

سامان

سال یازدهم، شماره ۹۸
مرداد ۱۳۹۴

بانک سامان
Saman Bank



نمایشگاه آثار هنری
کارکنان بانک سامان





آب هست
ولی کم است!

گروه مالی سامان

بیمه سامان

تهران - خیابان خالد اسلامبولی (وزراء) - ساختمان شماره ۱۲۳
تلفن: ۸۹۴۳-۰۲۱ نمابر: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.sif.ir



شرکت کارگزاری بانک سامان

تهران - خیابان آفریقا - پایین تر از چهارراه جهان کودک - نبش کوچه ۲۵ - پلاک ۲۹ - طبقه همکف
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ نمابر: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش

تهران - خیابان ولیعصر - بالاتر از میدان ونک - انتهای خیابان خدای - پلاک ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۸۸۲۱۹۱۴۰ نمابر: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



شرکت ماهواره‌ای سامان

تهران - خیابان فلسطین جنوبی - بین خیابان بزرگمهر و انقلاب - کوی پرستو - پلاک ۳ - واحد یک
تلفن: ۶۴۰۰۰۰۰۰ نمابر: ۶۴۰۰۰۱۰۳
www.samansat.com



شرکت اعتبار سنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران - خیابان ملاصدرا - خیابان شیراز جنوبی - کوچه بهار دوم - پلاک ۷ - طبقه اول
تلفن: ۸۸۰۵۵۸۰۰-۶ نمابر: ۸۸۰۵۵۷۹۹
www.etebarsanjisaman.com



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران - خیابان خالد اسلامبولی (وزرا) - خیابان هفتم - پلاک ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۸۸۷۰۹۲۱۰ نمابر: ۸۸۷۰۹۲۱۰
شعبه کرج: کرج - بین میدان قدس و میدان توحید - برج سامان - طبقه اول
تلفن: ۰۲۶-۳۲۲۰۶۳۵۸ نمابر: ۰۲۶-۳۲۲۰۶۳۶۱
شعبه اقدسیه: تهران - خیابان پاسداران - نبش نارنجستان دوازدهم
تلفن: ۲۲۸۲۰۳۰۲
www.samanexchange.com



شرکت خدماتی آفتاب تجارت سامان

تهران - خیابان شهید آیت - ضلع جنوب غربی میدان نبوت - پلاک ۵۶۰ - طبقه دوم بانک سامان (شعبه میدان نبوت)
کدپستی: ۱۶۴۸۸۸۷۳۱۱ تلفن: ۷۷۹۱۷۱۳۱-۷۷۹۱۰۱۱۹ نمابر: ۷۷۹۱۷۰۰۳
www.aftabts.com



شرکت پردازشگران سامان

تهران - خیابان کریمخان زند - خیابان سنایی - خیابان سیزدهم - پلاک ۳۴
تلفن: ۸۸۸۳۸۰۰۰ نمابر: ۸۸۸۳۷۹۷۰
www.samanpr.net



شرکت تأمین سرمایه کاردان

بلوار آفریقا - بالاتر از اسفندیار - کوچه رحیمی - پلاک ۴ - واحد ۲۰۳ کدپستی: ۱۹۶۷۹۱۶۹۷۳
تلفن: ۲۶۲۰۲۲۰۹ نمابر: ۲۶۲۰۲۲۴۷
سایت: www.kardan.ir



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

باستان همراه باشید





ماهنامه آموزشی خبری بانک سامان

اقتصادی-اجتماعی-فرهنگی

سال یازدهم، شماره ۹۸، مرداد ۱۳۹۴

سلمان

همگام با سامانیان همسو با سامان

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

عکس: فاطمه خوشبویی
گزارش: محمد علی عرفی نژاد
ویراستار: مهشید جهانی
حروفچین: مجید رحیمی
ناظر چاپ: بیژن بهادری

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 گردد.
- 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 گردد.
- 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.
- پی نوشت و هر گونه توضیح در مورد منابع در انتها قرار گیرد.
- کلماتی که مخفف نوشته می‌شود، یک بار کامل ذکر گردد.
- تیر و سوتیترهای مناسب توسط نویسنده مشخص گردد.
- مطالب چاپ شده الزاما نظر رسمی مجله نیست.
- حتی الامکان از کلمات خارجی استفاده نشود و معادل فارسی به کار رود.
- اعداد بصورت 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 خلاصه کردن مقالات آزاد است.

آدرس اداره مرکزی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، نرسیده به چهارراه پارکوی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۱۵۴۳ /
تلفن: ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰

آدرس روابط عمومی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، بالاتر از نیاپش، خیابان شهید عاطفی، پلاک ۱۲۱
تلفن: ۰۲۱-۲۳۳۷۷۲-۴ / سایت: www.sb24.com

آدرس دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ / فاکس: ۸۸۳۷۴۸۳

یادداشت سردبیر / ۶

مقاله‌ها

قطره آب، پیامی را جهانی می‌کند / ۸ یک تیر و چند نشان بانک سامان / ۹ گزارش برگزینی
نمایشگاه آثار هنری کارکنان بانک سامان / ۱۰ تاثیر مدیران بد در سازمان / ۱۲ تاکتیک های
بازاریابی در دوران متلاطم انتخاب هوشمندانه و اجرای زیر کانه: تنها راه ممکن / ۱۴ تلگرام!!!! / ۱۷
در دنیای مجازی همه چیز مجاز نیست / ۲۰ چگونه افرادی مدیر می‌شوند / ۲۲ / ۱۳ اقتصاد جهان
با بالاترین رشد اقتصادی در آینده ای نزدیک / ۲۴

گفت و گو

با چشم انداز توسعه اقتصادی و ایران رو به گسترش در پس تحریم / ۲۷

گزارش

گزارش ماهانه تحلیل بازار / ۳۳

آموزش

وین کارت، یک تغییر کوچک برای یک شانس بزرگ / ۳۹ «نیوزویک» ۱۰ شرکت سبز دنیا در
سال ۲۰۱۵ را معرفی کرد / ۴۲ مدیریت مشتری عصبانی / ۴۴

باجه خیال

شعر / ۴۵ تصاویر دیدنی / ۴۶ کاری هست که جز تو هیچ کس قادر به انجامش نیست / ۴۸
آمار و ارقام جالب از شبکه اجتماعی اینستاگرام Instagram در سال ۲۰۱۵ / ۵۰

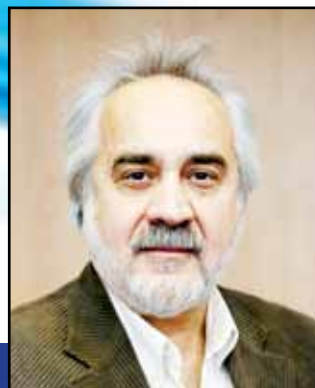
اخبار

در وبلاگ سامان بخوانید و خواننده شوید / ۵۱ افطاری شعب / ۵۲ صعود مشتریان سامان بر
فراز قله هزار و سیلان / ۵۳ کیوسک های نظرسنجی بانک سامان / ۵۴ طرح ترغیبی تابستانه مرکز
رزرو خدمات سامان / ۵۷ جوایز سپرده وین ۵ میلیارد ریال شد / ۵۸ جوایز برندگان قرعه کشی
نظرسنجی سپرده وین اهدا شد / ۵۸ اسامی برندگان ششمین قرعه کشی سپرده وین بانک سامان اعلام
شد / ۵۹ شعب بانک سامان / ۶۲ نرخ سود سپرده های ارزی و ریالی / ۶۶

مدیریت مشتری مداری (۶)

ناصر بزرگمهر

nbozorgmehr@yahoo.com



به نام او که هرچه بخواهد همان می شود

عصر پیوند می‌زند تا ظاهر شرعی و قانونی حفظ شود. تفکر «مدیریت همیشه» جذب و جلب مشتری، خلق تفکری نو، جریان آبی تازه در مرداب روزانه شغلی نیست. معمولاً مدیران و کارکنان معتقد به تفکر «مدیریت همیشه» می‌گویند، سری را که درد نمی‌کند، دستمال نمی‌بندند.

«مدیریت همیشه» می‌گویند جذب و جلب مشتری، افزایش تعداد مشتری، افزایش سرمایه، به کاراندازی اندوخته‌ها، ارائه تسهیلات، انجام خدمات ویژه، پیدا کردن راه‌های بهتر و حل کردن مشکلات مردم و مراجعین به سازمان ... چه ربطی به ما دارد؟

تفکر «مدیریت همیشه» با هرگونه تبلیغات مخالف است، آنها بویی از دانش ارتباطات نبرده‌اند، تکنولوژی را هم دوست ندارند. «مدیریت همیشه» به هرگونه اطلاع رسانی و آگاهی مردم نسبت به سازمان یا وزارتخانه و یا اداره و شرکت مخالفند و اطلاعات دادن به مردم رامضرر منافع خود و سازمان می‌دانند. آنها عاشق مهر محرمانه هستند.

«مدیریت همیشه» حاصل تفکر مدیریت محافظه کار و بینش مدیریت سنتی و ترسو و مشق‌های نوشته و مسأله‌های حل نشده است.

ادامه حضور «مدیریت همیشه» بالای جان ملتی است که یک انقلاب بزرگ را با امید روزهای بهتر در سی و چندسال قبل انجام داد و هشت سال دفاع از ناموس و شرف و آب و خاکش را به جان خرید و سال‌ها تحریم و نامردمی جهان را تحمل کرد تا شاید روزی برسد که با همتی مردانه و زنانه، ایران امروز، ایران رشد و توسعه باشد.

«مدیریت‌های همیشه» با اندیشه سنتی، ترسو و محافظه کار، گران قیمت‌ترین فرصت‌های زندگی را از جوامع خود می‌گیرند. در جهان امروز پاک کردن صورت مسأله و یا مشق نوشتن

با یک کلمه «همیشه» هر مدیریتی، همه دردهای حاملگی و زایمان را از خود دور می‌کند. در مدیریت همیشه، لذت فرزند داشتن، جایگاه مادر و پدر شدن، رشد و تعالی و آینده‌سازی دیده نمی‌شود.

«مدیریت همیشه» به جای حل مسأله، راه حل پاک کردن صورت مسأله را می‌آموزد و با استناد به ضرب‌المثل مشهور، مشق نوشته، غلط ندارد، سال‌های سال، در سیستم‌های خصوصاً دولتی، میزهای عریض و طویل را به تصرف خود درمی‌آورد و آب هم از آب تکان نمی‌خورد.

«مدیریت همیشه» آرام می‌آید و آرام می‌رود که گربه برای او میومیو هم نکند، چه برسد به آن که شاخش بزند!

«مدیریت همیشه» از ترس غلط نوشتن، همه عمر از واژه‌های ریسک و جسارت بیزار است.

«مدیریت همیشه» برای بقای بیشتر، مبحث مهم آموزش و یادگیری را برای همیشه کنار گذاشته است.

«مدیریت همیشه» همان تفکر مدیریت محافظه کارانه، همان بینش مدیریت سنتی و همان مدیریت ترسوی همیشگی تاریخ است.

«مدیریت همیشه» مشتری را باور ندارد، اصلاً او را به حساب نمی‌آورد.

«مدیریت همیشه» فقط به کار ساده، تکراری، همیشگی و یومیه‌ای که در آن تفکری وجود ندارد عادت کرده و دل بسته است.

تفکر «مدیریت همیشه» در مدیران و کارکنان، تصویر چارلی چاپلین در کارخانه فیلم «عصر جدید» است که فقط به شکل مکانیکی مهره‌ها را سفت می‌کند.

«مدیریت همیشه» هر روز صبح با بالا کشیدن کرکره محل کارش، ساده‌ترین کارها را با نیت دریافت حقوق انجام می‌دهد. صبح را به

نواندیش و همراه با درهم آمیختن تجربه‌های گرانقدر کهنسالان و نفس‌های تازه جوانان، راهی تازه را در علم و اقتصاد و صنعت پیش گرفته‌اند.

باشد که با تولد شبکه بانک‌های خصوصی، با توسعه صنعت در بخش خصوصی، با واگذاری معادن به بخش خصوصی، با حمایت از تجارت در بخش خصوصی و از همه مهمتر به قول وزیر صنعت معدن تجارت که بارها حمایت خود را از بخش خصوصی واقعی اعلام کرده است، بخش خصوصی قدرتمند و واقعی متولد شود، و گرنه بخش خصوصی متکی به دولت و رانت و زیرمجموعه این نهاد و آن وزارت، دردی از مشکلات این ملت را حل نخواهد کرد و این بخش خصوصی راه به جایی نخواهد برد.

فرهنگ «نمیشه» از سیستم بانکی کشور و اقتصاد امروز ایران و بخش‌های مهمی چون صنعت و معدن و تجارت حذف نخواهد شد مگر آن که رسانه‌ها در این عرصه قدرتمند ظاهر شده و با نقد و اطلاع‌رسانی مناسب آگاهی جامعه را بالا ببرند...

بدون شک همه سازمان‌ها می‌توانند با نگاهی به جهان پیرامون و باتوجه به نیازهای ملتی بی‌نظیر در تاریخ، در تلاش استفاده از دانش، تکنولوژی، جسارت، ارتباط، تبلیغات و فرهنگ محوری «مشارکت‌مداری» از هیچ تلاشی روی‌گردان نشوند و دست در دست رسانه‌ها به نقد خود بپردازند و با فرهنگ «مدیریت نمیشه» مبارزه کنند و با تدبیر و امید رو به افق آینده گام بردارند.

بانک سامان و کارکنان آن این افتخار را داشته‌اند که از بدو تولد و در سخت‌ترین شرایط اقتصادی و تحریم‌ها و بیش از یک دهه قبل به آرمان‌های مشتری‌مداری در بخش خصوصی وفادار بوده و در شرایط پست‌تحریم، برای انجام کارها و خدمات بزرگتر و مهمتر، اعلام آمادگی نمایند.

از ترس خطا کردن، راه‌حلی مناسب نیست. باید باور کرد، وقتی مسأله‌ای به وجود می‌آید، برای همیشه در تاریخ می‌ماند. راه‌حل هیچ مسأله‌ای پاک کردن آن نیست. مسأله باید تشریح و حل شود و گرنه پاک کردن صورت‌مسأله عواقب وخیمی دارد که باورکردنی نیست. مسأله‌ای که حل نشود، ریشه می‌دواند، چرکین می‌شود و روزی دیگر، در زمانی دیگر، اما عمیق‌تر سر می‌زند، می‌ترکد و زندگی را به کام همگان تلخ‌تر می‌کند.

در جهان امروز، حل کردن مسأله‌های مهم به صورت فردی و یا دسته‌جمعی امکان‌پذیر شده است. جهان امروز، جهان ارتباطات، جهان تکنولوژی برتر، جهان اینترنت، جهان اطلاع‌رسانی، جهان رشد و شکوفایی است. جهان امروز، جهان درک شرایط سیاسی، اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و مذهبی همه مردمی است که در آن زندگی می‌کنند. در جهان امروز، کسانی پیروزند که استفاده بهینه از امکانات، دانش، صنعت و اقتصاد را به خوبی آموخته باشند. خداوند، در جهان امروز، سعادت باسواد بودن، خلق و استفاده از دانش و تکنولوژی را به مردم هدیه کرده است. باید این هدیه خداوندی را باور داشت و گرامی دانست.

ملت‌هایی که از فرصت‌های تاریخی برای خلق، تولید و استفاده از دانش بشری همت بیش‌تری گماشته‌اند، بهره بیشتری از نعمات خداوندی خواهند برد. در جهان امروز و در تاریخ کار و تلاش، مدیریت‌های خصوصی در شرایطی متولد شده و می‌شوند که مدیریت‌های دولتی حکومت‌ها در دور باطل خود چرخیدن، اسیر شده‌اند.

امروزه بخش خصوصی، مدیریت خصوصی، بانک خصوصی، سازمان خصوصی و تفکر خصوصی‌سازی با نیت مشتری‌مداری و کسب سودی مناسب و چندجانبه بین مدیریت، کارکنان و مشتریان در همه‌جای جهان با تفکرهای جسورانه، ریسک‌پذیر، پاسخگو،

قطره آب، پیامی را جهانی می کند



قرار گرفتن تیم ملی والیبال ایران در رده A لیگ جهانی که حاصل پیروزی های درخشان تیم ملی بر رقبای شناخته شده بین المللی بود باعث شد تا ایران بتواند با کسب امتیازهای لازم، شرایط مسابقه با بزرگان والیبال جهان همانند روسیه، آمریکا و لهستان را به دست آورد.

امسال برای سومین سال تیم والیبال ایران در لیگ جهانی به مصاف با رقبای سرسخت خود رفته است درحالی که هریک از این تیم ها سابقه سال ها حضور و قهرمانی در این عرصه را دارند و به طور حتم این موضوع شرایط را برای تیم ملی ایران سخت تر می کند. در این راستا، بانک سامان به عنوان حامی انحصاری والیبال ایران، کمپین جدید خود را با نام "پاس بده هموطن" از نخستین بازی تیم ملی در لیگ جهانی آغاز کرد تا به عنوان یک حامی در کنار همه مردم ایران قرار گیرد و برای موفقیت و پیروزی والیبالیست های ایرانی تلاش جدید و ملی را آغاز کند.

یکی از ویژگی های مهم این کمپین، زنده بودن آن در دوره اجرا است که بر این اساس روی تمام رسانه ها مانند بیلبورد، تلویزیون، روزنامه ها و پایگاه های خبری اینترنتی هم زمان با بازی های ایران طرح جدیدی نمایش داده می شود که در آن ضمن اعلام زمان پخش مستقیم بازی ها از مردم برای حمایت معنوی تیم ملی دعوت می کند. بانک سامان در ۳ سال اخیر که حامی انحصاری والیبال ملی بوده، تلاش کرده تا تمام دغدغه های مالی را از والیبال دور کند. اما معتقد است مقوله حمایت مالی فقط یک بخش از ضرورت های کسب موفقیت جهانی است و بخش مهم دیگر آن حمایت و همراهی ملی این ورزش رو به رشد است تا ورزشکاران ما بتوانند با روحیه ای مضاعف رقابت های خود را پیش بگیرند تا بتوانیم در یک تلاش هدفمند به هدف نهایی یعنی رسیدن به سکوی المپیک دست پیدا کنیم.

به گفته مسئولان روابط عمومی این بانک، هدف اصلی بانک سامان در حوزه ورزش توجه به ابعاد ملی و بین المللی و تأثیرات اجتماعی آن ورزش بود تا با استفاده از ظرفیت های اقتصادی خود بتواند زمینه ساز ایجاد یک جریان رو به رشد و توأم با موفقیت در رشته ورزشی مورد نظر خود باشد از این رو با انتخاب والیبال به عنوان یک ورزش مستعد و با امید به ایجاد زیرساخت های آینده این ورزش برای کسب افتخارهای جهانی تمام تلاش خود را به موفقیت این فدراسیون معطوف کرد. این حمایت همه جانبه از ابتدای سال ۱۳۹۲ آغاز شد و بر اساس برنامه ریزی دراز مدت این

همکاری همچنان تداوم خواهد داشت.

در تمام این مدت، بانک سامان با حمایت همه جانبه خود از توجه به نتایج مقطعی پرهیز کرده و نگاه جدی به برنامه های بلند مدت و آینده نگرانه برای دست یابی به موفقیت های پایدار داشته است و از سویی دیگر، این پشتیبان مالی وفادار والیبال، تمامی تیم های والیبال در تمام رده های سنی را زیر چتر حمایت خود داشته است. بانک سامان در این مدت با اهدای پاداش های مالی به موقع و همچنین فراهم کردن امکاناتی مانند استفاده تیم ملی از CIP فرودگاه تلاش کرد تا تیم ملی از همه نظر کمترین دغدغه را داشته باشد. از سویی دیگر، بانک سامان در تداوم عمل به مسئولیت های اجتماعی خود، اردیبهشت ۹۴، همایش بزرگی را برگزار کرد تا در این همایش ضمن بدرقه اعضای تیم والیبال، از تندیس آب نیز رونمایی شود تا از این پس در هر مسابقه ای که در تهران برگزار می شود، این تندیس از سوی کاپیتان تیم ملی والیبال کشورمان به کاپیتان تیم رقیب تقدیم شود. این تندیس که شبیه یک قطره آب است و توسط یکی از مجسمه سازان بنام کشور ساخته شده، قصد دارد تا پیام "آب هست ولی کم است" را جهانی کند. با توجه به مشکلات فراوان کشور در زمینه کمبود آب، بانک سامان در نظر دارد تا با بهره برداری از ورزش محبوب والیبال و ورزشکاران محبوب کشورمان، در حوزه داخلی نیز با استفاده از پیام های آموزشی کنترل مصرف آب را در جامعه منتشر کند.

رویکرد اصلی بانک سامان در حوزه مسئولیت های اجتماعی، پرداختن به امور زیربنایی و ملی بوده است تا اثربخشی و کارکرد آن بتواند ابعاد بزرگ تر و مفیدتری پیدا کند.

منبع: سایت بانک سامان
لیلی خامنه
(خبرنگار ماهنامه بازار امروز)

یک تیر و چند نشان بانک سامان

اینک بانک سامان با حمایت هایی که در موفقیت های تیم ملی والیبال تاثیر بسزایی داشته به چند هدف بزرگ رسیده است. نخست این که اکنون به والیبال به عنوان یک رشته ورزشی حاشیه ای نگاه نمی شود و هرجا در جهان سخن از ورزش ایران به میان می آید بی شک والیبال در کنار کشتی یکی از دو رشته ای خواهد بود که به ذهن ورزش دوستان خطور خواهد کرد. در عین حال خیل عظیمی از ایرانیان پیگیر نتایج این تیم چه در آسیا و چه در سطح جهانی هستند و از اقشار مختلف جامعه اعم از کودک، پیر و جوان، به جرگه تماشاگران بازی های این تیم پیوسته اند. دوم این که بانک سامان با کمتر تبلیغی می توانست این گونه خود را جهانی کند و نام خود را بر سر زبان ها بیندازد اما با حمایت از تیم ملی والیبال - که هم اکنون یک قدرت بزرگ در عرصه جهانی است - توانست خود را به یک برند جهانی تبدیل کند به گونه ای که هم اکنون خود را از بانک هایی با قدمتی بس طولانی، بیشتر مطرح کرده است. سوم این که بانک سامان با ابتکار خود در انعکاس مشکل کم آبی و با شعار «آب هست ولی کم است» و با سفیری بازیکنان تیم ملی والیبال که هم اکنون در سراسر دنیا شناخته شده اند، به بهترین شکل ممکن به ایفای مسوولیت اجتماعی خود در کمک به رفع یکی از حادترین مشکلات کنونی دنیا پرداخته است. به عنوان نکته آخر می توان گفت که بانک سامان با ابتکار والیبال - آبی خود، یکی از بهترین تبلیغات را در سال جاری به خود اختصاص داده است؛ تبلیغی که نفع چند جانبه برای بانک، تیم ملی والیبال و مردم داشته است.

منبع: سایت بانک سامان
علی اکبری زاده
(سرمدیر و مدیر مسئول سایت نقدینه)

شاید تا چند سال پیش تعداد اندکی از هموطنان ایرانی به دیدن بازی های تیم ملی والیبال تمایل نشان می دادند. والیبال هم یک رشته ورزشی بود همانند ده ها رشته دیگر که در سایه فوتبال، باقی مانده بود و فروغی از خود نشان نمی داد.

قضیه ادامه داشت تا ولاسکو نامی وارد عرصه توپ و تور ایران شد و همزمان، بانکی متولی حمایت از این ورزش جذاب اما کم طرفدار. در این سال ها بانک سامان یک تنه از تیم ملی والیبال ایران حمایت کرد و الحق و الانصاف نتیجه این حمایت ها را هم در پیروزی های شیرین این تیم آن هم در مقابل قدرت های بلامنازع والیبال جهان دید. وقتی تیم ایران تیم های برزیل، لهستان، آمریکا، صربستان، کوبا و خیلی از تیم های دیگر به جز روسیه را شکست داد، مسوولان بانک سامان به این نتیجه رسیدند که تصمیمشان کاملاً درست بوده است. این اطمینان باعث شد تا آنها همراهی خود را با تیم ملی والیبال ادامه دهند و در دومین حضور ایران در لیگ جهانی نیز همراه این تیم افتخار آفرین باشند.

اما این بار بانک سامان، هدف هایش را از این همراهی افزایش داد. این بانک با یک ابتکار خلاقانه و بدیع، روی یکی از بزرگ ترین مشکلات کنونی نه تنها ایران بلکه جهان تمرکز کرد و با بهره گیری از استعداد یک جوان هنرمند، این مشکل را به بهترین شکل و با طراحی تندیس آب مورد توجه قرار داد. بانک خصوصی سامان در دومین همراهی خود با تیم والیبال ایران در لیگ جهانی، علاوه بر حمایت گسترده از این تیم، از والیبالیست های غرورآفرین ایرانی به عنوان سفیر آب بهره برد و با اهدای تندیس آب از سوی کاپیتان تیم به کاپیتان تیم های حریف، به همه جهانیان بابت این مشکل بزرگ، هشدار داد.



گزارش برگزاری نمایشگاه آثار هنری کارکنان بانک سامان

به امور فوق برنامه سالم و تقویت روحیه هنری میان آنها است.
از اهداف دیگر آن عبارت است از:

ترغیب کارکنان هنرمند به ادامه حرفه ای فعالیت های هنری خود
ایجاد زمینه مناسب برای سایر همکاران جهت آغاز فعالیت هنری
در زمینه مورد علاقه، شناسایی بانک سامان به بازدیدکنندگان به
عنوان بانک حامی هنر و هنرمندان و ...

خلاصه مراحل اجرای نمایشگاه

۱- ابتدا موضوع برگزاری نمایشگاه آثار هنری به همکاران
اطلاع رسانی شد.

۲- همکارانی که تمایل داشتند آثار هنری آنها و یا خانواده درجه
یکشان به نمایش در بیاید، تصویر آثار را به welfare ارسال کردند.

۳- تصویر آثار، در اختیار کارشناسان هنری سه نفره جهت بررسی
و تایید آثار قابل نمایش قرار گرفت.

۴- برای نمایش آثار، فرهنگسرای ملل (واقع در پارک قیطریه)
انتخاب شد.

۵- آثار تأیید شده کارکنان تهران و شهرستان در هفته اول
اردیبهشت ماه سال جاری تحویل گرفته شد.

۶- آثار با نظر کارشناس فرهنگسرا در جایگاه مورد نظر قرار
گرفت.

به گفتار نیکان شور آفرین

هنر زاده شد نزد ایران زمین

تو اینک بیا از پس سالها

هنرمند سامان به میدان بین

در یکی از روزهای بهاری، خانواده های آنها با حضور مدیران
بانک سامان، نمایشگاهی از آثار هنری کارکنان و خانواده های آنها
برگزار شد.

مراسم افتتاحیه با مدیران بانک سامان و سایر همکاران و
بازدیدکنندگان برگزار شد.

