‌شود. این غفلت می‌تواند منجر به ناپایداری نتایج و کاهش اعتماد مشتریان گردد. در این مقاله، ضمن بررسی نقش مدیریت فرایندها در بانکداری، با مروری کوتاه بر عملکرد بانک سامان و نتو بانک آن، «بلوبانک»، مثال‌هایی عملی از تأثیر فرایندهای بهینه بر موفقیت بلندمدت ارائه می‌کنیم.

اهمیت مدیریت فرایند در بانکداری

۱. فرایند، بنیان تجربه مشتری

کیفیت تعامل مشتریان با بانک‌ها به شدت به کیفیت فرایندهای داخلی وابسته است. ● فرایندهای کند یا ناکارآمد در افتتاح حساب یا پرداخت تسهیلات، تجربه‌ای منفی برای مشتری ایجاد می‌کنند. ● در مقابل، فرایندهای ساده و روان، حس اعتماد و رضایت را تقویت کرده و مشتریان را به استفاده مستمر از خدمات بانک ترغیب می‌کند.

۲. کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری

مدیریت فرایندها می‌تواند به بهینه‌سازی استفاده از منابع و کاهش هزینه‌های عملیاتی منجر شود. ● ابزارها و درگاه‌های دیجیتالی مانند همراه بانک، خودپردازهای هوشمند، و اپلیکیشن‌های بانکی، مثال‌هایی از به کارگیری فناوری برای کاهش هزینه‌ها و افزایش کارایی هستند.

۳. تطبیق با قوانین و مقررات

رعایت مقررات در بانکداری از الزامات حیاتی است. طراحی فرایندهای شفاف و قابل ردیابی، به بانک‌ها کمک می‌کند ضمن کاهش ریسک‌های قانونی، از تطابق کامل با الزامات نظارتی اطمینان یابند.

پیامدهای تمرکز صرف بر برآیندها

۱. ایجاد فشار بر کارکنان

تأکید بیش از حد بر جذب سپرده یا فروش خدمات مالی، می‌تواند به فشارهای زیاد بر کارکنان و کاهش کیفیت خدمات منجر شود.

۲. نتایج کوتاه‌مدت و ناپایدار

موفقیت‌های کوتاه‌مدتی که بر پایه برآیندها بنا شده‌اند، اغلب بدون زیرساخت‌های فرایندی محکم به سرعت از بین می‌روند.

۳. نادیده گرفتن مشکلات زیرساختی

تمرکز بر نتایج نهایی، گاه باعث نادیده گرفتن ضعف‌های پنهان در فرایندها می‌شود. این ضعف‌ها در بلندمدت آسیب جدی به عملکرد بانک وارد می‌کنند.

مطالعه موردی: بانک سامان و بلوبانک

بانک سامان به عنوان یکی از پیش گامان تحول دیجیتال در بانکداری ایران، اهمیت

مدیریت فرایندها را درک کرده و توانسته نمونه‌ای موفق از هم‌افزایی فرایند و برآیند ارائه دهد.

۱. تحول دیجیتال در بانک سامان

بانک سامان با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، بسیاری از فرایندهای سنتی را دیجیتالی کرده است. ابزارهایی مانند «سامان همراه» و «نت بانک» مثال‌هایی از رویکرد این بانک برای بهبود تجربه مشتری و افزایش کارایی هستند.

۲. بلو بانک: نتو بانکی بر پایه فرایندهای نوین

بلوبانک، نتو بانک وابسته به بانک سامان، گامی فراتر در ارائه خدمات بانکی دیجیتال برداشته است

● افتتاح حساب سریع و دیجیتالی: در بلوبانک، فرایند افتتاح حساب به صورت آنلاین و در کوتاه‌ترین زمان ممکن انجام می‌شود.

● مدیریت مالی شخصی: این بانک با استفاده از ابزارهای تحلیل داده، به مشتریان خود امکان می‌دهد که مدیریت بهتری بر امور مالی خود داشته باشند.

● کاهش نیاز به شعب فیزیکی: بلوبانک با حذف نیاز به حضور مشتری در شعب، هزینه‌ها را به طرز چشمگیری کاهش داده و بهره‌وری را افزایش داده است.

۳. تمرکز بر تجربه مشتری

بانک سامان و بلوبانک، هر دو بر طراحی فرایندهایی متمرکز هستند که نیازهای مشتری را در اولویت قرار می‌دهند. این رویکرد، رضایت مشتریان و وفاداری آن‌ها را تضمین کرده است.

راهکارهایی برای بهبود مدیریت فرایند در بانک‌ها

۱. طراحی فرایندهای استاندارد و شفاف

فرایندهای بانکی باید ساده، قابل اندازه‌گیری و قابل ردیابی باشند تا امکان ارزیابی و بهبود فراهم شود.

۲. بهره‌گیری از فناوری‌های نوین

فناوری‌هایی نظیر هوش مصنوعی، یادگیری ماشین و تحلیل داده‌ها می‌توانند به شناسایی ضعف‌ها و بهینه‌سازی فرایندها کمک کنند.

۳. تمرکز بر تجربه مشتری

هر فرایند بانکی باید به گونه‌ای طراحی شود که نیازهای مشتری را در اولویت قرار دهد. این امر باعث ایجاد رضایت پایدار در مشتریان خواهد شد.

۴. ارزیابی مستمر فرایندها

ارزیابی مداوم فرایندها و شناسایی نقاط ضعف و قوت، تضمینی برای حفظ پایداری در موفقیت‌های بانک است.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در بانکداری نوین، مدیریت فرایندها زیربنای موفقیت‌های پایدار است. بانک‌ها باید از تمرکز صرف بر برآیندها فاصله بگیرند و فرایندها را به عنوان ابزاری برای ایجاد نتایج پایدار در نظر بگیرند.

بانک سامان و نتو بانک آن (بلوبانک) با تمرکز بر تحول دیجیتال و بهینه‌سازی فرایندها، توانسته‌اند الگویی موفق در صنعت بانکداری ایران ارائه دهند. آینده صنعت بانکداری به مؤسساتی تعلق دارد که فرایندها را به عنوان موتور محرک موفقیت خود می‌بینند و بر مبنای آن‌ها به سمت پایداری حرکت می‌کنند.



سامانیوم
Samanium

برندگان سورسامانی

۱ جایزه بزرگ
۱۰۰ میلیون تومانی

محمد مکفی
شماره مشتری: ۱۴۴۱۲۵۷

اسامی
برندگان
سور آبان ماه سامانیوم

۱۰۰ جایزه
۱۰۰۰ سامانی

شماره مشتری	اسامی
۱۹۹۸۰۶۷	فانزه توکل محلاتی
۱۱۰۵۷۹۲	عادل خلخالی
۱۷۷۷۹۸۷	سیروس نظام دوست
۲۷۰۷۴۰۲	ابوالفضل نوافزاده
۴۰۲۶۱۷۵	مهرداد رازی
۲۲۰۵۲۷۷	جواد محمدی عتی شاه
۸۱۶۲۶۷	پرویز گرمی
۱۲۶۰۹۷۶	حسن قمری
۹۶۱۹۶۲	یرای صدیقه میرزاهان بنادکی
۴۰۹۹۱۸۳	سیدحسین حسینی
۲۳۷۷۵۶۶	نسرین عباسزاده
۱۲۴۳۷۰۸	مهران برفعی
۱۲۶۳۱۶۸	منیژه باقری
۱۰۶۳۱۶۶۰	حمیدرضا بابامحمدی
۴۱۵۴۰۳۱	حامد عبادی

۱۰ جایزه بزرگ
۱۰ میلیون تومانی

شماره مشتری	اسامی
۳۷۶۱۷۶۷	سیده گلی آشفته
۳۹۵۳۲۸۱	بابک شعبانزاده چایجان
۱۰۰۴۹۵۹	علیرضا دین خواه
۱۸۸۰۸۹۶	محمد حاجی وزیری
۳۵۳۰۷۳	محمد کاشانی دانا
۲۸۸۵۵۳۹	آلهم احمدزاده خانقاه
۱۶۶۷۰۰۷	عادل شعیب یزدی نژاد
۱۷۷۸۹۷۷	فرهاد احسانی
۱۷۸۵۰۹۸	کوروش عباس شفیق
۴۱۲۵۴۰۸	سیداحسان حسینی

شماره مشتری	اسامی
۳۸۷۸۸۸	اکبر دولفقاری
۱۹۳۵۷۷۸	مادانا فردوسی عراقی
۹۳۳۳۰۱۵	ریاض بلوچزاده
۱۹۷۶۶۶۶	جعفر فرهمندفر
۲۸۰۰۸۶۱	آرش ابوالسیاح
۶۱۰۰۳۲۸	سمیه نوری
۳۸۳۵۵	هما ملکن ماسوله
۱۲۲۶۲۹۵	فرحناز مجتهدی
۶۱۹۸۵۲۶	الهه اعظمی
۱۶۱۱۳۳۲	احسان فیروزدر
۲۶۹۰۹۷۲	صادق ابوهشل
۸۰۰۱۰۵۲	مهدی قربانی
۱۱۸۸۲۵۸	حامد حبیبی
۱۹۱۰۹۷۳	سعدیه رهبر کوی بران
۱۵۹۸۹۵۶	رضا فاسم‌زاده یوزا
۶۱۰۰۷۶۵	زینب رمضان‌زاده پستکی
۷۹۶۳۹۱	مهدی عربیان

شماره مشتری	اسامی
۱۱۹۹۵۸۵	سیده مرزده میرفاسمی شادهریزی
۷۵۰۶۹	حمید فواری
۳۱۲۶۲۳۹	مینم احمدی
۱۶۳۲۹۶۶	حمید جنتی
۹۰۹۶۵۶	پریسا نظریور
۶۶۸۸۵۷۲	رحمنی زمان شعارهریزی
۲۷۶۲۹۸۷	حمید محمدزاده
۱۱۱۲۳۸۹	محسن صدیقیان کاش
۳۹۳۶۶۸۹	اکرم باقویی
۲۵۱۶۶۶۶	ابراهیم توکلی‌زاد
۲۲۷۰۳۶۱	سیدجمال سیدمصطفوی لاهرودی
۲۹۱۸۷۷۷	هومن چاپک‌دست
۶۲۰۶۵۹۶	حمید سعیدی
۲۶۱۲۰۳۷	عباس بیاتلو
۳۸۷۶۵۶۸	سعدیه فرهادی
۳۳۱۵۵۲	مسعود نیل فروشان
۳۸۷۶۶۱۲	مرجان بهرام‌زاد

شماره مشتری	اسامی
۱۲۰۷۰۸۳	علی ساتکی‌زاد
۳۵۱۳۷۲۲	محمد فهیمی منفرد
۵۰۷۷۱۷۲	خسرو زرین
۶۶۰۰۰۰۰	سیدکمال‌الدین مزیدی
۳۷۶۰۵	زاکریا خراسانی
۶۶۵۱۰۱۲	ناهید بافجری
۳۵۶۲۵۶۲	امید جنگی بنه دبی
۳۳۶۵۰۶۵	سیده نسوین جاشعی
۱۲۲۶۶۹۳	عزراکان سوری
۳۵۰۰۴۰۸	بهروز عباسی ملکی
۹۶۳۵۲۱	سارو تصدیقی
۱۶۷۶۵۵۱	فرید خدانداده
۶۷۶۷۱۸	محمدرفا روحی طرانی
۶۳۵۲۸۹۹	مهدی محمدقلی‌زاده
۱۳۱۶۰۲۷	داود مسعودی
۱۲۶۶۶۹۳	علی‌اکبر زینالی
۳۷۲۳۶۵۶	جلیل سنامات

شماره مشتری	اسامی
۱۶۶۶۸۹۱	داریوش متقی‌زاده
۱۶۶۶۱۸۸	زهرا یوسفی نیکخواه
۳۳۵۰۸۷۸	محسن باقری
۶۳۳۰۱۵۲	بهاره افشارزاده
۳۳۵۷۰۹	برنی فاطمه زمانی
۱۰۷۶۱۷۹	مهدی لون‌کاری اصل
۳۳۸۷۸۰	ناجی پزیمان ضیائی
۱۶۰۶۶۱	علی امینیان
۸۶۱۸۶۲	ریحانه قنبرگرانی
۳۰۹۹۵۷۳	داود کریمی
۲۰۳۶۲۸۲	احسان تقی‌زاده
۱۳۶۲۳۶۵	محمدحسین شاهسوارانی
۲۰۲۶۶۰۸	فاطمه عساری
۳۷۱۷۷۷۰	ابوالفضل خطیری
۲۰۱۰۶۸	حمید نصیری
۳۶۳۶۵۸۱	پریسا سلیمان‌زاده مقدم
۳۶۶۹۳۸۶	اکبر خدائی

ما با همه برنده‌ها تماس می‌گیریم؛

براشون پیامک برنده‌شدن رو حتماً می‌فرستیم؛

و مبلغ جایزه رو هم خیلی سریع به حسابشون واریز می‌کنیم.

شماره مشتری	اسامی
۳۹۷۹۷۷۵	کیانوش تقی‌زاده
۲۸۶۰۷۰۶	نوشین اطهری
۱۶۰۲۸۵۳	امیر خلیل‌زاده
۳۹۰۵۹۸۶	اشکان دودل
۳۰۴۰۶۷۲	مهرزاد صدیقی استهلزادی
۱۵۶۶۵۷۲	رحمان سلطان محمدی
۱۱۳۹۶۵۸	پریسا آزادی
۱۸۲۷۱۶۱	شیما بهمنش نیا
۳۷۷۱۹۰۲	مهندس دانش‌پناه
۳۳۵۶۸۵۳	پارسی بیانی نیار
۱۲۶۰۶۸۰	محمد بنیانی
۳۶۳۳۳۶	شهناز خوش‌کیفی
۸۸۴۵۴۲	حمید مولائی قره‌لار
۶۲۳۵۲۶۹	فرخ ابراهیم‌پور عطیمی
۱۶۸۰۳۱۲	مهدی قزاقی
۷۷۱۶۶۲	مراضی غیرت‌مند کودهی
۱۱۵۹۸۲۰	ناصر مهری



فرایند اعطای وام – عقد قرارداد و پایش (قسمت دوم)

و در صورتی که گیرنده وام این میثاق‌ها را نقض کرد، اعطاکنندگان وام می‌توانند ملزم کنند که اصل مبلغ پرداخت نشده وام فوری حال شود یا نسبت به افزایش نرخ بهره اقدام کنند.

منطق اصلی برای شمول میثاق‌های تسهیلات این است که اگر آن‌ها نقض شوند، بانک‌ها فرصت این را دارند تا قبل از اینکه بنگاه عملاً در بازپرداخت وام نکول کند از خود واکنش نشان دهند. این نکته مهمی است، زیرا نکول واقعی ممکن است به‌زیان اعتباری عمده‌ای برای بانک منجر شود. در واقع، نقض میثاق‌های وام توسط SME به‌بانک فرصت می‌دهد تا نسبت به تجدید ساختار (تعیین تکلیف) وام مربوط اقدام کند. میثاق‌های وام به‌طور کلی با عناوین مالی و غیرمالی طبقه‌بندی می‌شوند. میثاق‌های مالی برای نسبت‌های حسابداری SMEها محدودیت ایجاد می‌کند مانند نسبت بدهی به‌حقوق صاحبان سهام، نسبت تسویه کل بدهی (TDSR) و نسبت پوشش بهره (ICR). همان‌طور که توسط مدر و پیرسون (Mather and Peirson: ۲۰۰۶) عنوان شد، میثاق‌های مالی این طور تعریف می‌شوند:

«... میثاق‌هایی که از داده‌های حسابداری در فرمول‌بندی خود به‌عنوان مبلغ مطلق یا نسبت استفاده می‌کنند.» میثاق‌های غیرمالی می‌تواند شامل محدودیت‌ها بر فروش دارایی، ممنوعیت تعهدات اضافی بر وثیقه در رهن، تشریح موارد استفاده وام، توافق بر سر فعالیت‌های کسب‌وکار یا الزامی برای گزارش‌دهی مالی دوره‌ای باشد.

بدیهی است، همان‌طور که توسط برگر و اودل (Berger and Udell: ۱۹۹۸) ادعا شده است، اجرای میثاق‌های مالی برای SMEهایی که صورت‌های مالی حسابرسی نشده و بسیار غیرشفاف دارند، احتمالاً دشوار است. این امر نشان می‌دهد که باید بر پایش میثاق‌های غیرمالی بانک پس از اعطای وام تأکید بیشتری مبذول شود.

اینک نقش دوره وام را در کنترل و پایش ریسک اعتباری برای بانک در نظر می‌گیریم.

۶. دوره وام (زمان تا سررسید)

روشن است که وام با سررسید طولانی‌مدت، مسئولان اعتبارات را ملزم می‌کند تا به‌همان ترتیب در مورد اعتبار متقاضی وام قضاوت بلندمدت داشته باشند. بدیهی است، یک SME که در زمان تصمیم‌گیری پرداخت وام از اعتبار معتبری برخوردار بوده، لزوماً در آینده معتبر نیست و احتمال وجود چنین وضعی با طولانی‌تر شدن دوره وام افزایش می‌یابد. در واقع، بانک‌ها تمایل کمتری به‌اعطای وام با سررسیدهای طولانی‌مدت به SMEهای پرریسک‌تر یا پرداخت وام بدون پشتوانه از خود نشان خواهند داد. همان‌طور که در فصل یکم بحث شد، احتمال وقوع یک رویداد اقتصادی نامساعد (شرایط در پارادایم ۵C) با طولانی‌تر شدن دوره وام، بیشتر می‌شود. در این حالت، تأمین وثیقه توسط متقاضی وام، توانایی کاهش این منبع ریسک اعتباری را دارد و بنابراین از اضافه‌بها برای ریسک اعتباری می‌کاهد.

به‌همین دلیل، وام بانکی به SMEها احتمالاً دوره زمانی کوتاه‌تری تا سررسید دارند. این ویژگی وام اعطایی به SMEها همراه با میثاق‌های وام به‌احتمال زیاد مباحثی را مطرح می‌کنند که از عدم تقارن اطلاعاتی ناشی می‌شوند.

۷. میثاق‌های وام

میثاق‌ها، شرایط مالی و عملیاتی هستند که توسط بانک در قرارداد وام گنجانیده می‌شوند تا از منافع اعطاکننده وام محافظت کند. میثاق‌ها الزامات یا محدودیت‌هایی را اعمال می‌کنند که توانایی SME را در اقدام به‌فعالیت‌هایی که بالقوه برای منافع بانک مضرند، محدود می‌سازند. از این رو، میثاق‌ها در مرحله پایش فرایند اعطای وام، کنترل به‌وجود می‌آورد

آموزه عمده چیست؟

- به منظور تسهیل در پایش مؤثر، توصیه می‌شود که اعطاکنندگان وام در مرحله‌ی عقد قرارداد به نکات زیر توجه کنند:
- تعهدات وثیقه‌ای را با تعدیلات محافظه‌کارانه، به‌ویژه در دارایی‌های سطوح ۱ و ۲ اخذ کنند.
- وام‌هایی اعطا شوند که دارای سررسید به نسبت کوتاه هستند تا آثار رویدادهای بالقوه نامساعد اقتصادی به حداقل برسد.
- در قرارداد وام، میثاق‌های غیرمالی مؤثری گنجانیده شود که محدودیت‌ها و علائم هشداردهنده‌ای را برای بانک فراهم سازند.

این موارد همگی دارای تأثیر کاهش اضافه‌بها برای ریسک اعتباری هستند.

نقدینگی و ریسک اعتباری را با مدت زمان تا سررسید وام نشان می‌دهد.

۹. اضافه‌بها برای داشتن اختیار

ریسک پرداخت پیش از موعد یکی از ملاحظات مهم در قیمت‌گذاری وام به‌واحدهای تجاری است. این ریسک از بازده غیرمنتظره کمتر از تعهدات تسویه نشده وام به‌بانک ناشی می‌شود زمانی که گیرنده وام SME به‌تأمین مالی دوباره اقدام می‌کند یا پیش از موعد وام را کاملاً پرداخت و تصفیه می‌کند. ادبیات مربوط به داشتن اختیار پرداخت پیش از موعد وام نشان می‌دهد که «ریسک پرداخت پیش از موعد ممکن است تأثیر زیادی بر بازده وام، بازده حقوق صاحبان سهام و وام پرداختی بابت خرید املاک و مستغلات تا نسبت مجموع وام بانک‌های تجاری مختلف داشته باشد» (Fayman and ling: ۲۰۱۱). یکی از دلایل این نتیجه‌گیری این است که کاهش عمده در نرخ بهره بازار نسبت به نرخ ثابت بهره قراردادی وام مسکن این احتمال را افزایش می‌دهد که وام گیرنده SME گزینه پرداخت پیش از موعد را انتخاب کند. در این حالت، بانک‌ها نمی‌توانند درآمد بهره‌ای را که در زمان اعطای وام رهنی قصد داشتند کسب کنند، به‌دست آورند. به‌همین ترتیب، بانک‌ها با نرخ ریسک سرمایه‌گذاری دوباره روبه‌رو می‌شوند.

عقل سلیم حکم می‌کند که هر قدر نسبت وام به‌ارزش (LTV) بیشتر باشد (اهرم بالاتر)، الزام به تصفیه بدهی بیشتر می‌شود که احتمالاً آثار منفی بر توانایی گیرنده وام برای پرداخت پیش از موعد تعهد وام خواهد داشت. در واقع LTV و نسبت تسویه بدهی (DSR) ریسک نکول وام مسکن به SME را تحت تأثیر قرار می‌دهد. اما احتیاط در استنتاج قوی لازم است. یک SME ممکن است LTV بالا داشته باشد اما شرایط مساعد دیگری مانند جریان وجوه نقد قوی، پیوند بین LTV و ریسک نکول وجود داشته باشد که ممکن است کمتر خود را نشان دهند.

اینک ما به عوامل تعیین‌کننده اضافه‌بها برای ریسک نقدینگی و اضافه‌بها برای داشتن اختیار می‌پردازیم.

۸. اضافه‌بها برای ریسک نقدینگی

کمیته بازل در مورد نظارت بانکی (BCBS: ۲۰۰۸) گزارش داد که بسیاری از اصول اولیه مدیریت ریسک نقدینگی در خلال بحران مالی اخیر توسط بانک‌ها نادیده گرفته شده بود. اکنون بانک‌ها باید اضافه‌بهایی برای ریسک نقدینگی در نظر بگیرند، به‌ویژه برای وام‌های بلندمدت. جدول شماره ۳ یک مقاله پژوهشی که توسط بانک تسویه بین‌المللی (Bank for International Settlement, Grant: ۲۰۱۱) منتشر شد، ارتباط معمول را بین صرف نقدینگی مدت‌دار (liquidity premium) و سررسید وام‌ها طی چند سال نشان می‌دهد. در اینجا تصویری از بخشی از آن جدول نشان داده می‌شود:

جدول ۳-۳. ارتباط بین صرف نقدینگی مدت‌دار و سررسید وام‌ها

سررسید وام	۱	۲	۳	۴	۵
صرف نقدینگی مدت‌دار (صدم درصد)	۵	۱۰	۱۸	۲۸	۴۰

بدیهی است، اضافه‌بها برای ریسک نقدینگی به‌صورت غیرخطی با زمان تا سررسید وام افزایش می‌یابد و اندازه دقیق اضافه‌بها بستگی به سررسید مبلغ پرداخت نشده وام و شرایط بازاریابی دارد. از این‌رو، با اعطای وام با زمان کوتاه‌تر تا سررسید، مدیر ریسک می‌تواند اضافه‌بهایی ریسک نقدینگی را کاهش دهد. شایان ذکر است که با افزایش مدت زمان تا سررسید وام، تنها اضافه‌بهایی نقدینگی افزایش می‌یابد، ولی با فرض ثابت بودن سایر شرایط، ریسک اعتباری نیز افزایش می‌یابد، زیرا احتمال نکول برای وام بلندمدت‌تر می‌شود. این وضع پیوند ذاتی بین ریسک



آموزه

بانک‌ها ممکن است اضافه‌بها برای ریسک داشتن اختیار را از راه محدود کردن سررسید وام مدیریت کنند (به‌طوری که انتظار می‌رود نوسانات نرخ بهره پایین‌تر بیاید). علاوه بر آن، مطالبه هزینه برای پرداخت پیش از موعد ممکن است به‌عنوان عاملی بازدارنده برای گیرنده وام، برای پرداخت پیش از موعد عمل کند.

برای متقاضیان وام‌های جدید این طبقه‌بندی را به‌دو دسته جداگانه تقسیم می‌کنیم: SMEهایی که کمتر از سه سال به‌کسب‌وکار مشغول‌اند و آن‌هایی که بیش از سه سال سابقه فعالیت دارند.

۱۰-۱- متقاضیان وام جدید:

همان‌طور که در مقدمه این بخش مطرح شد، بانک‌ها دو نوع وام کوتاه‌مدت و بلندمدت با وثیقه اعطا می‌کنند اما فقط وام‌های کوتاه‌مدت بدون پشتوانه پرداخت می‌کنند. در زیر به این نکته اشاره می‌کنیم که چرا کاهش دوره بازپرداخت وام‌های بدون پشتوانه به‌نظر می‌رسد ریسک اعتباری را به‌ویژه برای SMEهای جدید کاهش می‌دهد.