در این مراسم با اهدای کتاب نفیس تاریخ هنر (جنسن)، از
صاحبان اثر تقدیر شد و در نهایت در محوطه به یاد ماندنی
فرهنگسرا، از حضار پذیرایی به عمل آمد و آنها در این محیط
هنری باهم گفتگو کرده و عکس های یادگاری گرفتند.

گفتنی است، این نمایشگاه در دو روز برای عموم به نمایش
گذاشته شد و نمایشگاه مورد استقبال غیر منتظره بازدیدکنندگان
قرار گرفت.

اهداف برگزاری نمایشگاه

با عنایت به اینکه هنر تاثیر بسزایی در تقویت روحیه شاد و خلاق
دارد، یکی از مهم ترین اهداف برگزاری نمایشگاه، تشویق همکاران





تاثیر مدیران بد در سازمان

محمدعلی لطیف پور
(شعبه تهریز)

گرفتن برای سازمان تلاش می کنند اما متأسفانه به دلیل نداشتن توانایی و علم مدیریت نتیجه عکس می گیرند.

برخی دیگر از مدیران که به نظر من بدترین نوع مدیریتی است که من تاکنون دیده ام و تجربه کار با آنها را داشته ام مدیران بی تفاوتی است که هیچ بازخوردی به شما نمی دهند. این مدیران گزارشات کارکنان زیردست را مطالعه نمی کنند و اگر مطالعه می کنند هیچگونه بازخوردی به آن نشان نمی دهند. همچنین نظارتی بر کار شما نداشته و دخالتی نمی کنند و شما نمی دانید که راه درست را می روید یا راه نادرست را و در هاله ای از ابهام و سردرگمی گرفتار می شوید. نسبت به نظرات شما بی تفاوت هستند، حتی اگر با آنها مخالف باشید هیچگونه عکس العملی نسبت به نظر شما در ظاهر ندارند و نمی دانید موافق شما هستند یا مخالف، ولی در خفا نسبت به شما کینه توزی می نمایند. این مدیران گرفتار حسادت عجیبی هستند که علاقه ای به افرادی که بیشتر از آنها بدانند، نداشته و تمام تلاش خود را با زیرکی تمام انجام می دهند که افراد توانا را از سازمان طرد و جدا نمایند و قدرت خود را در نبود افراد توانا می دانند چرا که وجود این افراد، ناتوانی آنها را در سازمان هویدامی سازد و آنها از این می ترسند. اینگونه مدیران معمولاً از شخصیتی آرام و به ظاهری خطربرخوردارند اما در عمق چشمان آنها حسادت و کینه توزی موج می زند. هدف این گروه مدیران حفظ موقعیت خود با هر قیمتی است. با وجود مدیران ناتوان و نالایق، کارکنان بهترین راه حلی که در پیش می گیرند فرار از این شرایط بد بوده و به شرکتی دیگر حتی با درآمد پایین تری روند. رهبران بالادست سازمانها متأسفانه تلاشی برای شناسایی نشانه های نارضایتی ناشی از نادرستی کار و رفتار مدیران ناوارد نمی کنند حتی بسیاری دیده شده به مدیران بد پاداش و ترفیع نیز می دهند. به نظر من وجود اینگونه مدیران به ویژه در سطوح بالای مدیریتی مانند سرطان برای سازمان می ماند و مانند هر نوع سرطان، بهترین راه جلوگیری، تشخیص زود هنگام است. تلاش کنید مدیران ناتوان و نالایق سازمان خود را به سرعت شناسایی و عوض کنید، عدم توجه به سرطان نهایتاً موجب مرگ است.

گویند روزی ابوریحان درس به شاگردان می گفت که خونریز و قاتلی به محل درس وارد شد تا سوالی از حکیم بپرسد. شاگردان با خشم به او می نگریستند و در دل هزار دشنام به وی میدادند که چرا مزاحم آموختن آنها شده است. آن مرد رسوا روی به حکیم کرده و چند سوال ساده پرسیده و رفت.

فردای آن روز، شاعری مدیحه سرای دربار، به محل درس وارد شد تا سوالی از حکیم بپرسد؛ شاگردان به احترامش برخاستند و او را مشایعت نموده تا به پای صندلی استاد برسد که دیدند از استاد خبری نیست. هر طرف را نظر کردند اثری از استاد نبود. یکی از شاگردان که از آغاز چشمش به استاد بود و او را دنبال می نمود در میانه کوچه جلوی استاد را گرفته و پرسید: چگونه است دیروز آدمکشی به دیدارتان آمد پاسخ پرسش هایش را گفتید و امروز شاعر و نویسنده ای سرشناس آمده، محل درس را رها نمودید؟ ابوریحان گفت: یک بزهکار تنها به خودش و معدودی لطمه می زند، اما یک نویسنده و شاعر خود فروخته کشوری را به آتش می کشد... شاگرد متحیر به چشمان استاد می نگریست که ابوریحان بیرونی از او دور شد.

لذا باید در انتخاب سطوح بالاتر مدیریتی سازمان دقت بالاتر و گزینه های سختگیرانه تری برای شناسایی توانایی فرد بکاربرد. انتخاب مدیریت خوب برای سازمان از مهمترین و اساسی ترین گزینه های پیشرفت در یک سازمان است. متأسفانه انتخاب مدیریت در ایران بر اساس تواناییهای مدیریتی و رهبری فرد نیست بلکه گزینه هایی نظیر سابقه کارشناسی خوب، سابقه آشنایی، ستایشگری، و بسیاری موارد دیگر که اساساً ارتباط چندانی با توانایی مدیریت و گزینه هایی در انتخاب مدیر موثر هستند.

بسیار دیده می شود که این مدیران ناتوان، رفتارهای ناشایستی از خود بروز می دهند که تنها باعث بی انگیزگی، نارضایتی و فرار زیردستان از سازمان می شوند. گروهی از این مدیران با ایجاد تنش و تزریق استرس به سازمان آسیب های جبران ناپذیری را به مجموعه و شرکت وارد می کنند. این گروه از مدیران به هدف نتیجه

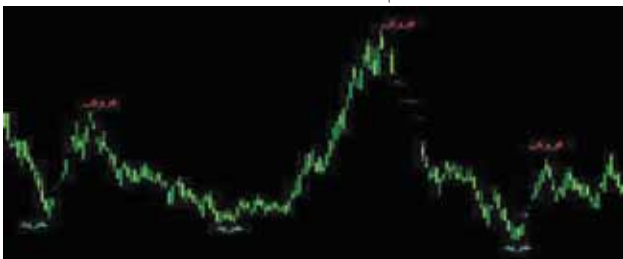


سهام را به سبذگردان خود واگذار می نمایید.
سبذگردان نیز با توجه به میزان ریسک پذیری شما و شرایط بازار
پرتفوی متناسبی از سهام و اوراق بهادار تشکیل داده و در جهت
کسب سود اقدام به معامله می نماید.



۳) خرید و فروش سهام توسط سرمایه گذار:

سرمایه گذار پس از اخذ کد بورسی و دسترسی به سامانه های
معاملاتی (آنلاین، آفلاین) می بایست حتما در دوره های مقدماتی
بررسی بنیادی (مربوط به گزارشات مالی و غیر مالی شرکت ها) و
تحلیل تکنیکال (مربوط به نمودارهای روند قیمت سهام شرکت ها)
حضور یافته و سپس اقدام به معامله نماید.



- سایت بورس تهران www.tsetmc.com
- سایت کارگزاری سامان www.samanbourse.com
- سایت اطلاعات شرکت ها www.codal.ir
- وبلاگ بنیادی www.ariyannasirzadeh.parsiblog.com

سرمایه گذاری در بازار سرمایه ایران از کم ریسک ترین نوع
سرمایه گذاری در قیاس با سایر بازارها (ملک، خودرو، ارز، طلا
و...) می باشد.

علت کم ریسک تر بودن چیست؟

بازار سرمایه ایران برخلاف بازارهای بین المللی دارای ویژگی خاصی
به نام دامنه نوسان (بازه قیمتی) می باشد و ارزش دارایی شما روزانه در
بورس نمی تواند بیش از ۴ درصد و در فرابورس بیش از ۵ درصد افزایش
یا کاهش یابد در صورتی که ارزش دارایی شما بشکل ملک، خودرو،
ارز، طلا می تواند روزانه بصورت نامحدود افزایش یا کاهش یابد.

روش های حضور در بورس چیست؟

۱) خرید واحد صندوق های سرمایه گذاری:

سرمایه گذاری در صندوق ها (mutual funds) در زمان
روتن بورس و در خصوص سرمایه گذاری که تخصص و زمان
کافی جهت پیگیری روزانه بورس ندارند مناسب می باشد، جهت
سرمایه گذاری نیز می بایست به شعب مخصوص بانک سامان و یا
کارگزاری بانک سامان مراجعه نمود.



۲) استفاده از خدمت سبذگردانی کارگزاری بانک سامان:

استفاده از خدمت سبذگردانی در شرایط عادی بورس و در
خصوص سرمایه گذاری که تخصص و زمان کافی جهت پیگیری
روزانه بورس ندارند مناسب می باشد و شما با عقد قرارداد
سبذگردانی با کارگزاری اختیار تحلیل بازار و خرید-فروش



علی سلیمانی
(کارشناس بازاریابی و فروش شعبه کرمانشاه)

تاکتیک های بازاریابی در دوران متلاطم انتخاب هوشمندانه و اجرای زیرکانه: تنها راه ممکن

عصر حاضر دوران دشوار و طاقت فرسایی برای مدیران و پیشوایان بازاریابی است؛ اقتصاد جهانی در سرایشی رکود بوده و تمامی زمینه های کسب و کار در معرض چالش و تلاطمند. در این محیط، خلاصی از داده ها و اطلاعات سنتی و جست و جوی طرح های بازاریابی قوی و وزین از وظایف رهبران بازاریابی است. مقاله حاضر ضمن بیان دلایل عدم تناسب طرح های بازاریابی سنتی و کلاسیک با محیط کسب و کار امروز، به معرفی یک قالب ساده طرح بازاریابی با اجزای اهداف و مقاصد، ابتکار عمل راهبردی و تاکتیک های بازاریابی می پردازد.

دوران چالش و رقابت

غالباً کسب و کار امری دشوار و طاقت فرساست. در هزاره جدید تغییرات شگرف فناوری به مفهوم پایان دوران توقف و سکون شرکت ها بوده و تلاش مداوم به منظور دستیابی به نوآوری های عظیم، تنها راه موفقیت است. در این بین رهبران بازاریابی جهت

خلق کسب و کارهای نوین و عناوین تجاری (برند) قدرتمند، بیش از دیگران تحت فشارند.

۳ عامل، دوران جدید را به میدانی برای رقابت و به چالش کشیده شدن این رهبران مبدل ساخته است

عامل نخست، حجم عظیم داده ها و اطلاعات در عصر فعلی است. از طرفی هزینه بهره گیری از فناوری ها کاهش یافته و از سویی دیگر حجم داده ها به صورت چشمگیری افزایش یافته است. هر موضوع قابل جست و جو در گوگل میلیون ها بازدیدکننده دارد. جمع آوری اطلاعات فروش به صورت لحظه ای، شهر به شهر و حتی برای هر قلم از اجناس امکان پذیر شده است. هرچند انفجار و کثرت داده ها و اطلاعات، موضوعی شگفت انگیز و فوق العاده است ولی مشکلاتی را نیز به دنبال دارد. بازاریاب ها مجبور به یافتن راهی برای پردازش این حجم عظیم اطلاعات هستند، هرچند این کار در گفتار راحت است ولی در عمل دشواری های فراوانی را به همراه دارد.

عامل دوم، رشد فزاینده شیوه‌های بازاریابی است. ۲۰ سال قبل، بازاریاب‌ها صرفاً تعداد محدودی شبکه توزیع‌یونی و نشریه را برای تبلیغات و بازاریابی در اختیار داشتند. اما امروزه دسترسی به صدها شبکه توزیع‌یونی و میلیون‌ها وب‌سایت، انتخاب و تحلیل را دشوار ساخته است.

سومین و مهم‌ترین عامل، رکود اقتصاد جهانی است. رکود اقتصادی اواخر سال ۲۰۰۸ اقتصاددانان و مدیران تجاری را به معنای واقعی کلمه «شوکه» کرد. شرکت‌های مقتدر در آستانه ورشکستگی قرار گرفتند و آنهایی که از این ورطه جان سالم به در بردند نگران آینده غیرقابل پیش‌بینی بازار بودند. نجات از این شرایط، اقدام سریع و تمرکز بی‌وقفه بر نتایج موثر را می‌طلبد. کار از اجزای برنامه‌های جذاب و خوشایند سازمانی گذشته بود و زمان به‌کارگیری اقدامات متمرکز و موثر با تأثیرات آنی بر کسب‌وکار بود. تمرکز بر نتایج و دستاوردهای موثر و کوتاه‌مدت عامل بقای سازمان‌ها در دوران متلاطم رکود و افت اقتصادی است.

طرح‌های سنتی و کلاسیک بازاریابی دیگر کارآیی ندارند؛ طرح‌های سنتی بازاریابی پیرامون ۲ عنصر تحلیل شرایط و برنامه تاکتیکی مشروح شکل گرفته‌اند. تحلیل شرایط به معنای مطالعه و بررسی دقیق کسب‌وکار بوده و شامل اطلاعات مشتریان و رقبا، بررسی وقایع مهم و آخرین دستاوردهای صنعت مورد نظر و نیز ارزیابی تغییرات فناوری است. برنامه مشروح نیز جزئیاتی از قبیل اقدامات توصیه شده و طرح‌ریزی اجزای بازاریابی را در بر می‌گیرد. این برنامه براساس عملکرد اجزا و بخش‌ها سازماندهی می‌شود و شامل بخش‌های تبلیغات، ترویج (پیشبرد) فروش و قیمت‌گذاری است. موضوع اصلی این است که طرح‌های سنتی بازاریابی برای بازاریابان امروزی ناخوشایند و نامناسب است. طرح‌های بلندمدت به همراه حجم عظیمی از اطلاعات مفصل و مشروح، بازاریابی سنتی را برای محیط کسب‌وکار نوین نامطلوب کرده است. طرح بازاریابی طولانی و پیچیده مشکلات فراوانی را به دنبال دارد. مشکل اول این است که بسیاری از مردم علاقه‌ای به خواندن آن نشان نخواهند داد. افراد اندکی فرصت کافی برای مطالعه طرح بازاریابی ۱۰۰ صفحه‌ای شما دارند! معضل دوم، فقدان تمرکز در طرح‌های عریض و طویل بازاریابی است. تاکتیک‌ها و جزئیات بیش از حد، باعث از بین رفتن ایده‌های بزرگ می‌شود و اما مهمترین نقص این گونه طرح‌ها، تغییر و به‌روزرسانی آنهاست. ایجاد تغییر در یک طرح ۲۰۰ صفحه‌ای کار آسانی نیست.

الگوی جدید طرح بازاریابی

مصاحبه با ده‌ها نفر از مدیران بازاریابی از سراسر جهان نشان داده که اصول اولیه ایجاد یک طرح بازاریابی بزرگ، ضمن سادگی، در تمامی صنایع ثابت و یکسان است. فارغ از نوع صنعت، وضوح و متقاعدکنندگی از شاخصه‌های اصلی یک طرح بازاریابی خوب و مناسب است. هدف نهایی از خلق یک طرح، فروش آن به بهترین پیشنهاددهنده مالی است.

وضوح و شفافیت طرح، شرط اولیه دستیابی به این مهم است. اهداف و مقاصد، ابتکار عمل راهبردی و تاکتیک‌های بازاریابی ۳ ضلع یک طرح بازاریابی هستند. مدیران بازاریابی می‌توانند از این قالب ساده به‌منظور خلق طرح‌های بازاریابی خود بهره گیرند.

اهداف و مقاصد

آفرینش یک طرح بازاریابی باید با اهداف و مقاصد آغاز شود. تنها دلیل سرمایه‌گذاری در بازار، انتظار به وقوع پیوستن یک اتفاق است. بازاریابی، یک فرآیند و ابزار است. تمرکز بر مشتری یکی از مفاهیم اصلی بازاریابی است. شما مجبورید مشتریان خود را درک کنید. درک مشتریان بدون داشتن بینش درستی از رفتار آنها کارساز نخواهد بود. به‌عنوان مثال دانستن این موضوع که ۵۲ درصد از مشتریان در مورد محیط‌زیست نگرانند، در صورتی که با عکس‌العملی از سوی شما همراه نشود، ارزشی نخواهد داشت. برترین اهداف در طرح بازاریابی با سود و جریان نقدینگی مرتبطند. به قول یکی از مدیران ارشد اجرایی: «هرچند نقدینگی خوب موفقیت شما را تضمین نمی‌کند ولی ضعف مالی حتما شکست شما را به همراه خواهد داشت». به‌رغم اهمیت اهداف مالی، در برخی مواقع اهداف غیرمالی نیز در طرح بازاریابی مطرح می‌شوند. در مواردی دستیابی به سودهای مالی کوتاه‌مدت، چهره برند و کسب‌وکار را مخدوش می‌کند. به عنوان مثال هرچند ممکن است کاهش شدید قیمت، موجب افزایش فروش شود ولی مشکلاتی را در بلندمدت به همراه خواهد داشت. تعدد اهداف عدم تمرکز و سردرگمی را به همراه دارد. در بهترین شرایط، طرح بازاریابی بر یک یا دو هدف متمرکز خواهد شد.

ابتکار عمل راهبردی

قلب یک طرح بازاریابی ابتکارات راهبردی است. در واقع شناسایی ابتکارات و طرح‌های راهبردی پاسخ به این سوال است: «برای دستیابی به اهداف چه خواهیم کرد؟» ابتکارات راهبردی شامل اقدامات و طرز عمل است. به‌عنوان مثال نوآوری، ابتکار راهبردی مناسب و مفیدی نیست. به‌رغم مطلوبیت عمومی، نوآوری واژه‌ای مبهم است زیرا مشخص نیست چه نوعی از نوآوری را مدنظر داریم. به‌منظور افزایش تمرکز، تعداد مطلوب ابتکارات راهبردی ۳ الی ۴ مورد است. در این زمینه جف ایملت مدیرعامل جنرال الکتریک می‌گوید: «شما به عنوان رهبر سازمانی باید بتوانید ۳ زمینه‌ای را که سازمان در حال فعالیت بر روی آن است به وضوح تشریح کنید، در غیر این صورت شما رهبر مناسبی نیستید.» انتخاب و گزینش ابتکارات راهبردی، چالشی عظیم برای مدیران است. استیو جابز اهمیت این موضوع را اینچنین بیان می‌کند: «مردم فکر می‌کنند تمرکز به معنای نگرش و پاسخ مثبت به موضوعی است که کانون توجه آنان است. ولی تمرکز به این معنا نیست. من به همان اندازه که به چیزهایی که انجام داده‌ایم افتخار می‌کنم به کارهایی که انجام نداده‌ایم نیز می‌بالم».

تاکتیک بازاریابی

بخش تاکتیک جزئیات یک طرح بازاریابی را فراهم می‌آورد. این بخش جزئیات پیش روی ابتکارات بازاریابی را مشخص می‌سازد. تاکتیک فضایی است که آمیخته با بازاریابی (قیمت، محصول، پیشبرد و محل) و نحوه پیشروی ابتکارات بازاریابی تعیین می‌شود. به عنوان مثال، این قسمت برنامه‌های ویژه را به منظور پایه‌گذاری نرخ خرید طرح‌ریزی می‌کند.

رمز و رازهای موفقیت

۳ فعالیت کلیدی در ایجاد و موفقیت یک طرح بازاریابی قوی موثر هستند:

تیم‌هایی با روابط متقابل کارکردی خلق کنید

به ۲ دلیل ایجاد یک طرح بازاریابی موفق بدون مشارکت تیم‌هایی با روابط کارکردی متقابل امکان‌پذیر نیست. نخست اینکه تیم‌های مذکور امکان شناسایی مسائل و موضوعات بالقوه را فراهم می‌سازند. یک طرح بازاریابی با بهترین ایده‌ها تا زمانی که اجرایی نشود قابل استفاده و مفید نخواهد بود و از سویی دیگر بسیاری از مشکلات و موضوعات اجرایی تنها زمانی قابل تشخیص است که تیم‌های متقابل کارکردی در امور مشارکت کنند. ثانیاً مشارکت تیم‌های مذکور شانس حمایت سازمان از طرح پیشنهادی را افزایش می‌دهد. کسب نظر موافق جمع، گامی حیاتی در فرآیند خلق و ارائه طرح بازاریابی است. در صورت عدم پذیرش طرح توسط افراد، طرح بازاریابی با شکست مواجه می‌شود.

شالوده و بنیان اصلی را بررسی کنید

همانند یک ساختمان، استحکام و قدرت یک طرح بازاریابی به شالوده و پایه آن بستگی دارد. لذا قبل از خلق و ایجاد طرح، به اساس و بنیان آن توجه کنید. مأموریت و جایگاه پایه‌های اصلی کسب‌وکارند. هدف و مقاصد بلندمدت سازمان توسط مأموریت تبیین می‌شود. جایگاه و موقعیت نیز معنا و مفهوم یک برند خاص را در بازار تعریف می‌کند. بیانیه موقعیت (جایگاه) اهداف اصلی،

چارچوب مرجع، سود اولیه و ویژگی‌های اساسی را طرح‌ریزی می‌کند. هر برند باید یک بیانیه داشته باشد. سازمانی با برندهای متعدد، بیانیه‌های موقعیت متعددی نیز خواهد داشت. عدم تغییر مستمر و سالانه مأموریت و جایگاه، تداوم کسب‌وکار را به همراه دارد. ولی از سوی دیگر ممکن است یک طرح بازاریابی در بازه‌های سالانه و حتی سریع‌تر از آن دچار تغییر شود. در واقع مأموریت و جایگاه این اطمینان را به سازمان می‌دهند که در صورت تغییر در طرح بازاریابی، کسب‌وکار در مسیر قبلی خود به حرکت ادامه دهد.

به صورت مداوم و مستمر تحلیل کنید

در آماده‌سازی یک طرح بازاریابی تحلیل و بررسی شرطی ضروری است. ایجاد یک طرح قوی بدون درک عمیق از مشتری، شرایط رقابت و بازار غیرممکن است. اطلاعات، داده‌ها و بینش‌ها دارای اهمیت فراوان است. اندازه طرح بازاریابی نهایی بازتابی از عمق و وسعت تحلیل‌ها است. تنها راه خلق طرحی کوتاه، ایجاد گزینه‌های متعدد به منظور انتخاب و تنها راه انتخاب عاقلانه گزینه‌های مذکور نیز تحلیل آنها است. باید توجه داشت تمام مبحث تحلیل و آنالیز در طرح بازاریابی منعکس نمی‌شوند و صرفاً بخش مهم و ارزشمند تحلیل‌ها و یافته‌ها به شیوه‌ای ساده و آسان در طرح بیان می‌شود.

استقبال از تغییر

بسیاری از مدیران و سازمان‌ها به دلیل احساس امنیت بیشتر، طرح‌های بازاریابی سنتی حجیم به همراه جزئیات را ترجیح می‌دهند. از نظر آنان خلق طرح‌های بازاریابی فشرده، متمرکز و شفاف امری ترسناک و مخاطره‌آمیز است. قدرت طرح‌های بازاریابی نوین در ارائه ایده‌های اصلی، ایجاد اجماع نظر و نقش آفرینی به عنوان نیروی محرکه سازمان نهفته است. در دنیای امروزی، دیگر پنهان شدن مدیران در پس نمودارهای مبهم و تحلیل‌های پیچیده کارساز نیست. راهی جز انتخاب هوشمندانه و اجرای زیرکانه امور وجود ندارد. صرفاً یک طرح بازاریابی متمرکز و مبتنی بر اهداف، ابتکارات راهبردی و تاکتیک‌های بازاریابی در این روش

یاری‌رسان است.

منبع:

www.IVEYbusinessjournal.com





تلگرام!!!

حامد رفیعی
(بانکدار شعبه کفاش‌ها)

VK هستند. پروژه تلگرام یک پروژه غیر تجاری مستقر در برلین آلمان هست و اینطور که در ویکی پدیا نوشته شده هیچ ربطی به شبکه اجتماعی VK ندارد. در اکتبر ۲۰۱۳ برنامه تلگرام به طور روزانه ۱۰۰ هزار کاربر فعال داشت و در ۲۴ مارچ ۲۰۱۴ تلگرام اعلام کرد که تعداد کاربران فعال تلگرام به ۱۵ میلیون نفر در روز رسیده! برنامه تلگرام در چند نسخه منتشر شده: اندروید، iOS، ویندوز فون، نسخه دسکتاپ برای ویندوز، لینوکس و مک و همینطور نسخه وب

۵ دلیل برتری تلگرام نسبت به وایبر چیست؟ سرعت بالای تلگرام

تمام کسانی که با تلگرام کار می کنند بی شک به این نکته واقف هستند که تلگرام یکی از پر سرعت ترین اپلیکیشن های پیام رسان است. این را هنگامی که یک فایل چند رسانه ای را می خواهید ارسال کنید به خوبی درک خواهید کرد. به خصوص اگر قبلا از وایبر استفاده کرده باشید! همچنین تلگرام به شما اجازه به اشتراک گذاری فایل تا حجم ۱.۵ گیگابایت را می دهد که برای یک اپلیکیشن پیام رسان بی نظیر است!

مدتی است که تب اپلیکیشن های پیام رسان میان کاربران فضای مجازی در کنار شبکه های اجتماعی داغ است. از وایبر گرفته که این روزها به شبکه اجتماعی جک و طنز تبدیل شده است، تا واتس اپ که کمی با کلاس تر است و کاربران خودش را دارد. اما در این میان تلگرام که یک پروژه متن باز است، توانست کم کم خود را در دل کاربران جا کند و با امکانات خاصی که ارائه می دهد به یکی از اپلیکیشن های محبوب کاربران تبدیل شود. این محبوبیت تا حدی رسیده که تلگرام در وبلاگش اعلام کرد که بیش از ۵۰ میلیون کاربر فعال دارد و روزانه بیش از یک میلیارد پیام در سرورهایش رد و بدل می شود. در ادامه با ما باشید تا بیشتر با این پیام رسان محبوب آشنا شویم و در جریان قابلیت ها و برتری های آن نسبت به وایبر و واتس اپ قرار بگیریم.

معرفی سیستم پیام رسانی تلگرام Telegram

تلگرام Telegram یک سیستم پیام رسانی (مثل واتس اپ و لاین و ...) هست که در اگوست سال ۲۰۱۳ میلادی توسط دو برادر روسی به نام Nikolai و Pavel Durov منتشر شد. این دو برادر روسی بنیان گذار بزرگ ترین شبکه اجتماعی روسی

امنیت تلگرام

تلگرام از پروتوکل MTProto برای امنیت هرچه بیشتر استفاده کرده است که در عین حال سرعت بالای پیام‌رسانی را نیز حتی در ارتباطات ضعیف اینترنتی فراهم آورده است. علاوه بر این، تلگرام قابلیت «گفتگوی امن» (Secret Chats) را نیز برای امنیت بالاتر در اپلیکیشن قرار داده است. گفت‌وگوهایی که در حالت امن انجام می‌دهید روی فضای ابری تلگرام ذخیره نمی‌شوند، می‌توانید تنظیم کنید که پیام‌های شما بعد از خواندن از بین بروند، یا فقط در دستگاه‌هایی که از آن‌ها ارسال شده‌اند دیده شوند، امکان فوروارد کردن را نداشته باشند و علاوه بر این‌ها با یک الگوریتم رمزنگاری ۱۲۸ بیتی نیز برای جاسوسان غیر قابل خواندن شوند.

فضای ابری ذخیره سازی تلگرام

تمام گفت‌وگوهای شما در تلگرام در یک فضای ابری به ظرفیت ۱.۵ گیگابایت به ازای هر کاربر ذخیره می‌شوند. به این معنا که حتی اگر گوشی هوشمند خود را عوض کنید، اپلیکیشن تلگرام را حذف کنید و دوباره نصب کنید، از طریق نرم افزار ویندوزی به تلگرام دسترسی پیدا کنید، باز هم تمام پیام‌ها و فایل‌های خود را تمام و کمال خواهید دید. همچنین اگر به تازگی در یک گروه تلگرامی عضو شوید، آرشیو تمام گفت‌وگوها و فایل‌های پیشین گروه مذکور را خواهید دید. در این میان اگر در مکالمه‌ای یک پیام اشتباه برای کسی فرستادید

هم جای نگرانی نیست، زیرا که تلگرام به شما اجازه

می‌دهد پیام‌های ارسالی خود را حذف کنید و با اینکار گیرنده پیام هم نمی‌تواند آنرا ببیند. البته این حذف پیام‌ها تنها در حالت گفت‌وگوی امن امکان‌پذیر است.

تنوع پلتفرمها و متن‌باز بودن تلگرام

برای دسترسی به تلگرام تقریباً محدودیتی ندارید! روی گوشی‌های اندرویدی، اپل، ویندوزفون، ویندوز ۷ به بالا، مرورگر کروم و فایرفاکس، لینوکس (همراه با رابط کاربری و حتی بدون آن روی ترمینال!)، سیستم عامل مک، سیستم عامل فایرفاکس می‌توانید یک نسخه از تلگرام را نصب کنید و از آن لذت ببرید! همچنین می‌توانید سورس کدهای تلگرام را دانلود و آنرا برای خود شخصی سازی کنید، تغییرات دلخواه‌تان را در آن اعمال کنید و یک نسخه خاص خود داشته باشید!

عضویت در گروه‌های تلگرام

عضویت در گروه‌های تلگرامی بر خلاف وایبر و لاین تجربه بهتری است! در تلگرام می‌توانید گروه‌های ۲۰۰ نفره ایجاد و آنها را مدیریت کنید. یعنی شما به عنوان سازنده گروه اختیار کامل گروه را دارید و باقی اعضای گروه هم می‌توانند ببینند که چه کسی گروه را ساخته است. می‌توانید هر یک از اعضای گروه را حذف کنید یا اینکه کلاً گروه را منحل کنید! همانطور که پیش‌تر نیز گفتیم به علت ذخیره شدن پیام‌ها در فضای ابری، تمام مکالمات گروه از ابتدا برای کاربران تازه عضو شده نیز وجود دارد.

چت خصوصی یا Secret Chat چیست؟

همونطور که از عنوان این آپشن هم پیداست، چت خصوصی در واقع یک متد بسیار امن برای چت کردنه که چندتا مزیت مهم داره:

استفاده از متد رمزنگاری دو طرفه یا end-to-end encryption یا بعضیا میگن دو

سویه.

هیچ اطلاعاتی از چت‌های خصوصی روی سرور تلگرام ذخیره نمیشه (طبق گفته تلگرام).

دارای ویژگی self-destruct، به این معنی که پیام‌های خصوصی بعد از مدت زمان مشخصی به طور اتومات نابود میشن.

در چت خصوصی هدایت پیام برای کاربران دیگه (Forwarding) امکان پذیر

نیست. عدم محدودیت حجم فایل

برای ارسال به دیگران

چرا تلگرام نسبت به سایر سرویس‌ها امن تر

است؟

امنیت یه مسئله کاملاً نسبی و هیچکسی نمی‌تونه ادعا کنه که می‌تونه امنیت رو به صورت مطلق برقرار کنه. متأسفانه سایت‌های ایرانی زیادی بدون تحقیق مطالبی همینجوری فقط ترجمه میکنن مبنی بر اینکه تلگرام امن‌ترین سیستم پیام‌رسانیه و... تلگرام Telegram جایزه‌های بزرگی رو در نظر گرفته تا هکرها رو به چالش بکشه اما این مسئله نباید بتونه این باور رو در ذهن ما ایجاد کنه که «تلگرام هیچ مشکل امنیتی نداره!». احتمالاً می‌دونید که واتس‌آپ Whatsapp هم از تکنیک رمزنگاری دو طرفه یا end-to-end encryption استفاده می‌کنه پس رمزنگاری دو طرفه نمی‌تونه دلیل محکمی بر امنیت تلگرام نسبت به واتس‌آپ باشه. البته لازم به ذکره که برنامه کلاینت تلگرام (یا سمت کاربر؛ همونی که روی گوشی تون نصب می‌کنید) به صورت متن‌باز منتشر شده. یعنی شما می‌تونید کد‌ها رو مطالعه کنید تا ببینید این



رو تیریک بگید و اصلا قصد ندارید که یک گروه تشکیل بدین . در این موارد می تونید از ویژگی برودکست Broadcast تلگرام استفاده کنید . برودکست این امکان رو به شما می ده تا یک پیام رو برای ۱۰۰ نفر ارسال کنید و هیچ کدوم از افراد این گروه متوجه نمی شن که شما این پیام رو برای چه افرادی ارسال کردین . به مزیت دیگه ای که برودکست داره اینه که این لیست گروهی که ساختین ذخیره می شه و بعدا می تونید دوباره به افراد همین گروه، پیام خصوصی گروهی ارسال کنید .

نتیجه گیری: بالاخره تلگرام خوبه یا نه ؟

برنامه تلگرام یکی از بهترین برنامه های پیام رسانیه . سرعت تلگرام بسیار خوبه (کاملا واضحه که سرعتش عالیه) ، رابط کاربری بسیار ساده ای داره و همه می تونن باهاش کار کنن . با تلگرام می تونید هر نوع فایلی که دوست دارید رو با حجم ۱ گیگا بایت برای دوستان تون ارسال کنید در صورتی که با وایبر و واتس اپ شما نمی تونید این کار رو انجام بدین ! به نظر من اپلیکیشن تلگرام Telegram یک برنامه پیام رسانی بسیار مناسبه و می تونه جایگزین خوبی برای واتس اپ باشه . اگرچه با تلگرام می تونید به سایر کاربران تگرام پیام صوتی ارسال کنید و در خیلی از موارد کارتون راه میفته اما خب قطعا نمی تونه جایگزین مکالمه صوتی وایبر بشه . به هر حال تصمیم با خودتونه و باید با شرایط خودتون بسنجید . من سعی کردم این مطلب رو خیلی خلاصه و مفید براتون بنویسم تا بتونید در مورد استفاده یا عدم استفاده از برنامه تلگرام راحت تر تصمیم بگیرید .

نرم افزار دقیقا داره چیکار میکنه با گوشی تون. من گزارشی از این برنامه نخوندم که بدون اجازه شما از دوربین استفاده کنه و یا ... اما در مورد واتس اپ حرف و حدیث های زیادی وجود داره که اگر فرصتی باشه مفصل تحقیق می کنم و درباره اش می نویسم. موقع استفاده از سرویس های پیام رسانی امنیت شما از ۲ نظر ممکنه به خطر بیفته: یکی دزدی اطلاعات شما توسط هکرها با تکنیک های man-in-the-middle و دیگری فروش اطلاعات شما توسط خود سرویس دهنده پیام رسانی (مثلا واتس اپ). بنابراین همیشه گفت که تلگرام امنیت شما رو ۱۰۰ درصد تضمین میکنه . در مورد امنیت این نرم افزار لازمه تحقیقات مفصلی انجام بشه که متأسفانه هنوز فرصت کافی برای مطالعه در این باره پیدا نکردم . اما سعی می کنم در اسرع وقت اینکار رو انجام بدم و اطلاعات نسبتا دقیقی منتشر کنم .

برودکست Broadcast یا پیام خصوصی گروهی در تلگرام چیست ؟

بیش از اینکه بخوام روش ارسال پیام خصوصی گروهی رو خدمت تون توضیح بدم باید بگم که این ویژگی برودکست Broadcast یا پیام خصوصی گروهی اصلا چیه . در بسیاری از برنامه های پیام رسان موبایلی وقتی یک پیام رو برای چند نفر ارسال می کنید ، برنامه به طور اتومات از این شماره ها یک گروه می سازه و همه افراد این گروه مطلع می شن که این پیام برای چه افراد دیگه ای ارسال شده . این مسئله بعضی وقتا دردسر ساز می شه. مثلا موقع عید می خواهید به پیام گروهی بدین به همه مخاطبان تون و عید

در دنیای مجازی همه چیز مجاز نیست

تینا تیماجچی
(مشتری شعبه مرکزی)



خطوط قرمز و حریم‌ها را چه کسی در این دنیا تعیین می‌کند؟ آیا صرف اینکه در هر یک از شبکه‌های اجتماعی عضویت داریم دیگران مجازند که وارد حریم ما شوند؟ روزانه چند ایمیل یا پیغام برای تان ارسال می‌شود که تکراریست و به کارتان نمی‌آید؟

برای تان از تجربه‌های خود در این فضا می‌نویسم: **Linkedin.com**: سایتی است که شما رزومه کاری و حرفه‌ای خودتان را می‌نویسید و در آن می‌توانید با افرادی که تخصص‌های مشابه شما را دارند آشنا شوید یا با کسانی که به تخصص‌های آنان آشنایی دارید ارتباط برقرار می‌کنید.

اما متأسفانه ما ایرانی‌ها در هر شبکه اجتماعی علاقه داریم تا عکس، خاطره، شعر و... به اشتراک بگذاریم، در این شبکه به جای بحث‌های تخصصی مدام عکس منظره، چیستان‌های تکراری، جوک و... توسط کاربران گذاشته می‌شود و نکته جالب‌تر آنکه بعضی‌ها در این سایت به دنبال دوست‌یابی هستند!

گویا عزیزان این سایت را با فیسبوک اشتباه گرفته‌اند. درست مثل اینکه از ماهی‌تابه برای نوشیدن آب استفاده کنیم. ایمیل: تا قبل از ورود وایبر، وی‌چت، لاین و... ایمیل‌ها جعبه‌ای

کمی دقت کنید، ما در این محدوده جغرافیایی، پیش از آنکه نحوه استفاده از ابزار جدید را بیاموزیم، آن را خریداری می‌کنیم. یادتان هست، در ابتدای ورود دستگاه ویدئو به کشورمان، اکثراً آن را وسیله‌ای نامناسب می‌دانستند؟ چرا که قبل از خرید آن به کارکردهایش فکر نمی‌کردند مثلاً اینکه همین وسیله ارتباط جمعی می‌تواند ابزاری مناسب برای دیدن فیلم‌هایی آموزنده باشد، ما بدون اندیشه تنها خرید این ابزار را بی‌فایده و مضر می‌دانستیم. ما همان مردمیم؛ حال نوبت دنیای مجازی است.

در دوره نوجوانی در همایشی به همت روزنامه‌ای که در آن کار می‌کردم شرکت کردم؛ همایشی بسیار موثر با مضمون دنیای مجازی. هرچند که آن موقع هم برای برگزاری چنین همایشی با اساتیدی که همه ژورنالیست و روانشناس بودند دیر شده بود. به راستی که میان یکسری واحدهای تکراری و گاه بی‌فایده دروس دانشگاه، واقعاً جای درسی با مضمون روانشناسی و علوم ارتباطات و دنیای مجازی خالی است.

شاید بعضی رفتارهای دیگران در دنیای مجازی برای شما مشکلاتی را به بار آورده است، به راستی آن‌ها از کجا باید بدانند کدام رفتارها درست و کدام اشتباه است؟

پر از مطالب طنزآمیز، شایعات، عکس‌های خصوصی بازیگران و... شده بودند.

از آنجا که سرانه مطالعه در ایران وضعیت بسیار خوبی دارد! ما متأسفانه به هر آنچه که برایمان ایمیل می‌شد اعتماد می‌کردیم و در کمال اطمینان آن را برای دیگران هم می‌فرستادیم. به‌طور مثال چند سال متوالی در شهریور ماه ایمیلی با عنوان اینکه سیاره مریخ در نزدیک‌ترین مدار به زمین قرار می‌گیرد و به اندازه ماه قابل رویت است، فرستاده می‌شد؛ پوریا ناظمی، ژورنالیست علمی (که اگر ببینده آسمان شب بوده باشید او را دیده اید) در سایت خود در رد این ایمیل خنده‌دار و غیرعلمی مطلبی نوشت و از این ایمیل با نام کابوس شهریور یاد کرد، چراکه وقوع همچنین اتفاقی کاملاً غیرممکن است.

این مورد را به مطالبی که از زندگی خصوصی افراد معروف فرستاده می‌شد نیز بسط دهید.

گروه: این روزها ساختن گروه در شبکه‌های اجتماعی گفتگومحور مثل تلگرام، وایبر و واتس‌آپ بسیار مد شده است. گروه‌هایی که اکثراً عضویت در آن با نبود در آن‌ها چندان تفاوتی نمی‌کند! نکته اول اینکه بدون اجازه از اشخاص آن‌ها را در گروه عضو می‌کنیم، مزیت گروه‌ها در تلگرام به وایبر این است که حداقل شماره شما برای دیگران قابل رویت نیست.

فکر می‌کنم اکثر شما هم مثل من اگر هنوز در گروه‌ها عضو هستید حتماً آن را بی صدا (Mute) کرده‌اید چراکه در هر ثانیه ۴۰ پیام در گروه‌ها گذاشته می‌شود و نکته بعدی اینکه اکثر ما بدون اطمینان از صحت مطالب آن‌ها را با دیگران به اشتراک می‌گذاریم.

متأسفانه پیام‌هایی با این مضمون که «من دیشب خواب یکی از ائمه را دیدم و در خواب ایشان به من چنین گفتند و خواهش‌ها این را کپی کن تا برایت اتفاق خوب بیفتد» یا «این ذکر را بگو و به چند نفر دیگر هم بفرست و تا ده دقیقه دیگر خبر خوشی می‌شنوی، لطفاً قطع‌کننده این زنجیره نباش» هنوز ارسال می‌شود.

ما مسلمان دینی هستیم که بارها ما را به فکر کردن سفارش کرده است، آیا چنین رفتاری با آموزه‌های این دین هماهنگ است؟ ما نه تنها خودمان این پیام‌ها را می‌خوانیم بلکه با فرستادن مجدد این پیغام‌ها به دیگران اشتباه‌مان را دوچندان می‌کنیم.

کپی‌رایت: قانون کپی‌رایت با وجود اینکه دغدغه بسیاری از هنرمندان، مولفان و خالقان آثار هنری و فرهنگی است اما متأسفانه هنوز در ایران اجرا نمی‌شود. ما خودمان هم برای حقوق دیگران ارزش قائل نیستیم.

در شبکه‌های مجازی به گمان من عکاسان و نویسندگان بیش از بقیه از نبود چنین قانونی ضرر می‌کنند. اگر از عکسی یا مطلبی که متعلق به ما نیست استفاده می‌کنیم، نوشتن نام شخص پدیدآورنده کار عجیبی نیست، بلکه احترام به آن شخص و احترام به مخاطبان‌مان است. چه بهتر که اگر نام نویسنده‌ای را درج می‌کنیم، نام کتابی که متن از آن آورده شده را هم بنویسیم. شاید مخاطب

از متن لذت برده و به این ترتیب کتاب را خواند. با این عمل به راحتی دست به یک کار فرهنگی زده‌ایم. اگر هم نام پدیدآورنده را نمی‌دانیم حداقل می‌توانیم بنویسیم: ناشناس. نیاز نیست برای اعتبار بخشیدن به یک مطلب از نام مشاهیر استفاده کنیم در حالیکه نوشته یا گفته از آنها نیست.

اگر خدایی ناکرده شخصی به عمد نام پدیدآورنده را ذکر نکرده و می‌خواهد آن را به نام خود ثبت کند، مثل آن است که کسی از چشمان شخص دیگری خوشش بیاید و چشمان آن شخص را در بیاورد و به روی صورت خود بگذارد، بله! گاه عمل‌های اشتباه ما به همین شدت زشت هستند.

عکس انداختن: یادم هست در یک مهمانی با چند نفر از دوستانم عکس انداخته بودیم، مدتی بعد یکی از افراد عکس را در یک گروه دوستانه به اشتراک گذاشت، با دوستانی که در آن عکس نبودند و بدون آنکه از ما پرسد می‌خواهیم عکس را در گروه بگذارد یا نه؟ گذاشتن آن عکس در گروه ضرورتی نداشت. بد نیست اگر از شخص یا اشخاصی عکس می‌گیریم پیش از آن که آن را در صفحه اجتماعی خود بگذاریم یا در گروهی بفرستیم از آنان اجازه بگیریم. باور کنید در دنیای مجازی همه چیز مجاز نیست. اگر عکس‌ها مثل قدیم چاپ می‌شدند باز هم به همین راحتی آن‌ها را به دیگران می‌دادیم؟

زندگی خصوصی: فکر می‌کنید لازم است همه بدانند شما هر روز چه می‌کنید، کجا می‌روید، چه می‌خورید و چه می‌پوشید؟ اگر فکر می‌کنید لازم است، چرا درب آپارتمان خود را می‌بندید؟ بگذارید مثل دنیای مجازی به راحتی وارد خانه‌تان شوند.

پیرو بند بالا، بیاید به زندگی و حریم خصوصی دوستان‌مان احترام بگذاریم.

با آنکه هنوز موارد زیادی برای گفتن هست، بیاید چند لذت ساده را با هم مرور کنیم، مثل قدیم‌ها برای دوستان‌تان نامه بنویسید و یا کارت پستال بفرستید، این‌ها وجود خارجی دارند، تبدیل به یادگاری‌هایی می‌شوند که می‌شود هر از گاهی در دست گرفت و نگاه کرد. این‌ها احساس را به خوبی منتقل می‌کنند؛ تصور کنید در آینده عطرهایی تولید شود با طعم چلوکباب، آش رشته، پیتزا و... که با بو کردن آن‌ها سیر شوید، لذت خوردن غذای واقعی با قاشق و چنگال و بیشتر است یا بو کردن عطری که طعم غذا بدهد؟

گاهی آنچه که در دنیای مجازی دیده‌اید را از نزدیک ببینید، مثل رفتن به نمایشگاه نقاشی، در دست گرفتن و خواندن کتاب، حضور در کنسرت موسیقی، رفتن به طبیعت برای قدم‌زدن- شنیدن صدای طبیعت- نفس کشیدن در هوای دور از تکنولوژی (لطفاً عکس نگیرید با چشمان‌تان ببینید)، دیدار یک دوست، در آغوش گرفتن عزیزان، درست کردن کاردستی و یا غذایی که در اینترنت دیده‌اید.

بیاید کمی واقعی زندگی کنیم.



چگونه افرادی مدیر می‌شوند

لیلا ثوری
(کارشناس مدیریت روابط عمومی و ارتباط با مشتریان)

افرادی که در سازمان‌ها ممکن است در شرایط زیر باشند:
 افراد در درجات پایین، در اداره بخش‌های متخصص شرکت کنند.
 دارای فنون تخصصی پیشرفته است که از طریق تجربه، آموزش و یا ترکیبی از این دو نتیجه شده است.
 این زمینه افراد متخصص سرچشمه تعداد زیادی از مدیران است.
 مدیران مهندسی از دسته مدیران متخصص ایجاد می‌شوند.
 مدیران بانک قبلاً تجربه افراد متخصص در زمینه در صد فعالیت‌های بانکی را داشته‌اند.
 کارآفرینان تجارت‌های کوچک معمولاً برحسب فنون تخصصی اولیه، کار و تجارت خود را راه‌اندازی می‌کنند.
 در شکل زیر اجزاء چرخه مدیریت نشان داده شده است.



هر فرد شاغل در سازمان، یک بار هم که شده این سؤال برایش پیش می‌آید که چگونه می‌توان مدیر شد؟
 در پاسخ می‌توان گفت: اکثر مردم بدون تجربه مدیریت، امور کاری خود را مدیریت کرده و کم‌کم تجارب مدیریتی را جمع‌آوری می‌کنند.
 افراد ممکن است متوجه شوند که اگر چه به عنوان افراد متخصص انتخاب شده‌اند، ولی بخش اصلی و جالبی از شغل آن‌ها مدیریت است. در موارد دیگر افراد ممکن است از شغل افراد متخصص به شغل مدیریت ارتقا یابند. اما هنوز ممکن است لازم باشد آن‌ها وظایف فرد متخصص را انجام دهند. تفاوت میان این دو دسته (مدیران و متخصصان) افراد ممکن است این باشد که شناخت اجزای مدیریتی توسط کارفرما و کارمندان به صورت تدریجی از نگاه اول صورت می‌گیرد و سریع‌تر از سایرین است. توازن واقعی فعالیت‌ها ممکن است در هر دو نمونه بسیار شبیه به یکدیگر باشد.
 هر چه افراد عادی وارد مدیریت شوند، لازم است:

- فنون شناخت مسئولیت‌ها را بیاموزند.
- به شیوه واضحی دامنه و ماهیت مسئولیت‌های خود را شناسایی کنند تا مؤثرتر عمل کنند.
- وظایف خود را به شیوه مؤثر به انجام برسانند.
- ماهیت چندگانه بیشتر شغل‌های مدیریتی این گونه در نظر گرفته شده است که آن‌ها تمایل دارند نیمی مدیر و نیمی متخصص باشند.
- مری پارکر فولت مدیریت را به عنوان هنر انجام کارها توسط سایرین توصیف کرده است. به بیان کوتاه‌تر، مدیریت همان انجام کارها توسط دیگران است. هنری فایول اجزایی را که در فرایند مدیریت حضور دارند به شرح زیر معرفی کرده است: پیش‌گویی کردن، برنامه‌ریزی، سازمان‌دهی، دستور دادن، هماهنگ کردن و کنترل کردن.

چگونه افراد مدیر را شناسایی کنیم؟

چنین افرادی سخت کوش و پرتلاش هستند. این سرپرستان و مدیران در عین حال که به کار خود اهمیت می دهند و از نفرات شان انتظار دارند کار را به بهترین وجه انجام دهند، به تک تک نفرات خود به چشم انسان های باارزش نگاه می کنند. برای آن ها احترام قائل اند و نمی گذارند حقی از آن ها ضایع شود.

آن ها معمولاً افرادی باتجربه هستند و نتیجه دلگرمی کارمندان را با تمام وجود لمس کرده اند. هر چند افراد باتجربه زیادی هم هستند که مدیران دلسوزی نخواهند شد.

این افراد شجاع هستند؛ آن ها منافع جمعی را به منافع شخصی ترجیح می دهند. مدیری که می ترسد درباره مشکل خود با مدیر بالاتر از خودش صحبت کند چگونه می تواند مانع از ضایع شدن حق کارکنان خود شود؟ این افراد به ارزش های انسانی قبل از هر چیزی اهمیت می دهند و راضی نمی شوند حقوق افرادی که با آن ها کار می کنند ضایع شود.

این گونه سرپرستان و مدیران به کسانی که با آن ها کار می کنند به چشم افرادی ارزشمند می نگرند و می دانند یک کارگر یا کارمند که در پایین ترین رده سازمانی قرار دارد قبل از هر چیز یک انسان است. شخصی که ارتقای شغلی می یابد، شخصی است که همواره جواب درست را دانسته و گاهی حتی پیش از اینکه مدیران کمپانی متوجه برخی نیازها گردند، اوست که تمام مشکلات در راه آینده را یادآور می شود؛ توانایی که برای شخص مورد بحث، استقلال درونی، مسئولیت های بیشتر، تشویق و البته پیشرفت را به ارمغان می آورد. هیچ راه دقیقی برای شناسایی این افراد وجود ندارد مگر اینکه آن ها را در شرایط واقعی قرارداد یا به آن ها مسئولیت هایی به صورت موقت واگذار کرد و توانایی های آن ها را محک زد.

کاترین هلفین می گوید: "زمانی که یک کارمند بتواند به چنین مشخصاتی دست یابد، باید گفت توانسته درکی برابر با مدیران ارشد داشته باشد؛ جدا از اینکه چه نوع مسئولیتی را بر عهده داشته و در چه مقامی مشغول به خدمت است. چنین اشخاصی می توانند مشکلات را حل کرده و پایان بخش ناسازگاری های سازمانی شوند."

بدل شدن به یک کارمند نمونه، ترکیبی از مهارت ها و بهره گیری از نوعی طرز فکر است که بتوان توسط آن، بر ۵ ویژگی زیر تمرکز کرد:

- محیط کاری مناسب را بر حسب استعداد های خود انتخاب می کنند.
- به آنچه برای مدیر شان ارزشمند است توجه می کنند.
- در حالی که وظایف روزانه خود را انجام می دهند، همواره افکار بلند پروازانه ای نیز دارند.

● ذهنشان همواره برای افکار و ایده های بزرگ، آماده است.

● همکاران خود را دوست دارند.

ویژگی اغلب افراد موفق این است که متفاوت فکر می کنند. اگر بتوانید نظام تفکر صحیح را در ذهن و باور تان پایه گذاری و آن را به یکی از عادت های روزانه خود تبدیل کنید، بی شک در تمام طول زندگی، فردی موفق و با تفکر سازنده خواهید بود. به گفته ماکسول روش های زیر افراد موفق را به متفاوت اندیشیدن ترغیب می کند:

● معتقدند که تفکر نوعی نظم است.

- مشخص می کنند که انرژی خود را روی کدام بخش متمرکز کنند.
 - انسان های موفق بیشتر وقت خود را صرف معاشرت با افرادی می کنند که آن ها را به چالش می کشند.
 - فقط ایده پردازی نمی کنند، بلکه برای عملی شدن ایده هایشان تلاش می کنند.
 - بر این باورند که ایده ها برای پرورش یافتن، به زمان نیاز دارند.
 - با افراد باهوش همکاری می کنند.
 - ایده های محبوب را رد می کنند.
 - آن ها از قبل برنامه ریزی می کنند و در عین حال فضای کافی برای احتمالات را هم در نظر می گیرند.
- افراد موفق در تعیین استراتژی خود مراحل زیر را در نظر می گیرند:
- موضوعات را در ذهن خود تجزیه و طبقه بندی می کنند.
 - مشخص می کنند چرا این مسئله باید حل شود.
 - موضوعات کلیدی را شناسایی می کنند.
 - منابع خود را بررسی می کنند.
 - از منابع قابل دسترس استفاده می کنند.
 - افراد را در جایگاه مناسب خودشان استفاده می کنند.