غربالگری میزان اعتبار متقاضی وام SME که مشتری بانک محسوب نمی‌شوند معمولاً تا حد زیادی مبتنی بر ذهنیت است. یکی از عوامل مهم، مدت زمانی است که SME مربوط سابقه فعالیت دارد. اگر موردی باشد که SME نه تنها متقاضی جدید وام باشد، بلکه در کسب‌وکار مربوط نیز تازه‌وارد محسوب شود، پس بانک را ممکن است در معرض ریسک اعتباری بسیار زیادی قرار دهد. ما یک SME را تازه‌وارد تعریف می‌کنیم که کمتر از سه سال سابقه فعالیت داشته باشد. چرا؟

آمارها نشان می‌دهد که بیش از ۳۳ درصد بنگاه‌های تازه‌وارد در انگلستان ظرف سه سال نخست فعالیت‌شان با شکست مواجه می‌شوند. این میزان برای تازه‌واردها به‌کسب‌وکارهای فناوری‌های بالا (های‌تک) به‌مراتب بیشتر است. هافینگتن پست در ۱۲ سپتامبر ۲۰۱۲ گزارش داد که حدود ۷۵ درصد تأمین سرمایه پرریسک کسب‌وکارهای جدید در ایالات متحده با شکست مواجه می‌شود. (نگاه کنید به (Hindman, ۲۰۱۳).

برای SMEهای جدید (بنگاه‌هایی که کمتر از سه سال سابقه فعالیت دارند)، معمولاً در زمینه عملکرد مالی، نبود اطلاعات وجود دارد به‌طوری که پیش‌بینی سودآوری مورد انتظار آینده و جریان وجوه نقد (معیاری از توانایی در بازپرداخت وام) اطمینان خاطر زیادی برای دریافت‌کنندگان وام فراهم نمی‌کند. علاوه بر آن، ممکن است زمان کافی نه برای ارزیابی برای تیزهوشی و فراست مدیران کسب‌وکار SMEها باشد و نه برای شخصیت آنان. (تمایل به بازپرداخت تسهیلات)

می‌توان چنین نتیجه گرفت که ریسک بالای کسب‌وکار در کسب‌وکارهای جدید در سال‌های آغازی به‌ریسک اعتباری بالاتری برای اعطاکنده وام خواهد انجامید.

به‌طور خلاصه، اقداماتی وجود دارد که بانک می‌تواند انجام دهد تا اضافه‌بها‌های مربوط برای ریسک اعتباری، ریسک نقدینگی و ریسک داشتن اختیار را کاهش دهد. از این طریق، بانک می‌تواند نرخ وام را مطالبه کند که رقابتی است و از شرایط استاندارد وام به‌طور اساسی انحراف نداشته باشد.

تا به حال فرآیند اعطای وام سه مرحله‌ای را برای وام با وثیقه تشریح کرده‌ایم که در عمل، در مورد اعطای وام کوتاه‌مدت و بلندمدت بانک‌ها به SMEها کاربرد دارد. اما بانک‌ها وام‌های بدون پشتوانه نیز به SMEها پرداخت می‌کنند. از این رو، این فصل را با بررسی وام بدون پشتوانه (بدون وثیقه) به پایان می‌بریم.

۱۰-۱- وام‌های بدون پشتوانه - ملاحظه‌ای بر وام‌دهی مبتنی بر اطلاعات

بانک‌ها تمایل بیشتری به پرداخت وام بدون پشتوانه به SMEها از خود نشان داده‌اند. در اینجا چند نمونه ذکر می‌کنیم:

- «دایموند بانک (نیجریه) وام‌های بدون پشتوانه در اختیار SMEها قرار می‌دهد».

(Business Daily: ۱۴ August ۲۰۱۳) هر SME می‌تواند حداکثر سه میلیون نایرا (واحد پول نیجریه) وام بدون وثیقه از دایموند بانک اخذ کند.

- «بانک ICBC (آسیا) وام بدون پشتوانه به SMEها پرداخت می‌کند». تأیید سریع تسهیلات ظرف ۴۸ ساعت انجام می‌شود، عدم نیاز به وثیقه، نرخ بهره پایه (ممتاز) به‌علاوه ۱ درصد، دوره بازپرداخت ۳۶ ماهه (وبسایت ICBC).

- «HSBC، اعطای وام به بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط (SMEها) را از ژوئیه سال جاری آغاز می‌کند». (Business Standard: ۲۲ February ۲۰۱۴)

فرآیند تعیین میزان اعتبار متقاضیان وام‌های بدون پشتوانه معمولاً به «اعطای وام مبتنی بر اطلاعات» موسوم است. این نوع اعطای وام اساساً مبتنی بر C۴ تشریح شده در فصل یکم (بدون وثیقه)، تجربه کسب‌وکار صاحبان این بنگاه‌ها (SMEها) و نیز مدت زمان سابقه‌ی ارتباط بین بانک و مشتری است. قبل از اینکه به جزئیات اعطای وام مبتنی بر اطلاعات بپردازیم، این نکته مهم را در نظر می‌گیریم که متقاضیان وام‌های جدید از متقاضیانی که ارتباط محکم و پایدار با اعطاکندگان وام دارند، جداگانه در نظر گرفته شوند. ما

آموزه

چنین توصیه شده که اعطاکنده وام از اعطای وام بدون پشتوانه به SMEهای جدید در طول دوره سه سال نخست فعالیت خودداری می‌کند، مگر اینکه شرایط استثنایی وجود داشته باشد. حتی در این موارد استثنایی توصیه می‌شود که بانک‌ها وام‌های بدون پشتوانه برای کوتاه‌مدت اعطا کنند (برای مثال به‌مورد بانک ICBS آسیا نگاه کنید) که دوره وام‌های اعطایی خود را سه سال در نظر گرفته است و میزان وام با یک مبلغ حداکثری محدود شده تا بتواند مبلغ در معرض ریسک اعتباری خود را در کنترل بگیرد.

برای دومین دسته از SME های جدید که بیش از سه سال سابقه فعالیت دارند اما سابقه کار با بانک را ندارند، احتمال اینکه اطلاعات مالی در مورد سودآوری بنگاه و جریان وجوه نقد موجود باشد، وجود دارد. همچنین فرصت بیشتری وجود دارد تا تجربه کسب و کار و تخصص مدیران آن‌ها با قابلیت اتکای بالا مورد ارزیابی قرار گیرد. همان‌طور که مینی تی و بای گریو (Minniti and Bygrave: ۲۰۰۱) مدعی شده‌اند، طی مدت زمان طولانی‌تر، صاحبان SME های جدید به‌دانش انباشته‌ای دست می‌یابند که ظرفیت خودتقویتی دارد. دقیقاً همان دانش خاص صنعت است که به کسب و کار SME ها کمک می‌کند تا پس از گذشت سه سال به فعالیتشان ادامه داده و در آینده از سودآوری برخوردار شوند. (Cooper, Gimeno- Gascon, and Woo: ۱۹۹۴)

اینک موردی از یک متقاضی وام بدون پشتوانه SME را در نظر می‌گیریم که قبلاً دارای ارتباط محکم و پایدار با بانک است. پیش از این، نقش ارتباط پایدار بانک و مشتری در تصمیم بانک به‌الزام به تأمین وثیقه

را متذکر شدیم. در واقع، می‌توان همان‌طور مدعی شد که ارتباط بانک و مشتری، هم داده‌ی سخت (مالی) و هم داده‌ی نرم (تمایل به بازپرداخت وام) در اختیار مدیر ریسک بانک قرار می‌دهد که برای تصمیم به اعطای وام بدون پشتوانه بسیار مهم است. شفافیت اطلاعاتی زیادی وجود دارد که تجزیه و تحلیل بهتر را از ریسک اعتباری SME ممکن می‌سازد. جالب توجه است که ارتباط محکم و پایدار بانک و مشتری می‌تواند برای هر دو طرف مفید باشد. نه تنها بانک‌ها اطلاعات مهمی درباره مدیران کسب و کار و داده‌های مهم مالی به دست می‌آورند، بارات، داهیتا، ساندرز و اسرینیواسان (Bhara, Dahlya, Saunders and Srinivasan) نشان می‌دهند که بانک‌های با ارتباطات محکم و پایدار با SME ها نسبت به بانک‌های بدون ارتباط (۳ درصد)، احتمال بیشتری دارند قراردادهای وام‌های بدون پشتوانه در آینده (۴۲ درصد) منعقد کنند. به همین ترتیب، بانک‌ها باید فقط وام بدون پشتوانه را برای SME هایی که ظرف حداقل سه سالی که مشتری بانک بوده‌اند، در نظر بگیرند.

جدول ۳-۴

SME های جدید با سابقه کمتر از سه سال جدید برای بانک و جدید در صنعت	SME های با سابقه سه سال و بیشتر جدید برای بانک اما به نسبت باتجربه در صنعت	SME های با سابقه بیش از سه سال و یک رابطه‌ی محکم و پایدار با بانک قدیمی برای بانک و باتجربه در صنعت
ریسک اعتباری برای اعطای وام به این طبقه SME های جدید بسیار بالاست. بانک‌ها باید معمولاً از پرداخت وام‌های بدون پشتوانه به این طبقه خودداری کنند.	ریسک اعتباری برای اعطای وام به این طبقه از متوسط تا بالاست. اطلاعات قابل اتکای بیشتری در مورد سودآوری آینده SME و دانش صنعت و تجربه مدیران وجود دارد. بانک‌ها می‌توانند پرداخت وام بدون پشتوانه به این طبقه SME های جدید را در نظر بگیرند.	ریسک اعتباری برای اعطای وام به این طبقه SME های مستحکم و پایدار متوسط است. ارتباط بانک و مشتری داده‌های سخت و نرم قابل اتکای بیشتری در اختیار می‌گذارد. بانک‌ها ممکن است پرداخت وام بدون پشتوانه را فقط به این طبقه در نظر بگیرند.

ما این فصل را با چند توصیه برای مدیران اعتباری به پایان می‌بریم:

به مدیران ریسک توصیه می‌شود:

- ۱- در رسیدن به یک تصمیم شکیبا باشید.
- ۲- برای نظرخواهی از دیگران بیش از حد غرور نداشته باشید.
- ۳- از مشتری اطلاعات کامل کسب کنید و برای خود فرضیات غیرضروری نسازید. یعنی، به کسب و کار چنین منتقل نکنید که اصلاً درک نمی‌کنید.
- ۴- حتماً نقشه کامل و ریز کسب و کار را همراه با پیش‌بینی فصلی از جریان وجوه نقد طی دوره سه‌ساله را دریافت کنید.
- ۵- اظهارات و مدارک مشتری را به ارزش ظاهری آن‌ها نپذیرید. برای اظهارات، جریان وجوه نقد طی دوره سه‌ساله را دریافت کنید.
- ۶- اظهارات و مدارک مشتری را به ارزش ظاهری آن‌ها نپذیرید. برای اظهارات، شواهد و مدارک مطالبه کنید.





داستان اقتصاد ایران:

در برابر الگوی باستانی



محمدعلی براتی
معاون اداره مطالعات اقتصادی

سرآغاز

داستان اقتصاد ایران با این پرسش آغاز شد که چرا اقتصاد ایران در رسیدن به اهدافش (ثبات، تورم پایین، رفاه و رشد بالا) شکست خورده است؟ و این پرسش ما را به پرسشی دیگر رهنمون ساخت که آیا این مشکل زائیده سیاست‌های اقتصادی نادرست است؟ یا در سطحی ژرف‌تر، زائیده جهل ما نسبت به سیاست‌های درست است؟

بسیاری از اقتصاددانان بر این ادعا پند که سیاست‌های درست معلوم‌اند (آنچه در کتب اقتصادی مرقوم شده است) و عمده اسباب شکست اقتصادی ناشی از عدم توجه به آن‌ها است.

اما من به‌سوی دیگر داستان متمایلم و آن اینکه ما با یک اقتصاد ساده رابینسون کروزوئه‌ای سروکار نداریم که معادلات آن معلوم باشد - که اگر نتیجه نامطلوبی وجود دارد، ناشی از اراده‌های سست یا عقلانیت معیوب است.

بی‌گمان بین واقعیت اقتصادی و علم اقتصاد (آنچه که در غرب، خواه در شیکاگو و خواه در هاروارد، تدریس می‌شود) در کشور ما فاصله‌ای هست که همه آن از کاستی‌های علم اقتصاد نیست: بخشی به سوگیری‌های اقتصاددانان بازمی‌گردد و بخشی نیز ناشی از فقدان بسترهای لازم - یا به عبارتی، عدم تحقق پیش‌فرض‌های علم اقتصاد - در ایران است.

هدف علم اقتصاد در بنیادی‌ترین حالت خود تبیین اقتصاد مبادله است جایی که چندین عامل یا کارگزار، کالاها یا خدماتی را آزادانه مبادله می‌کنند. مادامی که مبادله‌ای آزاد در کار نباشد، اساساً اقتصادی نیست، پس علم اقتصاد به کار نخواهد آمد.

فقدان مبادله به معنای فقدان رابطه اجتماعی نیست. رابطه ارباب و برده از جنس مبادله نیست. دزدی، کلاهبرداری، زورگیری، اخاذی، تهدید و تجاوز هم نمونه‌های شایعی از روابط اجتماعی غیر مبادله‌ای هستند؛ روابطی که طی آن، یک یا چند نفر، یک یا چند نفر دیگر را علی‌رغم میل و خواست خود وادار به کاری می‌کنند و یا حاصل دسترنج آن‌ها را می‌ربایند. این اعمال می‌توانند قانونی و آشکار بوده و یا غیرقانونی و پنهانی باشند.

فارغ از اینکه علم اقتصاد می‌تواند از حدود و ثغور مبادله سخن بگوید، بخش قابل توجهی از آن درباره اقتصادی است که یک دولت مشروع بر

روی کار است، نهادهای مدرنی همچون قانون مدافع مالکیت خصوصی و رقابت وجود دارد و مهم‌تر از همه آن‌ها و در واقع در سایه این دولت، امنیت حاکم است.

اما حتی اگر وجود شکسته‌بسته نهادهای مدرن را بپذیریم، از این حقیقت نمی‌توان گذشت که ما در ایران، هنوز اندر خم کوچه امنیت هستیم و هنوز مردم ما شب‌ها با ترس آشوب و فتنه داخلی و هجوم خارجی می‌خوابند. ترومای امنیت جزء جدایی‌ناپذیر جامعه ما است که اقتصاد را به‌شدت تحت‌الشعاع قرار داده است. اما این یک‌سوی حقیقت است. سوی دیگر، الگوی باستانی است که هنوز با ادعای کارآمدترین الگوی اقتصادی در جغرافیای ایران بازتولید می‌شود درحالی‌که سال‌هاست که کارآمدی خود را از دست داده است و بلکه تبدیل به مهم‌ترین مانع تحقق نهادهای مدرن شده است و علم اقتصاد را بلاموضوع کرده است.

الگوی باستانی

در بخش‌های گذشته، داستان اقتصاد ایران را از دوران باستان (۱۲۰۰ پیش از هجرت) تا دوران سازندگی (۱۳۷۵ هجری) به تفصیل بیان کرده‌ام. من این دوران را دوران پیشاصلاحات می‌نامم و بر این ادعایم که در این دوران الگوی باستانی کمابیش کارآمد بوده است، اما پس از فروپاشی شوروی (۱۳۷۰)، رفته رفته کارآمدی خود را از دست داده است.

۱۱۸ سال پیش، هنگامی که مشروطه‌خواهان علیه الگوی باستانی به پا خاستند و اقتدار شاه را مغایر با توسعه اقتصادی یافتند، دموکراسی الگوی کارآمدی برای اقتصاد نبود، زیرا تهدیدهایی جدی برای امنیت وجود داشت. در اقتصادی که آمیخته با ناامنی و نااطمینانی است، مردم امنیت را به رفاه و استبداد را به آزادی ترجیح می‌دهند.

با مسامحه می‌توان پذیرفت که تا کمی پس از جنگ عراق هنوز الگوی باستانی کارآمد بود اما پس از آن کارآمدی خود را از دست داد، نه به واسطه پیروزی اصلاح‌طلبان، بلکه به واسطه فروپاشی شوروی و پایان یافتن جنگ سرد و اتمام مداخلات قدرت‌های بزرگ و تثبیت مرزهای سیاسی که مفهوم امنیت را دگرگون کرد.

آغاز باستان پارسی هم‌زمان با شکل‌گیری فلسفه در یونان باستان است. هنگامی که یونانیان دل‌مشغول معرفت‌شناسی و متافیزیک بودند، ایرانیان توانستند نخستین و بزرگ‌ترین اقتصاد شکوهمند دوران باستان را بنا نهند. اگرچه از هزاران سال پیش، پول در میان انسان‌ها رواج یافته بود و حتی چند سده پیش‌تر چینی‌ها و هندی‌ها به ضرب سکه‌هایی فلزی پرداخته بودند، اما این حکومت هخامنشیان بود که اولین بار ضرب سکه طلا را آغاز کرد. این اقتصاد بزرگ در زیر سایه یک دولت بزرگ و بازرگان ساخته شد. الگویی که برای هزاران سال به تاریخ ایران شکل داد.

جاده ابریشم قلب اقتصاد باستان بود. علاوه بر منسوجات ابریشمی، تجارت چای، رنگ، عطر و ظروف چینی و نیز تجارت اسب، شتر، عسل،

شراب و طلا، پرسود بودند.

شاه عباس نشان داد که دولت ایران تنها خراج بگير و دلال نبوده است. او با کوچاندن بیش از یک صد هزار ارمني به آذربایجان، گیلان و اصفهان، ایران را به یکی از قطب‌های تولید ابریشم تبدیل کرد و با گشودن مسیر دریایی جنوب به جای جاده باستانی ابریشم که از درون عثمانی می‌گذشت، فرصت‌های اقتصادی جدیدی فراهم آورد.

اما نه فرصت‌های تجارت همواره وجود داشته‌اند و نه همه شاهان به یک اندازه از شَم اقتصادی برخوردار بوده‌اند؛ بنابراین، الگوی باستانی نتوانسته است، پایدار و همواره موفق عمل کند و دستخوش فرازوفرودهای سهمگینی شده است.

اما پرسش بنیادینی که اینک باید بدان پاسخ گفت، این است که آیا دولت‌های ایرانی می‌توانستند بدون در دست گرفتن نظام توزیع و انحصار تجارت کالاهای راهبردی، قدرت کافی برای برقراری امنیت در این پهنه جغرافیایی گسترده را داشته باشند؟ و آیا بدون یک حکومت فراگیر، حکومت‌های محلی توان برقراری امنیت را می‌داشته‌اند؟

چنین به نظر می‌رسد که خیر! زیرا از آسیای میانه تا اعماق فلات ایران زیر سم اسبان قبایل کوچ‌نشینی قرار داشته است که مستعد غارتگری بودند. دولت مرکزی می‌توانست از آنها یک نیروی نظامی حافظ امنیت بسازد. اما دولت‌های مرکزی به سرعت دریافتند که این نیروی نظامی چابک و متحرک، فرصت بی نظیری برای بازرگانی نیز هست، لذا از آن برای ساخت اقتصادی بزرگ و یکپارچه بهره گرفتند.

اما نباید انکار کرد که در بیشتر ادوار تاریخی این الگوی باستانی موفق عمل نکرده است و دولت‌ها مقهور طبیعت وحشی خود شده‌اند و به جای دادگری به غارتگری پرداخته‌اند؛ لذا این الگو امروز بیشتر به یک افسانه می‌ماند تا یک حقیقت شکوهمند تاریخی.

پس از سقوط صفویه تا تاج‌گذاری آغامحمدخان، به مدت ۷۴ سال، ایران غرق جنگ و غارت بود. آغامحمدخان نیز یک سال بیشتر نپایید و به قتل رسید و پسر برادرش، فتحعلی شاه بر تخت نشست که قسمت عمده ۳۷ سال حکومتش را درگیر شورش‌های داخلی و جنگ با روس‌ها بود که فرجامش عهدنامه ترکمنچای شد که طی آن ایالات قفقاز از ایران جدا شدند.

پس از فتحعلی شاه نوه‌اش محمدمیرزا (محمدشاه) به کمک قائم مقام فراهانی بر تخت نشست که دیری نپایید با توطئه انگلیسی‌ها او را تهدیدی برای تاج و تخت خود یافت و همان بلایی را بر سرش آورد که چندی بعد بر سر شاگرد او، امیرکبیر، در روی کار آوردن ناصرالدین شاه، رفت. حکومت محمدشاه نیز با تاخت و تازهای حاکم هرات به خراسان همراه بود که نهایتاً ایران با مداخله انگلستان مجبور به عقب‌نشینی شد و در پایان، در عهد ناصری، مجبور به پذیرش معاهده پاریس (۱۲۳۶/۱۸۵۷) و جدایی همیشگی افغانستان گردید.

ناصرالدین شاه نیز در سایه برقراری توازن بین قدرت‌های اروپایی - نه به واسطه قدرت نظامی و اقتصادی خود - توانست مجالی برای مدرنیزاسیون محدود خود فراهم آورد - مدرنیزاسیونی که همیشه لنگ بودجه بود.

رضاشاه تنها پادشاهی پس از شاه عباس بود که توانست الگوی باستانی را به شکلی کامل‌تر به اجرا درآورد و مدرنیزاسیون خود را تأمین مالی کند. رضاشاه تنها با ایجاد انحصارات تجاری قند و چای توانست از پس بزرگ‌ترین و جاه‌طلبانه‌ترین پروژه آن دوران یعنی ساخت راه‌آهن برآید. اما سقوط رضاشاه و اشغال ایران، خود گواهی بر طبیعت ناامن جغرافیای

ایران بود. محمدرضا شاه جوان نیز قریب به دو دهه طول کشید تا بتواند بر اسب سیاست بنشیند و دست به انقلاب سفیدی بزند که نهایتاً پایه‌های حکومتش را از جای کند.

انقلابیون ۵۷ نیز که پایه‌گذاران سومین جنبش و دومین انقلاب مدرن ایران علیه اقتدارگرایی باستانی بودند، در کوتاه‌زمانی دریافتند که برقراری امنیت ساده نیست، بنابراین دوباره از خاکستر جنگ یک اقتدارگرایی نو سر برآورد و دولت تازه‌کار در دوران سازندگی به هوای درآمدهای نفتی خواب‌های جدیدی دید که بسیار زود سرش به دیوار بحران بدهی‌ها خورد و امروز از آن تنها تورم افسارگسیخته و قیام‌های دهه هفتاد به یاد مانده است.

الگوی دموکراتیک

دموکراسی نه یک فُرم و قالب سیاسی است و نه یک الگوی اقتصادی. بلکه بیشتر یک آرمان سیاسی است که در دوران مدرن، فراوری بشر نهاده شد و برآمده از ارزش‌هایی همچون آزادی و خودآیینی است که در میدان سیاست به مشارکت همه اعضای جامعه در تصمیمات جمعی تعبیر شده است، نه آنکه یک فرد (شاه) یا یک گروه (نخبگان) رأساً برای همگانی که صغیر و ناقص‌العقل انگاشته می‌شوند، تصمیم بگیرند.

مراد ما از قالب یا الگو یک رویه یا دستورالعمل مانند رأی اکثریت است که تصمیم‌گیری جمعی را شکل می‌دهد و چنانچه به آرمان دموکراسی بینجامد ما به آن الگوی دموکراتیک می‌گوییم؛ بنابراین می‌توانیم از الگوها (و نه یک الگوی) دموکراتیک سخن بگوییم.

اما الگوی دموکراتیک در جهان مدرن تنها از این روی بر الگوی تک‌سالاری باستانی ارجحیت ندارد که با ارزش‌های مدرن همسوست، بلکه بیشتر و پیش‌تر بدان جهت مورد تقاضاست که الگوی تک‌سالاری، کارآمدی خود را برای تأمین امنیت از دست داده است و یک الگوی دموکراتیک موفق حتی در بدترین شرایط اقتصادی هم می‌تواند حافظ امنیت باشد.

پس از جنگ جهانی دوم نظم نوینی شکل گرفت که به سازمان ملل متحد انجامید. در این نظام نوین روابط بین‌الملل دست‌درازی‌های فرامرزی به شدت محدود شد اگرچه کاملاً از بین نرفت.

با محدود شدن تعدی‌های بیگانگان، بزرگ‌ترین عوامل ناامنی به داخل کشورها معطوف شد که جنگ سرد با مداخلات شوروی و آمریکا در کشورهای جهان سوم به آن دامن می‌زد و دوگانه امنیت و دموکراسی را به چالش می‌کشید.

اما با پایان یافتن جنگ سرد و عقب‌نشینی ابرقدرت‌ها فرصت برای کشورهای در حال توسعه مهیا شد که دموکراسی و امنیت را توانم برقرار سازند و تنها معدودی از آنها به‌سوی دموکراسی حرکت نکردند که آنها نیز به‌زودی در تأمین امنیت با مشکل مواجه شدند. زیرا در غیاب توطئه بیرونی و در عصر اطلاعات و گسترش سواد، تنها راه برای جلوگیری از آشوب‌های داخلی مشارکت دادن همه گروه‌های مدعی قدرت در تصمیمات سیاسی است.