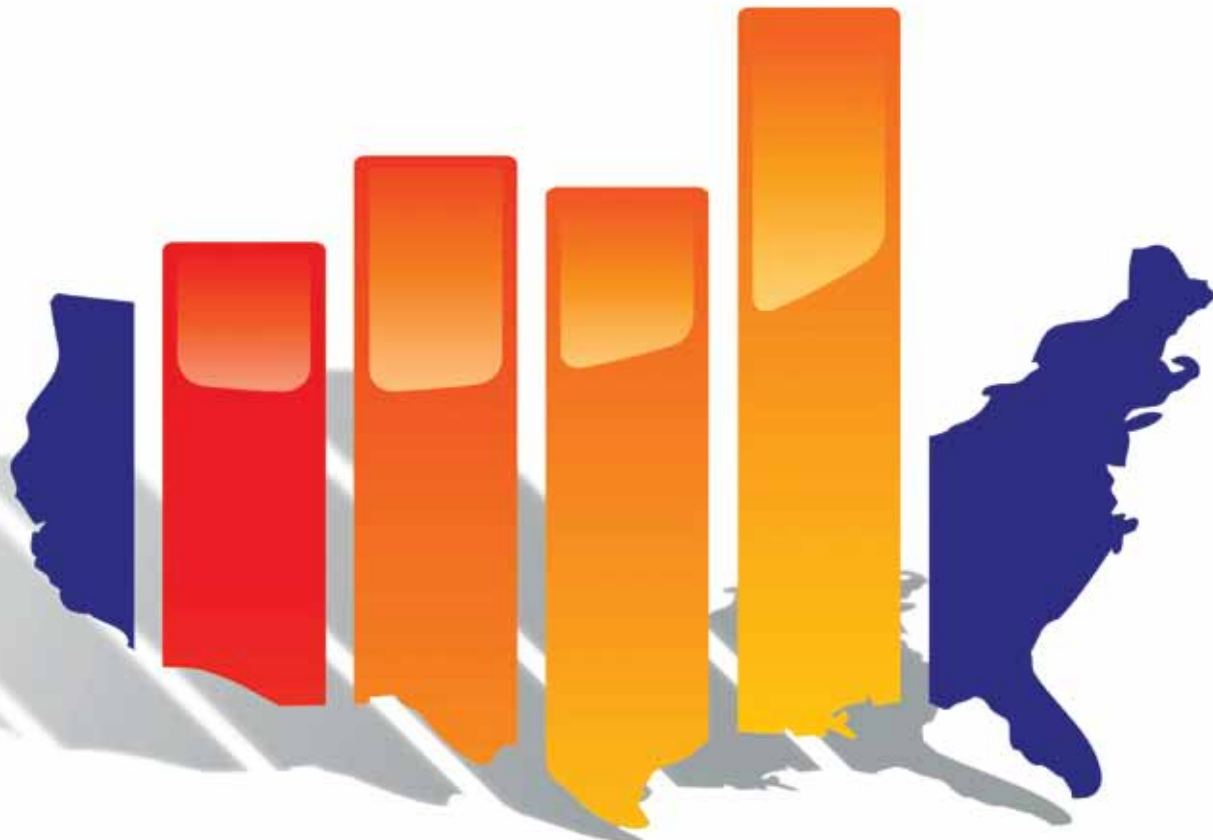


کلید موفقیت

افراد موفق، پیش قدم در ایده پردازی و نو و روش های جدید در زندگی هستند. برای افکار دیگران به اندازه افکار خود ارزش قائل می شوند. علاوه بر برنامه ریزی روزانه، برای هفته ها، ماه ها و اهداف بلندمدت خود برنامه دارند. برنامه های خود را تا رسیدن به نتیجه، دنبال می کنند. تفکر بازتابی دارند. محدودیت ها را نمی بینند. به فرصت ها چشم می دوزند و آن ها به این جمله فکر می کنند که "من می توانم".

منابع:

- دکتر ابوالفضل طالقانی، کلاس مهارت های مدیریتی
- جان ماکسول، کتاب افراد موفق چگونه فکر می کنند، ۲۰۱۵



۱۳ اقتصاد جهان با بالاترین رشد اقتصادی در آینده ای نزدیک

داود قنبری
(بانکدار شعبه دزاشیب)

مصرف گرایی با مشکلات بسیاری رو به رو شده است. علاوه بر این، درآمد سرانه این کشور پایین تر از متوسط جهانی است.

۱۲- روآندا

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵: ۷ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶: ۷ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷: ۷/۵ درصد

نرخ متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷: ۷,۱۲ درصد

اقتصاد: ۹۰ درصد از جمعیت این کشور در بخش کشاورزی فعالیت می کنند؛ این در حالی است که گردشگری، مواد معدنی، قهوه و چای از دیگر منابع اقتصادی روآندا محسوب می شوند. با آن که این کشور از زمان نسل کشی سال ۱۹۹۴ گام های مهمی در جهت پیشرفت برداشت اما ۴۵ درصد از جمعیت این کشور همچنان زیر خط فقر زندگی می کنند.

۱۱- تانزانیا

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵: ۷/۲ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶: ۷/۱ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷: ۷/۱ درصد

نرخ متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷: ۷/۱۵ درصد

در این مقاله به بررسی ۱۳ کشوری پرداخته ایم که بر اساس پیش بینی های چشم انداز اقتصادی جهانی بانک جهانی طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ از بیشترین میزان رشد اقتصادی سالانه برخوردارند. باید این موضوع را در نظر داشته باشیم که سریع ترین رشد اقتصادی لزوماً به بزرگترین و توسعه یافته ترین اقتصادها تعلق ندارد؛ در حقیقت بیشتر این کشورها از نابرابری درآمد، سطح پایین درآمد سرانه تولید ناخالص داخلی، بی ثباتی سیاسی و فساد رایج رنج می برند.

در ذیل به بررسی این ۱۳ کشور می پردازیم.

۱۳- چین

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵: ۷/۱ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶: ۷ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷: ۶/۹ درصد

نرخ متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷: ۷/۱ درصد

اقتصاد: چین یک نیروی محرکه اقتصادی و صادرکننده بزرگ محسوب می شود و بسیاری بر این باورند که اقتصاد این کشور طی یک دهه آتی از اقتصاد آمریکا پیشی خواهد گرفت؛ اما دولت چین همزمان با دوره گذار این کشور به سوی اقتصادی بر پایه

اقتصاد : تانزانیا اخیرا به سبب تولید طلا و گردشگری شاهد رشد اقتصادی بالایی بوده است. اقتصاد این کشور همچنین بر پایه مخابرات، بانکداری، انرژی و معدن و کشاورزی است؛ اما در زمینه درآمد سرانه باید گفت که تانزانیا یکی از فقیرترین کشورهای جهان محسوب می شود.

۱۰- موزامبیک

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ : ۷/۲ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶ : ۷/۳ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷ : ۷/۳ درصد
نرخ متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ : ۷/۳ درصد

اقتصاد: موزامبیک در بخش منابع طبیعی توانسته است سرمایه گذاری های فراوانی را به خود اختصاص دهد که بدین معناست که رشد اقتصادی این کشور ادامه پیدا خواهد کرد. برخی تحلیلگران بر این باورند که موزامبیک ممکن است قادر باشد از گاز طبیعی، زغال سنگ تولید برق از آب کسب درآمد کند که این درآمد می تواند بیشتر از کمک های خارجی به این کشور ظرف ۵ سال باشد.

اما بیشتر مردم این کشور در بخش کشاورزی فعال هستند و نیمی از مردم نیز زیر خط فقر زندگی می کنند.

۹- بوتان

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ : ۷/۹ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶ : ۸/۴ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷ : ۷ درصد
نرخ متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ : ۷/۵۵ درصد

اقتصاد : بوتان کشوری کوچک و نسبتا غیر توسعه یافته است که به قدرت برق ، کشاورزی و جنگل متکی است؛ این کشور حجم زیادی برق به هند صادر می کند و قابلیت رسیدن به رشدی پایدار را طی چند سال آینده دارد.

۸- هند

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ : ۷/۴ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶ : ۷/۸ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷ : ۸ درصد
نرخ متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ : ۷/۵۷ درصد

اقتصاد : خدمات بخش صنعت مهمترین منبع رشد اقتصادی هند محسوب می شود و حدود دو سوم تولید این کشور و همچنین کمتر از یک سوم نیروی کار را به خود اختصاص داده است؛ اما این کشور همچنان با مشکلاتی از قبیل فساد، فقر، تبعیض نژادی علیه زنان و دختران دست و پنجه نرم می کند.

۷- پاپوا گینه نو

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ : ۱۶ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶ : ۵ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷ : ۲/۴ درصد
میزان متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ : ۷/۶ درصد

اقتصاد: ۸۵ درصد از جمعیت این کشور در بخش کشاورزی کار می کنند و شمار کمی نیز در بخش صادرات منابع طبیعی از جمله ذخایر معدنی از قبیل طلا، مس و نفت فعالیت دارند. اما دولت این کشور در زمینه های بسیاری از جمله امنیت سرمایه گذاری ، اعتماد ضعیف سرمایه گذاری ، خصوصی سازی نهادهای دولتی و احیای حق حاکمیت نهادهای دولتی با مشکلاتی مواجه است.



۶- ساحل عاج

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ : ۸ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶ : ۷/۷ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷ : ۷/۵ درصد
میزان متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ : ۷/۸ درصد

اقتصاد: حدود دو سوم جمعیت این کشور در بخش کشاورزی مرتبط با صنعت کار می کنند. این کشور بزرگ ترین تولید کننده و صادرکننده کاکائو محسوب می شود و همچنین یکی از بازیگران مهم در صنایع قهوه و روغن پالم است.

۵- ازبکستان

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ : ۷/۶ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶ : ۷/۸ درصد
تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷ : ۸ درصد
میزان متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷ : ۷/۸۷ درصد

اقتصاد: ازبکستان پنجمین صادرکننده بزرگ کتان محسوب می شود و همچنین گاز طبیعی و طلا در اختیار دارد. شایان ذکر است که ازبکستان در تلاش برای ممنوعیت کار کودکان در صنعت کتان است.

۴- میانمار

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵: ۸/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶: ۸/۲ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷: ۸ درصد

میزان متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷: ۸/۳ درصد

اقتصاد: میانمار یکی از فقیرترین کشورها در منطقه جنوب شرق آسیا محسوب می شود و در سال ۲۰۱۱ در تلاش برای تعامل دوباره با اقتصاد جهانی، تحول در بخش اقتصادی خود را آغاز کرد؛ این کشور نیروی کار جوان و همچنین منابع طبیعی در اختیار دارد و توانسته است حجم زیادی از سرمایه گذاری های خارجی را جذب کند اما استانداردهای زندگی برای اکثر مردم این کشور تا حدود زیادی تغییر نیافته است.

۳- جمهوری دموکراتیک کنگو

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵: ۸ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶: ۸/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷: ۹ درصد

میزان متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷: ۸,۶۲ درصد

اقتصاد: جمهوری دموکراتیک کنگو منابع طبیعی عظیمی در

اختیار دارد اما به سبب وجود فساد سیستماتیک، درگیری ها و بی ثباتی سیاسی نتوانسته است از این بخش ها به مقدار زیادی کسب درآمد کند؛ بدین ترتیب، اقتصاد این کشور از دهه ۱۹۹۰ به تدریج در حال بهبود بوده است.

۲- ترکمنستان

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵: ۸ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶: ۹ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷: ۹ درصد

میزان متوسط رشد اقتصادی سالانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷: ۹/۷ درصد

اقتصاد: اقتصاد به شدت غرق در فساد ترکمنستان بر ۲ صنعت متکی است؛ کتان و گاز. این جمهوری سابق شوروی که چهارمین ذخایر گازی جهان را در اختیار دارد اخیرا صادرات گاز به چین را آغاز کرده و حتی ممکن است انتقال گاز به اروپا را نیز آغاز کند. بانک جهانی اعلام کرده است به سبب فساد شایع، نظام آموزشی ضعیف، سوء مدیریت دولت در بخش درآمدهای نفتی و گازی و نادیده گرفتن روند اجرای اصلاحات، چشم انداز اقتصادی این کشور در آینده ای نزدیک دلگرم کننده نیست.

۱- اتیوپی

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵: ۹/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۶: ۱۰/۵ درصد

تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۷: ۸/۵ درصد

میزان متوسط رشد اقتصاد سالیانه طی سال های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۷: ۹/۷ درصد

اقتصاد: اقتصاد اتیوپی بیشتر بر پایه کشاورزی است اما دولت این کشور تلاش کرده اقتصاد آن را متنوع کند که پیشرفت هایی در زمینه های صنعت، نساجی و تولید انرژی حاصل شد؛ با آن که این کشور به رشد اقتصادی خود همچنان ادامه خواهد داد اما درآمد سرانه اتیوپی همچنان یکی از پایین ترین درآمدهای سرانه در جهان است.

منبع:

Business Insider





گفت و گو: محمد علی عرفی نژاد



با چشم انداز توسعه اقتصادی و ایران رو به گسترش در پس تحریم گذری به شعبه VIP بانک سامان

گشت و گذار در شعبه های بانک سامان

این بار به سراغ شعبه مقدس اردبیلی رفته ایم

من یکی از دلمشغولی‌هایم، سپردن اقتصاد خانواده‌ام به بانک سامان است. با توجه به ارزشی که به طور کلی و اصولی «نام سامان» برایم دارد و این نظر و اعتقاد که «سامان» به دلیل احترام ویژه‌ای که برای مشتریانش قائل است، چه در طراحی داخلی شعبه‌ها که واقعیت بانکداری را به نمایش گذاشت و عاملی شد در جهت روی آوردن خیلی از بانک‌های قدیمی و حتی جدید به رفتار پسندیده و لبخند کاربرا و به عبارت دیگر، قبول تغییرات در طراحی بخش‌های داخلی، استفاده از مبلمان قابل قبول و احترام به حضور مشتریان که کار بانکداری را دگرگون کرد، البته این فقط نظر من نیست، از دیگر مشتری‌های سامان هم پرسید چنین عقیده و نظری را اعلام می‌کنند. و البته گلایه‌هایی هم بوده، باز هم یک مشتری سامانی در منطقه پونک در گفت‌وگوی دوستانه می‌گفت:

اینجا محله ما است، اما در محل کارم در منطقه سعادت آباد شاهد یک دوگانگی در تنظیم و رفتار هستم، شعبه مربوط به محل کارم، یک شعبه ویژه یا VIP است، باور کنید در هر بار مراجعه محو زیبایی شعبه و استفاده از رنگ سفید و طراحی خاص آن می‌شدم، بخش‌های مجزا و مجهز و مدرن، خود به خود مراجعه‌کننده را به وجد می‌آورد، اما در شعبه مربوط به محل زندگی‌م گرچه همه چیز خوب است و کاربرها لحظه‌ای کوتاه نمی‌آیند، اما VIP نیست، لطفاً همه شعبه‌ها را «VIP» کنید و یا تعریف ویژه را بردارند. بالاخره من به عنوان مشتری قدیمی و متعلق به این یک دهه انتظاراتی دارم.

رفتار پساتحریم!

با توجه به سال‌ها انتظار مردم جامعه ایرانی برای دست برداشتن کشورهای به اصطلاح صاحب قدرت از سر ایران (احیاناً) دیگر موقع دسترسی به یک زندگی تازه و به قول اندیشمندان «پساتحریم» برای حفظ ارزش‌های خانواده و اجتماع اشتغال‌زایی فزاینده و احترام به دانش و درس و مشق و حدود ۱۶ سال گذر از کوره راه‌های رسیدن به آینده‌ای که شاید همین امروز و فردا باشد، رسیده و همه چشم‌انتظار



کمی درباره سامان، بانک سامان، پرستیژ سامانی و بالاتر از همه ارزشی که همه نیروهای جوان و مشغول به کار در شعبه‌های سامان، برای سامان قائل هستند، بگویم:

پس از چند سالی که در سفری مفرح و خاطره‌انگیز و پر از حرف و نظر به چهارگوشه‌های شهری و به شعبه‌های بانک سامان داشته‌ام بیشترین حرف‌ها مربوط می‌شده به نوعی شناخت پر از معرفت از آمد و شد مشتریان به شعبه‌ها و در نتیجه آن احساسی که این نیروهای جوان به محل‌های کارشان دارند، فرقی هم نمی‌کند که این شعبه‌ها در کجای شهر قرار دارد، جنوب یا شمال و شرق و غرب، در شعبه‌های ویژه و به قولی «VIP» در شعبه‌های پر از رنگ و نور و زیبایی، جاهایی که آخرین و مدرن‌ترین دیزاین‌ها را به خود اختصاص داده و ...

مهم ارتباطی است که بین مشتریان شعبه‌ها با کاربرا، معاونت و روسای کارکشته و عاشق کار برقرار شده، و امضای این ارتباط براساس قراردادی است که بین گروه‌های مراجعه‌کننده و افراد داخل شعبه‌ها برقرار شد. در گفت و شنود با بعضی از مشتری‌ها، به‌ویژه خانم‌های محلی در دور و بر شعبه‌ها، حرف‌های شنیدنی و گاه جذابی بر زبان‌ها جاری است... مثلاً:





از بزرگترین مجموعه‌های گران‌قیمت منطقه نیز یک صندوق و شعبه مجزا را با یک نیروی متمرکز و نیروهای کمکی بعد از تعطیلی کار شعبه اصلی در اختیار گرفته است. پاساژی کاملاً اروپایی با چهار باند پارکینگ در چهار طبقه که هنوز به طور کامل از نظر وسعت جا و مکان پر نشده، بعد از دیداری از این باجه ویژه پالادیوم به سراغ شعبه VIP می‌رویم که خانم فاطمه حکیمی به عنوان رییس شعبه در حال فعالیت است و طبق معمول حرف‌های اول را درباره خود ایشان، مدت فعالیت و نوع کار در این شعبه ویژه از وی شروع می‌کنیم.

خانم حکیمی که از قبل اعلام می‌کند به خاطر نام و رفتار مدیران و ارزشی که مدیران سامان برای همکاران حاضر به فعالیت در شعبه‌های مختلف تهران و شهرستان‌ها قائل هستند بیشترین خوشحالی را دارد، ادامه می‌دهد:

در دومین سال شکل‌گیری بانک سامان با تحصیلات کارشناسی حسابداری در این بانک کار استخدامی‌ام به انجام رسید، البته فوق‌لیسانس مدیریت اجرایی MBA، دانشگاه شهید بهشتی را هم به دنبالش گرفتم، یادم هست برای استخدام در یک مصاحبه که توسط جناب آقای رجایی و جناب خلیل آذر انجام شد شرکت کردم، لازم به ذکر است که قبل از آن در شرکت طرفه‌نگار، با

فردا و فرداهای بهتر و نیکوتر هستند، در این میان اقتصاد تک تک مردم در برخورداری‌های اجتماعی و استفاده از بخش‌های تجمیع پول و سرمایه و به نوعی بورس و دیگر امکانات مالی روبه‌توسعه اثر بسیار مهمی در آینده اقتصادی شهری و خانوادگی خواهد داشت، در این میان ارتباطات هر روزی و هر دقیقه‌ای مراجعان بانک‌ها و از سوی دیگر کاربرهای شعبه‌های بانکی این نوید را می‌دهد که دوران رکود و دست روی دست گذاشتن برای نگرش به آینده گذشته است، حالا وضعیتی برقرار شده که بتوان در یک تفاهم برنامه‌های تازه‌ای را عنوان کرد، برنامه‌هایی که با نظر و رای و عقیده مشتریان بخواند و از زمان‌هایی بگوید که مشتری جماعت عضو اصلی بانک و شعبه‌های بانکی خواهد بود، در دیدار و گفت‌وگو با همه افراد حاضر در شعبه‌های بانک سامان در همه بخش‌های شهری، به نکته‌های قابل ملاحظه‌ای پی برده‌ایم، اینکه رفتارسنجی سپرده‌گذاران با کار برای بانکی براساس احترام و ارزشی است که آنسوی باجه در اختیارشان قرار می‌دهد.

جلوگیری از اتلاف وقت، احترام به آمد و شد مشتری و راه‌اندازی به موقع کارهای محول که خوشبختانه در شعبه‌های سامان این اتفاق خوب در همه لحظه‌های آغاز تا پایان حضور افراد، قابل مشاهده است. و حالا با این نگاه و دریافت به شعبه مقدس اردبیلی یکی از پر رفت‌وآمدترین بخش‌های تهران می‌رویم، شعبه‌ای VIP که دارای یک باجه مجهز و زیبا و گران‌قیمت در همان نزدیکی است، یعنی در مجموعه بزرگ «پالادیوم» مرکز برندهای مشهور اروپا و ۴ پارکینگ بزرگ و مجهز برای پارک اتومبیل مراجعان و خریداران، جایی که آینده را به‌خوبی مشاهده خواهیم کرد. آینده‌ای در توسعه اقتصادی ایران و روبه گسترش، با برنامه‌ریزی‌های مشخص و به قولی برای پساتحریم.

شعبه سامان در بخش شرقی مقدس اردبیلی، جزو شعبه‌های VIP و تازه‌ساز است و جدای از این، در مجتمع خدمات پالادیوم، یکی



کارشناسی حسابداری (نرم افزار شبکه) فعالیت داشتیم که با توجه به ارزش و پرستیژی که سامان داشت به عنوان یک بانک تازه تاسیس تقاضای کار دادم و همان زمان نیز محیط سامان برایم جذابیت ویژه‌ای داشت.

می‌پرسم، چه مراحل را در آن زمان تا زمان ریاست شعبه طی کردید!

با شعبه مرکزی آغاز کردم. سپس به صادقیه رفتم، بعد در بخش منابع انسانی ستاد مشغول به کار شدم که پس از زمانی، دوباره به شعبه صادقیه برگشتم و از این شعبه راهی «اریکه ایرانیان» شدم. جای بعدی جنت‌آباد بود و بعد اکباتان، دوباره صادقیه و در ۲۴ متری سعادت‌آباد حکم ریاست را گرفتم. در دوران آغاز کار در بانک بود که ازدواج کردم. البته همسرم شغل غیربانکی دارد و حاصل این ازدواج «غزل» دختر ۸ ساله‌مان است.

رسیدن به شعبه مقدس اردبیلی به عنوان یک شعبه «VIP» چگونه صورت گرفت؟

با بسته شدن شعبه قبلی، اسباب‌کشی کردیم به مقدس اردبیلی و از همان آغاز فعالیت بنا را گذاشتیم برای جذب هر چه بیشتر مشتری، چرا که این منطقه هم تجاری است و هم مسکونی. خوشبختانه همکارانم هماهنگی خیلی خوبی داشتند. چون همه بچه‌ها این اتفاق را که شعبه ویژه باشیم دوست داشتند، خوشبختانه یکی دیگر از مزیت‌های این شعبه داشتن بخش صندوق امانات است که حتی از شعبات دیگر هم مشتری‌ها برای استفاده از صندوق امانات اینجا می‌آیند.

قبل از اینکه به این شعبه بیایم، به مجموعه خدمات پالادیوم رفتم، با دیدن آن فضای کاملاً مدرن و اروپایی و باجه‌ای که بانک سامان در آنجا دارد هم خوشحال شدم و هم متعجب، خوشحالی از این که در یک منطقه تقریباً ۲ شعبه، حالا یکی بزرگ و VIP داریم و دیگری کمی کوچک اما بسیار زیبا و شیک و البته خیلی گران، در این زمینه چه اطلاعاتی دارید؟

یکی از برنامه‌ریزی‌های سامان این بود که جدا از این شعبه، در مجموعه پالادیوم هم جایگاه ویژه‌ای داشته باشیم که خوشبختانه موفق شدیم، البته باید این را بگویم که فعلاً مجموعه پالادیوم با در اختیار گذاشتن و فروختن فروشگاه‌های بزرگ و کوچک و همچنین بر پای رستوران‌های مدرن برای هر طبقه و راه‌اندازی سوپرهای بزرگ مواد غذایی در حد ۳۰ الی ۳۵ درصد فضا را پر کرده و در آینده‌ای نه‌چندان دور مرکزی می‌شود برای تجمیع برنامه‌های مشهور جهانی و با این همه تا به حال افزون بر ۵۰ دستگاه پاز در فروشگاه‌های این مرکز راه‌اندازی کرده‌ایم که با پر شدن فضا خیلی بیشتر خواهد شد.

صعود سپرده‌ها:

در زمینه مقدار و تعداد سپرده‌گذاری‌ها در شعبه باجه ویژه در ۸ ماه توانسته‌ایم از رقم ۳۸۰ میلیارد ریال به رقم ۷۷۰ میلیارد ریال برسیم و باید اضافه کنم، در مجموعه جدید دیگری که در آینده در همین منطقه بازگشایی خواهد شد، با نام «پارامید» موفق به ثبت رقم بسیار بالاتری خواهیم شد. این را هم اضافه کنم که مشتری‌های ما در حد ۵۰/۵۰ است، یعنی ۵۰ درصد مسکونی و ۵۰ درصد تجاری که جدای از مقدس اردبیلی، از منطقه آصف، باغ فردوس و ... نیز در حال کار با ما هستند و این را هم بگویم که ما در مجموعه اقتصادی / تجاری پالادیوم غیر از یک نیروی متمرکز در باجه سامان، سرویس بیمه هم دایر کرده‌ایم و در ساعت‌های ۳ تا ۶ بعد از ظهر که تعداد مراجعان باجه بالا می‌رود، از همکارانمان در این شعبه نیز به صورت شیفتی استفاده می‌کنیم، البته بعد از پایان کار شعبه.

به عنوان رئیس شعبه مقدس اردبیلی و حضور طولانی مدت از نظر تبدیل موسسه اقتصادی به بانک سامان، گذشته و حال را در گذر از تحریم احتمالی وضعیت چگونه می‌بینید و آینده را چگونه ارزیابی می‌کنید.

با مجموعه گرفتاری‌های زمان تحریم، خوشبختانه بانک سامان اسم و پرستیژش را حفظ کرد، مطالباتمان محقق شد و به بسیاری از خواسته‌ها و برنامه‌ریزی‌هایمان دست یافتیم، ما کدهای مربوط





اردبیلی همراه با همکاران خوب و خیلی ارزشمندم یک موفقیت است و بعد هم حضور خانم حکیمی به عنوان رییس شعبه کاملاً برایمان خوشحال‌کننده است، چراکه عامل همگامی و همیاری همه برویچه‌های شعبه هستند.

مشتری صاحب شعبه است

روح‌الله سیاوشی، کاربر موفق شعبه سامان است، او که از ۹ بهمن سال ۸۷ در سامان پذیرفته شده، معتقد است مشتری‌مداری و احترام پیوسته به همه مشتریان سامان به عنوان صاحبان اصلی سامان حائز اهمیت است. یکی از خوشحالی‌های من این است که مشتری بانکی سرحال بیاید و سرحال و خوشحال از رفتار و پذیرایی ما تا دیدار بعدی برود، من از صادقانه کارم را آغاز کردم و سپس به سعادت‌آباد رفتم و بعد شعبه اوین که از همانجا به این شعبه اسباب‌کشی کردیم الان هم وضعیت حضور مشتری‌هایمان خیلی خوب است، برای

به «سویفت» را داریم، در استراتژی پنج ساله به موفقیت‌های قابل توجهی دست یافتیم، دستگاه‌های «پز» ما خیلی خوب جواب داده و هنوز هم در حال برنندسازی هستیم، یکی از خوبی‌های کار در سامان این است که هر عضو بانک خودش را در موفقیت‌ها و انجام امور شریک می‌داند، از روزهای مربوط به مذاکره ایران و ۵+۱ که جامعه منتظر تغییرات و اتفاق‌های خوب و خیلی خوب بود، همه برویچه‌های شعبه و نیز دیگر شعبه‌های سامانی به آینده بهتر امید بسته بودند، از همین حالا هم می‌دانیم آینده خیلی بهتر از قبل خواهد بود. بنابراین لازم است همه بیشتر کار کنیم و آینده‌سازی را فراموش نکنیم، به بچه‌ها هم گفته‌ام، خواهید دید روز به روز باید منتظر اتفاق بهتری باشیم. همه‌مان در پیشبرد این وضعیت‌های خوب موثر خواهیم بود.