ما نیز در عصر اصلاحات در این راستا حرکت کردیم، اما به سرعت شکست خوردیم. در بخش‌های آینده این مسئله را بیشتر و دقیق‌تر خواهیم شکافت.





اهمیت مدرسه سازی توسط مؤسسات خیریه و تأثیرات آن

| معصومه زارعی، کارشناس امور خیریه |

برای کودکان کم‌برخوردار را درک کرده و با ساخت مدارس، فضای مناسب فیزیکی را فراهم می‌کنند که در آن کودکان و نوجوانان می‌توانند تحت آموزش‌های مناسب قرار گرفته و رشد کنند. این مؤسسات زیرساخت‌های آموزشی سرمایه‌گذاری کرده و اطمینان حاصل می‌کنند که مدارس با کلاس‌های درس، کتابخانه‌ها، آزمایشگاه‌ها و سایر امکانات ضروری و به‌روز مجهز هستند. علاوه بر این، مؤسسات خیریه نقشی حیاتی در فراهم آوردن فرصت‌های آموزشی برای کودکان و نوجوانان کم‌برخوردار از طریق ارائه بورسیه‌ها و کمک‌های مالی، برای حمایت از دانش‌آموزان خانواده‌های کم‌درآمد، ایفا می‌کند. این خدمات به دانش‌آموزان گروه هدف مؤسسات خیریه این امکان را می‌دهد که صرف‌نظر از محدودیت‌های مالی موجود، به آموزش باکیفیت دسترسی پیدا کرده، چرخه فقر را بشکنند و آینده‌ای روشن‌تر برای خود و جوامعشان بسازند. مؤسسات خیریه علاوه بر ساختن مدارس و ارائه بورسیه‌های تحصیلی، به بهبود کلی آموزش در جوامع محروم نیز کمک می‌کنند. آن‌ها در راستای توسعه و اجرای برنامه‌های آموزشی با سازمان‌های دولتی، کارشناسان آموزشی و سایر ذی‌نفعان همکاری می‌کنند. این مؤسسات اهمیت آموزش باکیفیت را درک کرده و در زمینه ارتقای برنامه‌های آموزشی، به‌روزرسانی شیوه تدریس معلمان و منابع آموزشی تلاش می‌کنند. با انجام این موارد، این مؤسسات اطمینان حاصل می‌کنند که دانش‌آموزان آموزش جامعی دریافت می‌کنند که آن‌ها را برای موفقیت‌های آینده در جامعه آماده می‌کند.

تأثیر مؤسسات خیریه در آموزش فراتر از مزایای یادشده در بالا است. این مؤسسات با سرمایه‌گذاری در آموزش جوامع محروم به پایداری بلندمدت جوامع نیز کمک می‌کنند. ارائه امکانات آموزشی و پرورشی به‌روز، افراد را به مهارت‌ها و دانش لازم برای تضمین اشتغال، کمک به اقتصاد و پیشبرد پیشرفت‌های اجتماعی مجهز می‌کند. هر چه افراد بیشتری در جوامع محروم آموزش باکیفیت دریافت کنند، چرخه فقر به‌تدریج شکسته شده و در بلندمدت منتج به توسعه کلی جوامع می‌شود. به‌طور خلاصه، مؤسسات خیریه نقش مهمی در ساخت مدارس و ارائه فرصت‌های آموزشی برای جوامع محروم ایفا می‌کنند. آن‌ها از طریق ایجاد زیرساخت‌های آموزشی و ارائه بورسیه‌های تحصیلی، کیفیت کلی آموزش در جوامع کم‌برخوردار را بهبود می‌بخشند. مشارکت آن‌ها نه تنها افراد این جوامع را توانمند می‌سازد، بلکه به پایداری بلندمدت و توسعه اجتماعی نیز کمک کرده و برای ایجاد یک چشم‌انداز آموزشی عادلانه‌تر

مدرسه‌سازی توسط مؤسسات خیریه نقشی حیاتی در پاسخگویی به نیازهای آموزشی جوامع محروم و ترویج دسترسی به آموزش باکیفیت را ایفا می‌کند. این مؤسسات به‌عنوان کاتالیزور عمل کرده و فرصت‌های بی‌نظیری را برای کودکان محروم از رشد و یادگیری، فراهم می‌آورند. مؤسسات خیریه با تمرکز بر اهمیت آموزش به توسعه کلی جامعه کمک کرده و افراد و جوامع را توانمند می‌سازند تا چرخه فقر را شکسته و به پیشرفت پایدار دست یابند. اهمیت مدرسه‌سازی توسط مؤسسات خیریه را نمی‌توان نادیده گرفت، چرا که این امر نه تنها محیطی امن و پرورش‌دهنده برای یادگیری فراهم می‌سازد، بلکه حس امید و دستیابی به امکانات آموزشی عادلانه را در میان جمعیت‌های حاشیه‌نشین و کم‌برخوردار تقویت می‌کند. مؤسسات خیریه با درک عمیقی که از قدرت تحول‌آفرین دانش و توانایی آن در شکل‌دهی به آینده جوامع دارند، به مدرسه‌سازی و فراهم آوردن امکانات آموزشی، می‌پردازند. این مؤسسات با سرمایه‌گذاری در ساخت و نگهداری مدارس، پایه‌های محکم یادگیری مادام‌العمر ایجاد کرده و افراد را با ابزارهایی که برای موفقیت در دنیای روزافزون رقابتی امروز نیاز دارند، مجهز می‌سازند. علاوه بر این، تأثیر خدمات آموزشی مبتنی بر خیریه فراتر از دسترسی صرف به امکانات آموزشی بوده و این مؤسسات با فراهم کردن فرصت‌هایی برای کودکان و نوجوانان کم‌برخوردار از خدمات آموزشی، به ایجاد جامعه‌ای عادلانه‌تر، جایی که هر فرد شانس برابر برای شکوفایی دارد، کمک می‌کند. به‌طور خلاصه، نقش مؤسسات خیریه در ساخت مدارس فراتر از ایجاد صرف زیرساخت‌های فیزیکی بوده و منتج به بهبود کلی جامعه و تبدیل آموزش به‌عنوان یک حق اساسی برای همه اقشار می‌شود.

نقش مؤسسات خیریه در توسعه برخورداری آموزشی

بررسی اینکه چگونه مؤسسات خیریه نقشی حیاتی در ساخت مدارس و فراهم کردن فرصت‌های برابر آموزشی ایفا می‌کنند، برای درک تأثیر آن‌ها بر توسعه برخورداری آموزشی در سطح جوامع ضروری است. مؤسسات خیریه با تلاش‌ها و منابع اختصاصی خود، به‌طور قابل‌توجهی به توسعه و بهبود امکانات آموزشی در جوامع محروم کمک می‌کنند. این مؤسسات اهمیت آموزش را به‌عنوان وسیله‌ای برای توانمندسازی افراد و ارتقای جوامع درک کرده و به‌طور فعال در تلاش هستند تا شکاف‌های آموزشی ناشی از عدم برخورداری مالی را پر کنند.

یکی از نقش‌های اصلی مؤسسات خیریه در آموزش، ساخت مدارس است. این مؤسسات نیاز به محیط‌های یادگیری قابل‌دسترس و ایمن



و فراگیرتر تلاش می کنند.

علاوه بر این، مؤسسات خیریه نقش حیاتی در پر کردن شکاف موجود بین مناطق شهری و روستایی از نظر فرصت های آموزشی دارند. آنها جوامع دورافتاده و به حاشیه رانده شده ای را هدف قرار می دهند که اغلب توسط طرح های آموزشی دولتی نادیده گرفته می شوند. مؤسسات خیریه با ساختن مدارس در این مناطق، اطمینان حاصل می کنند که کودکان این جوامع دسترسی برابر به امکانات آموزش داشته و در نتیجه برخورداری اجتماعی و کاهش نابرابری های آموزشی را ارتقا می دهند. این مؤسسات با هدف قراردادن مناطق حاشیه نشین و همکاری با جوامع محلی، تضمین می کنند که هر کودک بدون توجه به پیشینه اجتماعی - اقتصادی خود، فرصت دریافت آموزش باکیفیت را داشته باشد.

نقش مؤسسات خیریه در توسعه پایداری

و مزایای بلندمدت مدرسه سازی

مؤسسات خیریه نقش مهمی در توسعه پایداری آموزش و پرورش جوامع دارند. یکی از جنبه های کلیدی پایداری در حمایت مالی ارائه شده توسط این مؤسسات نهفته است. برخلاف مدارس که توسط دولت تأمین مالی می شوند و به شدت به منابع محدود متکی هستند، مدارس که توسط مؤسسات خیریه ساخته می شوند به جریان ثابتی از بودجه دسترسی دارند. این ثبات مالی تضمین می کند که این مدارس می توانند برای سال های آینده آموزش های به روز و با کیفیتی را به دانش آموزان ارائه دهند و در صورت لزوم بهسازی شوند. علاوه بر این، مؤسسات خیریه توسعه شیوه های پایدار مانند ترویج استفاده از منابع انرژی تجدیدپذیر و اجرای سیستم های مدیریت زباله را نیز در صدر لیست آموزش های خود قرار می دهند. این امر نه تنها یک فضای دوستدار محیط زیست ایجاد می کند، بلکه احساس مسئولیت نسبت به محیط زیست را در دانش آموزان ایجاد می کند. این مؤسسات اغلب با جوامع محلی همکاری نزدیک داشته و برنامه های آموزش حرفه ای، اردوهای فرهنگی و کمپین های آگاهی رسانی را سازمان دهی می کنند که به رفاه کلی جامعه کمک می کند. این مدارس حس «تعلق به جامعه» را پرورش داده و دانش آموزان را تشویق می کنند تا مشارکت فعالی در بهبود جوامع محلی داشته باشند. علاوه بر آن، با ارائه یک برنامه درسی جامع و بهره گیری از معلمان واجد شرایط و توانمند، دانش آموزان را برای غلبه بر موانع اجتماعی - اقتصادی موجود توانمند می کنند که این امر به نوبه خود منجر به بهبود نرخ سواد، کاهش فقر و افزایش فرصت ها برای نسل های آینده می شود.

نتیجه گیری

مدرسه سازی توسط مؤسسات خیریه مزایای زیادی را به همراه دارد که فراتر از توسعه زیرساخت هاست. این امر نه تنها دسترسی به آموزش باکیفیت را برای جوامع محروم فراهم می کند، بلکه با توانمندسازی افراد از طریق دانش و مهارت ها، رشد اجتماعی - اقتصادی را نیز تقویت می کند. مدارس ساخته شده توسط مؤسسات خیریه نقش مهمی در توسعه جوامع داشته و به حمایت از گروه های کم برخوردار می پردازند. علاوه بر آن، آموزش های ارائه شده در مدارس مذکور، زمینه ساز ایجاد شغل و توسعه دهنده اقتصاد جوامع محلی هستند. در انتها، تأسیس مدارس توسط مؤسسات خیریه به پرورش نسل هایی در جوامع کم برخوردار می پردازد که قادر به مشارکت مثبت در جامعه بوده و از این طریق شکاف های آموزشی را پر کرده و آینده ای روشن تر را فراهم می کنند.



علی صباغی، مدرس
زبان آکادمی سامان

آموزش زبان با سامان

چگونه شروع کنیم؟

واقع وقتی در بدو امر توجه به دریافت قوی تر و بهتر باشد نیمی از راه فرایند یادگیری به درستی طی می شود و مسئله حس تعلق و احساس توسعه امر یادگیری در فرد به شکل مشهود و ملموس شکل می گیرد و می توان انتظار داشت که امر یادگیری زبان خارجی به راحتی در همان بدو امر عقیم نمی ماند.

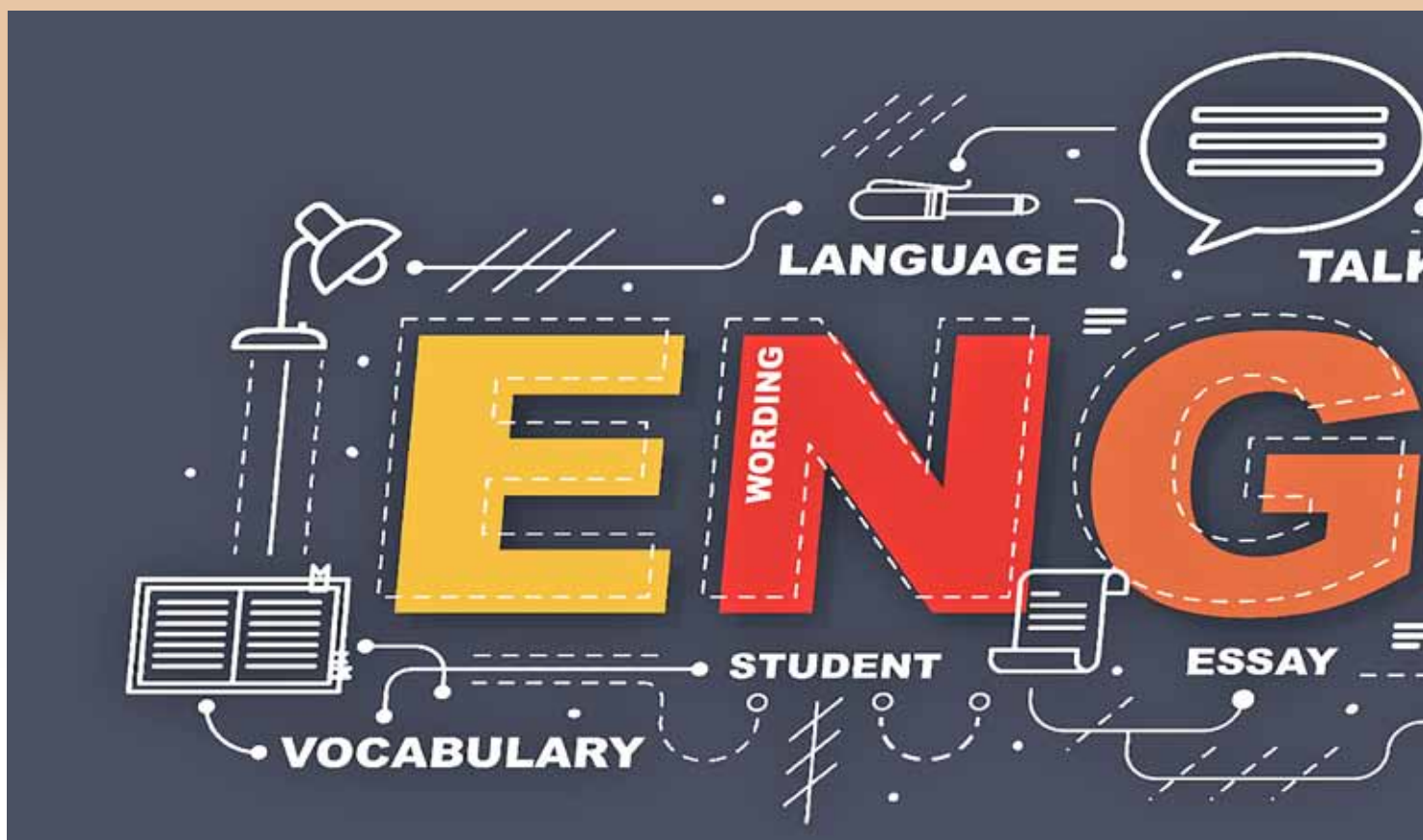
یکی از ساده ترین و در دسترس ترین راه ها برای شروع «یادگیری موضوع محور» است زیرا اگر موضوعات مرسوم و رایج روزمره که افراد به شکل عام با آنها درگیری مستقیم و غیرمستقیم دارند هسته اصلی محتوای یادگیری زبان خارجی مورد نظر رو تشکیل دهند به راحتی ذهن انسان با فرایند ناخودآگاه تداعی شروع به یادگیری موقعیت و موضوع جدید بر اساس همین مکانیسم ناخودآگاه می کند و ذهن با قراردادن خود در یک محیط قیاسی یادگیری را به پیش می برد.

بنابراین، می توان در ابتدا لیستی از موضوعات مختلفی را که انسان امروز عموماً در معرض آنهاست تهیه کرد و بعد از آن برای هر یک از عناوین این موضوعات، محتوای مربوط به آن را به شکل های مختلف نوشتاری، صوتی، دیداری و یا ترکیبی از همه آنها فراهم نمود. عمده مطالب و محتوای در نظر گرفته شده باید از نظر درک و فهمیده شدن سهل الوصول باشند تا فرد بتواند در یک بازه نسبتاً کوتاه چندروزه تا یک هفته ای بتواند انواع مختلفی از محتوا رو در باب موضوعی مشخص بخواند، بشنود یا ببیند. این شیوه دریافت گسترده یا همان *extensive listening* یا *reading* که قرار است ۸۰ درصد وقت و همچنین حجم محتوایی هر فراگیر را به خود اختصاص دهد بیش از آنکه به دنبال یادگیری عمیق

بعد از اینکه در مورد استراتژی یادگیری به جمع بندی و تصمیم نهایی رسیدیم باید به سراغ شروع کار از نقطه ای بهینه که به نوعی سهل و ممتنع باشد برویم. شیوه های متفاوتی را برای آغاز فرایند یادگیری می توان اتخاذ کرد و هیچ شیوه قدسی و وحی منزل گونه ای وجود ندارد. همان طور که در مطلب ماه گذشته با عنوان «استراتژی یادگیری» بدان اشاره کردیم استراتژی کارآمد و مؤثر که منتج به نتیجه نسبتاً مطلوب و ملموس شود در خلأ طراحی نمی شود و مبتنی بر واقعیت میدانی زندگی شخصی و اداری و حتی درگیری های خانوادگی است بنابراین ممکن است متفاوت و منعطف باشد و یا اینکه ثابت و لایتغیر باشد.

با این اوصاف و با توجه به اینکه هدف ما در این نوشتار ارائه «برنامه معطوف به نتیجه ملموس» برای افرادی است که در درجه نخست کارمند سازمانی هستند و مضیقه زمانی و فشار کاری مهم ترین عامل بازدارنده آنها در مسیر یادگیری و استفاده از کلاس های یادگیری حضوری و حتی آنلاین است، برنامه پیشنهادی و طراحی شده منطبق بر این شرایط واقعی آنهاست.

همان طور که در یادداشت شماره قبلی اشاره شد ۸۰ درصد محتوای انتخاب شده برای این افراد از جنس محتوایی است که فراگیر صرفاً باید خود را در معرض شنیدن، دیدن و یا خواندن آنها قرار دهد تا به نوعی به اصطلاح «در معرض» زبان هدف به شکلی طبیعی باشد و در واقع موضوعات پر کاربردتر و ملموس تر زندگی روزمره را در ابتدای امر به خوبی «دریافت کند یا درک کند» فارغ از اینکه چه میزان از قابلیت «تولید کردن» یا همان نوشتن و صحبت کردن ساده برخوردار است. در



لازم به توضیح است که تمامی محتواهای یاد شده پس از دریافت توسط فراگیران باید به شکلی بازگویی مجدد (paraphrase) شود تا به نوعی کار تولید از محتوای دریافت شده نیز انجام شود و اولین گام در مسیر یادگیری پایدار که همان شخصی سازی یا personalization است اتفاق بیفتد.

وجود متور یا راهنما می تواند در این مسیر بسیار تسهیل گر باشد زیرا موانع و دست اندازهای احتمالی را برطرف می کند و همواره بازخوردهای متور، کارآمدی فرایند یادگیری را تضمین می کند.

اما اگر مشخصاً بخواهیم این برنامه را در سطح سازمانی سامان به شکلی عملی برای کارکنانی که در سطحی مبتدی تا پایین تر از متوسط هستند پیاده کنیم امکان پذیر است و نگارنده به عنوان مدرس چندین ساله آکادمی سامان، آمادگی اجرای ایده مطرح شده از طریق یک رسانه اجتماعی تعاملی را دارم. به همین منظور، در صورت تمایل پس از اسکن QR Code زیر به گروه ما در تلگرام بپیوند.



باشد به دنبال تقویت حس اعتماد به نفس و همچنین ایجاد احساس تعلق و ضمیمه شدن به یادگیری زبان است.

اما همان طور که در نوشتار پیشین بدان اشاره شد، نمی توان صرفاً توجه فراگیر را به مدل های extensive یا یادگیری گسترده و کم عمق معطوف کرد و باید مدل های intensive و عمیق که نیاز به تمرکز و توجه بیشتر و اختصاص دادن «زمان باکیفیت» یا همان quality time است را هم در برنامه ضمیمه کرد؛ بنابراین با تهیه محتوای کمی دشوارتر در قالب های مختلف نوشتاری و صوتی و تصویری فراگیر را در معرض یادگیری عمقی می کنیم. ترکیب استفاده از محتوای سهل الوصول از یک طرف با محتوای نسبتاً دشوار به نسبت ۸۰ به ۲۰، دلزدگی احتمالی ناشی از عدم توازن نسبت محتوای آسان به دشوار در برنامه کلی رو بسیار کم رنگ می کند.

بعد از تهیه لیست موضوعاتی که باید در یک بازه زمانی معین، مثلاً یک ساله، خوانده شود می توان با سبک و سیاق یاد شده شروع کرد و خود را در مسیر جریان رود یادگیری شناور ساخت. شیوه پیشنهادی این نوشتار این است که «۸ موضوع رایج و روزمره» را در لیست گنجانند و در هر ماه ۴ موضوع از این لیست را مبتنی بر همان شیوه پارتویی ۸۰-۲۰ و مدل های دریافت و درک intensive-extensive به پیش برد. یعنی به زبان روشن تر، قاعده «هر هفته، یک موضوع» را با پایبندی و تعهد انجام داد. در پایان هر ماه به شکلی عینی هر فرد می تواند با ارزیابی عملکرد خود در چهار هفته ای که سپری کرده میزان انباشت دانش زبانی اش در باب آن ۴ موضوع مطالعه شده را مشاهده کند.

مدیریت مالی بانک سامان؛ قلب تپنده‌ای برای شفافیت و سودآوری

اجعفر تکبیری |

در مسیر تحول و پیشرفت بانک سامان، مدیریت مالی و برنامه‌ریزی نقشی کلیدی ایفا می‌کند. مریم کربلائی حسینی، مدیر مالی و برنامه‌ریزی بانک سامان، با بیش از دو دهه تجربه حرفه‌ای، درباره دستاوردها، چالش‌ها، و برنامه‌های آتی این حوزه صحبت می‌کند. از افزایش ۴۴ درصدی سود خالص تا ورود موفق به بازار اول فرابورس، این گفت‌وگو نمایشی شفاف از عملکرد و چشم‌انداز مدیریت مالی بانک سامان ارائه می‌دهد.

لطفاً خودتان را معرفی کنید.

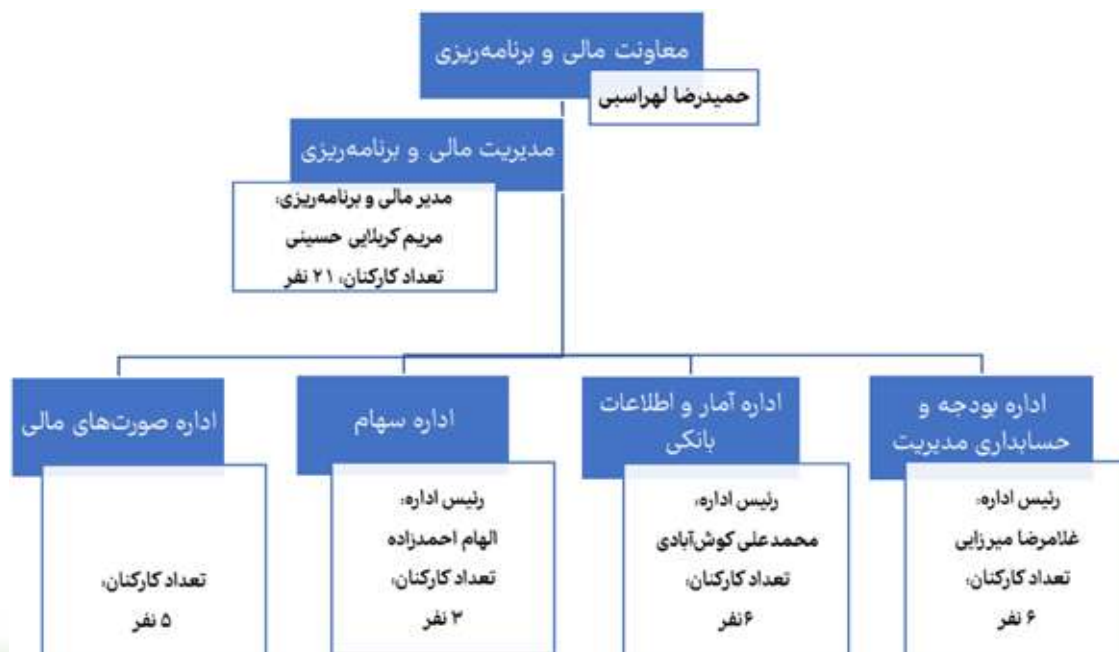
اینجانب مریم کربلائی حسینی، در ۳ بهمن ۱۳۵۸ در تهران متولد شدم. فارغ‌التحصیل کارشناسی اقتصادی نظری از دانشگاه آزاد اسلامی تهران مرکز و کارشناسی ارشد MBA از دانشگاه گرونوبل فرانسه هستم.

مسیر شغلی شما چگونه بوده است؟

فعالیت حرفه‌ای خود را در سال ۱۳۷۹ در شرکت صنایع غذایی بهروز به‌عنوان کارشناس حسابداری آغاز کردم. در سال ۱۳۸۳ پس از قبولی در آزمون ورودی بانک سامان، به‌عنوان کارشناس بانکی در شعبه کیش مشغول به کار شدم. در سال ۱۳۸۴ به شعبه مرکزی تهران منتقل شدم و در نهایت در سال ۱۳۸۵ به تیم مدیریت مالی بانک پیوستم. از آن زمان تاکنون در سمت‌های مختلفی ازجمله رئیس دایره حسابداری شعب، معاون اداره صورت‌های مالی، رئیس اداره صورت‌های مالی و معاون مدیر مالی فعالیت داشتم. از اسفند ۱۳۹۸ نیز به‌عنوان مدیر مالی و برنامه‌ریزی بانک سامان خدمت می‌کنم.

لطفاً نمایی کلی از مدیریت خود ارائه دهید.

مدیریت مالی و برنامه‌ریزی شامل ادارات مختلفی است که هر کدام وظایف تخصصی مربوط به تهیه و تحلیل گزارش‌های مالی، برنامه‌ریزی بودجه، و تعامل با واحدهای نظارتی مانند بانک مرکزی و سازمان بورس را بر عهده دارند. همچنین مهم‌ترین مصرف‌کنندگان خدمات این مدیریت شامل هیئت‌مدیره، واحدهای کسب‌وکار داخلی بانک و سهام‌داران هستند.



وظایف هریک از ادارات و دواير را نیز برای خوانندگان تشریح کنید.

اداره آمار و اطلاعات بانکی:

- تهیه گزارش های مالی و اطلاع رسانی
- جمع آوری آمار و داده ها از منابع داخلی و خارجی بانک
- تهیه گزارش های درخواستی واحدهای داخلی و سازمان ها و مراجع ذیصلاح خارج از بانک با همکاری فناوری اطلاعات
- همکاری با بازرسان بانک مرکزی، ممیزین دارایی و حسابرسان تأمین اجتماعی در حوزه گزارش های مالی
- مستندسازی نحوه تهیه گزارش های ادواری
- به اشتراک گذاری گزارش های تهیه شده از طریق پورتال اداره آمار و اطلاعات بانکی یا سایر روش ها با در نظر گرفتن میزان محرمانگی گزارش ها
- پایش وضعیت ارسال خودکار اطلاعات (اطلاعات مربوط به سامانه های سمات، سماتک و ITRS) به بانک مرکزی ج.ا.ا. رفع مغایرت های احتمالی از طریق هماهنگی با شعب و محاسبه و تولید گزارش جهت ارسال مجدد
- مدیریت سامانه مهتاب بانک مرکزی

اداره صورت های مالی:

- تهیه گزارش های و اطلاع رسانی مالی
- حسابداری درآمدها و حساب های عملیاتی
- مدیریت حسابداری عمومی
- جمع آوری اطلاعات و انجام اقدامات لازم به منظور تهیه و تنظیم صورت های مالی میان دوره های و پایان دوره
- تهیه و تنظیم صورت های مالی میان دوره های و پایان سال (ترازنامه، سود و زیان، سود انباشته، گردش وجوه نقد)
- اخذ مجوزهای لازم از مراجع ذی ربط جهت برگزاری مجامع
- تهیه ترازنامه، صورت های مالی و ضوابط سالانه جهت ارائه به مجامع بانک در قالب گزارش سالیانه هیئت مدیره به مجمع
- همکاری مستمر با بازرسان و حسابرسان قانونی در خصوص بررسی و کنترل محاسبات مربوط به حساب های سود و زیان و حساب های ترازنامه به صورت میان دوره های و پایان سال بانک و مناطق آزاد به صورت جداگانه
- ارسال تمامی گزارش ها و مکاتبات مورد نیاز با سازمان بورس از طریق سامانه کدال

اداره بودجه و حسابداری مدیریت:

- برنامه ریزی، بودجه ریزی و پیش بینی مالی
- تهیه و ارائه بودجه جاری و سرمایه ای مراکز بودجه بر اساس برنامه عملیاتی جهت ارائه به هیئت محترم عامل
- تدوین و بازنگری برنامه استراتژیک بانک
- مدیریت و کنترل هزینه ها
- تدوین و بازنگری اهداف کلان سند استراتژی
- مدیریت عملکرد مالی
- حسابداری بهای تمام شده
- کنترل بودجه بانک
- مطالعه و بررسی استراتژی ها و اهداف بانک و تأثیر آن در بودجه ریزی
- تعیین، برآورد و استخراج بودجه عملیاتی مورد نیاز واحدهای بانک در سطح شعب و ستاد

- تهیه گزارش های پیش بینی بودجه جهت ارائه به سازمان بورس و اوراق بهادار و بانک مرکزی
- تهیه و ارائه بودجه جاری و سرمایه ای مراکز بودجه بر اساس برنامه عملیاتی جهت ارائه به هیئت محترم عامل
- پیش بینی درآمد و هزینه واحدهای بانک و تهیه صورت های مالی پیش بینی شده بر اساس برنامه عملیاتی پیشنهادی
- تهیه گزارش هفتگی نرخ بهنگام و روند منابع به تفکیک گروه های مشتریان جهت ارائه به مدیرعامل

اداره سهام:

- مدیریت امور سهام بانک
- اعمال سیستمی تغییرات مربوط به نقل و انتقال سهام پس از اعلام فرابورس
- ترتیب چاپ و صدور برگ سهام، حق تقدم خرید سهام و گواهی سهام و ارائه آنها به سهام داران
- صدور حق تقدم سهام و ارسال آن برای سهام داران
- برگزاری تمامی مجامع (عمومی، فوق العاده) و صدور دعوت نامه برای سهام داران طبق دستورالعمل مربوطه
- ثبت مجامع در دفتر ثبت شرکت ها با همکاری مدیریت حقوقی
- پاسخگویی به سهام داران در خصوص تمامی امور مربوط به سهام
- پیگیری تصمیمات اخذ شده در مجامع بانک با همکاری سایر واحدها
- در پروژه سامان ۱۴۰۴، چه اهدافی برای مدیریت شما تعیین شده است؟

یکی از مهم ترین اهداف، سودآوری بانک است. خوشبختانه در پایان سال ۱۴۰۲، سود خالص بانک ۴۸ درصد بیشتر از هدف تعیین شده تحقق یافته است. مهم ترین دستاوردهای مدیریت مالی در سال های اخیر چه بوده است؟ ارسال به موقع گزارش های نظارتی، ورود به بازار اول فرابورس و ثبت افزایش سرمایه نقدی و غیر نقدی از مهم ترین دستاوردهای این مدیریت بوده است. همچنین، این اقدامات تأثیر بسزایی در بهبود رتبه ارزیابی بانک توسط نهادهای ناظر داشته است.

برنامه های آینده مدیریت مالی و برنامه ریزی چیست؟

باتوجه به حساسیت بالای گزارش های مالی، مهم ترین برنامه آتی این مدیریت، سیستمی کردن گزارش ها از طریق نرم افزارهای معتبر است.

آینده بانک سامان را در حوزه مدیریت مالی چگونه می بینید؟

آینده این حوزه به موفقیت واحدهای کسب و کار داخلی و رعایت مقررات نهادهای نظارتی وابسته است. به همین دلیل، تلاش ما بر هم راستا بودن با استراتژی های کلان بانک متمرکز است.

آیا مدیریت شما به طور مستقیم به مشتریان خدمات ارائه می دهد؟

این مدیریت مستقیماً در ارتباط با مشتریان نیست؛ اما سهام داران بانک می توانند از طریق شماره های تماس ۳۷۲۰، ۳۷۲۱ و ۳۷۲۹ با اداره سهام ارتباط برقرار کنند.

سخن پایانی شما چیست؟

در پایان از مسئولیت پذیری، تعهد و رفتار حرفه ای همکارانم در مدیریت مالی و برنامه ریزی قدردانی می کنم. بدون شک، موفقیت های کسب شده موهون تلاش بی وقفه و پشتکار این همکاران است.







شست و شوی نما با پهپاد: نوآوری در صنعت نظافت

| گروه تولید محتوی آفتاب تجارت سامان |

۱. برنامه ریزی مسیر: اپراتور با استفاده از نرم افزارهای ناوبری، مسیر پرواز و نقاط شست و شو را تعیین می کند.
۲. نصب تجهیزات: پهپاد به پمپ های فشار بالا و نازل های خاصی متصل می شود که آب و مواد شوینده را به سمت نما پرتاب می کنند.
۳. عملیات پرواز: پهپاد به ارتفاع مورد نظر پرواز کرده و عملیات شست و شو را آغاز می کند. اپراتور می تواند در طول عملیات نظارت کند و در صورت نیاز تنظیمات را تغییر دهد.
۴. جمع آوری داده ها: تصاویر و ویدئوهای ضبط شده برای بررسی های بعدی ذخیره می شوند.

چالش ها و محدودیت ها

- با وجود مزایای فراوان، استفاده از پهپادها در شست و شوی نما با چالش هایی نیز همراه است:
- شرایط جوی: باد و باران می توانند بر عملکرد پهپادها تأثیر بگذارند.
 - قوانین و مقررات: استفاده از پهپادها در برخی مناطق ممکن است با محدودیت هایی مواجه شود و نیاز به مجوز داشته باشد.
- شست و شوی نما با استفاده از پهپادها به عنوان یک نوآوری در صنعت نظافت، امکان ارائه خدمات ایمن تر، سریع تر و با کیفیت تر را فراهم می کند. با پیشرفت تکنولوژی و افزایش آگاهی از مزایای این روش، انتظار می رود که استفاده از پهپادها در شست و شوی نماهای ساختمان ها در آینده گسترش یابد. این فناوری نه تنها به بهبود کیفیت خدمات کمک می کند، بلکه می تواند به کاهش هزینه ها و افزایش ایمنی در عملیات نظافت منجر شود.

با افزایش ساخت و ساز ساختمان های بلند در شهرهای مدرن، نیاز به نگهداری و شست و شوی نماهای این ساختمان ها به یکی از چالش های بزرگ تبدیل شده است. روش های سنتی شست و شو نه تنها زمان بر و پرهزینه هستند، بلکه شامل خطرات ایمنی نیز هستند. در این راستا، استفاده از فناوری های نوین، به ویژه پهپادها، به عنوان یک راه حل مؤثر و کارآمد مطرح شده است.

فناوری پهپاد و کاربرد آن در شست و شوی نما

پهپادها که به عنوان هواپیماهای بدون سرنشین شناخته می شوند، به دلیل قابلیت های خاص خود در انجام وظایف مختلف، به سرعت در صنعت نظافت جایگاه ویژه ای پیدا کرده اند. این تکنولوژی به شست و شوی نماهای بلند و دسترسی به نقاطی که کارگران نمی توانند به راحتی به آن ها برسند، کمک می کند.

مزایای استفاده از پهپادها

۱. ایمنی بالاتر: استفاده از پهپادها نیاز به کارگران در ارتفاعات را کاهش می دهد و خطرات ناشی از کار در این شرایط را به حداقل می رساند.
۲. کاهش هزینه ها: با کاهش نیاز به نیروی انسانی و تسریع فرایند شست و شو، هزینه های کلی خدمات کاهش می یابد.
۳. دقت و کارایی: پهپادها به دوربین های با کیفیت بالا مجهز هستند که امکان نظارت بر کیفیت شست و شو و ثبت تصاویر را فراهم می آورد. این موضوع به شناسایی آسیب های احتمالی و بهبود کیفیت خدمات کمک می کند.

فرایند شست و شوی نما با پهپاد

فرایند شست و شوی نما با استفاده از پهپادها شامل مراحل زیر است:



گفتگو با همکاران شعبه بزرگراه فتح

از تعاملات روزمره تا تجربهیات ارزشمند در قالب بانک سامان

گفتگو: جعفر تکبیری



مهدی تک دهقان - رئیس شعبه

در این مجموعه مصاحبه با همکاران شعبه بزرگراه فتح بانک سامان، به روایت افرادی پرداخته‌ایم که با انگیزه و تلاش مستمر، روزهای چالش برانگیز کاری را پشت سر گذاشته و تجربیات ارزشمندی در زمینه ارائه خدمات بانکی کسب کرده‌اند. از اهمیت ارتباط با مشتریان تا نقش همکاری تیمی در موفقیت‌های شعبه، این همکاران با شور و اشتیاق از چالش‌ها و دستاوردهای خود در مسیر رشد و پیشرفت بانک سامان می‌گویند.

مهدی تک دهقان، رئیس شعبه بزرگراه فتح بانک سامان، با بیان سوابق حرفه‌ای خود، از ۱۳ سال خدمت در بانک سامان و تجربیات ارزشمندش در حوزه اعتبارات و ارز بازرگانی خبر داد. وی فعالیت خود را در بانک سامان از شهریورماه سال ۱۳۹۰ آغاز کرده و در طول این سال‌ها در سمت‌های مختلفی از جمله معاونت شعبه جهان شهر کرج و ریاست شعبه بزرگراه فتح به مشتریان بانک خدمت‌رسانی کرده است.

تک دهقان در توضیح مشخصات شعبه بزرگراه فتح گفت: این شعبه که از آذرماه سال ۱۳۹۰ در بزرگراه فتح و جنب سهراب شیر پاستوریزه مستقر است، با تیمی ۱۱ نفره فعالیت می‌کند. از ویژگی‌های شاخص این شعبه می‌توان به ارائه خدمات مرتبط با انبار عمومی گمرک با کد ۲۱۲۲ اشاره کرد. صنایع فلزی و استیل، بخش عمده مشتریان این شعبه را تشکیل می‌دهند، اما در کنار آنها، شرکت‌های دارویی، تولید مواد غذایی، پخش و بسته‌بندی، خودرویی، واردکننده پارچه و سایر اصناف نیز از خدمات این شعبه بهره می‌برند.

وی افزود: باتوجه به ارزی بودن شعبه، خدمات ویژه‌ای به مشتریانی که در حوزه واردات فعالیت دارند، ارائه می‌شود و همانند سایر شعب بانک سامان، فروش مقاطع خدمات ارزی، اعتباری و ریالی برای گروه‌های

مختلف مشتریان در دستور کار قرار دارد.

رئیس شعبه بزرگراه فتح درباره ترکیب مشتریان این شعبه اظهار کرد: «بر اساس آخرین آمار سامانه سانا، این شعبه دارای ۲۰,۹۹۹ مشتری خرد، ۶۶۵ مشتری ممتاز، ۱۳۳ مشتری ویژه و ۴ مشتری خاص است. همچنین تلاش‌های صورت گرفته در حوزه بازاریابی هوشمند، به افزایش تعداد مشتریان SME از ۱۴۱ به ۲۱۱ نفر منجر شده است.»

تک دهقان درباره برنامه‌ریزی برای تحقق اهداف شعبه گفت: «در گام نخست، تمامی همکاران شعبه با شاخص‌های بانکی، اهداف و نحوه ارزیابی عملکرد این شاخص‌ها آشنا شده‌اند. ارتباط میان شاخص‌ها و تأثیر عملیات بانکی بر آنها نیز برای همکاران تبیین شده است. گزارش‌های روزانه تغییرات در شاخص‌هایی مانند منابع، مصارف، مطالبات، پذیرنده‌ها و حواله‌های ارزی به‌دقت بررسی و تحلیل می‌شود. همچنین، تلاش برای جذب مشتریان حقوقی جدید و استفاده از سرخ‌های بازاریابی اعلام‌شده از سوی مدیریت جذب و فروش بانک، از جمله اقدامات مستمر در این شعبه است.»

وی با تأکید بر اهمیت ایجاد فضای کاری مناسب اظهار داشت: «در شعبه بزرگراه فتح، محیطی پویا و دوستانه ایجاد شده است که علاوه بر حفظ سلسله‌مراتب کاری، فرصتی برای یادگیری و ارتقای دانش همکاران در موضوعات جدید بانکی فراهم کرده است.»

همچنین تک دهقان درباره ارتباط با مشتریان عنوان کرد: «در این شعبه، نیازهای مشتریان به‌دقت شناسایی شده و خدمات متناسب با آنها ارائه می‌شود. اطلاع‌رسانی شفاف به مشتریان و رعایت اصول احترام و مشتری‌مداری از اولویت‌های اصلی ما در تعامل با مشتریان است.»

تک دهقان با اشاره به پروژه سامان ۱۴۰۴ گفت: «بانک سامان به‌عنوان یک بنگاه اقتصادی با هدف افزایش سهم بازار و رشد سازمانی، پروژه سامان ۱۴۰۴ را طراحی کرده است. شعبه بزرگراه فتح نیز با تمرکز بر فروش محصولات، بهینه‌سازی فرایندها و جذب مشتریان هدف در راستای تحقق این اهداف گام برمی‌دارد.»

وی استقبال مشتریان از ابزارهای بانکی الکترونیکی در این شعبه را قابل توجه دانست و افزود: «باتوجه به حجم بالای نقل و انتقالات مالی مشتریان، فرهنگ‌سازی مناسب توسط همکاران باعث شده تا استفاده از ابزارهایی همچون موبایل، دستگاه کش‌لس و خودگردان در این شعبه به‌صورت گسترده‌ای انجام شود.»

رئیس شعبه بزرگراه فتح درباره فروش بیمه در این شعبه گفت: «در راستای تحقق اهداف تعیین‌شده، اقداماتی نظیر صدور بیمه‌نامه عمر مانده بدهکار برای تسهیلات کارت اعتباری گروهی، بیمه‌نامه خانه امن برای مشتریان حساب جاری طرح فروش غیرحضوری و بیمه‌نامه باربری برای ثبت سفارش‌های حواله‌ای انجام شده است.»

در پایان، تک دهقان از تمامی همکاران خود در شعبه بزرگراه فتح قدردانی کرد و اظهار داشت: «علاوه بر آموزش‌های آکادمی بانک، در این شعبه کارگاه‌های عملی ارز و اعتبار با نظارت رئیس و معاون شعبه برگزار می‌شود. این آموزش‌ها تأثیر چشمگیری در ارتقای دانش همکاران، افزایش انگیزه و بهبود شاخص‌های شعبه داشته است.»



فاطمه معینی - معاون شعبه

صیفوری درباره احساس خود از زمان آغاز همکاری با بانک سامان گفت: «در روزهای اول استخدام، احساس شادی داشتم و اکنون که مدتی از فعالیتیم در بانک می‌گذرد، از عملکرد خود رضایت و خرسندی دارم.»

او درباره مواجهه با مشتریان در روزهای کاری گفت: «رویارویی با انسان‌های متفاوت و رفتارهای جالب یا گاهی عجیب مشتریان، یکی از چالش‌های روزمره شغل من است. این برخوردها گاهی تجربه‌های جذاب و آموزنده‌ای به همراه دارند.»

صیفوری از روابط حرفه‌ای و مثبت خود با دیگر همکاران شعبه چنین یاد کرد: «تعاملی خوب و ارتباطی پویا با یکدیگر داریم که باعث هم‌افزایی و پیشبرد اهداف کاری شده است.»

او درباره راهبردهای خود در جذب مشتریان و تحقق اهداف بانک افزود: «تلاش می‌کنم با پرسش درباره شغل مشتریان، پتانسیل آنها را برای استفاده هم‌زمان از چند محصول بانکی بررسی کنم و از این طریق، صاحبان مشاغل حقیقی و حقوقی را شناسایی کرده و برای جذب آنها وارد مذاکره شوم.»

صیفوری درباره نحوه برخورد با مشتریان گفت: «سعی می‌کنم با احترام و صبوری به نیازهای مشتریان پاسخ دهم و بهترین خدمات ممکن را ارائه کنم.»

او با اشاره به یکی از خاطرات شیرین خود در بانک گفت: «زمانی که برای گرفتن وام ضروری به دلیل نداشتن ضامن منصرف شده بودم، معاون بانک، سرکار خانم معینی و همسرشان، بدون اینکه من از ایشان درخواست کنم، تصمیم گرفتند ضامن من شوند. این رفتارشان برایم بسیار ارزشمند بود.»

صیفوری در پایان گفت: «کاش شاهد همدلی بیشتری بین همکاران

۱۶ سال همراهی با بانک سامان و مسیر یادگیری و رشد

فاطمه معینی، معاون شعبه بزرگراه فتح بانک سامان، با اشاره به ۱۶ سال فعالیت در این بانک، از تجربه‌های خود و مسیر حرفه‌ای‌اش می‌گوید: «سال ۸۷، در سن ۲۲ سالگی و با اشتیاق فراوان به یادگیری، به تیم بانک سامان ملحق شدم. امروز، بعد از ۱۶ سال، احساس رضایت، تعلق خاطر به بانک و تسلط در امور بانکی حاصل سال‌ها تلاش، پشتکار و حمایت همکارانم است. همچنان مشتاق یادگیری و کسب تجربیات تازه هستم.»

فاطمه معینی درباره چالش‌های شغلی خود گفت: «تعامل با مشتریان، درک نیازهای متنوع آنها، مدیریت زمان در ساعات پرحجم و رعایت دقت در کارها، از چالش‌های اصلی روزانه است. همچنین، نیاز به تطبیق با تغییرات قوانین بانکی، یادگیری مداوم در حوزه ارز و اعتبار، و مدیریت ریسک‌های اعتباری از جمله دغدغه‌های ماست.»

وی جذابیت‌های کار در شعبه را این‌گونه توصیف کرد: «تعامل با طیف گسترده‌ای از مشتریان، فرصت‌های یادگیری مستمر و تنوع وظایف، از ویژگی‌های جذاب این شغل است. همچنین، ارائه مشاوره بانکی به مشتریان، کمک به همکاران و مدیریت امور اجرایی شعبه، از دیگر مواردی است که این حرفه را برای من لذت‌بخش کرده است.»

معینی درباره نحوه تعامل با همکاران و رئیس شعبه گفت: «در جایگاه معاون بانک، تعامل سازنده و احترام‌آمیز با رئیس شعبه و همکاران، نقشی کلیدی در موفقیت تیم دارد. در هماهنگی با رئیس شعبه، تلاش می‌کنم وظایف را به شکل عادلانه تقسیم کرده و محیطی دوستانه و حرفه‌ای ایجاد کنم. همچنین با ارائه گزارش‌های دقیق و دریافت بازخوردهای منظم، همواره در مسیر بهبود عملکرد گام برداشته‌ام.»

معینی درباره برنامه‌های خود برای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴ گفت: «هدف ما، شناسایی دقیق مشتریان هدف، اعم از مشتریان ویژه و کسب‌وکارهای صنفی، و ارائه خدمات متنوع بانکی برای رفع نیازهای آنها و ایجاد درآمد برای بانک است.»

وی با اشاره به رویکرد خود در تعامل با مشتریان اظهار کرد: «همواره سعی کرده‌ام با احترام و ادب به نیازهای مشتریان توجه کنم و راه‌حل‌های مناسب را ارائه دهم. این رویکرد باعث ایجاد اعتماد و رضایت میان مشتریان و بانک شده است.»

معینی در پاسخ به سؤال درباره خاطرات خود از دوران فعالیت در بانک گفت: «تلاش برای ساخت ظاهر شعبه از نقطه تقریباً صفر تا شرایط فعلی، پر از خاطرات شیرین بود. این خاطرات در ذهن اعضای تیم باقی می‌ماند و نیازی به بازگویی نیست.»

وی در پایان افزود: «سال‌های جوانی خود را در بانک سامان سپری کردیم. حالا که عمر از ما گذشته، امیدوارم نسل جدید درک کنند که این بانک یک‌شبه ره صدساله نرفته و با تلاش و تعهد، به ارتقای نام بانک کمک کنند.»

از تجربه‌های روزانه در بانک تا خاطره‌ای از همدلی همکاران

فاطمه صیفوری، ۲۳ ساله و دارای مدرک کارشناسی حسابداری، پیش از ورود به بانک سامان، یک سال به‌عنوان حسابدار خزانه‌داری فعالیت کرده است. او اکنون یکی از اعضای جوان و پراکنیزه تیم بانک سامان است.



مهدی دائی حسینی



علی غلامی



جواد حبیبی

سمنانه درباره مشتریان شعبه توضیح می‌دهد: «مشتریان شعبه عمدتاً افراد حقیقی و حقوقی بزرگ هستند که در حوزه آهن، استیل و فولاد فعالیت می‌کنند. این مشتریان در امور ارزی بیشتر با بانک همکاری دارند. در این منطقه، بیش از ده بانک دیگر نیز وجود دارد، اما وجه تمایز بانک سامان با سایر بانک‌ها، ارائه خدمات ارزی است که مشتریان را به همکاری با سامان ترغیب می‌کند.»