روانشناس سامانی

افشین فرج‌زاده، معاون شعبه مقدس اردبیلی را قبلاً هم دیده‌ام، به شدت علاقه‌مند به کار است و پیوسته لبخندی به صورت دارد. با فوق‌لیسانس روانشناسی و نیز مدیریت بازرگانی در سال ۸۵ در بانک سامان پذیرفته شدم، اول شعبه سعادت‌آباد بودم و بعد به شعبه آذربایجان، رسالت، مجیدیه، بازار کفاش‌ها رفتم و در شعبه کریمخان بود که معاونت را به من سپردند. وی اضافه می‌کند: قبول شدن در بانک سامان در ۲۹ آذر ۸۵ بود، تولدم ۱۸ آذر ماه سال ۵۸ بوده و به هر حال دو سالی هست که معاون شعبه هستم، یعنی فروردین سال ۹۳ حکم را گرفتم، ازدواج کرده‌ام و حاصل این ازدواج، دخترانم «ملیسا و مارینا» هستند، لازم است این را هم بگویم که کار در شعبه مقدس



همین هم خدا را شکر می‌کنم، البته با ایشان هنگام کار در شعبه اوین صحبت کرده بودیم، آقای سیاوشی یکی از خاطره‌های خوبش ازدواج به‌هنگام آمدن به سامان بوده و در حال حاضر هم با همسرش منتظر کودکشان هستند.

خیلی خوشحالم که سامانیم

این حرف اصلی خانم گلناز ایمانی است که کاربر الکترونیک شعبه مقدس اردبیلی است، و جزو کارمندان خوب و مشغول به کار در بخش بانکداری الکترونیک است، البته در مورد خوب بودنش، اشاره‌ای است که خانم حکیمی رییس شعبه دارد.

دی ماه سال ۹۱ پس از مصاحبه با تحصیلات فوق‌لیسانس بازرگانی، گرایش مالی در مصاحبه شرکت کردم و کارم را در اداره مرکزی پی گرفتم، البته در خانواده‌مان من و خواهرم علاقه‌مند به کار در بانک بودیم که ایشان فعلاً در بانک مرکزی مشغول به کار است و می‌توانستم به سامان بیایم که خیلی هم خوشحالم، به هر حال فکر می‌کنم یکی از بهترین مشاغل برای خانم‌ها در وضعیت فعلی کار بانکی است.

ورودی ۸۵

وحید اصلاحی با تحصیلات فوق‌لیسانس حسابداری از سال ۸۵ با شرکت در آزمون در دانشگاه امیرکبیر در سامان پذیرفته شده که در واحد مدیریت پشتیبانی مشغول به کار شده، او در شعبه‌های جنت‌آباد

و حالا شعبه مقدس اردبیلی فعالیت دارد.

مشتری و مشتری

حسین عابد در سال ۹۰ و با تحصیلات فوق‌لیسانس ریاضیات مالی، در حالی که کار تدریس را به عهده داشت و چندان شغل مورد رضایتش نبود، به بانک سامان آمده و با همان برخورد اول که با مدیر منابع انسانی و دکتر روانشناس بانک داشت احساس کرد بهترین کار، آغاز به کار در سامان است.

او که مشهور است به آرام صحبت کردن و پیوسته لبخند به لب داشتن در شعبه‌های آذربایجان، گیشا، اوین و حالا هم مقدس اردبیلی مشغول به کار است. از جمله مسئولیت‌هایش هم فعالیت در بخش ارز، صندوق امانات و بانکداری الکترونیک است. و جدا از همه این دوستان و همکاران شعبه مقدس اردبیلی، محمود وظیفه‌شناس به عنوان نیروی خدماتی از آفتاب تجارت است، او در شعبه‌های ونک، مرکزی، انبار فتح و ۲۴ متری کار کرده است.

درباجه پالادیوم

شهرزاد فرهمند، نیرویی سخت کوشی که در باجه سامان مشغول به کار است. گرچه سرش دارد شلوغ می‌شود، اما منتظر پر شدن فضاهای این مجموعه بزرگ با برندهای جهانی است که باجه سامان می‌تواند با زیبایی و دیزاین قابل توجهش به‌ویژه پس از برداشتن تحریم و اتفاقات خوشایند خوبی را به نمایش بگذارد.





گزارش ماهانه تحلیل بازار

(تحلیل دوره تیر ۱۳۹۴)

اقتصاد سیاسی

توافق هسته‌ای وین

سرانجام پس از ۱۳ سال مذاکره پیرامون مسأله هسته‌ای ایران، ایران و قدرت‌های جهانی به برنامه‌ای جهت اطمینان از صلح‌آمیز بودن اقدامات هسته‌ای ایران دست یافتند. مطابق این برنامه، تمام تحریم‌های مربوط به فعالیت هسته‌ای ایران لغو شده و تنها در صورتی مجدداً اعمال خواهند شد که ایران به تعهدات خود پایبند نباشد.

بازار مالی

شاخص کل بورس در پایان تیر ماه در مقایسه با خرداد ماه ۵/۲ درصد افزایش یافت.

اقتصاد بین الملل

بر اساس آمار و اطلاعات منتشر شده در ماه گذشته، روند اقتصادی آمریکا مثبت و اروپا و ژاپن شکننده ارزیابی شده است.

ارز

در ماه گذشته، یورو در برابر دلار تضعیف شد. مهمترین عامل

تقویت دلار در برابر یورو در ماه گذشته، بحران بدهی یونان و خبرهای مثبت از اقتصاد آمریکا بود.

نفت

قیمت نفت در تیر ماه، روند نزولی داشت. مهمترین عوامل کاهش بهای نفت در ماه گذشته، پیش‌بینی کاهش مصرف نفت در سال آینده، بحران یونان و احتمال افزایش تولید نفت ایران بوده است.

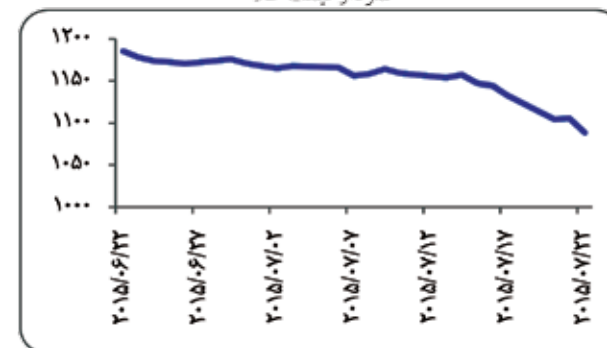
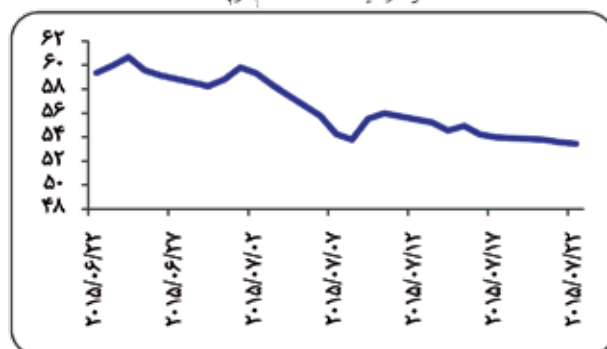
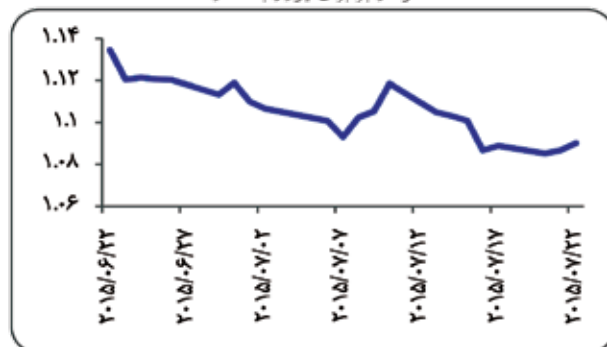
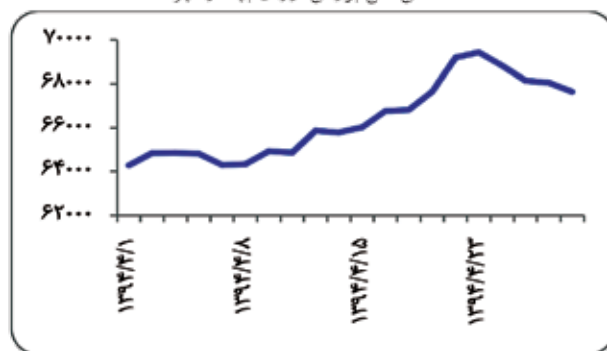
بازار طلا

در تیر ماه روند قیمت طلا نزولی بود. مهمترین علل کاهش بهای طلا در این ماه، افزایش ارزش دلار و احتمال آغاز سیاست افزایش نرخ بهره از سوی فدرال رزرو آمریکا بوده است.

پولی و بانکی

رشد ۸ درصدی تسهیلات بانکها

بر اساس آخرین آمارهای بانک مرکزی، تسهیلات پرداختی بانکها طی ۲ ماهه نخست سال ۱۳۹۴ به بخشهای اقتصادی مبلغ ۳۴۶/۲ هزار میلیارد ریال بوده که در مقایسه با ۲ ماهه نخست سال گذشته معادل ۸/۱ درصد افزایش داشته است.





۳۳۶۷ واحد، برابر با ۵/۲ درصد افزایش یافت و از ۶۴۲۷۶ واحد به ۶۷۶۴۳ واحد رسید. مهمترین علت صعود شاخص کل بورس در ماه گذشته، اطلاعات مثبت مخابره شده از مذاکرات هسته‌ای بود. شاخص کل بورس اوراق بهادار تهران در تیر ماه ۲ روند کاملاً متفاوت را تجربه کرد؛ نخست تا روز ۲۳ تیر ماه یعنی روز توافق هسته‌ای در اثر افزایش خوش‌بینی نسبت به آینده پرونده هسته‌ای مرتباً افزایش یافت و پس از آن سقوط کرد. آنچه تا قبل از توافق هسته‌ای همواره یکی از دلایل مهم عدم رشد بازار سرمایه به شمار می‌رفت، ریسک سیاسی حاصل از نتیجه مذاکرات بود که با مثبت شدن نتیجه مذاکرات و رسیدن به توافق برطرف گردید. اما نتیجه این توافق و تاثیر آن بر بازار سرمایه یکی از عجایب بورس کشور را رقم زد. در زیر به دو مورد از مهمترین علل این سقوط عجیب اشاره شده است: ۱- حقوقی‌های بازار که بیش از ۷۵ درصد معاملات را در اختیار دارند، در واپسین لحظات اعلام توافق با حجم سنگین فروش عملاً موجبات فروش حقیقی‌ها را نیز رقم زدند. حقوقی‌هایی که طی روزهای مذاکرات سود خوبی را کسب کرده بودند در روز پایانی مذاکرات برای ذخیره کردن سود دست به فروش های سنگین زدند تا بتوانند ضمن ذخیره سود مناسب به‌عنوان بازیگران اصلی بازار طی روزهای آینده دست به خرید سهام با قیمت های ارزان‌تر بزنند. ۲- از سوی دیگر خبرهای تاثیرگذار بر بخش بانکداری که یکی از صنایع پیشرو در بازار سرمایه است نگرانی‌هایی را برای سهامداران این بخش به دنبال داشته است. موضوع کاهش سود بانک‌ها و الزام

تاسیسات فردو به یک مرکز هسته‌ای، فیزیک و فن آوری تبدیل خواهد شد.

■ طی ۱۵ سال، ذخایر اورانیوم ایران به ۳۰۰ کیلوگرم هگزافلوراید اورانیوم غنی شده تا ۳/۶۷ درصد محدود خواهد شد.

■ ایران به بازطراحی و بازساخت راکتور تحقیقاتی آب سنگین اراک مبادرت خواهد کرد.

■ ایران به آژانس بین‌المللی انرژی اتمی اجازه خواهد داد که بر اجرای اقدامات داوطلبانه ایران نظارت نماید.

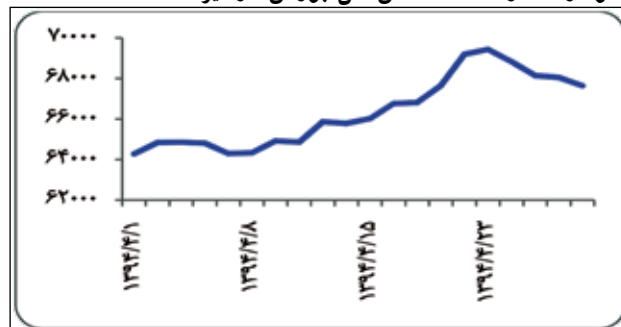
اما در سوی دیگر، به ازای انجام تعهدات فوق، تمامی تحریم‌های وضع شده در رابطه با برنامه هسته‌ای ایران لغو خواهد شد؛ برجام موجب لغو جامع کلیه تحریم‌های شورای امنیت سازمان ملل متحد و همچنین تحریم‌های چندجانبه و ملی مرتبط با برنامه هسته‌ای ایران خواهد شد که برخی از مهمترین آنها عبارتند از: نقل و انتقالات مالی، فعالیت های بانکی، ارائه خدمات بیمه و بیمه اتکائی، ارائه خدمات پیام رسانی مالی (از جمله سوئیفت)، صادرات تجهیزات یا تکنولوژی کلیدی برای بخش های نفت، گاز و پتروشیمی، سرمایه گذاری در حوزه های نفت و گاز و پتروشیمی، صادرات طلا، فلزات گرانبها و الماس، معاملات به ریال ایران، ارائه اسکناس دلار آمریکایی به دولت ایران، (توقف) تلاش برای کاهش فروش نفت ایران، معاملات در حوزه انرژی ایران و فروش، عرضه یا انتقال کالاها و خدمات مورد استفاده در ارتباط با بخش خودروسازی ایران.

۲- بازار مالی

شاخص بورس در پایان تیر ماه ۹۴ در مقایسه با آغاز آن به میزان

بانک مرکزی برای افزایش ذخایر و همچنین تقسیم سود نقدی پایین‌تر در مجامع سالانه بانک‌ها سهامداران این گروه را ترغیب به فروش نموده است.

نمودار شماره ۱- شاخص کل بورس در تیر ماه



مأخذ: www.irbourse.com

۳- اقتصاد بین‌الملل

آمریکا: اطلاعات اقتصادی آمریکا در ماه گذشته غالباً مثبت بود. نرخ رشد اقتصادی فصل اول ۲۰۱۵ آمریکا نسبت به مدت مشابه سال قبل در بازبینی نهایی از ۲/۷ به ۲/۹ درصد تجدید نظر شد که مهمترین دلیل آن افزایش در مصرف و موجودی انبار بود. با این وجود، صندوق بین‌المللی پول در آخرین پیش‌بینی خود از وضعیت اقتصاد جهان، نرخ رشد اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۱۵ را از ۳/۱ به ۲/۵ درصد کاهش داده و پیش‌بینی نمود اقتصاد آمریکا در سال ۲۰۱۶ به میزان ۳ درصد رشد نماید.

از سوی دیگر، هرچند نرخ بیکاری از ۵/۵ درصد در ماه می به ۵/۳ درصد در ماه ژوئن کاهش یافت که پایین‌ترین سطح در ۶ سال گذشته است اما اشتغال ایجاد شده در بخش غیرکشاورزی در ماه ژوئن تنها ۲۲۳ هزار مورد بود که بسیار کمتر از ۲۵۴ هزار شغل ایجاد شده در ماه می بود؛ علت این امر کاهش نرخ مشارکت نیروی کار از ۶۲/۹ به ۶۲/۶ درصد بوده است. در گزارش وزارت کار آمریکا آمده در ماه می دستمزد ساعتی ۲/۳ درصد رشد کرده که این رقم بالاترین میزان از آگوست سال ۲۰۱۳ است اما همچنان با رقم ۳ تا ۴ درصد که از دید بانک مرکزی نشان دهنده بهبود شرایط است، فاصله دارد. شایان ذکر است بانک مرکزی آمریکا از دسامبر سال ۲۰۰۸ نرخ‌های بهره را نزدیک صفر نگه داشته است. اما خانم ژانت یلن، رئیس فدرال رزرو در ماه اخیر در گزارش‌هایی که در جمع اعضای مجالس سنا و نمایندگان آمریکا ارائه کرد به افزایش نرخ‌های بهره در اواخر سال جاری اشاره کرد.

اروپا: اطلاعات اقتصادی ماه گذشته اروپا، توأمان حاوی اخبار مثبت و منفی بود. نرخ رشد تولیدات صنعتی منطقه اروپا که در ماه آپریل ۲۰۱۵ نسبت به ماه مشابه سال پیش از آن برابر ۰/۸ درصد بود در ماه می به ۱/۶ درصد افزایش یافت. آخرین نرخ بیکاری حاکی از تثبیت این نرخ در ماه‌های گذشته بود؛ نرخ بیکاری ماه می همچون

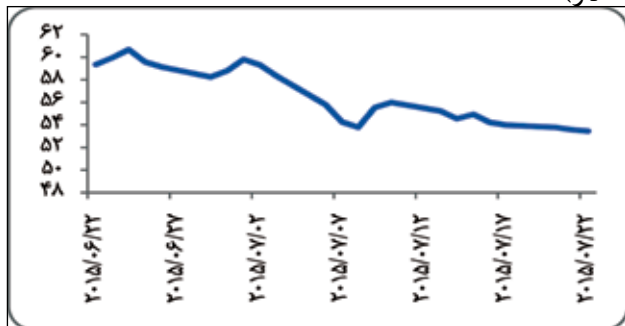
ماه آپریل در سطح ۱۱/۱ درصد باقی ماند. اما از سوی دیگر، نرخ تورم منطقه اروپا که برای ماه می ۰/۳ درصد ثبت شده بود در ماه ژوئن به عدد کوچکتر ۰/۲ درصد تنزل یافت و به صفر نزدیکتر شد. اما مهمترین رویداد اقتصادی ماه گذشته اروپا مربوط به اقتصاد رو به ورشکستگی یونان بود. سرانجام پس از ماه‌ها مذاکره پرتنش بین یونان و اتحادیه اروپا، در نهایت توافق حاصل شد و موضوع خروج یونان از منطقه یورو و ورشکستگی این کشور منتفی شد. با وجود آنکه ۶۱/۳ درصد از شرکت‌کنندگان در انتخابات یونان مخالفت خود را با پذیرش شروط نهادهای بین‌المللی وام دهنده اعلام کردند اما نخست‌وزیر این کشور یک هفته بعد، بسته‌ای را به اعتباردهندگان بین‌المللی ارائه نمود که بسیاری از ناظران را شگفت زده کرد. این بسته شامل اقداماتی برای کاهش هزینه‌های دولت، کاهش اعتبارات بازنشستگی و افزایش مالیات‌ها جهت دریافت وام‌های تازه بود. پس از بررسی بسته پیشنهادی و چانه‌زنی‌های گسترده در نهایت، رهبران منطقه یورو پذیرفتند که در ۳ سال آینده، ۸۶ میلیارد یورو (۹۶ میلیارد دلار) به یونان کمک کنند و بدین ترتیب خطر خروج یونان از منطقه یورو منتفی شد.

ژاپن: اطلاعات اقتصادی ماه گذشته ژاپن نیز توأمان حاوی اخبار مثبت و منفی بود. در ماه اخیر، بانک مرکزی ژاپن پیش‌بینی خود از رشد اقتصادی و تورم در این کشور را کاهش داد. این بانک، رشد اقتصادی در سال مالی ۲۰۱۵ (منتهی به آوریل ۲۰۱۶) را از ۲ درصد به ۱/۷ درصد کاهش داد. به علاوه پیش‌بینی تورم در این کشور را نیز از ۰/۸ درصد به ۰/۷ درصد مورد تجدید نظر قرار دارد. تورم در ماه می با ۰/۱ واحد درصد کاهش نسبت به ماه آوریل به ۰/۵ درصد رسید. شایان ذکر است بانک مرکزی ژاپن در حال اجرای سیاست‌های انبساطی پولی است تا جایی که نرخ رشد نقدینگی در این کشور به ۳۵ درصد در سال رسیده است. بنابراین، آمارهای تورمی ماه می علامت مساعدی برای سیاست پولی بانک مرکزی نیست که در تلاش برای مقابله با این وضعیت می‌باشد. اما از سویی دیگر، مخارج خانوارهای ژاپنی در ماه می ۴/۸ درصد در مقایسه با می سال قبل افزایش یافت که بالاترین نرخ رشد بعد از ۱۱ ماه کاهش بوده است. به نظر می‌رسد نرخ بیکاری پایین مهم‌ترین عامل افزایش مخارج مصرفی خانوارهای ژاپنی در ماه می بوده است. گفتنی است هم‌اکنون نرخ بیکاری در این کشور ۳/۳ درصد است.

۴- ارز

در ماه گذشته، یورو در برابر دلار تضعیف شد. مهمترین عامل تقویت دلار در برابر یورو در ماه گذشته، بحران بدهی یونان و خبرهای مثبت از اقتصاد آمریکا بود. طی ماه گذشته و در پی عدم توانایی یونان در پرداخت قسط بدهی خود به صندوق بین‌المللی پول روز به روز وضعیت بحران بدهی یونان بدتر شد تا جایی که در روز ۶ جولای (۱۵ تیر ماه) پس از آن که مشخص شد پاسخ مردم یونان در فراندوم پذیرش شروط اعطای وام‌های جدید، منفی است

افزایش عرضه کاهش قیمت را در پی خواهد داشت.
نمودار شماره ۳ - قیمت سبد نفتی اوپک طی ماه گذشته (بشکه - دلار)

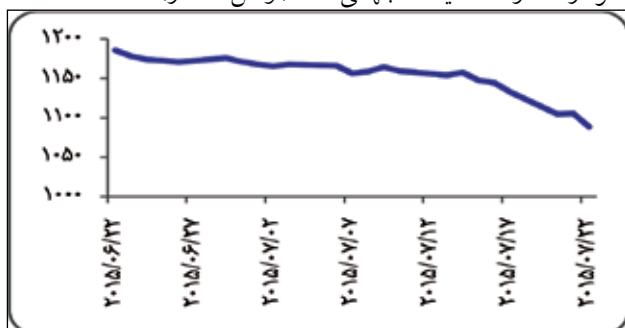


ماخذ: www.pec.org

۶- بازار طلا

در ماه گذشته روند قیمت طلا نزولی بود. بهای هر اونس طلا در آغاز تیر ماه در بازار لندن برابر ۱۱۸۵/۵۰ دلار بود که در پایان این ماه به ۱۰۸۸/۶ دلار رسید. مهمترین علت کاهش بهای طلا در این ماه، افزایش ارزش دلار و احتمال آغاز سیاست افزایش نرخ بهره از سوی فدرال رزرو آمریکا بوده است. قیمت طلا در ماه گذشته به پایین ترین میزان در ۵ سال اخیر یعنی زیر ۱۱۰۰ دلار در هر اونس رسید. از رشد ارزش دلار به عنوان نخستین عامل افت بهای طلا می توان یاد کرد؛ ارزش دلار به دلیل انتشار گزارش های مثبت از اقتصاد آمریکا رشد کرده است. بانک مرکزی آمریکا بر مبنای بهبود شرایط اقتصادی قصد دارد در سال جاری میلادی نرخ های بهره را بالا ببرد و این اقدام به افزایش ارزش دلار منجر می شود. افزایش ارزش دلار سبب خواهد شد قیمت طلا برای دارندگان دیگر ارزها گران شده و تقاضا برای آن کم شود. علاوه بر این، احتمال بالای افزایش نرخ های بهره در آمریکا در سال جاری میلادی، از جذابیت طلا می کاهد زیرا طلا سود نقدی در بر ندارد و سرمایه گذاران صرفاً از محل رشد قیمت ها سود می برند. در نتیجه وقتی احتمال رشد قیمت ها کم است، نگهداری طلا هزینه فرصت به وجود می آورد و سرمایه گذاران تمایلی به در اختیار داشتن آن ندارند.

نمودار شماره ۴ - قیمت جهانی طلا (اونس - دلار)

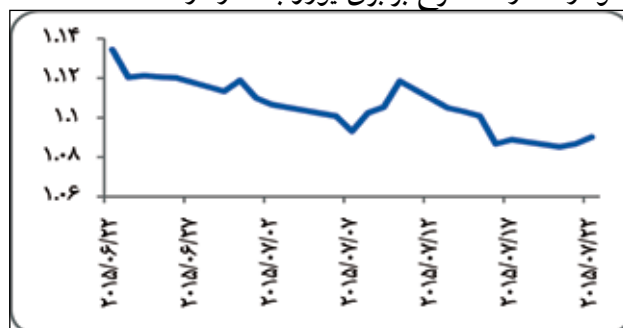


ماخذ: www.kitco.com

ارزش یورو در برابر سایر ارزها به شدت تضعیف شد. گرچه در روزهای بعدی و پس از توافق یونان و اتحادیه اروپا کمی از افت ارزش یورو جبران شد اما توجه سرمایه گذاران بدین امر معطوف شد که احتمالاً فدرال رزرو در ماه سپتامبر اقدام به افزایش نرخ بهره خود خواهد کرد و از همین رو ارزش دلار آمریکا در برابر سایر اسعار به ویژه یورو تقویت شد.

در بازار داخل نیز، قیمت دلار در بازار غیر رسمی با کاهش ۸ تومانی از ۳۲۶۸ تومان در آغاز تیر ماه به ۳۲۶۰ تومان در پایان تیر ماه رسید. هر یورو که در آغاز تیر ماه در بازار غیر رسمی به قیمت ۳۷۱۰ تومان مبادله می شد به دلیل کاهش بین المللی ارزش یورو با کاهش ۱۲۵ تومانی به ۳۵۸۵ تومان در پایان تیر ماه سقوط کرد. شایان ذکر است نرخ رسمی دلار با افزایش ۱۰۹ ریالی از ۲۹۴۵۹ ریال در آغاز تیر ماه به ۲۹۵۶۸ ریال در پایان تیر ماه صعود کرد.