او به‌عنوان یکی از ورودی‌های سال ۱۳۸۷ و نسل دهه شصتی، از تجربیات خود چنین یاد می‌کند: «ما همه چیز را در کشور دیده‌ایم؛ از جنگ و صف کوپن گرفته تا مدرسه‌های شلوغ و کنکور سخت. از زمان ورود به بانک، در تمام بخش‌های کاری شعبه فعالیت کرده‌ایم، از پول‌گذاری در خودپردازهای شعبه‌هایپر گرفته تا انجام کارهای ارزی و تسهیلات. ما همیشه مشتاق یادگیری و انجام کارهای مختلف بوده‌ایم. ای کاش تلاش‌ها و پشتکارمان بیشتر دیده شود و جایگاه بهتری داشته باشیم. تعامل با مشتریان نه تنها از طریق تلفن بانک، بلکه با موبایل و حتی واتساپ و دیگر راه‌ها، نشان‌دهنده تلاش بی‌وقفه ماست.»

سمنانه سورمان شاهی در پایان تأکید می‌کند: «دوست داریم بیشتر قردان تلاش‌هایمان باشند و جایگاهی متناسب با زحماتمان برای ما در نظر گرفته شود. ما در این مسیر تمام توان خود را به کار گرفته‌ایم و همچنان با انگیزه پیش می‌رویم.»

۱۶ سال تلاش در بانک سامان با امید به آینده بهتر

مهدی دائی حسینی، دارای دو مدرک فوق‌لیسانس در رشته‌های آموزش زبان انگلیسی و مدیریت از دانشگاه گرونوبل فرانسه، از سال ۱۳۸۷ فعالیت خود را در بانک سامان آغاز کرده است.

او درباره روزهای ابتدایی حضورش در بانک سامان می‌گوید: «اولین شعبه‌ای که در آن کار کردم، شعبه آفریقا بود. خاطره اولین استادم، خانم علیاری که با صبوری من را راهنمایی می‌کردند و حس دوستی میان همکاران شعبه آفریقا، هنوز در ذهنم باقی است. اما امروز حس خاصی ندارم؛ زندگی کاری‌ام پر از تکرار، عجله و استرس شده است و دیگر آمیدی به فردای بهتر و پیشرفت کاری ندارم.»

دائی حسینی در مورد چالش‌های روزانه خود می‌گوید: «هر روز با استرس آغاز می‌شود؛ از خرید ارز بین‌الملل گرفته تا ارسال حواله

باشیم و در شرایط سخت پشت یکدیگر بایستیم. اگر امروز همکاری به حمایت نیاز دارد، ممکن است فردا همان مشکل یا مشکلی دیگر برای ما پیش بیاید. بی‌تفاوتی، آفت روابط کاری است و باید برای رفع آن تلاش کنیم.»

تجربه‌ای ۱۶ساله در بانک سامان با چالش‌ها و رشد مستمر

سمنانه سورمان شاهی، ۴۰ساله و دارای مدرک کارشناسی ارشد، از اردیبهشت سال ۱۳۸۷ به تیم بانک سامان پیوسته است. او مادری است که به دلیل تولد فرزند دوساله‌اش، کایا، حدود یک سال از محیط بانک دور بوده و از سال ۱۴۰۲ دوباره به فعالیت خود در بانک بازگشته است. او درباره روزهای ابتدایی حضور خود در بانک می‌گوید: «اصلاً تصور نمی‌کردم روزی در بانک استخدام شوم. حتی تا پیش از استخدام، برای انجام کار بانکی به بانک‌ها مراجعه نکرده بودم. در ابتدای کار، زمانی که در شعبه سید جمال‌الدین اسدآبادی مشغول به کار شدم، از پشت باجه به خیابان اصلی نگاه می‌کردم و با حسرت به آدم‌ها و ماشین‌ها چشم می‌دوختم که از هوای آزاد لذت می‌بردند، درحالی‌که من در شعبه بودم. اما با گذشت زمان، متوجه شدم که کار در بانک می‌تواند شیرین باشد و به رشد فردی و به‌روز بودن اطلاعات کمک کند. حالا، محیط شعبه برایم جذاب و دلنشین است و از تعامل با آدم‌ها لذت می‌برم.»

سمنانه درباره نقش خود در بانک می‌گوید: «به‌عنوان بانکدار فروش تخصصی، در دو بخش ارزی و تسهیلات فعالیت می‌کنم. انجام کار ارزی هم سخت است و هم جذاب. هر روز با چالش‌های جدیدی از سوی بانک یا مشتریان مواجه هستیم. کسی که در این حوزه کار می‌کند، باید علاقه و صبر زیادی داشته باشد.»

او با تحسین ریاست و معاونت شعبه می‌گوید: «آقای دهقان، رئیس شعبه، فردی توانمند با دانش و تجربه بالاست. من از کارکردن با ایشان و خانم معینی، معاون شعبه، نهایت رضایت را دارم. آنها حامی من هستند و همیشه در حل مشکلات همراهی می‌کنند. در شعبه قبلی، کار ارزی را به‌سختی و به‌تنهایی یاد گرفتم که برایم جذاب نبود. اما در این شعبه، با حمایت و دانش‌افزایی ریاست و معاونت، موضوعات ارزی برایم جذاب‌تر شده و محیط کاری آرامش بیشتری برایم به ارمغان آورده است.»



فاطمه صیفوری



علی مالکی حقیقی



مرتضی فراهانی

با حوصله، نکات لازم را به من می‌آموزند. این حمایت تأثیر زیادی در بهبود عملکرد من داشته است»

فراهانی هدف اصلی خود را در راستای تحقق استراتژی سامان ۱۴۰۴، یادگیری هرچه بیشتر درباره محصولات بانک و افزایش توانایی‌های بازاریابی می‌داند: «برنامه من، آشنایی کامل با تمام محصولات بانک و موفقیت بیشتر در بازاریابی است»

او درباره نحوه ارتباط با مشتریان می‌گوید: «پس از شناسایی شغل مشتریان، در صورت داشتن پتانسیل، اقدام به برقراری ارتباط و بازاریابی برای خدمات بانک می‌کنم.»

یکی از خاطرات به‌یادماندنی مرتضی فراهانی، جلسات جذب مشتریان حقوقی لید است: «جلساتی که با ریاست شعبه جهت جذب مشتریان حقوقی برگزار می‌کردیم و در نهایت منجر به افتتاح حساب می‌شد، از شیرین‌ترین تجربیات من در بانک است.»

او در پایان صحبت‌هایش گفت: «امیدوارم یا تورم از بین برود یا افزایش حقوقی مناسبی برای کارکنان بانک اتفاق بیفتد؛ چراکه شرایط اقتصادی واقعا سخت و اذیت‌کننده شده است»

کار تیمی و استراتژی جذب مشتریان

علی مالکی حقیقی، ۲۸ ساله، فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد مهندسی صنایع از دانشگاه خواجه نصیرالدین طوسی، از کارکنان جوان و علاقه‌مند بانک سامان است که مسیر حرفه‌ای خود را در حوزه مالی با اشتیاق آغاز کرده است.

او درباره اولین روزهای کاری‌اش در بانک سامان می‌گوید: «وقتی وارد بانک شدم، خیلی خوشحال بودم چون همیشه دوست داشتم در حوزه مالی فعالیت داشته باشم. امروز نیز حس رضایت‌بخشی دارم چون از کار لذت می‌برم و احساس می‌کنم به مردم خدمتی ارائه می‌دهم.»

علی مالکی، ارتباط با مشتریان مختلف را یکی از چالش‌ها و درعین حال جذابیت‌های کاری خود می‌داند: «برخورد با مشتریان متفاوت با سبک‌های رفتاری گوناگون، چالش‌برانگیز است، اما درعین حال جذابیت کار در یادگیری نحوه ارتباط با تیپ‌های شخصیتی مختلف نهفته است.»

او درباره نحوه تعامل با همکاران خود چنین توضیح می‌دهد: «در برخورد با همکاران، انعطاف‌پذیری را سرلوحه قرار داده و تلاش می‌کنم

انجام امور ارزی و اعتباری. استرس تحویل به‌موقع امور محوله، روز کاری را سخت می‌کند. اگرچه یادگیری کارهای جدید می‌تواند جذاب باشد، اما استرس انجام درست و به‌موقع آن، این حس خوب را از بین می‌برد»

او درباره تعامل خود با همکاران و مدیران شعبه می‌گوید: «تعامل من با دیگر همکاران خوب است. به‌ویژه از خانم سورمان شاهی، خانم معینی و آقای دهقان تشکر می‌کنم که در زمینه ارزش بازرگانی عملی من را آموزش دادند و همیشه پاسخگوی سؤالاتم بوده‌اند.»

از شیرین‌ترین خاطرات دوران کاری‌اش، دانی حسینی به اولین سالگرد تولدش در بانک سامان اشاره می‌کند: «در ۶ اسفند ۱۳۸۷، در شعبه آفریقا، همکارانم برایم جشن تولد گرفتند. خانم علیاری با یک دسته گل از طرف همکاران به من تبریک گفتند و حاج آقا سروری یک اسکناس ۵ هزار تومانی نو به من هدیه دادند که هنوز آن را نگه داشته‌ام. این خاطره برایم بسیار دلنشین و به‌یادماندنی است.»

او در پایان صحبت‌های خود گفت: «برای بانک سامان آرزوی موفقیت دارم و امیدوارم آینده‌ای روشن برای همه کارکنان و این مجموعه در پیش باشد.»

بازاریابی برای بانک سامان با ۷ سال تجربه و اشتیاق به یادگیری

مرتضی فراهانی، ۳۳ ساله، دارای مدرک کارشناسی مهندسی صنایع، با ۷ سال سابقه کار در بانک سامان و حدود ۴ سال فعالیت تخصصی در حوزه مارکتینگ، یکی از نیروهای باتجربه و پرانگیزه این مجموعه است.

او درباره آغاز کار خود در بانک سامان می‌گوید: «از روز اول، باعلاقه شغل بازاریابی و مذاکره با مشتری را انتخاب کردم. این علاقه همچنان باقی است و احساس خوبی نسبت به کارم دارم.»

بزرگ‌ترین چالش روزانه مرتضی فراهانی، یادگیری مداوم است که آن را به‌عنوان یکی از جذابیت‌های کاری خود توصیف می‌کند: «یادگیری مباحث جدید برای من همواره یک چالش است که درعین حال، بسیار لذت‌بخش و جذاب است.»

او درباره نحوه تعامل با رئیس و همکاران خود می‌گوید: «ریاست محترم شعبه در تمام مراحل آموزشی با صبوری من را یاری می‌کنند و

غلامی مذاکره حضوری با مشتریان را از جذاب‌ترین بخش‌های کاری خود می‌داند و می‌افزاید: «ارتباط مستقیم با مشتریان محترم خانواده بزرگ سامان، یکی از ویژگی‌های منحصربه‌فرد کار در شعبه است که برای من بسیار لذت‌بخش است.»

وی درباره روابط کاری خود با رئیس شعبه و همکارانش چنین اظهار می‌کند: «ریاست شعبه که یکی از کلیدی‌ترین افراد در ساختار شعبه محسوب می‌شوند، به نظر من بهترین الگو در کار، اخلاق و رفتار هستند. خوشبختانه توانسته‌ام از راهنمایی‌های ایشان بهره‌مند شوم و در تعامل با همکاران، روابطی عالی و سازنده ایجاد کنم.»

غلامی اهداف کاری خود را بر جذب و توسعه مشتریان متمرکز کرده و می‌گوید: «در تلاش هستم با جست‌وجو و پیگیری سرنخ‌ها، مشتریان حقوقی بیشتری را جذب کنیم و مشتریان حقیقی ممتاز را به سطوح عالی‌تر ارتقا دهیم تا بتوانیم محصولات بانکی را به بهترین شکل ممکن عرضه کنیم.» او در توضیح نحوه برخورد با مشتریان می‌گوید: «یکی از اصول اساسی در تعامل با مشتریان، ایجاد ارزش افزوده واقعی است. این امر با تأمین سه اصل راحتی، سرعت و اعتماد امکان‌پذیر است و تلاش می‌کنم این اصول را در کار روزمره خود پیاده‌سازی کنم تا مشتریان وفاداری ایجاد شود.»

در کنار انجام وظایف، محیطی صمیمی و دوستانه ایجاد کنم. در برابر رئیس شعبه نیز انتقادپذیر و مسئولیت‌پذیر هستم و تمام تلاش خود را برای انجام امور محوله به بهترین نحو به کار می‌برم»

مالکی بر اهمیت کار تیمی در شعبه تأکید دارد و می‌گوید: «در شعبه، همیشه کارها به صورت تیمی پیش می‌رود و من تمام تلاش خود را می‌کنم تا نقش خود در تیم را به بهترین شکل ایفا کنم. همچنین در راستای جذب مشتریان حقوقی و پذیرندگان دستگاه کارتخوان جدید، گام‌های مؤثری برمی‌دارم» او درباره نحوه ارتباط خود با مشتریان می‌گوید: «با نهایت احترام و رفتاری دوستانه اما رسمی، تلاش می‌کنم خدمات لازم را به مشتریان ارائه دهم و نیازهایشان را به بهترین شکل برآورده کنم.»

استراتژی جذب مشتریان و توسعه محصولات بانکی

علی غلامی، ۲۹ ساله و دارای مدرک کارشناسی مدیریت مالی، پیش از ورود به بانک سامان در حوزه کارگزاری فعالیت داشته است. وی از کارکنان متعهد بانک سامان است که تجربه خود را در مسیر ارتقای خدمات مالی به کار گرفته است.

وی درباره حس خود نسبت به محیط کار می‌گوید: «یکی از امتیازات مثبت بانک سامان، وجود محیطی پویاست که این حس مثبت با گذشت زمان در وجود من روزبه‌روز بیشتر شده است و همچنان ادامه دارد.»





رأی مثبت سهام‌داران به افزایش سرمایه بانک سامان

نیز پخش شد، سهام‌داران با افزایش سرمایه بانک سامان موافقت کردند. بر این اساس، در افزایش سرمایه ۳۷,۵ درصدی بانک سامان که از محل سود انباشته صورت می‌پذیرد، سرمایه بانک سامان از این محل به مبلغ ۳۰۰۰۰ میلیارد ریال افزایش و به مبلغ ۱۱۰ هزار میلیارد ریال خواهد رسید.

سهام‌داران بانک سامان به افزایش سرمایه ۳۷,۵ درصدی این بانک رأی مثبت دادند. به گزارش سامان رسانه، مجمع عمومی فوق‌العاده بانک سامان برای تصمیم‌گیری در خصوص افزایش سرمایه ۳۷,۵ درصدی این بانک برگزار شد. در این مجمع که با حضور نماینده سازمان بورس و ۶۱,۸ درصد از سهام‌داران برگزار و به‌صورت آنلاین از سایت بانک



با خیالی آسوده و امن به امور بانکی خود بپردازند. در این میان برخی از مشتریان از همکاری که حسن خلق و پیگیری مؤثری داشته‌اند، در آبان ماه به‌صورت کتبی تقدیر کرده‌اند. ما به‌رسم سپاس و قدردانی، اسامی این عزیزان را در نشریه سامان منتشر می‌کنیم.

با تشکر

مدیریت سرمایه انسانی بانک سامان

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	تصویر
۲	مریم اوریات	شعبه اریکه ایرانیان	

سپاس رفتار حرفه‌ای

همه شما عزیزان در شعب بانک سامان در جهت رضایت مشتریان تلاش کرده و موجبات خشنودی مشتریان را فراهم می‌کنید تا آنها بتوانند

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت	تصویر
۱	رویا قهری صارمی	شعبه ملاصدرا	

«علیرضا معرفت» رئیس شورای عالی کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی شد

مدیرعامل بانک سامان به‌عنوان رئیس شورای عالی کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی کشور انتخاب شد. به گزارش روابط عمومی بانک سامان، در جلسه شورای عالی این کانون که روز سه‌شنبه ۲۰ آذرماه ۱۴۰۳ برگزار شد، اعضا ضمن قدردانی از خدمات و تلاش‌های علیرضا بلگوری، به اتفاق اکثریت قاطع آراء، علیرضا معرفت را به‌عنوان رئیس جدید شورای کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری انتخاب کردند. علیرضا معرفت یکی از مدیران خوشنام صنعت بانکداری کشور است که از سال ۱۳۹۸ مدیرعامل بانک سامان است و پیش از این نیز به‌عنوان مدیر میانی در بخش‌های مختلف بانک سامان مشغول به فعالیت بوده است. کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی فعالیت خود را در سال ۱۳۸۳ آغاز کرد و تاکنون اقدامات مؤثری در راستای کمک به رشد و توسعه کشور و همچنین رونق تولید داشته است. کانون بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی هم‌اکنون دارای ۱۵ عضو فعال اعم از بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خصوصی است. شایان‌ذکر است ایجاد هماهنگی، وحدت رویه در عملیات بانکی، همکاری بین اعضای کانون و تلاش در خصوص بهبود کیفیت ارائه خدمات به مشتریان و استقرار روش‌های نوین بانکداری منطبق با بانکداری اسلامی و ضوابط بانک مرکزی از جمله اهداف این کانون است.



گام‌های مهم بیمه سامان برای توسعه بیمه‌های زندگی

قائم مقام شرکت بیمه سامان ضمن تشریح اهم فعالیت‌های شرکت، اظهارداشت که طراحی محصول LTC، اخذ مجوز از بیمه مرکزی و ایجاد بستر فروش آن یکی از این اقدامات است. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، شیما آراء، با تاکید بر اهمیت توسعه بیمه‌های زندگی در کشور، گفت: توسعه فروش آنلاین بیمه‌های عمر و تشکیل سرمایه و توسعه خدمات برخط در بیمه‌های زندگی از دیگر اقدامات مهم شرکت بیمه سامان در یکسال گذشته است. وی با اعلام این مطلب که در یکسال گذشته مدیریت بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان طراحی محصول بیمه مستمری را در دستور کار خود داشت، گفت: مجوز این طرح از بیمه مرکزی اخذ شده و بستر فروش آن هم فراهم شده است. قائم مقام شرکت بیمه سامان بیان کرد: طراحی محصولات بیمه‌های زندگی مبتنی بر حق بیمه یکجا با نام تجاری سامانیار در این شرکت انجام شده است. به گفته آراء، توسعه فروش بیمه نامه‌های سنوات، توسعه خدمات برخط در بیمه‌های یونیت لینک و طراحی سیستم‌های ارزیابی ریسک بر مبنای داده کاوی از دیگر اقدامات انجام شده در شرکت بیمه سامان در یکسال گذشته است.



افزایش سرمایه بیمه سامان تصویب شد

مجمع عمومی فوق‌العاده صاحبان سهام شرکت بیمه سامان با افزایش سرمایه دومرحله‌ای این شرکت موافقت کرد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در این جلسه که ۱۷ آذرماه و با حضور اکثریت سهام‌داران برگزار شد، مجمع به افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۵ هزار میلیارد ریال به ۱۴ هزار میلیارد ریال رأی مثبت داد. بر اساس این گزارش و در مرحله اول، سرمایه شرکت از مبلغ ۵ هزار میلیارد ریال به ۱۲ هزار میلیارد ریال افزایش می‌یابد که ۵ هزار و ۳۵۰ میلیارد ریال آن از محل سود انباشته و مبلغ یک هزار و ۶۵۰ میلیارد ریال آن از محل اندوخته سرمایه‌های خواهد بود. در مرحله دوم نیز افزایش سرمایه شرکت از مبلغ ۱۲ هزار میلیارد ریال به مبلغ ۱۴ هزار میلیارد ریال از محل سود انباشته و اندوخته سرمایه‌ای انجام خواهد شد. مجمع عمومی صاحبان سهام همچنین اختیار عملی کردن افزایش سرمایه شرکت در مرحله دوم را در مدت دو سال از تاریخ برگزاری مجمع به هیئت‌مدیره شرکت تفویض کرد.



زنگ بیمه «سامان»، صدایی برای آگاهی و آینده‌ای امن‌تر

یازدهم آذرماه، در آستانه روز بیمه، شرکت بیمه سامان برای دومین سال پیاپی با هدف گسترش فرهنگ بیمه و آشنایی دانش‌آموزان با اهمیت و مفاهیم بیمه‌ای، «زنگ بیمه» را در استان قزوین و ۲۰ مرکز استان در سراسر کشور به صدا درآورد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در این رویداد ملی و همزمان، مدیران و مسئولان بیمه سامان با حضور در مدارس و مراکز آموزشی، پس از نواختن نمادین زنگ بیمه، برنامه‌های متنوعی را برای دانش‌آموزان اجرا کردند. آموزش‌هایی خلاقانه در حوزه بیمه‌های عمر، درمان، اتومبیل و حوادث، با هدف تبیین پوشش‌ها و سازوکار جبران خسارات، دانش‌آموزان را به دنیای مفاهیم بیمه‌ای نزدیک‌تر کرد. یکی از بخش‌های جذاب این برنامه‌ها، اجرای نمایش‌های عروسکی بود که به شیوه‌ای سرگرم‌کننده، پوشش‌های بیمه‌ای و نحوه پرداخت خسارت به زبان‌دیدگان را برای کودکان و نوجوانان توضیح داد. همچنین، ویژه‌نامه‌ای با محتوای ساده و جذاب شامل شعرها و داستان‌های کودکان، میان دانش‌آموزان توزیع شد. امسال برای اولین بار، شرکت بیمه سامان از بازی فکری «بیمه بازی» رونمایی کرد؛ یک بازی خلاقانه که در آن کودکان باید با منابع مالی خود، بیمه‌نامه‌های مختلف را خریداری کنند تا در برابر حوادث و ریسک‌ها ایمن بمانند. این بازی ویژه گروه دانش‌آموزی طراحی شده که البته با استقبال چشمگیری هم همراه شد. رئیس شعبه قزوین شرکت بیمه سامان، نیز این رویداد را نماد مسئولیت اجتماعی صنعت بیمه خواند و با بیان این که بیمه گران باید در مسیر افزایش آگاهی عمومی نسبت به خدمات بیمه گام بردارند، گفت: کودکی، بهترین زمان برای آموزش مفاهیم بیمه است. «علی محمد قنادی پور» با اشاره به این که بیمه، هر گونه خسارت ایجاد شده برای مال و جان بیمه گزار را جبران می‌کند، خاطر نشان کرد: «بیمه» چیزی جز برنامه ریزی، آرامش، امنیت و آینده نگری نیست و وظیفه بیمه گران، انتقال این دانش به دانش‌آموزان و خانواده آنهاست. «زنگ بیمه» نه فقط یک روز، بلکه نمادی از تعهد بیمه سامان به آموزش و ترویج فرهنگ بیمه در جامعه و گامی مهم برای ساختن آینده‌ای آگاه‌تر، ایمن‌تر و پرامیدتر برای نسل‌های آینده است.



آرامش خیال سالمندان با «بیمه‌نامه مراقبت بلندمدت سالمندی» سامان

هم‌زمان با روز بیمه و با حضور رئیس کل بیمه مرکزی، شرکت بیمه سامان از محصول جدید خود با نام «بیمه مراقبت بلندمدت سالمندی» رونمایی کرد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، احمدرضا ضرابیه مدیرعامل شرکت در مراسم رونمایی از این محصول با بیان این که جامعه در حال حرکت به سمت سالمندی است و نیاز است محصولات بیمه‌ای متناسب با آن طراحی شود، گفت: «بیمه مراقبت بلندمدت سالمندی» با سفارش شرکت و توسط مرکز نوآوری صنعت بیمه (پلنت) طراحی و عملیاتی شده است. وی افزود: محصول LONG TERM CARE، عدم توانایی انجام دادن پنج فعالیت اصلی را برای بیمه‌شدگان به‌صورت پرداخت سرمایه یا در قالب ارائه خدمات، تحت پوشش قرار می‌دهد.

ضرابیه، با اشاره به این که این محصول در قالب بیمه زندگی اندوخته‌دار ارائه شده است، افزود: این محصول با هسته بیمه‌گری شرکت بیمه سامان و مبتنی بر آخرین فناوری روز از طریق وب‌سرویس قابل ارائه است. مدیرعامل شرکت بیمه سامان با بیان اینکه اجرای نسخه آزمایشی این محصول، بازخوردهای بسیار مثبتی از جامعه هدف به همراه داشته است، تأکید کرد که با پیش‌بینی‌های انجام شده، درخواست‌های بیمه‌گزار در لحظه قابل دریافت و عملیاتی شدن است.

در این مراسم که شیماء آراء قائم مقام شرکت بیمه سامان، سید میثم بهشتیان مدیر فناوری و اطلاعات و غزاله فخارزاده مدیر بیمه‌های زندگی شرکت نیز در آن حضور داشتند، یک فقره «بیمه‌نامه مراقبت بلندمدت سالمندی» بیمه سامان برای پرویز خوش کلام خسروشاهی رئیس کل بیمه مرکزی صادر شد.



هوش مصنوعی و اینترنت اشیا ابزارهای بیمه سامان برای خدمات سریع تر و بهتر

بیمه های آتش سوزی را یکی دیگر از اقدامات شرکت بیمه سامان در یکسال گذشته عنوان کرد و افزود: صدور بیمه نامه، اعلام خسارت و پرداخت خسارت بصورت برخط در رشته بیمه آتش سوزی مورد مطالعه قرار گرفت و به تحلیل ریسک طرح بیمه نامه های آتش سوزی اصناف با هدف حفظ منافع کلیه ذینفعان با همکاری مدیریت اکچوئری پرداخته شد.

وی به فراهم کردن زمینه استعلام نرخ و شرایط بیمه نامه های باربری وارداتی، صادراتی و حمل داخلی بر بستر برخط اشاره کرد و افزود: شرکت بیمه سامان به توسعه فعالیت در خصوص ارائه پوشش های بیمه حمل کالا و افزایش سهم بازار در این رشته از خدمات بیمه پرداخته است.

معاون فنی بیمه های غیر زندگی شرکت بیمه سامان تاکید کرد که استمرار و توسعه فعالیت در ارائه پوشش های بیمه شناور های فعال در آب های سرزمینی کشور و شناور های حامل کالا به مقصد ایران یا از مبداء ایران و ارائه انواع بیمه های بدنه شناور و ارائه پوشش های حمایت و غرامت از دیگر موضوعاتی که در یکسال گذشته بیمه سامان به آن پرداخته است. فلاح توضیح داد که در یکسال گذشته ضمن تحلیل ریسک و طراحی مجوز رشته بیمه های صندوق امانات و رشته بیمه های تجهیزات خانگی از بیمه مرکزی اخذ شد و طراحی مازول نرم افزاری و فراهم کردن بستر ارائه پوشش بیمه مذکور بصورت برخط انجام شد. به گفته وی، ایجاد و توسعه بستر برخط جهت تمدید بیمه نامه های صادره، ایجاد و توسعه بستر برخط بمنظور رسیدگی به خسارات و ایجاد ۳۰۰۰ رکورد موفق در این خصوص، تحقیق بازار و تحلیل ریسک بمنظور توسعه فروش بیمه نامه های دام، طیور و حیوانات خانگی و بستر سازی بمنظور ارائه برخط در رشته بیمه های مهندسی و خاص است.

معاون فنی بیمه های غیر زندگی شرکت بیمه سامان گفت: مطالعه و زمینه سازی بمنظور ارائه برخط فرایند رسیدگی به خسارات رشته بیمه های کارفرما در قبال کارکنان و فرایند صدور بیمه نامه های مسئولیت شهروندی و مسئولیت جامع دوچرخه و تحلیل نرخ حق بیمه رشته های بیمه مذکور با همکاری مدیریت اکچوئری نیز اقداماتی است که در یک سال گذشته شرکت بیمه سامان به آن پرداخته است. فلاح، افزود: مطالعه و طراحی پوشش بیمه های کیفیت محصول منجمده در رشته روغن های صنعتی برای نخستین بار در صنعت بیمه کشور با همکاری شرکت های دانش بنیان در شرکت بیمه سامان انجام شده است.

معاون فنی بیمه های غیر زندگی شرکت بیمه سامان اظهارداشت: آرمان صنعت بیمه فراهم کردن آرامش خاطر برای آحاد جامعه و امنیت سرمایه و تجارت فعالین اقتصادی است و شرکت بیمه سامان به نوبه خود بعنوان یکی از بیمه گران غیر دولتی که کلیه افراد و خانواده ها را بعنوان بازار هدف برگزیده می کوشد تا در راستای تامین امنیت و آرامش خاطر این بخش مهم و بنیادی از استفاده کنندگان از خدمات بیمه های بازرگانی گام بردارد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، مهدی فلاح گفت: در همین راستا ترویج و توسعه بیمه نامه های خرد، استفاده گسترده از فناوری های نو در زمینه های تجزیه و تحلیل داده، فناوری اطلاعات و ارتباطات، هوش مصنوعی و اینترنت اشیا، بمنظور ارتباط هرچه سریعتر، سهل تر و ارائه خدمات برخط، بهنگام و اقتصادی در دستور کار شرکت بیمه سامان قرار گرفته تا نیاز های بیمه ای جامعه هدف را برآورده کند.

معاون فنی بیمه های غیر زندگی شرکت بیمه سامان اظهارداشت: در یکسال گذشته اقدامات مهمی در رشته بیمه های درمان، آتش سوزی، اتومبیل، مسئولیت، مهندسی و رشته های خاص و باربری، کشتی و هواپیما در این شرکت رقم خورده است.

فلاح توضیح داد که مطالعه بمنظور بکارگیری هوش مصنوعی در ارزیابی خسارت های مالی بیمه های اتومبیل یکی از اقدامات شرکت بیمه سامان در یکسال گذشته است که در مرحله تست نهایی قرار دارد همچنین بهره برداری از فرایند ارتباط برخط در انتقال تصاویر در فرایند بازدید اولیه خودرو و در فرایند بازدید خسارت از طریق نرم افزار مربوطه از دیگر اقدامات انجام شده است.

به گفته وی در یکسال گذشته شرکت بیمه سامان، شعبه تخصصی خسارت بیمه های اتومبیل را بمنظور ارائه خدمات تخصصی و بهنگام به بیمه گذاران و زیان دیدگان ایجاد کرده است همچنین تشکیل پرونده خسارات مالی بیمه های اتومبیل و رسیدگی به خسارات بصورت برخط در تمامی شعب شرکت بیمه سامان در سطح کشور انجام می معاون فنی بیمه های غیر زندگی شرکت بیمه سامان با اشاره به اهمیت رشته بیمه درمان گفت: بمنظور استفاده از داده کاوی اطلاعات شرکت های برون سپار خدمات خسارت بیمه های درمان و بمنظور تحلیل نرخ حق بیمه و کنترل ریسک با همکاری مدیریت اکچوئری مطالعاتی انجام شد و نتایج تحلیل مذکور در رشته های بیمه درمان گروهی و درمان خانواده مورد استفاده قرار گرفته است.

فلاح، مطالعه، طراحی و اجرای آزمایشی فرایند ارزیابی ریسک در رشته



بیمه سامان با استفاده از هوش مصنوعی سرعت خدمات رسانی به مشتریان را افزایش می دهد

به گفته وی، نظام ارجاع و پزشک خانواده، می تواند به درستی مراجعات غیر ضروری به پزشکان متخصص، مراکز درمانی و آزمایش های غیر الزامی را کنترل کنند.

ضرایب تصریح کرد: وقت آن رسیده که چولگی سه ضلعی اقتصاد سلامت شامل شرکت بیمه، مرکز درمانی و بیمه شده، از سمت مراکز خدمات درمانی کاهش یافته و از این طریق، ضمن کاهش هزینه های غیر ضرور، رضایت مشتریان نیز افزایش یابد. مدیرعامل شرکت بیمه سامان، با اشاره به این که شرکت بیمه می تواند بیمه شده را به سمت روش درست درمان هدایت کند، اظهار کرد: با ابزار فناوری و هوش مصنوعی، می توان این مسیر را ایجاد کرد.

وی، با بیان اینکه هوش مصنوعی می تواند به شفاف سازی اطلاعات بیمه شدگان به ویژه در حوزه درمان کمک بسیاری کند، افزود: با این اقدام، نه تنها کیفیت خدمات رسانی به مشتریان افزایش می یابد، بلکه محاسبات هزینه ای نیز دقت و سرعت بهتری خواهند داشت.

مدیرعامل شرکت بیمه سامان همچنین با بیان این که هدف نهایی صنعت بیمه، جلب رضایت مشتریان است، گفت: به این منظور، ابتدا باید رضایت را درون سازمان ایجاد کرد، به گونه ای که نیروی انسانی شرکت های بیمه و نیز شبکه فروش باید راضی باشند. وی، افزود: شرکت های بیمه باید بستر لازم برای فعالیت سریع و دقیق ۱۰۰ هزار نماینده را فراهم کنند تا آنها نیز بتوانند خدمتی موثر را به مشتریان ارائه کنند. ضرایب ادامه داد: وظیفه بیمه گران این است که شبکه فروش را چنان گسترش بدهند تا مشتری بتواند با سرعت و کیفیت به آن دسترسی لازم را داشته باشد که این نیز از طریق ابزار فناوری و هوش مصنوعی قابل انجام است.

مدیرعامل شرکت بیمه سامان با تاکید بر این که ابزار مبتنی بر هوش مصنوعی، بستر مناسبی برای ارتقای سطح خدمات بوده و منجر به افزایش میزان رضایت مشتریان از شرکت های بیمه می شود، گفت: شرکت بیمه سامان نیز با استفاده از همین فناوری، در تلاش است تا دسترسی به دستورالعمل ها و شیوه نامه های موجود عملیات بیمه گری را ساده سازی کرده و از این طریق، سرعت و دقت خدمات رسانی به مشتریان را بهبود بخشد.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، احمد رضا ضرایب در سخنرانی در پل های جانبی سی و یکمین همایش ملی و دوازدهمین همایش بین المللی بیمه و توسعه تصریح کرد که نظام بانکی و بیمه ای کشور در حوزه فناوری اطلاعات پیشرفت قابل توجهی دارد و صنعت بیمه نیز علاوه بر استفاده معمول از فناوری اطلاعات در حوزه ارزیابی خسارت آنلاین و یا چت بات، به حوزه مدیریت دانش نیز ورود کرده است.

وی افزود: پیش از این، اطلاعات مرتبط با صدور بیمه نامه، ارزیابی و پرداخت خسارت با شیوه های سنتی منتقل می شد، اما اکنون هوش مصنوعی به این موضوع ورود کرده و در نتیجه میزان جست و جو کردن و پرس و جو در این باره به حداقل می رسد.

مدیرعامل شرکت بیمه سامان، در ادامه به موضوع افزایش هزینه های درمان، ناتوانی برخی افراد در تامین حق بیمه درمان و سخت تر شدن فرایند پرداخت هزینه های بیمارستانی توسط شرکت های بیمه ای پرداخت و افزود: باید میزان مراجعه بیمه شدگان به مراکز درمانی و پزشکان به شکل منطقی کنترل شود.



در دوره مسابقات هوش مصنوعی امیر کبیر اعلام شد:

بیمه سامان با بورسیه تحصیلی به استقبال نخبگان دانشجویی رفت

در این مسیر از هیچ کوششی دریغ نخواهد کرد. به گفته فروغی، شرکت بیمه سامان با حمایت از دانشجویان مستعد، نخبگان و افراد علاقمند به حوزه صنعت بیمه اقدام به اعطای بورسیه تحصیلی کرده تا دانشجویان بتوانند علاوه بر حمایت مالی، راهی مطمئن برای ورود به صنعت بیمه داشته باشند. وی از «پلنت» به عنوان یکی از زیرمجموعه های گروه بیمه ای سامان که دارای موقعیتی قابل توجه برای پرداختن ایده های خلاقانه و نوآورانه بوده یاد کرد و افزود که پلنت حامی طرح ها و ایده های مرتبط با هوش مصنوعی بوده و علاقه مندان می توانند از این ظرفیت به خوبی استفاده کنند. بر اساس این گزارش، در این دوره از مسابقات که با حمایت معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش بنیان ریاست جمهوری برگزار شد، چهار مسابقه ملی شامل مسابقه پیش بینی بازار سهام، مسابقه دستیار هوشمند مالی، مسابقه پیش بینی وفاداری مشتریان و مسابقه بازشناسی گوینده برگزار شد. همزمان با رویداد پایانی این مسابقات، غرفه بیمه سامان با هدف آشنایی هرچه بیشتر دانشجویان از این شرکت، اطلاع از شرایط بورسیه تحصیلی و مشاغل حین تحصیل برپا شد.

رویداد نهایی هشتمین دوره مسابقات هوش مصنوعی امیرکبیر (مهما) با حمایت شرکت بیمه سامان، برگزار شد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، هشتمین دوره این مسابقات از فروردین سال جاری آغاز شد و تا آبان ماه سال جاری هم ادامه داشت که در این رویداد بیش از ۵۰۰ تیم در چهار رشته به رقابت پرداخته و از این تعداد ۳۰ تیم به دور نهایی مسابقات راه یافتند.

معاون توسعه سازمان و سرمایه های انسانی شرکت بیمه سامان در رویداد پایانی این مسابقات، ضمن اظهار خرسندی از برگزاری چنین مسابقاتی در کشور، آینده را متعلق به فعالان حوزه هوش مصنوعی دانست و گفت: برگزاری این مسابقات، نشان از نگاه خلاقانه دانشگاه به موضوع هوش مصنوعی دارد. فرزند فروغی با بیان اینکه شرکت بیمه سامان به نوآوری و ارائه محصولات جدید، اعتقاد راسخ دارد، افزود: ما تلاش می کنیم برای خدمات رسانی به مشتریان، از خدمات مبتنی بر هوش مصنوعی استفاده بیشتری داشته باشیم. وی، از راه اندازی خدمات بورسیه تحصیلی برای نوآوران بویژه فعالان حوزه هوش مصنوعی توسط شرکت بیمه سامان خبر داد و گفت: بیمه سامان، حامی پروژه ها و ایده های خلاقانه بوده و



مدیر بیمه های درمان بیمه سامان مدیر نمونه صنعت بیمه شد

در سی و یکمین همایش ملی و دوازدهمین همایش بین المللی بیمه و توسعه، جمیل صیدی مرادی، مدیر بیمه های درمان شرکت بیمه سامان به عنوان مدیر نمونه صنعت بیمه معرفی شد. به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، در این همایش که در مرکز همایش های بین المللی برج میلاد برگزار شد، پس از بررسی سوابق کاری و علمی، صیدی مرادی در میان مدیران نمونه ششمین دوره انتخاب کارکنان صنعت بیمه قرار گرفت. سی و یکمین همایش ملی و دوازدهمین همایش بین المللی بیمه و توسعه با حضور رئیس جمهوری اسلامی ایران، وزیر امور اقتصادی و دارایی، رئیس کل بیمه مرکزی و جمعی از نمایندگان مجلس شورای اسلامی و مدیران و فعالان صنعت بیمه برگزار شد.



کسب ۵ مقام برتر توسط بانک سامان در جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی

خود کند. همچنین در بخش نشریات داخلی، مجله داخلی بانک سامان و در بخش ویژه نامه های اقتصادی گزارش های اقتصادی صنایع و گزارش عملکرد اقتصادی و در بخش کتاب، کتاب پریان پارسی که همگی در روابط عمومی بانک سامان تهیه و تولید می شود، توانستند جایزه رتبه نخست را از هیئت داوران جشنواره دریافت کنند. همچنین در بخش خبر نیز هیئت داوران جشنواره، جایزه رتبه دوم را به روابط عمومی بانک سامان اهدا کردند.

روابط عمومی بانک سامان در نوزدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی توانست رتبه های برتر ۵ بخش این جشنواره را از آن خود کند. به گزارش سامان رسانه، روابط عمومی بانک سامان در نوزدهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی توانست در بخش های فرهنگ سازی، نشریه داخلی، ویژه نامه، کتاب و خبر رتبه های برتر را به خود اختصاص دهد. بر این اساس، بانک سامان در بخش فرهنگ سازی توانست با تحکیم و ترویج از جشن های آیینی، رتبه نخست را از آن





بورس ایران چرا و چگونه رخ می‌دهند و منشأ آنها چیست؟ در این یادداشت به تحلیل عواملی می‌پردازیم که زمینه‌ساز رفتار اقتصادی تورم‌گرای دولت‌ها بر جامعه است و باعث می‌شود، ابر تورم همواره بر فضای اقتصاد ایران سایه بپاشد.

۱. کاهش بار بدهی‌ها

● تسویه بدهی‌ها: در ساختارهای حکومتی با اقتصاد دولتی، تورم می‌تواند به کاهش ارزش واقعی بدهی‌های دولتی کمک کند. وقتی قیمت‌ها افزایش می‌یابند، ارزش واقعی بدهی‌ها کاهش می‌یابد و دولت‌ها می‌توانند با هزینه کمتری آن‌ها را تسویه کنند. تسلط حداکثری دولت بر ساختار اقتصادی در شرایط تورمی این امکان را برای دولت پدید می‌آورد که در مورد هزینه و درآمد خود تصمیم بگیرد و بدون مشکلی آن را عملیاتی کند. بروز پدیده‌هایی مثل برداشت از بانک‌ها، استقراض از بانک مرکزی، فروش اوراق دولتی یا خزانه همه‌وهمه مقولاتی هستند که در سایه تورم به دولت فرصت ریکآوری می‌دهند.

۲. تحریک رشد اقتصادی

● افزایش تقاضا: در شرایط تورمی، مصرف‌کنندگان ممکن است به سرعت خرید کنند تا از عقب ماندن خود از سرعت افزایش قیمت‌ها جلوگیری کنند. این امر می‌تواند به تحریک تقاضا و رشد اقتصادی منجر شود. درست مثل اتفاقی که در بازار خودرو می‌افتد.

● سرمایه‌گذاری: تورم می‌تواند انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری باشد، زیرا سرمایه‌گذاران ممکن است به دنبال کسب بازدهی بیشتر از نرخ تورم باشند. این فضا باعث حرکت نوسانی مردم با سرمایه‌های خرد و بزرگ در بازارهای مختلف می‌شود و دولت به دلیل اشراف کامل بر فضاهای بازاری ایران به راحتی از درآمدهای کارمزدی و مالیاتی و چرخش پول منتفع می‌شود.

علاقه‌مندی دولت‌های با دکترین اقتصادی بسته و مبتنی بر منابع، به تورم، ناشی از ترکیبی از عوامل اقتصادی، سیاسی و اجتماعی است. این دولت‌ها ممکن است به جای انجام اصلاحات اساسی و پایدار در ساختارهای ناپایدار و نامطلوب اقتصادی و سیاسی و اجتماعی، به تورم به عنوان یک راه حل اسان و موقتی روی آورند که در بلندمدت می‌تواند به مشکلات بیشتری منجر شود.

احمد کاتوزیان در کتاب «ایران جامعه کوتاه‌مدت» به بررسی ویژگی‌های اجتماعی، اقتصادی و سیاسی ایران پرداخته است و بر اساس فرضیه و تحلیل‌های این کتاب می‌توان بسیاری از عوامل بنیادین مؤثر بر گرایش جدی پیکره اقتصاد ایران به تورم را درک و تحلیل کرد. جامعه‌ای که در آن تخصص‌گرایی مطرح نیست، جامعه‌ای که بخش بزرگی از آن را اقتصاد دولتی دربرگرفته و جامعه‌ای که از اقتصاد آزاد و تعاملات بین‌المللی فاصله جدی گرفته است و در نهایت جامعه‌ای که فاقد کلان‌گزاره‌های راهبردی در حوزه اقتصاد است و یا دست‌کم فاقد برنامه و اهتمام لازم برای تغییر وضعیت است. از همین رو می‌توان اذعان کرد که اساس مأموریت دولت‌های ایران در چند دهه اخیر حل مسائل و موضوعات موقت و سریع و کوتاه‌مدت و بعضاً کم‌اثر است و فضا و فرصت و شجاعت و ریسک‌پذیری رفتن به سمت مسائل زیربنایی مؤثر بر مسائل داخلی و بین‌المللی را نداشته‌اند.

اما سؤالی که مطرح می‌شود این است که چطور می‌شود در یک فرایند چهل ساله، اقتصاد ایران علی‌رغم دسترسی به دوپینگ نفت و گاز همواره درگیر تورم بوده است و شاهد کمترین تلاشی برای مدیریت و کاهش آن نبودیم.

ابهامات اجرایی فراوان در فرایندهای تولید و تجارت، چندنرخ بودن ارز، قیمت‌های دستوری، دخالت در بازارهایی مثل خودرو، سکه، دلار و حتی

در این یادداشت به تحلیل عواملی پرداخته شد که زمینه‌ساز رفتار اقتصادی تورم‌گرای دولت‌ها بر جامعه است و باعث می‌شود، ابرتورم همواره بر فضای اقتصاد ایران سایه بیفکند.

۳. کاهش بیکاری

● ایجاد اشتغال: تورم می‌تواند به افزایش اشتغال منجر شود. وقتی تقاضا و صادرات افزایش می‌یابد، شرکت‌ها به استخدام بیشتر کارگران ترغیب می‌شوند که البته در این بخش بیشتر به دلیل مهاجرت نیروی کار و کاهش جمعیت جویای کار شاهد کمی رونق هستیم.

۴. مدیریت سیاست‌های پولی

● قدرت مدیریت بازارها: تورم کنترل شده به دولت‌ها فرصت بسیار ارزشمندی برای مدیریت بازارهای موازی می‌دهد تا بتوانند با سیطره اطلاعاتی و عملیاتی با تغییر روندها و شاخص‌ها حرکت جریان‌های پولی را هدایت کنند و به تخلیه توان بازارها بپردازند.

● انعطاف‌پذیری: در شرایطی که تورم در سطحی کنترل شده باشد، دولت‌ها می‌توانند سیاست‌های پولی را به گونه‌ای تنظیم کنند که به رشد اقتصادی کمک کند. این موضوع بستگی بسیار زیادی به تعامل وزارت اقتصاد و بانک مرکزی دارد. اما واقعیت این است که پیچیدگی شرایط حاکم بر اقتصاد تحریمی ایران مانع از هرگونه انعطاف‌پذیری برای شکل‌دهی و حفظ جریان رشد اقتصادی می‌شود.

۵. تأمین منابع مالی

● افزایش درآمدهای مالیاتی: با افزایش قیمت‌ها، درآمدهای مالیاتی دولت نیز افزایش می‌یابد. این موضوع می‌تواند به تأمین منابع مالی برای پروژه‌های عمومی و خدمات اجتماعی کمک کند.

● افزایش درآمدهای کارمزدی و خدماتی: افزایش تورم این حق و امکان را به دولت‌ها می‌دهد که کارمزد خدمات انحصاری خود مثل عوارض گمرکی، ورود و خروج و... را بیشتر و بیشتر کند و به درآمدهای خود بیفزاید.

آیا رشد اقتصادی با تورم حداقلی امکان‌پذیر است؟

اما آیا واقعاً هیچ راهی برای دولت‌ها وجود ندارد تا بدون تکیه به تورم کمرشکن بتوانند چرخ اقتصاد را به گردش درآورند؟ قطعاً که هست و این اتفاق در بسیاری از کشورهای دارای شرایط مشابه جمعیتی، منابعی، درآمدی و... تجربه شده است. دولت‌ها و سیاست‌گذاران اقتصادی می‌توانند از روش‌های مختلفی برای تحریک رشد اقتصادی و بهبود وضعیت مالی کشور استفاده کنند، بدون اینکه به افزایش تورم منجر شوند. در ادامه به برخی از این راه‌ها اشاره می‌شود:

۱. بهبود بهره‌وری

● سرمایه‌گذاری در فناوری: ارتقای فناوری و نوآوری در صنایع می‌تواند به افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌ها منجر شود.

● آموزش و مهارت‌آموزی: سرمایه‌گذاری در آموزش نیروی کار می‌تواند کارایی و تولید را افزایش دهد.

۲. توسعه زیرساخت‌ها

● سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها: بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقل، انرژی و ارتباطات می‌تواند به تسهیل تجارت و افزایش تولید کمک کند.

● پروژه‌های عمومی: اجرای پروژه‌های عمومی می‌تواند به ایجاد اشتغال و تحریک تقاضا بدون افزایش تورم منجر شود.

۳. تنظیم سیاست‌های مالی و پولی

● سیاست‌های مالی انبساطی: دولت می‌تواند با کاهش مالیات‌ها یا افزایش هزینه‌های دولتی، تقاضا را تحریک کند بدون اینکه به تورم بالا منجر شود.

● سیاست‌های پولی محتاطانه: بانک مرکزی می‌تواند با تنظیم نرخ بهره به کنترل تورم و درعین حال حمایت از رشد اقتصادی بپردازد.

۴. تنوع اقتصادی

● تنوع در تولید: تشویق به تنوع در صنایع و تولید می‌تواند به کاهش وابستگی به یک بخش خاص و افزایش مقاومت اقتصادی کمک کند.

● توسعه صادرات: افزایش صادرات می‌تواند به رشد اقتصادی و ایجاد بازارهای جدید کمک کند.

۵. ایجاد محیط کسب‌وکار مناسب

● کاهش موانع اداری: ساده‌سازی فرایندهای اداری و کاهش بوروکراسی می‌تواند به افزایش سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی کمک کند.

● حمایت از کارآفرینی: تشویق به کارآفرینی و نوآوری می‌تواند به ایجاد مشاغل جدید و افزایش تولید منجر شود.

۶. کنترل هزینه‌ها

● مدیریت هزینه‌های دولتی: کاهش هزینه‌های غیرضروری و بهینه‌سازی مصرف منابع می‌تواند به ایجاد توازن مالی کمک کند.

● مبارزه با فساد: کاهش فساد و بهبود شفافیت مالی می‌تواند به بهبود کارایی و کاهش هزینه‌ها منجر شود.