نمودار شماره ۲ - نرخ برابری یورو به دلار در ماه گذشته



ماخذ: www.imf.org

۵- نفت

قیمت نفت در تیر ماه، روند نزولی داشت. سبد نفت خام اوپک، این ماه را با قیمت هر بشکه ۵۹/۳۶ دلار آغاز کرد و در پایان ماه با ۵/۹۱ دلار کاهش به ۵۳/۴۵ دلار رسید که به معنای کاهش ۱۰ درصدی قیمت نفت طی یک ماه است. مهمترین عوامل کاهش بهای نفت در ماه گذشته، پیش بینی کاهش مصرف نفت در سال آینده، بحران یونان و احتمال افزایش تولید نفت ایران بوده است. ماه گذشته آژانس بین المللی انرژی پیش بینی خود از رشد مصرف نفت در سال آینده میلادی را از ۱/۴ میلیون بشکه به ۱/۲ میلیون بشکه کاهش داد. بر همین اساس، این میزان رشد مصرف، برای از میان بردن مازاد عرضه نسبت به تقاضا کافی نبوده و منجر به افت قیمت نفت شد. عامل دوم بحران یونان بود زیرا در اثر این بحران، هم ارزش یورو کاهش یافت و هم پیش بینی می شد با افت تقاضای نفت اروپا، مجدداً از تقاضای نفت کاسته شود. و در نهایت به عنوان عامل مهم دیگر کاهش بهای نفت، حصول توافق بین ایران و گروه ۵+۱ در خصوص مسأله هسته ای ایران، سبب شده تحلیلگران به این نتیجه برسند که با افزایش تولید ایران و در نتیجه افزایش صادرات نفت ایران، در آینده نزدیک میزان بالاتری نفت به بازارهای جهان عرضه خواهد شد و این درحالی است که بازار از پیش در حالت اشباع قرار دارد و

۷- بخش پولی و بانکی

رشد ۸ درصدی تسهیلات بانکها

بر اساس آخرین آمارهای بانک مرکزی، تسهیلات پرداختی بانکها طی ۲ ماهه سال ۱۳۹۴ به بخشهای اقتصادی مبلغ ۳۴۶/۲ هزار میلیارد ریال می باشد که در مقایسه با ۲ ماهه سال گذشته ۲۶/۱ هزار میلیارد ریال (معادل ۸/۱ درصد) افزایش داشته است. جدول ۱، بیانگر سهم بخش ها از تسهیلات پرداختی بانکها می باشد. سهم تسهیلات پرداختی بانکها به بخش صنعت و معدن طی ۲ ماهه سال جاری ۱۰۴/۴ هزار میلیارد ریال (معادل ۳۰/۲ درصد) بوده که نسبت به ۲ ماهه سال گذشته ۴/۲ هزار میلیارد ریال (معادل ۳/۸ درصد) کاهش داشته است. گفتنی است از ۱۰۴/۴ هزار میلیارد ریال تسهیلات پرداختی در بخش صنعت و معدن معادل ۸۵/۲ درصد آن (مبلغ ۸۹ هزار میلیارد ریال) در تامین سرمایه در گردش پرداخت شده است که بیانگر توجه و اولویت دهی به تامین منابع برای این بخش توسط بانکها در سال جاری می باشد.

پرداختی ۲ ماهه سال ۱۳۹۴	پرداختی ۲ ماهه سال ۱۳۹۳	پرداختی ۲ ماهه سال ۱۳۹۲		
۱۹,۲۸۸	۱۲,۳۱۴	۱۲,۳۹۵	مبلغ	کشاورزی
۵.۶	۳.۸	۶.۱	سهم از کل	
۱۰۴,۴۰۶	۱۰۸,۵۷۴	۶۷,۲۲۳	مبلغ	صنعت و معدن
۳۰.۲	۳۳.۹	۳۲.۹	سهم از کل	
۳۴,۵۵۱	۴۲,۱۶۴	۳۳,۲۵۶	مبلغ	مسکن و ساختمان
۱۰	۱۳.۲	۱۶.۳	سهم از کل	
۴۵,۹۲۲	۴۱,۸۳۸	۲۶,۲۰۳	مبلغ	بازرگانی
۱۳.۳	۱۳.۱	۱۲.۸	سهم از کل	
۱۴۱,۸۳۲	۱۱۳,۹۱۰	۶۴,۷۳۰	مبلغ	خدمات
۴۱	۳۵.۶	۳۱.۷	سهم از کل	
۱۷۹	۱۵۰.۷	۲۷۶	مبلغ	متفرقه
۰.۱	۰.۴	۰.۱	سهم از کل	
۳۴۶,۱۷۸	۳۲۰,۱۰۷	۲۰۴,۰۸۳	مبلغ	کل بخش ها
۱۰۰	۱۰۰	۱۰۰	سهم از کل	

جدول ۳- شاخص های کلان اقتصادی

شاخص	ابتدای ماه	انتهای ماه	تغییرات (درصد)
نرخ ارز (دلار به ریال)	۲۹۴۵۹	۲۹۵۶۸	۰/۴
نرخ ارز (یورو به ریال)	۳۳۱۸۹	۳۲۳۱۴	-۲/۶
شاخص بورس اوراق بهادار تهران	۶۴۲۷۶	۶۷۶۴۳	۵/۲
قیمت هر اونس طلا (دلار)	۱۱۸۵/۵	۱۰۸۸/۶	-۸/۲
قیمت هر بشکه نفت اوپک (دلار)	۵۹/۳۶	۵۳/۴۵	-۹/۹
نرخ تورم (دوازده ماه منتهی به تیر ماه ۱۳۹۴ نسبت به دوازده ماه منتهی به تیر ماه ۱۳۹۳)			۱۵/۶

ماخذ: نرخ ارز مبادله ای: بانک مرکزی، سایت بورس اوراق بهادار تهران، قیمت طلا: بورس لندن، قیمت نفت: سایت اوپک، نرخ تورم: بانک مرکزی

جدول ۴- پیش بینی متغیرهای رشد اقتصادی مناطق مختلف

جهان در سال ۲۰۱۵

مناطق	۲۰۱۵ (درصد)
منطقه اروپا	۱/۴
امریکا	۲/۵
ژاپن	۰/۸
چین	۶/۸
جهان	۳/۳

ماخذ: IMF

جدول ۵- پیش بینی متغیرهای کلان اقتصادی ایران در سال ۱۳۹۴

متغیرها	۱۳۹۴
رشد اقتصادی	۰/۵۵
تورم	۱۶/۵
مازاد حساب جاری (درصد از GDP)	۰/۷۷

ماخذ: IMF

۲۷۵



وین کارت، یک تغییر کوچک برای یک شانس بزرگ

(مدیریت روابط عمومی و ارتباط با مشتریان)

برای گرفتن وین کارت با اصل شناسنامه و کارت ملی و حداقل ۵۰۰,۰۰۰ ریال به نزدیک‌ترین شعبه بانک سامان بیایید. همکاران ما پس از افتتاح سپرده، یک وین کارت به همراه ۴ پاکت رمز برای استفاده از کارت، نت بانک، تلفن بانک و سامانک به شما می‌دهند؛ بنابراین شما علاوه بر امکان کسب امتیاز از موجودی حساب خود، امکان جمع‌آوری امتیاز بیشتری را از طریق فعالیت‌های مالی خود در هر یک از درگاه‌های بانکی که در ادامه معرفی می‌شوند، خواهید داشت.

اگر مشتری سامان هستید و قبلاً رمز نت بانک خود را دریافت کرده‌اید می‌توانید بدون نیاز به حضور در شعبه، سپرده وین خود را افتتاح کنید. برای این کار وارد نت بانک شوید و از منوی سمت راست گزینه سپرده و سپس گشایش سپرده را انتخاب کنید. بعد از انتخاب گزینه‌های ریال ایران و سپرده کوتاه‌مدت، سپرده کوتاه‌مدت وین را انتخاب کرده و اطلاعات مورد نیاز را کامل کنید. هر موقع که مایل بودید، می‌توانید برای دریافت کارت و پاکت‌های رمز به شعبه بیایید.

چگونه امتیاز جمع کنید؟

ما به فعالیت‌های بانکی مشخص شده که با وین کارت تان انجام دهید، امتیاز می‌دهیم تا شانس شما که وین کارت را به‌عنوان کارت اصلی خود استفاده می‌کنید، افزایش یابد. برای کسب امتیاز بیشتر، ۳ راه وجود دارد:

هر ماه ۲۵۱ نفر از دوستان، اقوام، همسایه‌ها و یا همشهریان شما از بانک سامان جایزه می‌گیرند. جایزه‌ای که حاصل یک تغییر کوچک در زندگی روزمره آن‌هاست. اگر دوست دارید راز این تغییر کوچک را بدانید این یادداشت را با دقت بخوانید تا شما هم بتوانید به فهرست برندگان جوایز ماهانه ۵ میلیارد ریالی بانک سامان ملحق شوید.

مطالعه این اطلاعات به شما کمک می‌کند تا راه ساده موفقیت در قرعه‌کشی وین را یاد بگیرید، آن‌هم با یک تغییر کوچک...

وین کارت چیست؟

وین کارت، یک کارت ساده و جدید بانکی است که علاوه بر داشتن همه ویژگی‌های کارت‌های بانکی موجود در کیف پولتان، یک ویژگی مهم و متمایز نیز دارد که بابت تمامی فعالیت‌های بانکی روزمره مانند خریدهای روزانه، پرداخت قبض، انتقال وجه و... به شما امتیاز می‌دهد و با همین امتیازها، هر ماه در قرعه‌کشی ۵ میلیارد ریال جایزه نقدی شرکت داده می‌شود. برای برنده شدن در قرعه‌کشی لازم است یک تغییر کوچک ایجاد کنید و از همین رو با انتقال موجودی کارت‌های دیگر خود به وین کارت، آن را به‌عنوان کارت اصلی پرداخت هزینه‌های روزمره خود استفاده کنید تا از این پس علاوه بر خریدهای روزانه، بابت موجودی کارت خود نیز امتیاز بگیرید.

چگونه وین کارت بگیرید؟



خود را افزایش دهید. در جدول زیر روش جمع‌آوری امتیاز از هر درگاه و ابزاری نشان داده شده است:

نوع تراکنش	نوع درگاه	مبلغ مبنای امتیاز
پرداخت قبوض	نت‌بانک سامان	هر ۵۰ هزار ریال یک امتیاز
	پایانه‌های فروشگاهی (pos) همه بانک‌ها	
	خودپرداز همه بانک‌ها	
	تلفن‌بانک سامان	
	فروشگاه الکترونیکی سایت بانک سامان	
	سامانه #۷۲۴*	
	سامانک	
خرید کالا و خدمات	سایت شرکت پرداخت الکترونیک سامان http://bill.samanepay.com	هر ۵۰ هزار ریال یک امتیاز
	درگاه‌های خرید اینترنتی پرداخت الکترونیک سامان	
	پایانه‌های فروشگاهی (pos) همه بانک‌ها	
انتقال وجه کارت به کارت شتابی	سامانه #۷۲۴*	هر ۱۰۰ میلیون ریال یک امتیاز
	نت‌بانک سامان	
	پایانه‌های شعبه‌ای سامان	
	خودپرداز همه بانک‌ها	
انتقال وجه بین‌بانکی ساتنا و پایا	انتقال اینترنتی با سامانک	هر ۱۰۰ میلیون ریال یک امتیاز
	نت‌بانک سامان	
خرید کارت شارژ	درگاه‌های خرید اینترنتی پرداخت الکترونیک سامان	هر ۵۰ هزار ریال یک امتیاز
	سامانک	
	سامانه #۷۲۴*	
	بانک سامان	
	فروشگاه الکترونیکی سایت	
	خودپرداز همه بانک‌ها	
	(pos) همه بانک‌ها	

کارت بیشتر، امتیاز بیشتر

برای جمع‌کردن امتیاز بیشتر این امکان به شما داده می‌شود تا روی



موجودی بیشتر، امتیاز بیشتر

پیشنهاد می‌کنیم برای به دست آوردن امتیازهای بیشتر، همیشه موجودی سپرده خود را در بالاترین حد ممکن نگه‌دارید زیرا امتیازی که از موجودی سپرده خود می‌گیرید بر اساس میانگین حداقل موجودی هر ماه سپرده شما تعیین می‌شود؛ که این امتیاز طبق جدول زیر بر اساس موجودی به‌صورت تصاعدی محاسبه می‌شود؛ بنابراین هر چه موجودی سپرده شما بیشتر باشد، امتیاز بالاتری به شما داده خواهد شد.

میانگین حداقل موجودی در ماه (ریال)	ضریب امتیاز
کمتر از ۱,۰۰۰,۰۰۰	۱
از ۱,۰۰۰,۰۰۰ تا کمتر از ۵,۰۰۰,۰۰۰	۲
از ۵,۰۰۰,۰۰۰ تا کمتر از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰	۴
از ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ تا کمتر از ۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۶
از ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ تا کمتر از ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۸
از ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تا کمتر از ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۶
از ۲۰۰,۰۰۰,۰۰۰ به بالا	۳۲

خرید بیشتر، امتیاز بیشتر

همچنین با خرید کالا از پایانه‌های فروشگاهی، پرداخت قبوض، خرید شارژ تلفن همراه و انتقال وجه می‌توانید هر روز امتیازهای



برای برنده شدن در قرعه‌کشی‌های طرح وین محدودیتی وجود ندارد و شما هر ماه شانس برنده شدن دارید. از تیرماه ۱۳۹۴ در صورت برنده شدن یا نشدن در قرعه‌کشی‌های ماهانه وین، امتیازهای کسب‌شده‌تان در پایان هر ماه صفر می‌شود و به ماه بعد منتقل نمی‌شود. قرعه‌کشی به‌صورت ماهانه در نیمه اول هر ماه با حضور مراجع ذی‌صلاح برگزار می‌شود.

یک مزیت ویژه برای وین‌کارتی‌ها

از تیرماه ۱۳۹۴، اگر سپرده و کارت وین شما حداقل ۶ ماه فعال باشد، ما جمع امتیازهایتان را در این دوره محاسبه می‌کنیم و ۵ درصد مجموع امتیازات سپرده وین شما تا سقف ۲۰۰ امتیاز را به‌عنوان امتیاز دریافت کارت اعتباری آساکارت به شما هدیه می‌دهیم. این کارت اعتباری ۵ میلیون تومانی پس از ثبت درخواست شما در سایت و انجام استعلام‌های موردنظر بانک در صورت احراز شرایط و کسب امتیازات لازم، از طریق شعبه به شما ارائه خواهد شد.

چگونه از امتیازهای خود مطلع شوید؟

■ اعلام امتیازهای کسب‌شده به شما از طریق وب‌سایت بانک سامان به نشانی: www.sb24.com

■ تماس با مرکز سامان ارتباط (شماره تلفن ۶۴۲۲-۰۲۱)

■ مراجعه به شعب بانک سامان

■ اطلاع از امتیاز با ارسال پیامک #شماره مشتری*win* به شماره ۲۰۰۰۰۱۹۹

■ برای نمونه یک شخص با شماره مشتری ۱۳۳۴ می‌تواند با ارسال پیامک #win*۱۳۳۴# به شماره ۲۰۰۰۰۱۹۹ از امتیاز خود در آن ماه مطلع شود.

■ چگونه می‌توانید از نتایج قرعه‌کشی باخبر شوید؟

■ آگهی منتشرشده در روزنامه‌های سراسری

■ دریافت پیامک انجام قرعه‌کشی از طریق شماره ۲۰۰۰۰۱۹۹

■ مطالعه وب‌سایت بانک www.sb24.com

■ مراجعه به شعب بانک سامان در سراسر کشور

یک سپرده بیش از یک کارت دریافت کنید و این کارت را برای پرداخت هزینه‌های روزمره در اختیار همسر، فرزندان و... قرار دهید. در پایان هر ماه، مبلغ تراکنش‌های تمامی وین‌کارت‌های شما جمع و به شما امتیاز بیشتری داده می‌شود.

امتیازها چگونه محاسبه می‌شوند؟

شما ممکن است هر روز مبلغی را به سپرده خود واریز و مبلغی نیز خرج کنید، اما مبنای محاسبه امتیاز روزانه شما، کمترین مقدار مانده سپرده در هر روز خواهد بود که درنهایت این امتیازها باهم جمع و بر تعداد روزهای ماه که سپرده فعال بوده است، تقسیم می‌شود تا امتیاز موجودی سپرده شما مشخص شود، سپس این امتیاز در مجموع امتیاز تراکنش‌های موفق در پایان هر ماه ضرب می‌شود تا مجموع امتیاز ماهانه شما مشخص شود.

به‌عنوان نمونه اگر شما با وین‌کارت خود کارهایی مانند خرید کارت شارژ، پرداخت قبوض ماهانه، خرید کالاهای مصرفی و انتقال وجه کارت به کارت را انجام دهید و میانگین حداقل موجودی شما در سپرده یک‌میلیون ریال باشد، امتیاز پایان ماه شما مطابق جدول زیر محاسبه می‌شود:

نوع عملیات (تراکنش) جهت تخصیص امتیاز	مبلغ مبنای (ریال) امتیاز	مجموع مبلغ (ریال) ماهانه	امتیاز
پرداخت قبض با خودپرداز	۵۰,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰	۱۰
خرید کارت شارژ از #۷۲۴*	۵۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰	۲
خرید کالا با pos	۵۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰	۲۰
انتقال شتابی از وین کارت به سایر کارت‌ها	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱
مجموع امتیاز تراکنش‌ها			۳۳
میانگین حداقل موجودی در ماه ۱,۰۰۰,۰۰۰ ریال			ضریب ۲
مجموع امتیاز ماه			۶۶

توجه: به‌منظور جلوگیری از سوءاستفاده‌های احتمالی و انجام تراکنش‌های صوری و توزیع عادلانه شانس بر اساس میزان امتیاز در هر مرحله از قرعه‌کشی سپرده وین، تراکنش‌های خرید کالا و خدمات انجام‌شده بر روی درگاه پایانه‌های فروشگاهی (pos) و هر یک از سپرده‌های وین تا سقف روزانه یکصد میلیون ریال (۱۰ میلیون تومان) در محاسبه امتیاز مدنظر قرار می‌گیرد و مازاد بر آن مشمول دریافت امتیاز نخواهد شد.

جوایز چیست و نحوه قرعه‌کشی سپرده وین چگونه است؟

از تیرماه ۱۳۹۴، هر ماه ۲۵۱ جایزه نقدی به مبلغ ۵ میلیارد ریال به شرح زیر اهدا می‌شود:

یک جایزه ۵۰۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی

پنجاه جایزه ۵۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی

دویست جایزه ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریالی

«نیوزویک» ۱۰ شرکت سبز دنیا در سال ۲۰۱۵ را معرفی کرد

سهیل قدری

(کارشناس ارشد مدیریت روابط عمومی و ارتباط با مشتریان)

مجله نیوزویک Newsweek هر ساله به معرفی ۵۰۰ شرکت سبز دنیا می‌پردازد. در سال‌های اخیر شرکت‌های بزرگ تمام تلاش خود را روی موضوعات توسعه پایدار و مسئولیت اجتماعی سازمانی در قبال محیط زیست قرار داده‌اند. رتبه‌بندی نیوزویک برای معرفی شرکت‌های سبز در سال ۲۰۱۵ براساس اطلاعات و داده‌های ارسالی و تحلیل آن توسط ۲ مؤسسه (Corporate Knights Capital و HIP (Human Impact + Profit) Investor Inc) انجام شده است.

نیوزویک ۸ شاخص اصلی را برای انتخاب شرکت سبز در سال ۲۰۱۵ مورد سنجش قرار داده است:
■ بهره‌وری انرژی ترکیبی



■ کاهش تولید گازهای گلخانه‌ای

■ بهره‌وری در مصرف آب

■ بهره‌وری در استفاده از زباله

■ نمره درآمد سبز

■ پرداخت سبز

■ تعهد به توسعه پایدار

■ معیارهای رسیدگی به موضوعات زیست محیطی

■ با هم نگاهی داشته باشیم به فهرست ۱۰ شرکت سبز در سال ۲۰۱۵ از نگاه نیوزویک:

World Top 10				
Rank	Newsweek Green Score	Company	Country	GICS Sector
1	89.2%	Biogen Inc.		Health Care
2	85.1%	SHIRE PLC		Health Care
3	84.2%	Allergan, Inc.		Health Care
4	84.1%	Reckitt Benckiser Group PLC		Consumer Staples
5	82.6%	Adobe Systems Incorporated		Information Technology
6	81.6%	Swisscom AG		Telecommunication Services
7	81.3%	Unilever PLC		Consumer Staples
8	81.3%	Broadcom Corporation		Information Technology
9	80.4%	Roche Holding AG		Health Care
10	80.4%	BT Group PLC		Telecommunication Services

Green Revenue Ratings provided by **HIP INVESTOR** Newsweek Green Rankings powered by **Corporate Knights CAPITAL**

همانطور که انتظار می‌رفت صدر فهرست شرکت‌های سبز را شرکت‌های فعال در حوزه سلامتی به خود اختصاص داده‌اند. اما نکته جالب در این فهرست حضور شرکت‌های فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات هست از جمله شرکت نرم‌افزاری ادوبی Adobe که در جایگاه پنجم قرار دارد. فهرست کامل شرکت‌های سبز را در وبسایت نیوزویک www.Newsweek.com مشاهده کنید.

پانوش: □

Green Rankings-۱

منبع: □

مجله نیوزویک Newsweek

مدیریت مشتری عصبانی

آزاده فرح آبادی
(معاون اداره رسیدگی به امور مشتریان)

بالطبع خود ما خواهد شد.

با مشتری ناراضی چطور برخورد کنیم؟

مشتری ناراضی وجدان بیدار سیستم و فرایندهای سازمان ماست. هنگامی که به این مراجعه کنندگان سودمند با این دید نگاه کنیم بهترین گزینه شنیدن و پاسخگویی سریع است. برطرف کردن مشکل در لحظه به هر سبک و روشی که باشد ستودنی است اما برای داشتن یک الگوی عینی می توان از چند اصل اساسی زیر استفاده کرد:

■ در شروع مکالمه و یا در برخورد با مشتری ناراضی با روی خوش، محترمانه و قاطع برخورد کنید. مشتری ناراضی شک و تردید شما در پاسخگویی و یابی علائقی شما به رفع مشکل خود را از لحن صدا و یا برخورد شما به راحتی درک می کند.

■ در تمامی ارتباطات انسانی برخورد با همدلی و همدردی در هنگام بروز مشکل تمامی راه های خوب ارتباطی را باز می کند. رفتار ما باید به گونه ای باشد که مشتری ما را در کنار خود احساس کند نه روبروی خود. در برخورد با مشتری ناراضی خود را مستقل از سازمان و به عنوان یک انسان پاسخگو به مشتری معرفی کنید.

■ وقتی امکان حل مشکل در همان زمان و با برقراری یک تماس تلفنی وجود دارد سعی کنید مشکل را حل کنید. ارجاع مشتری به سایر همکاران با این عنوان که رفع مشکل در حیطه وظایف شما نیست غیر حرفه ای ترین کاری است که می توانید انجام دهید. برای آسان شدن این راه شاید بد نباشد شماره تلفن افرادی که در واحدهای دیگر قادرند مشکلات مشتریان را برطرف کنند، جمع آوری و از آنها در مواقع لزوم استفاده کنید. در برخورد با مشتریانی که به آنها خسارت مالی وارد شده است بهترین راه معرفی ایشان به مراکز ثبت و پیگیری کننده شکایات در سازمان است. نوع برخورد و رفتار حرفه ای مادر این مرحله است که می تواند جلوی ایجاد ضرر و زیان بیشتر را بگیرد. بسیاری از مشتریان همین که احساس کنند شما پیگیر مشکل ایشان هستید برای دریافت خسارت مالی پافشاری نمی کنند.

و در پایان

■ آگاهی و حل بحران های پیش آمده در محل سازمان بهترین درس آموزشی است که می توان از سیستم فرا گرفت. برای آموختن از مشتریان ناراضی و انجام اقدامات اصلاحی تان نماینده مدیریت سازمان خود در هر پست و مکانی هستید که برای شما در نظر گرفته شده است. پس از رفع مشکل با اعلام نقصان و یا ایرادات فرایندی به مدیریت و یا افرادی که قادرند این مشکل را ریشه ای حل و فصل کنند ضمن جلوگیری از بروز مجدد مشکل یک پله در ارتقای دانش مدیریت و حل بحران بالاتر رفته اید.

■ برای یاد گرفتن از مشتریان ناراضی و کم کردن تعداد این افراد هر روز تلاش کنیم و پیگیر باشیم.

در پایان یک روز کاری شلوغ و سخت ناگهان یک مشتری عصبانی با حالتی تهاجمی به شما زنگ می زند و یا روبروی شما می ایستد. مشتری عصبانی حتی تصورش را هم نمی کند شما مشغول بستن صندوق هستید یا دارید یک آمار خیلی مهم برای مدیرتان آماده می کنید. ایستاده، بداخلاق و با غرولند درخواست خود را تکرار می کند. درست همین جا تفاوت یک کارشناس حرفه ای با یک کارمند ساده مبتدی مشخص می شود.

مدیریت مشتریان عصبانی که شاید حتی حق هم با آنها نباشد، مهم ترین رویکرد مشتری مدارانه سازمانی هایی است که می خواهند و می توانند متفاوت باشند. سازمان ما برای حل همین بحران های کوچک و به ظاهر بی اهمیت روی همه کارکنان سرمایه گذاری کرده است. نیاز به نگهداری و حفظ مشتری، نیاز تمامی صنایع رقابتی در عصر حاضر است و سازمان هایی که به این مهم توجه نمی کنند، در سال های بعد سرمایه های بسیاری را از دست خواهند داد.

مشتری ناراضی به دنبال چیست؟

واقعیت این است که مشتری ناراضی با تحریک کردن شما و انتقال ناراحتی و عصبانیت خود از مشکل پیش آمده تنها به دنبال رسیدن به خواسته خود است و قطعاً از مخیله اش هم نمی گذرد که با این کار چقدر شما را آزرده می کند. به یاد داشته باشید برخورد اولیه شما هنگام بروز مشکل یا بحران بسیار تعیین کننده است. زیرا برخورد بی تفاوت یا حتی با عصبانیت، تنها مشتری را عصبانی تر می کند. به یاد داشته باشید شما وقت اضافی برای جر و بحث کردن ندارید اما تا پایان دنیا این وقت را دارید که بحران پیش آمده را به نفع سازمانتان مدیریت و برطرف کنید.

تجربه شخصی من نگارنده از برخورد با بیش از ۳۰۰۰ نفر مشتری ناراضی طی ۴ سالی که در واحد رسیدگی به شکایات حضور دارم مؤید این نکته است که مشتری در شروع اعتراض تنها به دنبال یک گوش شنواست. به تجربه دریافته ام هنگام بروز شکایت زمانی که شروع به دفاع از سازمان خود کرده ام یا سعی کرده ام فرد را متوجه اشتباه خودش بکنم با نتایج خوبی روبرو نشده و حتی عصبانیت مشتری را زیادتر کرده ام. بسیاری از ماسعی داریم در هنگام بحران قاضی باشیم، توجیه کننده باشیم و یا حتی فراتر، مأمور اجرای حکم باشیم. نکته مهم دقیقاً همین جاست: در لحظه بروز شکایت ما تنها وظیفه داریم شنونده و همدرد خوبی باشیم. هنگامی که مشتری احساس کند در کنارش هستیم و برای به دست آوردن حقتش تلاش می کنیم با آسودگی خاطر حل مسأله مورد نظر را به ما می سپارد.