۷. گسترش ارتباطات بین‌المللی و سیاسی

● مدیریت روابط تجاری بین‌المللی: دولت‌ها به‌عنوان تسهیل‌گر تجارت می‌توانند نقش مهمی در توسعه ارتباطات شرکت‌ها و اتاق‌های بازرگانی ایفا کنند و زمینه ورود کشور به بازارهای سایر کشورها را فراهم کنند.

● مدیریت تنش‌های سیاسی: تغییر دکترین سیاسی بر مبنای اهداف و راهبردهای کلان اقتصاد کشور می‌تواند نقش بسیار مهم و غیرقابل‌انکاری در کاهش تنش‌های بازاری و توسعه سرمایه‌گذاری‌های خارجی و افزایش اشتغال و رونق اقتصادی داشته باشد.

● درحالی‌که افزایش تورم ممکن است در برخی موارد به رشد اقتصادی کمک کند، اما راه‌های متعددی وجود دارد که می‌تواند بدون افزایش تورم به بهبود وضعیت اقتصادی منجر شوند. اتخاذ رویکردهای هوشمندانه و متعادل در سیاست‌گذاری اقتصادی می‌تواند به توسعه پایدار و بهبود کیفیت زندگی مردم کمک کند.



همایش صنایع غذایی

همایش «چشم‌انداز صنایع غذایی؛ چالش‌ها و فرصت‌های پیش رو» به همت آکادمی سامان در تاریخ ۱۴ آذرماه در محل آمفی‌تئاتر برج سامان برگزار شد. در این همایش که با حضور برخی از اعضای هیئت‌مدیره بانک سامان، مدیرعامل و مدیران ارشد بانک سامان برگزار شد جمع کثیری از مدیران عالی‌رتبه مشتریان بانکداری شرکتی فعال در حوزه صنایع غذایی شرکت داشتند. در این همایش، پس از سخنرانی افتتاحیه علیرضا معرفت، مدیرعامل بانک سامان، فرهاد نیلی، امینه محمودزاده و محمد وصال از اعضای هیئت‌علمی دانشگاه صنعتی شریف ضمن ارائه تحلیل‌های علمی با موضوع چشم‌انداز اقتصاد ایران، تحلیل سفره خانوار ایرانی و تجارت مواد غذایی، به پرسش‌های متنوع حاضرین پاسخ دادند.



برای دومین سال متوالی اتفاق افتاد:

تکرار رتبه نخست بانک سامان در حوزه مبارزه با پول‌شویی

دومین سال پیاپی رتبه نخست مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم را از آن خود کند.

بر اساس اعلام صورت‌گرفته، بانک سامان بیشترین تطابق با مقررات و الزامات مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم در میان شبکه بانکی و مؤسسات اعتباری را داشته و به همین دلیل موفق شد رتبه نخست خود در این حوزه را برای دومین سال پیاپی تکرار کند.

بانک سامان برای دومین سال متوالی موفق شد تا رتبه نخست رعایت ضوابط مبارزه با پول‌شویی و تأمین مالی تروریسم در شبکه بانکی کشور را کسب کند.

به گزارش سامان رسانه، بر اساس نتایج بازرسی‌های صورت‌گرفته از بانک سامان، از منظر سنجش کیفیت برنامه عملیاتی و همچنین چگونگی پیشبرد تکالیف مقرر و اقدامات انجام شده، بانک سامان موفق شد برای



موبایلت بانک سامان در صدر بهترین اپلیکیشن‌های بانکی

سامان با کسب امتیاز ۴,۹ توانسته در صدر لیست برترین اپلیکیشن‌های بانکی قرار بگیرد. بنابر آنچه که تهیه‌کننده این گزارش تصریح کرده، حدود ۳۵۰ کامنت اخیر برای هر اپلیکیشن تا انتهای مرداد ماه ۱۴۰۳ تحلیل و تلاش شده تا در کنار تحلیل نظرات، میانگین امتیاز این اپلیکیشن‌ها طی سال‌های مختلف در این پیمایش اعمال شود.



بر اساس آخرین ارزیابی صورت‌گرفته، همراه‌بانک بانک سامان با نام تجاری «موبایلت» توانست با کسب بیشترین امتیاز کاربران، در صدر لیست بهترین اپلیکیشن‌های بانکی قرار بگیرد. به گزارش سامان رسانه، سایت ایران فین تک در گزارشی عنوان کرده که بر اساس تحلیل کامنت‌های کاربران در پلتفرم کافه‌بازار درباره ۲۰ اپلیکیشن برتر ایرانی در حوزه مالی، موبایلت بانک



قهرمان کوچک سامانی

در مسابقات اوراسیا رباتیک و هوش مصنوعی ۲۰۲۴ که به همت فدراسیون جهانی رباتیک و هوش مصنوعی (فیرا) با حضور بیش از هزار دانش آموز از هشت کشور منطقه اوراسیا، از ۱۷ تا ۱۹ آبان در شهر وان ترکیه برگزار شد یک تیم ایرانی موفق به کسب مقام اول شد.

در مراسم اختتامیه این مسابقات که در تاریخ ۱۹ آبان برگزار شد، یکی از تیم های ایرانی متشکل از کیان کربلایی، سامیار اکبر و سامیار رضا سلطانی موفق به کسب مقام اول در لیگ "Warehouse" شد. گفتنی است کیان کربلایی، فرزند همکارمان علی کربلایی ابراهیم همکار مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی است.



قهرمان سامانی

امیرحسین دیلاغیان، دانش آموز پایه دوازدهم، فرزند همکارمان مهدی دیلاغیان، کارشناس مدیریت پیگیری مطالبات مستقر در سرپرستی ناحیه ۱۷ (کرمان) موفق شد در مسابقات کشوری رباتیک (Robo IUT ۲۰۲۴) که در دانشگاه صنعتی اصفهان برگزار شد مقام نخست را کسب کند.



یلدا سنت دیرینه

| مژگان بابایی |



قصه‌های شب‌چله

در شب‌چله هر شهر بسته به فرهنگ شهر خود قصه خاص خود را نقل می‌کند؛ برای مثال قصه حسین کرد شبستری در میان آذربایجانی‌ها و داستان‌های شاهنامه در میان خراسانی‌ها، حسابی در این شب طرفدار دارد. همچنین فال حافظ سرگرمی دیگری در طولانی‌ترین شب سال است.

سفره یلدا

سفره یلدا با انواع خوراکی‌ها و تنقلات شامل آجیل شیرین و میوه‌ها که در رأس آن انار و هندوانه جلوه می‌کند، چیده می‌شود. جالب است بدانید در دوران گذشته سفره‌ای با اسم میزد پهن می‌کردند و از میوه‌های خاص خشک و تر و آجیل یا به اصطلاح زرتشتیان لُرک در سفره استفاده می‌شد که یکی از اجزای اصلی سفره یلدا است و در حقیقت ولیمه این جشن به‌شمار می‌رود. از سایر اجزا می‌توان به عطردان، آتشدان، بخوردان و برسم اشاره کرد. برسم ابزاری برای دعاخوانی است که از فلز نقره و برنج یا شاخه گیاهی خاص درست شده است. آجیل‌ها از جمله توت خشک و میوه و انجیر خشک، مهم‌تر از گزینه شام در شب یلدا هستند. چون در گذشته نگهداری میوه‌ها آسان نبود، از این‌رو برای مصرف و نگهداری زیاد، آنها را خشک می‌کردند.

یلدا در شهرهای ایران

حال به رسم یلدا در چند استان ایران اشاره خواهیم کرد: در آذربایجان شرقی و غربی، خنجه‌های زیبای پر زرق و برق به خانه نامزد یا تازه عروس می‌برند و هندوانه تزئین‌شده در شال‌های قرمز رنگی می‌گذارند. مردم شمال اما با تزئین ماهی، این رسم را برگزار می‌کنند. اصفهانی‌ها نیز بر این باورند که چله در ایران به دو بخش تقسیم می‌شود؛ چله بزرگ و کوچک. در اصفهان این شب به نام چله زری نام‌گذاری شده، اما در شهرهای دیگر این استان عمو چله معروف است. در استان مازندران علاوه بر خوردن خوراکی، از فردوسی‌خوانی نیز لذت می‌برند. در استان فارس، مردم شیراز سفره شب‌چله را همانند سفره نوروز، رنگین پهن می‌کنند.

کلام آخر

شب‌چله از تاریخ کهن ایرانیان به‌عنوان رسمی فراموش‌نشدنی نسل به نسل ادامه پیدا کرده، اما متأسفانه چند سالی است که دستخوش تجمعات و رسم‌های عجیب شده است. در واقع لاکچری‌پسندی موجب نمایشی شدن این شب طولانی به‌جای لذت بردن در جمع خانوادگی شده است. چه خوب است که این شب را طوری جشن بگیریم در لحظات آن خاطرات خوش ساخته شود، نه فقط عکسی در فضای مجازی برای به رخ کشیدن تجمعات!

دوست دارم در این یادداشت به دور از تمام واقعیت‌های جامعه از زیبایی‌های طولانی‌ترین شب سال بگویم.

نزدیک به چند هزار سال است که آخرین شب پاییز یعنی شب یلدا که تاریک‌ترین و طولانی‌ترین شب سال است، توسط ایرانیان جشن گرفته می‌شود.

این شب که از دیرباز تا به امروز مورد توجه و اهمیت ایرانیان واقع شده، یک سنت دیرینه محسوب می‌شود که تا امروز نه تنها از ارزش آن کم نشده، بلکه جایگاه بسیار ویژه‌ای نیز نزد ایرانیان دارد.

جشن یلدا امروزه توسط ایرانیان با شب‌نشینی اقوام و خانواده در کنار یکدیگر برگزار می‌شود و در این شب بزرگان خانواده، شروع به تعریف قصه‌های کهن می‌کنند.

تعریف یلدا

یلدا به زمان مابین غروب آفتاب از تاریخ ۳۰ آذر یعنی آخرین روز پاییز تا طلوع آفتاب یکم دی، نخستین روز زمستان گفته می‌شود که مصادف با ائتلاف زمستانی در نیمکره شمالی است. به همین دلیل است که از این تاریخ به بعد، طول شب بلند و طول روز کوتاه می‌شود.

علت نام‌گذاری

علت نام‌گذاری یلدا برگرفته از یک واژه سریانی، زبان رایج مسیحیان و به معنای تولد و زایش است.

این واژه سریانی از طریق مهاجرت مسیحیان اولیه از روم به ایران آن‌هم به دلیل فرار از سختی‌ها و به علت نزدیک بودن این فرهنگ‌ها به فارسی راه پیدا کرده است.

البته در کتب تاریخی واژه‌نامه دانشمند بزرگ و تقویم‌شناس ابوریحان بیرونی، به نام میلاد اکبر از این شب یاد می‌کند و آن را میلاد خورشید می‌نامد.

تاریخچه یلدا

پیدا شدن ظروف سفالی دوران قبل از تاریخ نشان می‌دهد که از ۷ هزار سال پیش یلدا مطرح بوده، اما ثبت دقیق آن به ۵ هزار سال پیش بر می‌گردد.

میوه‌های یلدا

میوه‌های مخصوص یلدا هندوانه و انار است که به دلیل رنگ سرخ‌شان، نماینده خورشید در شب هستند. انار جایگاه ویژه‌ای در میان ادیان بزرگ جهان دارد و حتی در مراسم زرتشتیان از شاخه‌ها و میوه انار استفاده می‌شود. دیگر میوه‌هایی که در این شب می‌توان از آنها یاد کرد؛ خرمالو، پرتقال، کدو تنبل و لبو است. همچنین در دیدگاه گذشتگان، آتش روشن کردن نماد روشنی و خورشید بود و بعضی‌ها آن را رفع تاریکی و نحسی اهریمن می‌دانستند و در این شب آتش روشن می‌کردند.

مسئولیت نخواندن این کتاب با خودتان است.

Rework:

Ignore this book at your own peril

By Jason Fried & David Heinemeier

اثر جیسن فرید و دیوید هاینمیر هنسون

مترجم: بهرنگ نوروزی نیا

درجه محبوبیت در سایت گود ریدز: ۳.۹۸ از ۵



درباره کتاب

نویسندگان باور دارند برنامه‌ریزی‌های بلندمدت اغلب غیر واقعی و وقت گیرند. به جای تمرکز بر برنامه‌ریزی‌های پیچیده، بهتر است روی اجرای ایده‌ها متمرکز شوید.

۲. رشد کمتر، بهتر است:

بزرگ شدن همیشه به معنای بهتر شدن نیست. شرکت‌های کوچک می‌توانند انعطاف‌پذیری بیشتری داشته باشند و تصمیم‌های سریع‌تری بگیرند.

۳. جلسات کمتر:

جلسات اغلب زمان‌بر و ناکارآمدند. تنها در صورت نیاز واقعی جلسه برگزار کنید و زمان آن را کوتاه نگه دارید.

۴. نیازی به کمال نیست:

منتظر نمانید تا همه چیز بی نقص شود. محصول یا خدمات خود را ارائه دهید و در طول مسیر آن را بهبود ببخشید.

۵. فرهنگ کار واقعی:

به جای تمرکز بر ساعات‌های طولانی کار، بر خروجی و کیفیت تمرکز

کتاب Rework اثری از جیسن فرید و دیوید هاینمیر هنسون، بنیان‌گذاران شرکت نرم‌افزاری Basecamp است. این کتاب که اولین بار در سال ۲۰۱۰ منتشر شد، به سرعت محبوبیت پیدا کرد و به یکی از کتاب‌های پرفروش در زمینه کسب‌وکار تبدیل شد. Rework دیدگاه‌های رایج درباره کارآفرینی، مدیریت و بهره‌وری را به چالش می‌کشد و راهکارهایی ساده، کاربردی و متفاوت برای موفقیت در دنیای کسب‌وکار ارائه می‌دهد.

موضوع اصلی کتاب

Rework بر این ایده تأکید دارد که برای موفقیت در کسب‌وکار، نیازی به پیروی از قوانین و کلیشه‌های قدیمی نیست. نویسندگان با دیدگاهی مینیمالیستی و عمل‌گرایانه، راهکارهایی ارائه می‌دهند که کارآفرینان بتوانند سریع‌تر، بهتر و بدون اتلاف منابع به اهدافشان برسند.

نکات کلیدی کتاب

۱. برنامه‌ریزی کمتر، عمل بیشتر:



کنید. تعادل بین کار و زندگی اهمیت زیادی دارد.

۶. تبلیغات طبیعی:

نیازی به بودجه‌های کلان برای تبلیغات نیست. ارائه محصولات یا خدمات خوب باعث می‌شود مشتریان، خودشان مبلغان شما شوند.

چرا باید این کتاب را بخوانید؟

● **Rework** برای کسانی است که به دنبال راهی متفاوت برای کارآفرینی و مدیریت هستند.

● این کتاب با زبانی ساده، داستانی و پر از مثال‌های واقعی نوشته شده و خواندن آن الهام‌بخش است.

● اگر از قوانین قدیمی کسب‌وکار خسته شده‌اید، این کتاب به شما یاد می‌دهد چطور خارج از چارچوب فکر کنید و عمل کنید.

Rework دیدگاه تازه‌ای به کار، بهره‌وری و موفقیت ارائه می‌دهد. این کتاب به شما نشان می‌دهد که موفقیت به معنای پیچیدگی یا پیروی کورکورانه از اصول قدیمی نیست، بلکه با تفکر ساده‌تر و عمل‌گرایانه‌تر می‌توانید به نتایج بهتری برسید.

چکیده از کتاب

یکی از قسمت‌های معروف کتاب **Rework**:

شروع به ساختن چیزی کن

Start Making Something

ایده‌ها ارزان و فراوان هستند. سؤال واقعی این است که چقدر خوب می‌توانید آن‌ها را اجرا کنید

Ideas are cheap and plentiful. The real question is how well you execute

توضیح کوتاه

این جمله به این نکته اشاره دارد که داشتن ایده به تنهایی کافی نیست. در واقع، ایده‌ها تا وقتی اجرایی نشوند، هیچ ارزشی ندارند. بسیاری از افراد زمان زیادی را صرف ایده‌پردازی می‌کنند، اما برای عملی کردن آن‌ها اقدامی نمی‌کنند. این بخش از کتاب تأکید می‌کند که برای موفقیت، بهتر است به جای تمرکز بیش از حد بر ایده‌های عالی، روی اجرای سریع و مؤثر آن‌ها تمرکز کنیم.

این تفکر، به‌ویژه در دنیای استارت‌آپ‌ها، اهمیت زیادی دارد؛ جایی که سرعت اجرا و تطبیق با بازار، اغلب تعیین‌کننده موفقیت یا شکست است.

این کتاب مناسب چه افرادی است؟

کتاب **Rework** برای طیف گسترده‌ای از افراد مناسب است، به‌ویژه این افراد:

۱. کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار

۲. افرادی که به فکر راه‌اندازی استارت‌آپ هستند

۳. مدیران و تیم‌های کاری

۴. افراد خلاق و تولیدکنندگان محتوا

۵. همه افرادی که به دنبال بهره‌وری بیشتر هستند

درباره نویسندگان

جیسون فرید و دیوید هاینمیر هنسون نویسندگان کتاب **Rework**، بنیان‌گذاران شرکت نرم‌افزاری **Basecamp** هستند.

● جیسون فرید: یک کارآفرین و نویسنده خلاق است که به فلسفه ساده‌گرایی در کار و زندگی اعتقاد دارد. او تلاش کرده با طراحی ابزارهایی ساده و کاربردی، زندگی کاری افراد را راحت‌تر کند.

● دیوید هاینمیر هنسون: نه تنها هم‌بنیان‌گذار **Basecamp** است، بلکه خالق فریم‌ورک برنامه‌نویسی معروف **Ruby on Rails** هم هست. او از طرفداران پروپا قرص کار هوشمندانه و کمتر، اما با بازدهی بالاست. این دو نفر در کتاب **Rework** دیدگاه‌های غیرمتعارفشان درباره کار و کسب‌وکار را به اشتراک گذاشته‌اند که باعث محبوبیت و تأثیرگذاری این اثر شده است.



منبع فارسی:

[/https://bookcofe.ir](https://bookcofe.ir)



منبع انگلیسی:

<https://www.goodreads.com/book/show/6732019-rework>



پرسش و پاسخ

مثل روال گذشته، قاره هر ماه با طرح به سؤال درباره موضوعات مختلف مثل موضوعات بانکی، کسب و کار، ارتباطات و... نظر همکاران بانک سامان رو در رابطه با اون موضوع دریافت کنیم و از طریق انتشار پاسخها در این صفحه، بتونیم کمک کنیم تا دانش و تجربه هر کدام از همکاران بانک سامان، به صورت روان تر جریان پیدا کنه و به دست همه خوانندگان نشریه سامان برسه.

و اما سؤال این ماه: چگونه نقد خود را نسبت به مدیر یا فرد مافوق خود بیان می کنید؟

۲. لحن و شیوه ارائه
با احترام شروع کنید: مثلاً با قدردانی از تلاش‌ها یا جنبه‌های مثبت رفتار مدیر شروع کنید.
به جای انتقاد شخصی، بر مشکل تمرکز کنید: از جملاتی مثل به نظرم این فرایند می‌تواند بهبود پیدا کند" به جای "شما همیشه اشتباه می‌کنید" استفاده کنید.
از زبان "من" استفاده کنید: مثلاً "من احساس می‌کنم..." یا "تجربه من نشان می‌دهد که..." و از حالت تهاجمی پرهیز کنید.
۳. راه حل ارائه دهید:
صرفاً مشکل را بیان نکنید؛ پیشنهادهایی برای بهبود شرایط بدهید. این نشان می‌دهد که شما نگرش سازنده‌ای دارید.
۴. گوش دادن به بازخورد مدیر:
فرصت دهید که مدیر نظرات خود را بیان کند. شاید دلایل خاصی برای تصمیماتش وجود داشته باشد که شما از آن بی‌اطلاع هستید.
۵. شفاف و مختصر باشید:
از حاشیه رفتن خودداری کنید و نکات اصلی را واضح و مختصر بیان کنید.
۶. پیگیری کنید:
اگر نقد شما پذیرفته شد یا تغییری انجام شد، از مدیر برای توجه به حرفتان قدردانی کنید.

● حامد دورقی‌نژاد - بانکدار فروش شعبه اروند

شکی در این نیست که برخی از انسان‌ها در مقایسه با برخی دیگر، انتقادپذیرتر هستند. اما به هر حال افراد انتقادناپذیر هم، شاید اگر به شیوه‌ی

● علی توسن - بانکدار فروش - شعبه بازار کفاش‌ها

به نظر بنده انتقاد برای داشتن محل کاری سالم ضروری است هدف از انتقاد باید منجر به بهبود بهره‌وری یا عملکرد شخص یا قسمت مورد انتقاد شود و برای در مسیر ناب شدن و توسعه فردی و سازمانی امری ضروری هست (هر چند در بخشی از سطوح سازمان انتقاد نه تنها اثربخش نبوده؛ بلکه به ضرر شخص منتقد است و می‌تواند نتیجه عکس داشته باشد)؛ بنابراین بهترین نقد باید با داشتن دلایل گفتاری و منطقی از طریق گفتگو و ارتباط کلامی با مقام مافوق بیان شود تا به نتیجه برسد.

● علیرضا مقدسی - بانکدار فروش تخصصی شعبه بازار

بیان نقد نسبت به مدیر یا مافوق می‌تواند حساس باشد، اما اگر با احترام و هوشمندی انجام شود، می‌تواند سازنده و مؤثر باشد که شامل موارد زیر است:

۱. آماده‌سازی قبل از نقد
مشخص کنید هدفتان چیست: نقد باید باهدف بهبود شرایط یا حل یک مشکل باشد، نه انتقاد برای انتقاد.
حقایق و مثال‌ها را جمع‌آوری کنید: نظرات خود را بر اساس واقعیت‌ها بیان کنید، نه احساسات شخصی.
لحظه مناسب را انتخاب کنید: در زمان و مکان مناسب صحبت کنید؛ زمانی که مدیر آرامش دارد و زمان کافی برای گفتگو فراهم است.

درستی مورد انتقاد قرار بگیرند، مقاومت کمتری داشته باشند و تحمل بیشتری نشان دهند.

یک پیشنهاد:

به نظرم برای انتقاد کردن مقدمه چینی نکردن می تواند پیام منفی و گارد دفاعی افراد انتقادناپذیر را کمتر کند.

خودتان برای چند لحظه به این جمله ها فکر کنید:

• اجازه می خواهم انتقادی را از شما مطرح کنم ...

• اگر ناراحت نمی شوید، دوست داشتم یک انتقاد را درباره رفتار دیروز شما مطرح کنم ...

• آیا می توانم از شما انتقاد کنم؟ ...

• یک انتقاد داشتم که اگر صلاح بدانید می خواهم به آن اشاره کنم ...؟

مهم نیست که بعد از این جمله ها، چه جملاتی را استفاده می کنید. مهم این است که طرف مقابل با شنیدن همین اولین جمله، احتمالاً گارد دفاعی می گیرد و با ذهنیت منفی، آماده شنیدن بقیه حمله شما می شود!

● **محمدعلی رزمی آرا - کارشناس روش های اعتباری و ارزی، مدیریت بهبود و کیفیت**

چون اعتلای سازمان و قسمتی که در آنجا مشغول به کار هستم برای من مهم است، سعی می کنم در کمال احترام نقدهای خودم را مطرح کنم. البته پذیرش مدیر هم خیلی مهم است که نقدها را به حساب دشمنی نگذارد که خدا را شکر من تا به حال با این افراد برخورد نکردم. چاشنی شوخی هم تو نقد کردن خیلی خوب جواب می دهد.

نقد عملکرد یک چیز خوبی هم که دارد گاهی به تصورات اشتباه خود آدم هم پایان می دهد و می فهمد قضایا لزوماً آن طوری که او فکر می کرد و نگاه می کرد نبوده است.

● **مرتضی افشار - کارشناس ارشد بررسی مطالبات در معرض ریسک، مدیریت پیگیری مطالبات**

به نظرم مهم ترین و اساسی ترین نکته ای که در نقد باید در نظر گرفت، اصلاح روند یا کاری هست که ما احساس می کنیم به شکل بهتری امکان انجام دارد، لذا می بایست بر روی همان کار یا روند تمرکز کرد و از نقد فرد پرهیز کرد. ما باید علاوه بر ایجاد گفت و گو نقدپذیری، به نحوه نقد کردن هم توجه کنیم، چراکه این دو عامل در کنار هم سبب رشد و تعالی می شود.

● **مرتضی شیخ الاسلامی - بانکدار عملیات، شعبه بازار کفاشها**

بنظر بنده تأثیر یک انتقاد سازنده و حرفه ای نه تنها به رشد و تعالی فرد مورد نظر کمک می کند؛ بلکه تأثیر مستقیمی در رسیدن به هدف مجموعه دارد. حال در کنار ویژگی های متعدد یک انتقاد خوب که هر کدام به تنهایی اثربخشی خود را دارند باید به عوامل مهم تر که به اختصار اشاره می کنم، توجه کرد:

۱- بیان صریح و روشن انتقاد

۲- انتخاب زمان مناسب برای انتقاد

۳- توجه به اینکه آیا انتقادمان به جاست و با فرهنگ سازمانی مان مطابقت دارد یا خیر؟

۴- یک طرفه به قاضی رفتن

● **داریوش جهانگیرمقدم - بانکدار فروش تخصصی، شعبه حافظ اصفهان**

اینکه «حرف درست» بزنیم، خیلی «مهمه» اما «مهم تر» آن است که بدونیم بیان حرف درست در «جای نادرست» یا به «روش نادرست»، نه تنها «اثرگذار نیست»، حتی می تواند مخرب هم باشد.

● **میرمیشم خرمی - بانکدار عملیات، شعبه شهریار**

به نظر من مرحله اول ادب خیلی مهم است؛ باید همراه با احترام و لحنی مناسب انتقاد کنیم تا فضای گفتگو سازنده و حرفه ای باقی بماند.

در مرحله دوم، باید پیامدهای منفی یا مشکلاتی که به خاطر موضوع مورد انتقاد پیش می آید را به شکل منطقی و واضح توضیح دهیم. بهتر است این کار بدون قضاوت و با بیان شواهد و مثال های مشخص صورت گیرد تا کارفرما یا مدیر متوجه اهمیت موضوع شود.

در نهایت، ارائه راه حل اهمیت زیادی دارد. ارائه یک یا چند پیشنهاد سازنده نشان می دهد که هدف شما صرفاً انتقاد نیست، بلکه بهبود شرایط را مدنظر دارید. این کار باعث می شود مدیر راحت تر انتقاد شما را بپذیرد و احساس همکاری بیشتری شکل بگیرد.

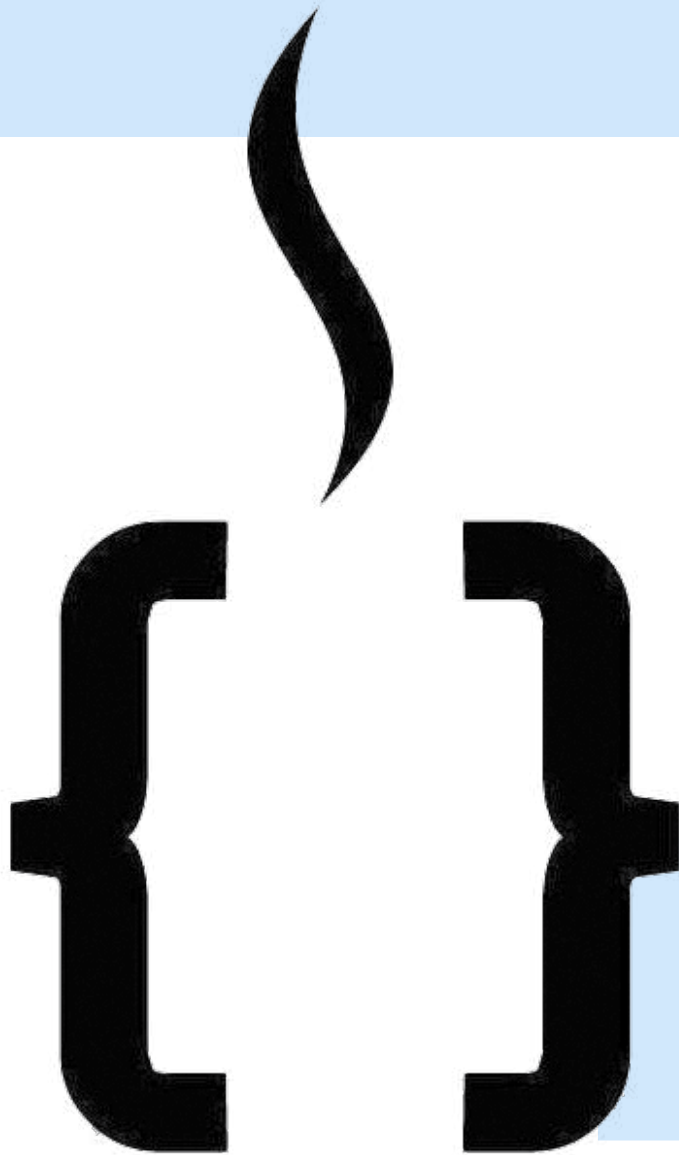
با این روش، انتقاد به مسیری برای رشد و بهبود تبدیل می شود.

● **زهرا پروینی قریق - کارشناس فروش غیرحضوری، مدیریت جذب و فروش**

هیچ کس دلش نمی خواهد که به مدیرش نه بگوید. اما گاهی مجبورید به خاطر خودتان، تیم یا سازمانتان به مدیرتان نه بگویید. البته این وظیفه شماست که به گفته مدیرتان عمل کنید، اما گاهی آن ها ایده یا نظر غیرمنطقی ای بیان می کنند که اصلاً به نتیجه نمی رسد. پس بهتر است محکم بایستید و مخالفت خود را اعلام کنید.

ممکن است در ابتدا استرس زیادی بکشید و تصور کنید که با بیان مخالفت با نظر رئیس،تان، اخراج می شوید، اما اگر برای بیان مخالفتتان سیاست کافی داشته باشید و بتوانید با ملایمت، آرامش و قاطعانه صحبت کنید، به هیچ عنوان دچار مشکل نخواهید شد. اگر تمام موارد بالا را رعایت کردید و باز هم برایتان مشکل بزرگی پیش آمد، نگران نباشید و مطمئن باشید که قطعاً خروج شما از آن موقعیت به نفع شما خواهد بود و در آینده ای نزدیک مدیرتان به نقد سازنده شما هوشیار خواهد شد.





کافه تک Café Tech

با کافه تک از آخرین اخبار تکنولوژی مطلع شوید و با نرم افزارهای کاربردی آشنا شوید. مثل ماههای گذشته، سعی می کنیم در این بخش نرم افزارهای کاربردی، گجت های جدید، پادکست های مرتبط و کلی خبرهای جذاب از دنیای تکنولوژی رو با شما در میون بذاریم. خوشحال میشیم شما هم تجربه هاتون را برای ما بفرستید و با بقیه به اشتراک بذارید.

| مهرناز تباری |
| کارشناس مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

سلام به همراهان کافه تک
این ماه قصد داریم در ادامه معرفی ابزارهای برتر هوش مصنوعی رایگان
برای کسب و کارها و کاربران عادی، ابزار هوش مصنوعی Napkin را که
بیشتر در زمینه ایده پردازی و طراحی بصری فعال است به شما معرفی کنیم.



Napkin

چرا یادگیری هوش مصنوعی مهمه؟

این روزها که حوصله و زمان مطالعه آدم‌ها کمتر شده و رقابت تو فضای مجازی هر روز بیشتر می‌شه، یادگیری ابزارهای هوش مصنوعی دیگه انتخاب نیست؛ یه ضرورته. این مهارت بهتون کمک می‌کنه محتواهای جذاب‌تر و سریع‌تری تولید کنید و تو این دنیای شلوغ، یه قدم از رقبا جلوتر باشید. پس تسلط بر ابزارهایی مثل نپکین باید جزء تخصص‌های پایه هر کسی باشه که می‌خواد تو فضای دیجیتال موفق بشه.

هوش مصنوعی نپکین: تعریف و کاربردها

قراره با یه تکنولوژی جالب به اسم هوش مصنوعی نپکین آشنا بشیم و ببینیم چه کارهایی می‌تونه انجام بده. این فناوری یه ابزار هوشمندیه که با استفاده از پردازش زبان طبیعی و یادگیری ماشین طراحی شده تا تعامل انسان‌ها با کامپیوترها رو راحت‌تر کنه. حالا بریم ببینیم این هوش مصنوعی دقیقاً چیه و چه کاربردهایی داره.

هوش مصنوعی نپکین چیه؟

به زبون ساده، هوش مصنوعی نپکین یه سری الگوریتم و مدل یادگیری ماشینه که کارش پردازش و تحلیل اطلاعات از طریق زبان طبیعیه. مثلاً شما می‌تونید یه متن به زبون خودتون بهش بدید و اون، کلی اطلاعات مفید ازش استخراج کنه. از تولید محتوا گرفته تا پاسخگویی به سؤالات، این فناوری قراره به شما کمک کنه.

کاربردهای نپکین

• خدمات مشتری:

فرض کنید یه فروشگاه آنلاین دارید. نپکین می‌تونه به‌عنوان یه دستیار مجازی، سؤال‌های مشتری‌ها رو جواب بده یا حتی مشکلاتشون رو حل کنه.

• تحلیل داده‌ها:

اگر با داده‌های زیادی سروکار دارید، این فناوری می‌تونه الگوهای پنهان رو پیدا کنه و بهتون نشون بده که چطور می‌تونید تصمیم‌های بهتری بگیرید.

• تولید محتوا:

نپکین قادره متن‌هایی مثل وبلاگ، مقاله یا پست شبکه‌های اجتماعی رو تولید کنه و حتی استایل و لحنش رو هم تغییر بده.

• ترجمه زبان:

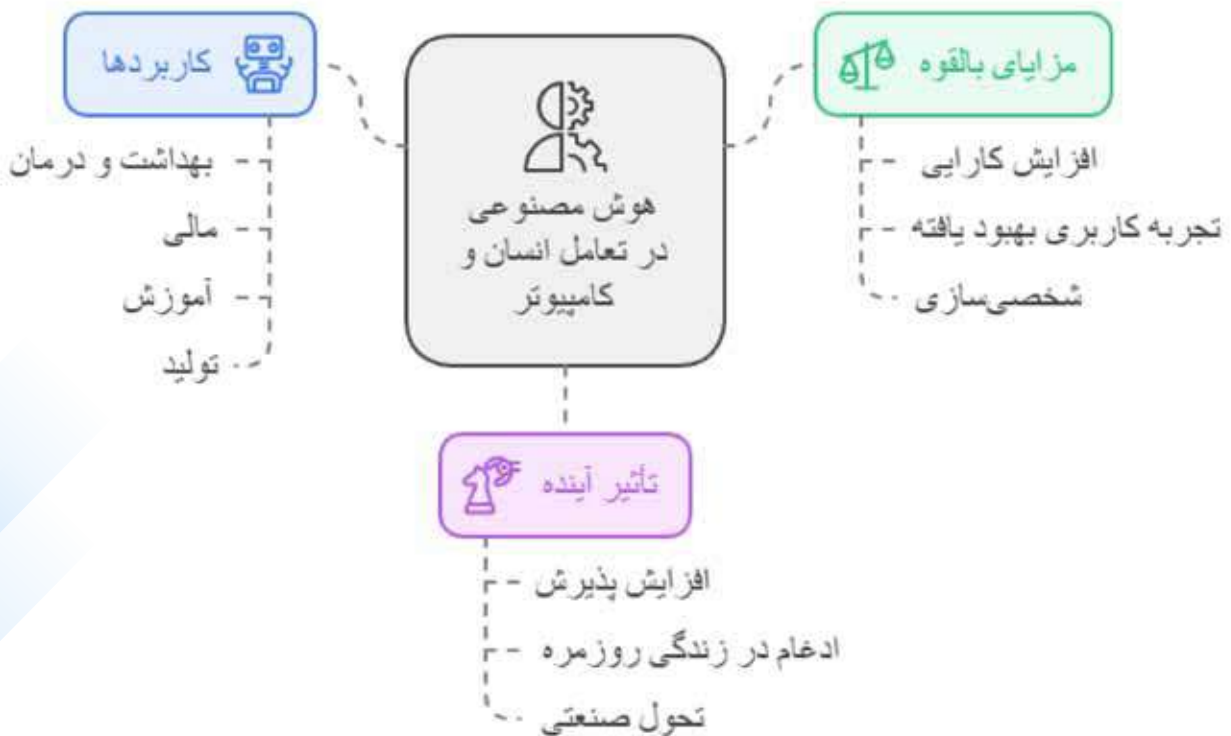
کیفیت ترجمه‌های ماشینی با نپکین یه قدم جلو می‌ره و می‌تونید انتظار ترجمه‌هایی دقیق‌تر و باکیفیت‌تر داشته باشید.

• آموزش و یادگیری:

این فناوری می‌تونه در سیستم‌های آموزشی هم کاربرد داشته باشه. مثلاً به‌عنوان یه معلم مجازی، مفاهیم جدید رو برای دانش‌آموزها توضیح بده.

نمونه‌ای از هوش مصنوعی نپکین در عمل مقدمه

یکی از جالب‌ترین قابلیت‌های نپکین، طراحی اینفوگرافی‌های شیک و حرفه‌ای بر اساس متن‌های ساده‌ست. مثلاً ما از نپکین خواستیم خودش رو معرفی کنه و نتیجه، این اینفوگرافی جذابه که می‌بینید:



شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / بانه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	محمد سلگی
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	نیما گیلانی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۶۵۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	مهدی عبدلی ویشه
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوبندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	امین بیگلری
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۵۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۵۵۱۷	شادمان غفوری
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجوده داتش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۰۵۶-۲۲۸۳۳۲۴۹	۲۲۸۳۳۲۴۵	حیدررسانی فر
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۲۴۵۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	امیر گیلانی فر
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیختر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	نغمه خسروی
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۸	مهدی طلایی
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	سمانه دانشمند
۱۴	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شرقی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	حمید نودست
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۶۲۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	فرشته قانع
۱۶	ارنک ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوخان غربی، مجتمع ارنک ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آزاده روشن
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	امین کاهه
۱۸	شهری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	افشین فرج زاده
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۱۶-۲۶۶۴۵۷۱۵	۲۶۷۰۵۳۲۷	بهنام پویانفر
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	نسرین خوش صحبت
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	فرهاد عطایی فر
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۲۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۴۱۳۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	امیرعلی جدیدی
۲۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	روح اله صفری
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخاربات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۹۶۹۰۳-۴۰۴۴۹۶۹۲۵	۴۴۹۶۹۵۴۳	نیما رسولی
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمن، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	محمد رضا البرزی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷ و ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	حسام حاجی حیدری
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۳۷-۸	۲۲۲۳۴۴۵۸	علیرضا رشیدی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۶۳۵۵۱۷-۸۸۶۳۴۴۸	۸۸۶۳۶۷۳۱	فاطمه حیاتی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۷۹۳۵-۸۸۶۱۰۲۹۶	۸۸۶۱۸۳۲۷	بهنام عسگری علویچه
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۲۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	-
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سه رودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	سید محمد میرحسینی نیری
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	علی سیروس
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجربن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	ارسلا نی آزار
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	رضا جلالی
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجربن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	سلیمان بیات
۳۷	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سیزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	وحید میرزاحانی
۳۸	الهییه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳	---	مژگان طرفه نژاد
۳۹	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان میری، نبش نبش پست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۷-۸۵	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسن صالحی کیا
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیرکبیر، نرسیده به چهارراه کلهها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	حمیدرضا خیری
۴۲	دلاوردان	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوردان، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۴۸۸-۷۷۲۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	زهرا کسرانی پور
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	عباس آهنگری کیوی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه/پاچه ها
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۶۸۳۶	سارا گلدوست موندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، ۳۰ کیلومتر اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سائن ورودی	۵۵۷۸۴۰۸-۹	۵۵۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۳۶۸۵۸۷۰۶-۳۶۸۵۸۷۰۳	۳۶۸۵۸۳۱۶	رضا جلیل زاده
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶	---	احسان ملامحمدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۶۹۰۰۹-۴۴۶۳۱۳۹۷	۴۴۶۶۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۳۸۱۴	روح اله سیاوشی
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۳۷۳۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کابرتابه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	حمید زهرونه
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	مجید صادقی دستک
۵۴	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	راحله خواجه
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکولنی پور، پلاک ۱۹	۳۶۸۰۲۳۲۷-۳۶۸۰۲۳۳۰	۳۶۸۰۲۹۰۱	علیرضا رحیمی خو
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	محمود احسنی
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳-۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	میرحسین آقاچانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	مونا رضایی
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	احسان کیانی
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۳۶۹۴-۶۶۹۷۳۶۹۲	۶۶۹۷۳۶۹۸	حسن رنجبر قلیچی
۶۱	یهی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۶۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰	---	رضا محمدقاسمی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	-	---	---	فاطمه حاجی بابائی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	هومن رسولی
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، محله توحید، خیابان کوثر سوم، خیابان ستارخان، پلاک ۸۰	۶۶۴۵۳۲۴۱-۶۶۹۲۸۱۶۲	۶۶۵۷۶۶۷۵	بهوش قاسمی
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	حمزه نقتیان
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	احمد عهدی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زارنو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۶۸۷۰۴۵۸-۳۶۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	داریوش خداداد
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۳۶۰-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	امیر ضیاء
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۶۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۶۱۱۷۱۹۵	واله سعیدی
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	بناترین بابائی
۷۱	خیابان آقازریگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقازریگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	زهره انوار
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاسدویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۶۶۹-۶۶۸۱۵۷۹۸	۶۶۸۱۶۰۰۸	مهدی تک دهقان
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۲۳۰-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۰-۲۶۶۴۰۳۲۴	۲۶۶۴۰۳۰۸	کژال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایتار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰-۴۴۲۱۱۳۶۹	۴۴۲۱۱۸۴۱	متصوره رضاییان مقدم
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	فرخ فرجی
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱-۸۸۰۷۱۲۰۲	۸۸۳۶۶۶۹	محمود لک
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	محمدرضا پیشگاه هادیان
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش لیوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۴۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۶-۳۴۲۵۸۶۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۲۶۹۰۲۱-۲۳-۳۶	۶۵۳۸۹۶۲	جواد علی بخشی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۷	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	خامعلی کریمی ایبازنی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲ ۰۲۵-۳۲۹۳۳۱۱۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	حامد سرخوش
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۷۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حذفاصل خیابان های فلسطين و هفت تیر (۲۰ متری سینما سیدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۲۹۶	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۲-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	مهرزاد نظری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پاچه‌ها
۸۶	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، س‌راه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ ۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۲۱۶	عبدالکریم ستوده
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نبش کوچه ۳۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱۰-۳	۰۷۱-۳۸۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعش
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، س‌راه دلگشا، برج بلوئر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	-
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۲۳۸۲۷۹	---	حمیده شه بخش
۹۱	یوشهر	۹۱۴۱	یوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۲۳۲۵	-
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، رویروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	امیر فولادی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۰-۶۱	۰۸۳-۳۷۷۵۹۵۹۷۱	مهرداد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، رویروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	بیژن ابراهیمیان
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۳۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	محمد ممقانی
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	سارا زارعی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	الله سازگار
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۲-۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۰۹	مجید امیری دولتی
۱۰۲	بلوارهاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	بلوار شهید صامی، حدفاصل بلوار کوثر و هاشمیه، بین شهید صامی ۲۴ و ۲۶، پلاک ۱۵۸	۰۵۱-۳۸۸۴۳۳۶۷ ۰۵۱-۳۸۸۴۵۸۱۱	---	امیر رضا زنده‌داران
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۴۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۴۳۴۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۳۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۳۲۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلشهر رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلشهر، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از س‌راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۲۰-۵	۰۱۱-۳۳۳۵۹۷۱۱	سید عبدالعزیز طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، رویروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اساسه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	-
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	سمیه نظریان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاییر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۳۳۶۱۸۰۱۹-۲۲	---	---
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۷۹۶۶۰	ابوالقاسم نصیری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۶۴۲	مالک قادری
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	-
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۰۹	احسان جمشیدیان
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۱۳۳۷۴۴۲-۳	۰۳۱-۳۶۲۸۲۰۷۹	مجید سیف الدینی
۱۱۶	هشت بهشت اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، خیابان زرگهر، خیابان هشت بهشت شرقی، پلاک ۵۴۶	۰۲۱-۳۳۳۸۸۸۰۰۸۱ ۰۲۱-۳۳۳۸۸۱	-	سمیرا سبزه زار
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۲۱-۳۴۳۲۲۷۱	۰۲۱-۳۴۴۱۳۸۸	علیرضا مستاجران
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی شهرن، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۸۸۱۰-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۸۸۴۳	روزبه سلیمی
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۱۰-۲	۰۳۵-۳۶۲۲۱۵۵۵	محمدحسین مداح‌زاده
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نبش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹	---	محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	محمد فرح بخش
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نبش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۶۰	ابراهیم پایداره
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرادک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۳۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، بلوار شهید قاضی طباطبائی، پلاک ۸۳	۰۴۱-۳۵۵۴۰۱۳۴-۵	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزانی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نبش کوی الهی‌پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۱۰	محمدعلی رضائی اقدم
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۶۶۲۳	احمد رنجبری
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شهاب امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۳۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۳۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۳۵۲۵۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۵	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۳۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۴۴،۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حسنت سبندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۴۹۰۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۴۲۵۹	پیمان خیاطی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رویروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گل‌دیس	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۶۶۳۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید گنجیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

ساعت کاری شعب		
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP		۲۴ ساعته
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعبه کیش	۰۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۳۰
اروند	۰۷:۱۵ تا ۱۴:۳۰	۰۷:۱۵ تا ۱۲:۳۰
شعبه اهواز	۰۷:۱۵ تا ۱۴:۳۰	۰۷:۱۵ تا ۱۲:۳۰
شعبه قشم	۰۸:۰۰ تا ۱۴:۳۰	۰۸:۰۰ تا ۱۲:۰۰
سایر شعب	۰۷:۱۵ تا ۱۴:۳۰	۰۷:۱۵ تا ۱۲:۳۰

سرپرستی‌ها				
ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی ناحیه ۱	الهه میرزایی	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱، طبقه سوم	۲۶۸۵۹۲۰۶-۲۶۸۵۹۱۱۵-۲۶۸۵۹۱۱۸
۲	سرپرستی ناحیه ۲	متین اقبال زاده		
۳	سرپرستی ناحیه ۳	بابک برومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت - کد پستی: ۱۶۴۸۸۷۳۱۱	۷۷۹۱۲۱۵۴-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۵۰۰۹
۴	سرپرستی ناحیه ۴	پهارة علیاری		۷۷۹۱۷۱۳۱
۵	سرپرستی ناحیه ۵	حسین یوسفی پور		۷۷۹۱۰۱۱۲
۶	سرپرستی ناحیه ۶	مهدی عامری	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سیدجمال الدین اسدآبادی - کد پستی: ۱۴۴۴۹۳۳۵۷۳	۸۸۶۱۶۴۸۵-۸۸۶۲۹۰۶۷-۸۸۰۴۲۳۱۴
۷	سرپرستی ناحیه ۷	مریم طرفی نژاد		۸۸۰۳۳۱۴۴-۸۸۰۶۲۸۸۳
۸	سرپرستی ناحیه ۸	مجتبی قنبرزاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن --- کد پستی: ۱۴۴۹۷۱۴۴۴۱	۴۴۷۳۹۱۱۱-۴۴۷۶۸۷۸۹
۹	سرپرستی ناحیه ۹	مهدی احمدی		۴۴۷۳۹۸۰-۴۴۷۶۸۷۸۷
۱۰	سرپرستی ناحیه ۱۰	علی حمیدیا	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۱	سرپرستی شعب استان‌های شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۱-۳۳۲۵۹۷۸۶-۳۳۲۵۹۷۸۴
۱۲	سرپرستی شعب استان‌های شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالاتر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۳۸
۱۳	سرپرستی شعب استان‌های شرق و شمال شرق	مهدی توزنده جانی	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، ط اول	۱۱۲-۱۱۴-داخلی ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴۰۵
۱۴	سرپرستی شعب استانهای مرکز	مجاهدی	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۰
۱۵	سرپرستی ناحیه ۱۵	مهدی باقی	برج سامان، طبقه ۱۵، مدیریت جذب و فروش	
۱۶	سرپرستی شعب استان‌های جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک‌نژاد	شیراز، بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۴۷۰
۱۷	سرپرستی شعب استان‌های جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان، خیابان سپهبدقزنی، نرسیده به میدان سپهبدقزنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی				
نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
سرپرستی دفاتر بانکداری اختصاصی	محمد حسین افضلی	-	تهران-خیابان شریعتی-بالاتر از سیدخندان-نبش کوچه اتوبانک- پلاک ۱۰۰۵-برج سامان- طبقه ۱۵	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی (۳۹۱۱)
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	احسان مهدی‌پور	۸۶۴	تهران-زعفرانیه-خیابان یکتا- ابتدای خیابان طاهری-پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی- برج مبین - طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد- بلوار سجاد- نبش سجاد هشتم- ساختمان بانک سامان- طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	امیر محمدهاشمی	۸۶۴۳	قم-بلوار امین-نبش کوچه ۴۱ ساختمان بانک سامان-طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس باف	۸۶۴۴	اصفهان-خ توحید جنوبی- بعد از چهار راه پلیس - ساختمان زیوار- طبقه پنج - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۳۲۲۴۴۷

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمایر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتو بانک، پلاک ۱۰۰۵، برج سامان	۰۲۱-۲۲۳۳۰۰۰۰ داخلی ۳۵۶۶	-----	آقای عرب اسدی

با موبایلت چک کن!

مشاهده مراحل درخواست دسته چک



دوباره زمستون با جایزه‌های فراوون

در سوردی ماه سامانیوم

- یک جایزه ۱۰۰ میلیون تومانی
- ده جایزه ۱۰ میلیون تومانی
- صد جایزه ۱۰۰۰ سامانی





There for you