فراموش نکنیم جلب اطمینان مشتری در این سطح و وظیفه تک تک کارکنان یک سازمان است. و به اعتقاد من حل مشکلات پیش آمده در نقطه بروز سبب ساز اعتماد و اطمینان بیشتر مشتری به سازمان و

با خیال

درود

احمد عین علی
(بانکدار شعبه بلوار فردوس)

غزلی ...

قلم به دست می شوم و با خیال می کشم
تو را درون باغ های بی مثال می کشم
به این بهانه که قلم به آسمان نمی رسد
تو را بهانه می کنم خدای کمال می کشم
هزار لاله می زنم به جای رد پای تو
و لحظه های با تو را هزار سال می کشم
تکان نخور! چه سوژه ای!!! کمی به من نگاه کن ...
به جای چشم های تو، دو تا غزال می کشم
برای اینکه چشم تو قشنگ تر نشان دهد
کنار آن غزال ها چهل شغال می کشم
اگر شبی نیامدی به باغ خاطرات من
دلم زوال می شود، تو را محال می کشم
در انتهای لحظه ها قلم شکسته می شود
دو باره می تراشمش و با خیال می کشم ...



عکس ها : نیلوفر فیاض
(کارشناس اداره روابط عمومی)

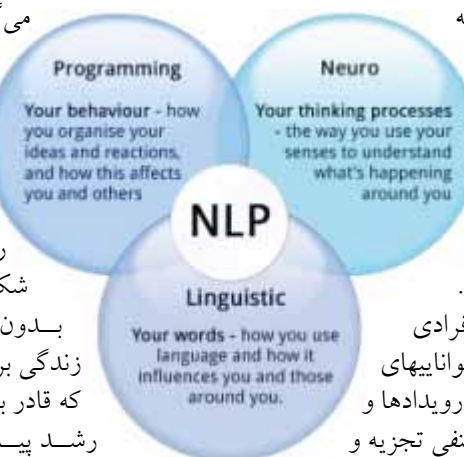




کاری هست که جز تو هیچ کس قادر به انجامش نیست

منا صبوری
(کارشناس فروش بانک و بیمه شعبه پیروزی)

ایمان دارند، آنها معمولاً کوه مشکلات را چون کاه می بینند. هرگز با دیدن موانع یا پس از شکست ناامید نشده، دست از تلاش بر نمی دارند و راه دیگری برای رسیدن به آرمانشان می یابند. برناردشاو می گوید: «وقتی جوان بودم، متوجه شدم از هر ۱۰ کاری که انجام می دهم ۹ بار با شکست مواجه می شوم و چون نمی خواستم تسلیم شوم و شکست را بپذیرم، آموختم که هر کار را ۱۰ بار انجام دهم». همینطور وقتی که از پترکبیر دلیل موفقیت هایش را می پرسند، در جواب پاسخ می دهد: «آنقدر شکست خوردم تا راه شکست دادن را آموختم». بدون آگاهی از قانون معنویت نمی توان در بازی زندگی برنده شد. برای برنده شدن باید ایمان داشت که قادر به پیروزی هستیم. با این ایمان تواناییهایمان رشد پیدا می کند و همین باعث موفقیت می شود. این پیروزی، متقابلاً باعث تقویت ایمان می شود و ... این دور تسلسل ادامه دارد. هر چه موفقیت ها بیشتر شود، فرد ایمانش به لطف خالق توانا و تواناییهای خود بیشتر می شود و هرچه ایمان قوی تر شود، موفقیت بیشتر و سهل الوصول تر می گردد...



بیشتر مردم فکر می کنند، انسان هایی موفق هستند که از در و دیوار برای آنان شانس و اقبال می بارد. چنین افرادی زندگی را یک پیکار می انگارند، پیکاری برای یافتن طلسم خوشبختی. اما علم NLP می گوید: زندگی پیکار نیست، بلکه یک بازی است. این بازی، مثل هر بازی دیگر، راه و روشی برای برنده شدن دارد. قانون و اصول دارد. پیروان NLP سعی می کنند با الگوبرداری از آدم های موفق، پی به این قانون برده، رموز موفقیتشان را بفهمند. آنها با دقت و تفحص در افکار و اعمال انسان ها به نتایج جالبی دست یافتند. از جمله این که انسان های ناموفق غالباً افرادی هستند که از کاه، کوه می سازند. استعداد و تواناییهای خود را نمی شناسند و به جای تلاش کردن، رویدادها و حوادث زندگی را غیر منطقی و با دیدی منفی تجزیه و تحلیل می کنند. به عنوان مثال اگر یک بار شکست بخورند، به لیاقت خود شک کرده، فوراً تخلیه انرژی شده، دست از تلاش بر می دارند. به عبارتی به دلیل ترس از شکست، شکست می خورند! انسان های موفق آدم هایی هستند که به تواناییهای خود

آن موقع است که سایرین می‌گویند برای فلان شخص از در و دیوار شانس می‌بارد. تقویت ایمان با قوانین ذهنی در ارتباط است.

ذهن ۳ بخش دارد:

نیمه هوشیار

هوشیار

هوشیاری برتر

ذهن نیمه هوشیار توان فهم و استنباط ندارد و بدون مسیر و جهت، هر فرمانی به آن بدهند همان را انجام می‌دهد؛ ذهن هوشیار، ذهن بشری است. زندگی را به همان شکلی که به نظر می‌رسد، می‌بیند. تنها چیزهایی که محسوس و مدلل است را قبول می‌کند. ذهن هوشیار، مرگ، بیماری، فقر و بلا را مشاهده می‌کند و بر ذهن نیمه هوشیار اثر می‌گذارد.

هوشیاری برتر یعنی آن ذهن الهی که درون هر انسانی وجود دارد. هوشیاری برتر قله آرمان‌های عالی انسان و عرصه طرح الهی است. افلاطون معتقد است هر انسانی صاحب طرح الهی است و

آن را «الگوی کامل» نامیده است: «جایی هست که جز تو هیچ کس نمی‌تواند آن را پر کند. کاری هست که جز تو هیچ کس قادر به انجامش نیست.» این طرح در هوشیاری برتر انسان دارای تصویری است در نهایت کمال که معمولاً به صورت آرمانی دست نیافتنی یا آرزویی رویایی - که برآوردنش محال به نظر می‌رسد - "در ذهن هوشیار جلوه می‌کند. NLP، هنر پیروز شدن در بازی زندگی را هدایت بخش نیمه هوشیار ذهن می‌داند. برای درست جهت بخشیدن به ذهن نیمه هوشیار باید از قوانین ذهنی و معنوی اطلاع داشته باشیم.

پاره‌ای از این قوانین عبارتند از:

قانون اعتقادات:

به هر چیز که اعتقاد داشته باشید چه درست چه نادرست، بر قسمت نیمه هوشیار ذهن تأثیر می‌گذارد و با دقتی حیرت آور به عینیت در می‌آید. هر امر باید ابتدا در قالب اعتقاد درآید تا به آن عمل شود.

قانون انتظارات:

هر آنچه که انتظارش را می‌کشید به سرتان می‌آید. مثلاً اگر انتظار یک زندگی خوب و موفق را می‌کشید، همان را خواهید داشت و برعکس. پس اگر هر عملی که انجام دهید از آن انتظار مثبت داشته باشید، نتیجه مثبت خواهید گرفت. حتماً تأثیر این قانون را در زندگی روزمره زیاد دیده اید.

قانون جاذبه:

منفی‌ها، منفی‌ها را جذب می‌کنند و مثبت‌ها، مثبت‌ها را. افراد با ذهنیت منفی، اشخاص منفی را جذب می‌کنند و برعکس، افراد با ذهنیت مثبت، اشخاص پر انرژی و مثبت اندیش را.

قانون جانشینی:

ذهن نیمه هوشیار در یک لحظه می‌تواند فقط به یک وجه از قضیه فکر کند (مثبت یا منفی). یعنی زمانی که می‌خواهیم به جنبه مثبت کاری فکر کنیم قادر نیستیم در همان لحظه جوانب منفی آن را هم بسنجیم. مگر آنکه جنبه منفی جانشین وجه مثبت شود.

قانون کارما:

آدمی تنها آنچه را که می‌دهد باز می‌ستاند. بازی زندگی، بازی بومرنگ‌هاست. پندار و کردار و گفتار انسان - دیر یا زود - با دقتی حیرت انگیز به خود او باز می‌گردد. کارما واژه‌ای است سانسکریت به معنای «بازگشت». آنچه که آدمی بکارد، همان را درو خواهد کرد. بسیاری از مردم از این واقعیت غافلند که هدیه دادن نوعی سرمایه‌گذاری است و اندوختن از سر حرص و احتکار جز تنگدستی عاقبتی ندارد.

قانون بخشایش:

این قانون می‌گوید خطاهای خود و دیگران را فراموش کنید و ببخشید. فراموش کردن خطاهای خود این حسن را دارد که تصویر ذهنی شخص از خود، مخدوش نمی‌شود. هر اندیشه خشک و محدود کننده‌ای مثل مقصر دانستن خود یا کینه و ناراحتی داشتن از دیگران بر ذهن نیمه هوشیار اثر گذاشته، مانع پیشرفت می‌شود.

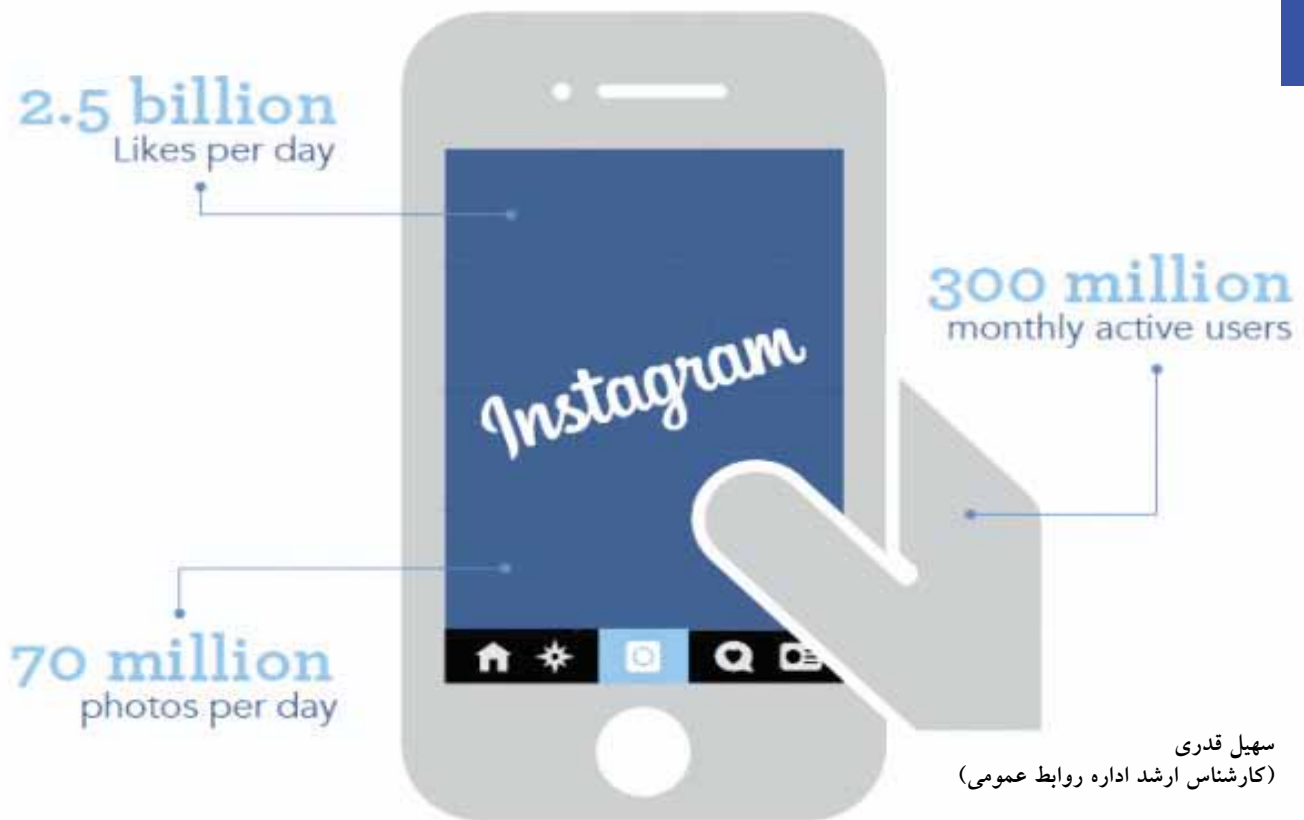
قانون پرهیز از تردید و هراس:

جز تردید و هراس هیچ چیز نمی‌تواند میان انسان و آرمان‌هایش فاصله ایجاد کند. اگر انسان بدون دلهره، برای تحقق آرزوهایش تلاش کند، بی درنگ برآورده خواهد شد. ترس دشمن بزرگ بشر است. ترس از تنگدستی، ترس از بدبختی، ترس از شکست، ترس از بیماری، ترس از دست دادن و ... خداوند در کتب مقدس آسمانی مکرراً انسان را خطاب قرار داده و فرموده است: «ای کم ایمانان چرا ترسانید؟» معنای این عبارت این است که می‌بایست ایمان را جانشین ترس کنیم، ترس ایمان وارونه است. ترس یعنی ایمان به شر.

دکتر گیتی فقیهی

Modir.biz





آمار و ارقام جالب از شبکه اجتماعی اینستاگرام در سال ۲۰۱۵

- روزی ۷۰ میلیون عکس در اینستاگرام به اشتراک گذاشته می شود.
- میزان تعامل کاربران در اینستاگرام ۱۵ برابر فیسبوک است.
- نزدیک به نیمی از عکس هایی که در اینستاگرام آپلود می شوند از هیچ فیلتر عکاسی اینستاگرام استفاده نکرده اند.
- روزانه بیش از ۲/۵ میلیارد لایک در اینستاگرام صورت می گیرد، این عدد در هر ثانیه برابر ۸۵۰۰ لایک است.
- در هر ثانیه ۱۰۰۰ کامنت برای عکس ها گذاشته می شود.
- به طور میانگین ۲۵ درصد کاربران یک تا سه عکس در اینستاگرام آپلود می کنند این در حالی است که ۳۷ درصد از کاربران اینستاگرام هیچ عکسی آپلود نکرده اند.
- ۵۱ درصد از کاربران اینستاگرام مرد و ۴۹ درصد خانم هستند.
- ۷۰ درصد از کاربران اینستاگرام خارج از آمریکا زندگی می کنند.
- ۲۲ درصد از کاربران اینترنت در خاورمیانه و شمال آفریقا از اینستاگرام استفاده می کنند و عربستان بیشترین کاربران را در این منطقه دارد.
- ۴۷ درصد از جوانان از طریق اسمارت فون از اینستاگرام استفاده می کنند و ۵۳ درصد دیگر از طریق تبلت.
- ۶۵ درصد از عکس های اینستاگرام حتی ۱۰ لایک هم نمی گیرند.
- عکس هایی که در آن ها صورت افراد مشخص است ۳۲ درصد بیشتر لایک می گیرند.
- شبکه اجتماعی اینستاگرام در حال رشدترین رسانه اجتماعی در دنیاست و هر روزه بر محبوبیت آن افزوده می شود.
- همین نکته سبب شده است که این شبکه اجتماعی بیش از سیصد میلیون کاربر فعال داشته و رشد آن از توییتر نیز بیشتر باشد.
- بهتر است با هم مروری داشته باشیم بر آمار و ارقام جالب و البته باور نکردنی در مورد شبکه اجتماعی اینستاگرام در سال ۲۰۱۵:
- ۷۵ میلیون کاربر روزانه از اینستاگرام استفاده می کنند اینستاگرام بیش از ۳۰۰ میلیون کاربر فعال دارد
- ۱۷ درصد از کاربران اینترنت از اینستاگرام استفاده می کنند.
- ۵۲ درصد از کاربران اینستاگرام از توییتر هم استفاده می کنند.
- ۵۸ درصد از کاربران توییتر از اینستاگرام استفاده می کنند.
- باورکردنی نیست که ۹۴ درصد از کاربران اینستاگرام در فیسبوک عضو هستند.
- ۵۳ درصد از کاربران اینترنت با سن ۱۸ تا ۲۹ سال از اینستاگرام استفاده می کنند.
- ۷۶ درصد از نوجوانان آمریکایی کاربر اینستاگرام هستند.
- اینستاگرام هشتمین اپلیکیشن محبوب در آمریکا است.
- نیمی از کاربران اینستاگرام روزانه به اپلیکیشن آن سر می زنند.
- بیش از ۲۰ میلیارد عکس از سال ۲۰۱۰ تاکنون در اینستاگرام به اشتراک گذاشته شده است.

www.imarketer.com

اخبار



در وبلاگ سامان بخوانید و خوانده شوید



چگونه بنویسید؟

- مطلب تان را ساده و کاربردی بنویسید تا بیشتر خوانده شود.
- هر مطلب بهتر است بین ۳۰۰ تا ۹۰۰ کلمه باشد.
- اگر مطلب تان عکس یا فیلم داشت، حتماً برای وبلاگ بفرستید.
- وبلاگ سامان جای خوبی برای انتشار عکس ها و فیلم های شماست.

مطلب خود را چگونه و چه زمانی ارسال کنید؟

هر زمان که مطلبی آماده داشتید آن را با subject بلاگ به ایمیل News@sb24.com ارسال کنید.

در زمان ارسال و تعداد مطلب محدودیتی وجود ندارد. ممکن است کمی مطلب تان را مرتب کنیم، این کار فقط برای آن است که یکدستی در مطالب وبلاگ رعایت شود.

انتخاب بهترین مطلب

- هر ماه بهترین مطلب با رأی شما انتخاب می شود، مطلبی که بیشترین خواننده را داشته باشد، به عنوان مطلب برگزیده معرفی می شود.
- نویسنده مطلب برتر در خبرنگار و نشریه سامان معرفی شده و این مطلب در خبرنگار و نشریه سامان باز نشر داده می شود.
- شما می توانید از طریق منوی فوتر وبسایت بانک وارد وبلاگ سامان شوید.

وبلاگ سامان را راه اندازی کردیم. آمدیم تا از تجربه هایمان بگوئیم و آن را با هم به اشتراک بگذاریم. اینجا یادداشت های سامانی را صمیمی و ساده می نویسیم.

وبلاگ ۲ بخش دارد: زندگی با سامان و زندگی در سامان. هر کدام از این ۲ بخش شامل موضوعات خاصی است. «زندگی در سامان» می تواند بازگوکننده روابط بین همکاران، انتشار تجربه های کاری، خاطرات و موفقیت سامانی ها، خدمات و تسهیلات سامان به همکاران و در کل تأثیر سامان بر زندگی ما و روایتگر زندگی ما در سامان باشد.

«زندگی با سامان» بازگوکننده تجربه های مشتریان بانک سامان، پاسخگویی به سوالات بانکی، تجربه استفاده از خدمات و محصولات بانک سامان، تجربه مشتریان ویژه و خاص و... است. این مطالب می تواند از زبان خود مشتریان و گاهی نیز از نگاه همکاران نوشته شود.

آمدیم تا:

- تجربه هایمان را به زبان ساده به اشتراک بگذاریم.
- همدیگر را از تازه های سامان باخبر کنیم.
- با هم به همزبانی و همدلی برسیم.
- به سوال های پیچیده پاسخ های ساده بدهیم.
- فضایی دوستانه و صمیمی داشته باشیم.

افطاری شعب



تمامی شعب تبریز



شیراز



تمامی شعب مشهد



خرم آباد



کرمان

صعود مشتریان سامان بر فراز قله هزار و سبلان



آقای علیرضا رحیمی از مشتریان بانک سامان در شعبه منیریه به همراه گروهی ۴ نفره در روزهای ۱۶ و ۲۴ تیرماه ۹۴، قله سبلان و هزار را فتح کردند و لوگوی سامان را بر فراز این قله به اهتزاز درآوردند. سیده اعظم نورالهی، طیبه شرفی، یاسمن ده حقی، فریده گودرزی و آقای علیرضا رحیمی عضو این گروه کوهنوردی هستند. این مشتری سامانی به طور کوتاه برای ما در مورد مسیرشان نوشته اند که با هم می‌خوانیمش:

پرچم بانک سامان در قله هزار کرمان
این گروه ساعت ۱۲ ظهر روز چهارشنبه ۲۴ تیر ۹۴ با قطار به شهر کرمان سفر کردند و ساعت ۲:۳۰ صبح پنجشنبه به کرمان رسیدند و از کرمان به شهر راین و از آنجا به سمت آبشار راین حرکت کردند. از آبشار تا پناهگاه قله هزار مسیری حدوداً یک ساعت و نیم را سپری کردند و بعد از تنفس ده دقیقه‌ای حرکت به سمت قله ۴۵۰۱ متری هزار آغاز شد. همه اعضای گروه ساعت ۱۳:۴۰ پا بر روی قله هزار گذاشتند و گروه پس از صعود به شهر راین بازگشتند.

گروه مشتریان بانک سامان سه شنبه ۱۶ تیر ۹۴ ساعت ۲۳ شب با اتوبوس به سمت شهر اردبیل حرکت کردند. ساعت ۷ صبح به اردبیل رسیدند و با هماهنگی‌های انجام شده با گروه‌های دیگر توسط یک دستگاه مینی بوس به سمت شایبل حرکت کردند. ساعت ۱۱ صبح به شایبل رسیدند و کار صعود شروع می‌شود. ساعت ۲ ظهر به پناهگاه شمال شرقی قله می‌رسند و گروه اقدام به نصب چادر و برقراری کمپ می‌کند. فردا صبح حدود ۴ صبح



کیوسک‌های نظرسنجی بانک سامان



ارائه خدمات مطلوب به مشتری مستلزم ایجاد سیستمی است که توانایی کسب نظرات مشتریان را در اختیار داشته و پیش‌بینی‌های دقیقی برای تأمین نیازهای آنان نماید. مشتریان به عنوان یکی از مهمترین شرکای ما، نقش بسزا و مهمی در مدیریت موثر امور دارند. این واقعیت که خواسته‌ها، نیازها و انتظارات مشتریان تغییر می‌یابد، به مفهوم ضرورت بررسی نظرات مشتریان به صورت پیوسته است. بانک سامان به منظور حداکثرسازی نقش مشتریان در سازمان، برنامه‌های نظرسنجی و رضایت‌سنجی از مشتریان را به طور مستمر از طریق روش‌های مختلفی نظیر مصاحبه‌های حضوری، پرسشنامه‌های آنلاین و پستی، ارسال پیامک و کیوسک‌های نظرسنجی و ... اجرا می‌نماید. در این برنامه‌ها که به صورت دوره‌ای صورت می‌گیرد، نظرات مشتریان در مورد موضوعات مختلف از قبیل فرآیند ارائه خدمات، عملکرد پرسنل، نحوه برخورد، سرعت

انجام کار و ... جمع‌آوری شده و مورد بررسی قرار می‌گیرد و در نهایت بر اساس این نظرات، اصلاحات و بهبودهای مورد نیاز در رویه‌های داخلی انجام می‌شود.

یکی از مهمترین کانال‌های ارتباطی مشتریان با بانک، کیوسک‌های نظرسنجی مستقر در شعب می‌باشد که به جهت سنجش رضایت مشتریان در محل و در زمان ارائه خدمات، سرعت، دقت و راحتی مشتری در فرآیند نظرسنجی از اهمیت بسیار بالایی برخوردارند. باتوجه به اهمیت بالای کسب نظرات مشتریان از این طریق و لزوم تقویت فرهنگ نظرسنجی و مشتری‌مداری در بانک سامان، به مکانیزم‌های انگیزشی برای جذب مشتریان نیز اندیشیده شده است. بدین منظور و برای تشویق مشتریان به ارائه نظرات از طریق کیوسک‌های نظرسنجی جوایزی برای شرکت‌کنندگان در نظر گرفته شده که به صورت قرعه‌کشی آنلاین و پس از ثبت نظر و تکمیل فرآیند از طریق نمایش بر صفحه دستگاه به مشتریان برنده اعلام می‌گردد. مشتری منتخب با ارائه کد مربوطه به ریاست شعبه، جایزه خود را دریافت خواهد نمود. بر این اساس اسامی برندگان به شرح جدول زیر می‌باشد.

ردیف	نام دریافت کننده	کد شعبه	نام شعبه	تاریخ برنده شدن
۱	میلاد انصاری	۹۵۷۱	شهرکرد	۱۳۹۴/۰۴/۰۱
۲	علی نبی‌لو	۸۳۱	میدان قزوین	۱۳۹۴/۰۴/۰۲
۳	علیرضا مسکن	۹۵۲۱	زاینده رود	۱۳۹۴/۰۴/۰۲
۴	الناز شقاقی	۸۰۶	بازار	۱۳۹۴/۰۴/۰۲
۵	زهره سعادت‌نسب	۹۲۴۱	کرمانشاه	۱۳۹۴/۰۴/۰۲
۶	حمید رادان	۸۰۱	آفریقا	۱۳۹۴/۰۴/۰۲
۷	سمیرا دهقان منشادی	۹۵۴۱	یزد	۱۳۹۴/۰۴/۰۲
۸	اسداله عاطفه	۸۷۶	آقا بزرگی-الهیه	۱۳۹۴/۰۴/۰۲
۹	مهران کشاورز حسینی	۸۰۸	سه راه اقدسیه	۱۳۹۴/۰۴/۰۳

۱۳۹۴/۰۴/۰۳	سه راه اقدسیه	۸۰۸	مهران کشاورز حسنی	۱۰
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	یاسوج	۹۲۵۱	مصطفی ضیاء	۱۱
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	شهرک راه آهن	۸۴۰	وحید حسن زاده	۱۲
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	هادی مهردادیان	۱۳
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	خیابان دکتر فاطمی	۸۱۰	حسین طریقی	۱۴
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	سی تیر	۸۴۹	مهدی حاجی نوروژ علی تهرانی	۱۵
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	ارومیه	۹۶۲۱	رامین دلنواز آزموده	۱۶
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	کیش	۹۸۰۱	بهروز ماری زاده	۱۷
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	سعادت آباد	۸۱۱	مهران کشاورز حسنی	۱۸
۱۳۹۴/۰۴/۰۶	الهیه	۸۳۸	ایرج مقصودی	۱۹
۱۳۹۴/۰۴/۰۷	شهری	۸۱۸	امیرحسین ریاحی	۲۰
۱۳۹۴/۰۴/۰۷	میدان آرژانتین	۸۲۶	فهیمه حاجی ابوالقاسمی	۲۱
۱۳۹۴/۰۴/۰۷	خیابان جمهوری-ابوریحان	۸۶۵	جواد رسول زاده	۲۲
۱۳۹۴/۰۴/۰۸	کارگر شمالی	۸۳۳	سیمین حاجی زاده	۲۳
۱۳۹۴/۰۴/۰۹	زاهدان	۹۱۳۱	احسان دشتانی دشتوک	۲۴
۱۳۹۴/۰۴/۰۹	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	حسین جعفری	۲۵
۱۳۹۴/۰۴/۰۹	قیطریه	۸۲۸	محسن شیخی	۲۶
۱۳۹۴/۰۴/۰۹	مژده	۸۷۱	ابوالفضل عاشوری	۲۷
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	قزوین	۹۲۰۱	مرتضی رضایی	۲۸
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	نیاوران	۸۷۴	احمد قائمی	۲۹
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	بندرعباس	۹۱۲۱	حسن کیانی	۳۰
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	باغ فردوس	۸۰۴	حمیدرضا مباشری	۳۱
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	فلکه جهاد قم	۹۰۰۲	هادی فایضی زاده	۳۲
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	پاسداران	۸۰۵	فاطمه تقوی صفا	۳۳
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	علیرضا اکسیر	۳۴
۱۳۹۴/۰۴/۱۳	خیابان ولیعصر-پارک ساعی	۸۳۵	ولی اله صفری	۳۵
۱۳۹۴/۰۴/۱۴	سجاد مشهد	۹۳۰۳	اصغر میرسعیدی	۳۶
۱۳۹۴/۰۴/۱۴	نازی آباد	۸۴۸	حبیب کوه بر	۳۷
۱۳۹۴/۰۴/۱۴	خیابان آذربایجان	۸۲۴	مهسا باقری	۳۸
۱۳۹۴/۰۴/۱۴	خرم آباد	۹۲۸۱	حمید باقرزاده	۳۹
۱۳۹۴/۰۴/۱۴	شهرقدس	۸۷۸	علی حسنی نژاد	۴۰
۱۳۹۴/۰۴/۱۴	خیابان ولیعصر-زرتشت	۸۶۲	رضا دلیریان	۴۱
۱۳۹۴/۰۴/۱۴	تبریز	۹۶۰۱	سعید ثمین زاده	۴۲

۱۳۹۴/۰۴/۱۴	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	امیر عسگری	۴۳
۱۳۹۴/۰۴/۱۵	مهرشهر	۹۰۵	جمیله محسنی پور	۴۴
۱۳۹۴/۰۴/۱۵	امین حضور	۸۵۳	مریم کامرانی	۴۵
۱۳۹۴/۰۴/۱۵	بازار تبریز	۹۶۰۵	مهناز ایل خانی	۴۶
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	بلوار کشاورز	۸۸۲	رضا شیخ مرادی	۴۷
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	اهواز	۹۷۰۱	محمدصادق قمشی	۴۸
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	تهرانسر	۸۵۶	محسن مجبی	۴۹
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	خیابان دزاشیب سه راه عمار	۸۶۳	احد یارالهی	۵۰
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	بلوار فردوس	۸۴۵	احمد اخوان صالح	۵۱
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	جهانشهر کرج	۹۰۱	آرش جاهد	۵۲
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	چهار باغ بالا	۹۵۲۲	سعید محسنی	۵۳
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	اروند	۹۸۵۱	زهرا سیحون	۵۴
۱۳۹۴/۰۴/۱۸	قم	۹۰۰۱	عباس کاظمی	۵۵
۱۳۹۴/۰۴/۲۰	قلهک	۸۶۸	سیدرضا دشتکی	۵۶
۱۳۹۴/۰۴/۲۰	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	مجید حاجی زاده	۵۷
۱۳۹۴/۰۴/۲۰	قشم	۹۸۲۱	ابراهیم نجفی	۵۸
۱۳۹۴/۰۴/۲۰	پل رومی	۸۱۹	کریم عبدی پور بجاری	۵۹
۱۳۹۴/۰۴/۲۰	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	احمد صدقیانی	۶۰
۱۳۹۴/۰۴/۲۱	اردبیل	۹۶۴۱	محرم عبدی لیلہ سر	۶۱
۱۳۹۴/۰۴/۲۱	بلوار مرزداران	۸۸۱	عرفان کاوولی حقیقی	۶۲
۱۳۹۴/۰۴/۲۱	ولنجک	۸۲۳	سمیرا قربانی	۶۳
۱۳۹۴/۰۴/۲۵	بلوار ۲۴ متری	۸۷۵	حامد انواری	۶۴
۱۳۹۴/۰۴/۲۵	منیریه	۸۳۹	مرسانا رسولی	۶۵
۱۳۹۴/۰۴/۲۵	سنندج	۹۲۷۱	محمدبهنام حیدری	۶۶
۱۳۹۴/۰۴/۲۵	اراک	۹۵۶۱	حمید شمسی	۶۷
۱۳۹۴/۰۴/۲۵	بیرجند	۹۳۴۱	هانیه کیان زاده	۶۸
۱۳۹۴/۰۴/۲۹	بزرگراه فتح	۸۷۷	محمدرضا امانی تنکابنی	۶۹
۱۳۹۴/۰۴/۲۹	بابل	۹۴۲۱	محمد نصراله نژاد	۷۰
۱۳۹۴/۰۴/۲۹	گنبد کاووس	۹۴۴۲	مسعود امیری نسب داودی	۷۱
۱۳۹۴/۰۴/۲۹	بوشهر	۹۱۴۱	محمدرضا اکابریان	۷۲
۱۳۹۴/۰۴/۲۹	شهرک اکباتان	۸۲۵	حسین عابدی	۷۳
۱۳۹۴/۰۴/۲۹	الهیہ	۸۳۸	هاشم سلیمانی	۷۴

طرح ترغیبی تابستانه مرکز رزرو خدمات سامان

به منظور ارائه خدمات متمایز به سامانیان (مشتریان ویژه و خاص) و افزایش سطح رضایتمندی ایشان از خدمات بانک سامان، طرح ترغیبی مسافرتی تابستانه برای این گروه از مشتریان در نظر گرفته شده است. در این طرح ترغیبی، تخفیفاتی برای خرید تور، بلیت پرواز، یا رزرو هتل با شرایط زیر، از سوی مرکز رزرو خدمات بانک سامان به سامانیان اعطا می شود.

مدت زمان اجرای طرح:

بازه زمانی اجرای این طرح از تاریخ ۲۳ تیر ماه ۹۴ تا ۲۳ مهر ماه ۹۴ می باشد و واجدین شرایط می توانند با خرید بلیت پرواز، رزرو هتل و یا خرید تور از مرکز رزرو سامان از مزایای این طرح بهره مند شوند.

مرکز رزرو خدمات سامان

مرکز رزرو خدمات سامان با هدف ارائه خدمات غیر بانکی نظیر خدمات مسافرتی، خدمات تشریفات فرودگاهی و ترانسفر، خدمات فروشگاه و رفاهی، خدمات پزشکی و خرید و اجاره خودرو و ... شکل گرفته است و در حال حاضر مشغول خدمت رسانی به سامانیان می باشد.

مشتریان واجد شرایط طرح:

تخفیفات ارائه شده به تمامی سامانیانی که سطح سپرده گذاری آنها در بانک حداقل ۵/۳ میلیارد ریال است تعلق می گیرد. منظور از سطح سپرده گذاری مشتری مانده موجودی انواع سپرده های سرمایه گذاری بلند مدت، کوتاه مدت و ویژه و گواهی سپرده عام با نام نزد بانک به علاوه معدل موجودی سه ماهه سپرده های سرمایه گذاری کوتاه مدت، جاری و پس انداز در سه ماهه قبل از مقطع درخواست خرید می باشد.

در مورد صاحبان حساب های مشترک قدرالسهم آنها از سپرده های مشترک در محاسبه میزان سپرده گذاری آنها لحاظ می شود. بنابراین ملاک تعیین مشتریان مشمول این مزایا جمع سپرده های انفرادی آنها به اضافه قدرالسهم آنها از سپرده های مشترکشان است. میزان تخفیفات قابل ارائه در طرح ترغیبی تابستانه:

تخفیفات قابل ارائه با توجه به سطح سپرده گذاری سامانیان به شرح جدول زیر می باشد:

سطح سپرده گذاری (میلیارد ریال)	۵ تا ۳/۵	۱۰ تا ۵	۲۰ تا ۱۰	۳۵ تا ۲۰	۷۰ تا ۳۵	بالای ۷۰
سقف تخفیف (ریال)	۱,۰۰۰,۰۰۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۳,۰۰۰,۰۰۰	۴,۰۰۰,۰۰۰	۶,۰۰۰,۰۰۰	۷,۰۰۰,۰۰۰

در مورد صاحبان حساب های مشترک، هر یک از شرکا می تواند امتیاز سپرده ای خود را برای استفاده از این تخفیفات به سایر شرکای حساب واگذار نماید. در این صورت، شرکایی که جمع قدرالسهم آنها و قدرالسهم واگذار شده به آنها بیش از سه و نیم میلیارد ریال باشد مشمول استفاده از تخفیفات این طرح می شوند.

نکات مهم در خصوص این طرح:

برای استفاده از مزایای طرح، خرید تور، بلیت پرواز یا هتل می بایست از طریق مرکز رزرو خدمات سامان صورت پذیرد. جهت برخورداری از تخفیف، خرید تور، بلیت پرواز یا هتل می بایست قبل از تاریخ ۱۳۹۴/۰۷/۲۳ صورت گرفته باشد ولی تاریخ سفر می تواند پس از تاریخ مذکور و حداکثر تا پایان سال جاری باشد.

سامانیان واجد شرایط می تواند از تخفیف اعلام شده جهت تور، بلیت های پرواز داخلی و خارجی (یا ترکیبی) یا هتل تا سقف ذکر شده استفاده نماید. لزومی به استفاده از سقف تخفیف در یک سفر وجود ندارد و سامانیان می توانند از تخفیف ارائه شده تا سقف تعیین شده در یک یا چند سفر استفاده نماید. لذا در صورت نرسیدن به سقف تخفیف در خریدهای سامانیان، بخش استفاده نشده در خریدهای بعدی قابل استفاده خواهد بود.

سامانیان می تواند تخفیف مربوط به خود را به صورت کلی یا جزیی به همراهان خود انتقال دهد. منظور از همراهان اشخاصی هستند که در آن سفر همراه سامانیان واجد شرایط بوده و تور، بلیت پرواز یا هتل مشابه وی دریافت کرده اند.

سقف تخفیف قابل اعطا به هر یک از سامانیان واجد شرایط با توجه به سطح سپرده گذاری وی در اولین خرید تور، بلیت پرواز یا هتل (در طول دوره اجرای طرح) در نظر گرفته می شود.

در صورت خروج مشتری از گروه سامانیان تخفیف بخش استفاده نشده به وی تعلق نخواهد گرفت.

تخفیفات این طرح مازاد بر تخفیفاتی است که توسط آژانس های مسافرتی به سامانیان اعطا می شود.

سامانیان در صورت درخواست استفاده از تخفیفات لازم است درخواست خود را از طریق تماس با مرکز رزرو خدمات سامان به شماره تلفن ۰۲۱-۲۲۶۶۲۱۰۵ بخش کارشناسان خدمات مسافرتی (داخلی ۱) به بانک اعلام نمایند.

جوايز سپرده وين ۵ ميليارد ريال شد



بانک سامان به دنبال استقبال هموطنان از افتتاح سپرده وين، سقف جوايز قرعه‌کشی اين سپرده را به ۵ ميليارد ريال افزايش داد.

به گزارش اداره روابط عمومي بانک سامان، مرتضی حسيني نژاد مدير تحقيقات، برنامه‌ريزی و بودجه ضمن اعلام اين خبر اظهار داشت: شرايط آسان دريافت اين کارت و شرکت در قرعه‌کشی سبب استقبال گسترده از اين سپرده شده است.

وی افزود: از اين رو، به دنبال برگزاري ۶ دوره قرعه‌کشی، تعداد جوايز از ۱۱۵ به ۲۵۱ عدد و ميزان جوايز از ۲,۷۵ ميليارد ريال به ۵ ميليارد ريال شامل یک جايزه ممتاز ۵۰۰ ميليون ريالی، پنجاه جايزه ۵۰ ميليون ريالی و دويست جايزه ۱۰ ميليون ريالی افزايش يافته است.

حسینی نژاد تصريح کرد: همچنين بر اساس امتيازهای کسب‌شده توسط مشتری کارت اعتباری تا سقف ۵۰ ميليون ريال ارايه می‌شود و پس از برگزاري قرعه‌کشی ماهانه، امتيازها صفر می‌شود.

مدير تحقيقات، برنامه‌ريزی و بودجه بانک سامان درباره

چگونگی شرکت داده شدن افراد در قرعه‌کشی تصريح کرد: برای شرکت در قرعه‌کشی لازم است مشتریان یک سپرده «وين» در یکی از شعب بانک سامان افتتاح کنند. پس از آن، یک کارت برداشت به نام «وين کارت» برای استفاده در تراکنش‌های روزمره در اختيار مشتری قرار می‌گیرد که اين امکان را می‌دهد علاوه بر انجام امور جاری خود از طريق تراکنش‌های الکترونیکی امتياز دريافت کنند. حسینی نژاد گفت: دارندگان سپرده وين برای دريافت اطلاعات بیشتر در خصوص اين سپرده می‌توانند به صفحه سپرده وين در وب‌سایت بانک سامان مراجعه کنند یا در تمام ساعت‌های شبانه‌روز با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰ تماس بگیرند.

جوايز برندگان قرعه‌کشی نظرسنجی سپرده وين اهدا شد

با پايان يافتن مهلت شرکت در نظرسنجی بانک سامان با موضوع "سپرده وين"، قرعه‌کشی برگزار و نام برندگان مشخص شد. به گزارش اداره روابط عمومي بانک سامان، مرتضی حسینی نژاد مدير تحقيقات، برنامه‌ريزی و بودجه در خصوص اين نظرسنجی گفت: در راستای بازيبنی و دريافت نظرات مشتریان در ارتباط با سپرده وين، یک دوره نظرسنجی به صورت اينترنتی (از طريق بخش نظرسنجی وب‌سایت بانک) و تلفنی انجام و مقرر شد به تعدادی از شرکت‌کنندگان به قيد قرعه جوايزی اهدا شود. حسینی نژاد اظهار داشت: در پايان دوره دو ماهه اين نظرسنجی، میان تمام شرکت‌کنندگان قرعه‌کشی شد و اسامی برندگان ۵ دستگاه گوشی تلفن همراه هوشمند به شرح زیر مشخص شد:

۱. علی حسين پور شیرسوار

۲. علی جوينی

۳. مجيد محرابی

۴. وحيد ذوالفقاری

۵. فرشيد احمدی نژاد

شايان ذکر است، سپرده وين، یک سپرده جديد بانکی است که دارنده آن، بابت تمام فعاليت‌های بانکی روزمره مانند خريدهای روزانه، پرداخت قبض، انتقال وجه و غيره امتياز کسب می‌کند و براساس اين امتيازها، هر ماه در قرعه‌کشی ۵ ميليارد ريال جوايز نقدی شرکت داده می‌شود.

اسامی برندگان ششمین قرعه‌کشی سپرده وین بانک سامان اعلام شد



ششمین دوره قرعه‌کشی سپرده وین بانک سامان با حضور مدیران ارشد بانک انجام شد. به گزارش اداره روابط عمومی بانک سامان، در این قرعه‌کشی همچون ۴ دور گذشته، اسامی برندگان خوش‌شانس ۱۵ جایزه ۱۵۰ میلیون ریالی و ۱۰۰ جایزه ۵ میلیون ریالی در مجموع به ارزش ۲۷۵ میلیون تومان مشخص شد. مرتضی حسینی‌نژاد مدیر تحقیقات و برنامه‌ریزی و بودجه بانک سامان درخصوص این سپرده و چگونگی شرکت در این قرعه‌کشی اظهار داشت: تمام دارندگان سپرده وین می‌توانند از طریق کارتخوان سامان و سایر بانک‌ها، خودپردازهای بانک سامان و سایر بانک‌ها، تلفن‌بانک سامان، نت‌بانک و فروشگاه اینترنتی سامان، سامانک و سامانه #۷۲۴* و درگاه اینترنتی شرکت پرداخت الکترونیک سامان کسب امتیاز کنند. گفتنی است، هموطنان برای دریافت اطلاعات بیشتر در این خصوص به صفحه سپرده وین در وبسایت بانک سامان مراجعه کنند یا در تمام ساعت‌های شبانه‌روز با مرکز سامان ارتباط به شماره ۰۲۱-۶۴۲۲-۰۲۱ تماس بگیرند.

برندگان دور ششم قرعه‌کشی جایزه صد و پنجاه میلیون ریالی وین - ۱۳ تیر ۱۳۹۴

ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه
۱	اصغر آزیدهاک	۱۷۶۰۰۰۰	زاینده رود
۲	حسین سحرخیز	۱۵۰۵۴۰	همدان
۳	پیام طباطبائی	۷۶۷۸۶	سه راه اقدسیه
۴	سعید اظهاری	۱۶۴۳۴۴	نازی آباد
۵	پژمان اکبری	۸۹۰۸۰۸	بلوار دریا
۶	علی اصغر عالی فکر	۴۹۳۳۸۰	خیابان ملت اکباتان
۷	سجاد صداقتی	۱۴۰۹۵۷	سی تیر
۸	سید آرش ماهوتچی	۲۷۰۳۷	میدان نبوت
۹	رامشاد قوامی نیک	۲۷۰۸۸	منیریه
۱۰	مجتبی مطهری	۱۷۲۰۸۴۴	میدان توحید کرج
۱۱	عطیه کاظم زاده زاهدی	۷۰	پیروزی
۱۲	رضا دانشیار	۵۶۲۰۸	ارومیه
۱۳	حسینعلی نجفی	۲۹۷۱۷۲	بلوار هاشمیه - مشهد
۱۴	آرین دخت آریافر	۳۸۲۳	آجودانیه
۱۵	امیر عبدالحی	۶۶۰۶۰۶	جنت آباد



حسینعلی نجفی
شعبه هاشمیه مشهد



شعبه همدان -
حسین سحرخیز



شعبه ۳۰ تیر، آقای سجاد صداقتی



رامشاد قوامی نیک وین شعبه منیریه



آقای رضا دانشیار (شعبه ارومیه)

برندگان دور ششم قرعه‌کشی جایزه پنج میلیون ریالی وین - ۱۳ تیر ۱۳۹۴

ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه	ردیف	نام و نام خانوادگی	امتیاز	نام شعبه
۱	سمانه غلامی	۵۵۹	نازی آباد	۵۱	سیدفرهاد میرکاظم	۸۶۶۳۳	کریم خان زند
۲	محمدهادی صالحی	۳۱۶۱۹۸	خیابان ملت اکباتان	۵۲	فرزاد فربودی	۳۲۷۹	سجاد مشهد
۳	رامان عربلو	۷۵۷۸۳	بلوار دریا	۵۳	محمود حیدری	۲۱۱۵۲	پاسداران
۴	محمود جمشیدی	۴۱۲۸۰۰	پونک	۵۴	سیدمحمد کسائی فر	۴۲۳۳۱	پاسداران
۵	نگار قلی زاده رکنی	۱۴۵۸۹۴	مجموعه فرودگاهی	۵۵	سید محمد رضا سیدپور	۶۹۷۵۸	زنجان
۶	مهدی شریفی یگانه	۱۱۵۲۱	فلکه جهاد	۵۶	مجید رزاززاده	۱۸۴۲	صادقیه
۷	مجید جعفری اشکانندی	۵۸۳۸۸	خیابان حافظ اصفهان	۵۷	لقمان کریمی	۴۵۰۱۴۶	بلوار فردوس
۸	محمود محمدیان	۱۵۰۶۳۷	نیشابور	۵۸	روحان مرادی	۲۹۶۰۸	خیابان حافظ اصفهان
۹	نرگس نجفی دهقی	۵۰۶۳	شهرک راه آهن	۵۹	فاطمه کفکی	۲۹۷۲	نیشابور
۱۰	مهرزاد ستاری	۱۶۵۵۶۸	زاینده رود	۶۰	حسین صادقیان خوراسگانی	۱۱۸۴۰۰	زاینده رود
۱۱	پریسا میرلوحی	۱۴۶۴۶۲۲	میدان آرژانتین	۶۱	محمد آدینی	۳۲۱۲	فلکه جهاد
۱۲	میر هادی باقرزاده ارجمندی	۴۱۰۸۶	بازار تبریز	۶۲	رحمت اله فراری	۱۸۴۷۳	شهرک راه آهن
۱۳	رضا طریقی گلو	۳۸۴۶۱۳	ولنجک	۶۳	محسن شیخی	۲۸۸۶۷	قیطریه
۱۴	مقصود نقشی نیازی	۲۰۰۸۹۹	شهر قدس	۶۴	هادی غلامی	۸۱۹	بیرجند
۱۵	بهنام فرهادی آغچه کهل	۱۲۹۶۱۷	شهری	۶۵	مهرداد موذن نژاد مقدم	۵۶۸۶	صادقیه
۱۶	حسین ریاحی دهکردی	۵۴۸۰۷	خانه اصفهان	۶۶	خالد یوسفی	۸۰۵۸۶	سنندج
۱۷	پرهام ایزدپناه	۳۲۱۱۵	آجودانیه	۶۷	حسین طاهری تیمجانی	۴۷۳۰	میدان آرژانتین
۱۸	نوید غلامی پورمانگی	۵۱۳۸۱	شهر قدس	۶۸	محسن آقاجری	۸۴۱۵۶	صادقیه
۱۹	عبدالقادر شکری	۱۰۰۹۷۵	گنبد کاووس	۶۹	محمد عابد	۱۵۹۵۲۵	بلوار دریا
۲۰	کمال عشقی	۱۴۵۰	خیابان حافظ اصفهان	۷۰	ارشاد بیات	۹۸۷۹	میدان توحید کرج
۲۱	حسن شجاعی	۲۸۰۰۸۷	صادقیه	۷۱	هادی فتحعلی زاده	۲۳۵۱۱۱	پونک
۲۲	رضا آذرفر	۱۵۴۴۸۰	خانه اصفهان	۷۲	بابک جعفری پیرلر	۶۹۰۱۵	شهریار
۲۳	مهدی خمسه	۸۵۷۹	شهرک راه آهن	۷۳	فیروزه استادجعفر	۴۲۴۳۴	پاسداران
۲۴	سلین دیلانچیان	۳۴۰۹۸	میدان نبوت	۷۴	بهزاد احمدی	۷۵۲۵۸۲	فرجام
۲۵	آیدین امین الهی	۳۰۷۶	بابل	۷۵	سیدمهدی عابدی ولوکلانی	۴۲۶۸	شهر قدس

۲۶	جمشید آسیائی	۱۵۲۰۸	میدان آرژانتین	۷۶	محمدجلال شال باف دیزجی	۱۴۸۷۵۲۱	پیروزی
۲۷	سمانه گلی	۵۷۳۸۴۰	زاینده رود	۷۷	مهدی دباغ تبریزی	۵۰۹۶۵	بلوارفرامر زعباسی -مشهد
۲۸	محمدرضا بهرامی	۵۳۱۵	خیابان دکتر بهشتی	۷۸	صادق رحمتی	۳۰۰۱۱	دهکده المپیک
۲۹	علی زمانی	۴۵۷۲۹	خیابان ملت اکباتان	۷۹	علیرضا صادقی	۷۴۷۹۸	میرداماد
۳۰	محمود قوی خواه	۱۰۷۸۰۰۷	سجاد مشهد	۸۰	محمودرضا هنگری نمین	۸۷۲۵۹	بلوار فردوس
۳۱	حمید اسلامی	۱۲۰۳۸۷۲	تبریز	۸۱	محمدرضا حاجی علی عسگر	۲۴۴۷۲۳	خیابان دزاشیب- سه راه عمار
۳۲	ویدا رزازی خالص	۲۱۳۶۰	شیراز	۸۲	حاجی عسگری	۱۸۲۱۴۵	سعادت آباد
۳۳	میثم اسدالهی	۳۲۵۶۴	کرمان	۸۳	عبداله پیام	۴۳۶۲۵	زاهدان
۳۴	محمد صالح رحمانی	۴۸۰۶۲۷	میدان قزوین	۸۴	ابوالفضل رحیمی	۸۵۶۴۷	شهران
۳۵	علیرضا پورقهرمان اردی	۵۱۷۰۴	شریعتی اردبیل	۸۵	سحر تبرائی	۷۶۳۲۶	میدان حسین آباد
۳۶	ایرج حیدری	۶۶۹۳۸	شهرک اکباتان	۸۶	لاله شعبان نشتائی	۴۹۹	تنکابن
۳۷	بهجت السادات هاشمی طاری	۲۸۵۶	میدان نبوت	۸۷	معصومه سلیمانی لقمجانی	۷۵۰	گلزار رشت
۳۸	سید محمد میر ابوالحسنی	۹۰۴۸۲	جهانشهر کرج	۸۸	محمد حنائی	۴۶۵۰۳۳	مجموعه فرودگاهی
۳۹	امیرحسین رحیمیان لنگرودی	۳۲۱۸	میدان آرژانتین	۸۹	حمید رضا طاهر لو	۴۸۵۱۰۷	همدان
۴۰	حامد حیاتی جوزانی	۲۲۹۱۹	مولوی	۹۰	مجید مولانی	۷۸	اراک
۴۱	مهرداد آذین فر	۱۷۶۹	تبریز	۹۱	کمال تاج مهر	۴۲۴۳	اردبیل
۴۲	کریم خیام باشی	۱۷۲۷۹۴	خانه اصفهان	۹۲	فاطمه رزاقی خلیران	۱۹۷۷۶	بیرجند
۴۳	رضا پرسنده خیال	۱۵۶۱۹	میدان آرژانتین	۹۳	غلامرضا فیض آبادی فراهانی	۴۱۲۳	خیابان ملت اکباتان
۴۴	شهرام شریعتی دوست	۲۲۵۹۶	کیش	۹۴	سیما خوب نژاد	۱۰۳۸۵	ولیعصر تبریز
۴۵	علی کریم خانی	۵۱۳۰	مولوی	۹۵	محمدعلی احمدی	۸۸۴۹۹	قم
۴۶	زهرا کرم اللهی	۴۲۷۷۴	ایلام	۹۶	مرسانا رسولی	۲۴۵۵۱	منیریه
۴۷	مجید اقبالی عنایت	۲۸۰۱۹۶	ملاصدرا	۹۷	مرتضی نگهداری	۲۷۴۲۸۰	بزرگراه فتح
۴۸	حسین رضائی صدرآبادی	۱۸۶۵۶۵	جنت آباد	۹۸	شهرداد منتظر فرج	۵۵۰۴۷	جهانشهر کرج
۴۹	حسین جعفری	۳۷۸۰۹	بلوار فردوس	۹۹	میلاد تنعمی	۹۱۰۳	خیابان دکتر بهشتی
۵۰	ابوذر رحیمیان	۱۹۶۶۶۶	نیشابور	۱۰۰	داود بافنده	۷۰۶۲۸۴	مهرشهر کرج

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نماینده	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	آقای ساعی نیا
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خ انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، شماره ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای تفرشی
۳	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خ ولیعصر، رو به روی باغ فردوس، بالاتر از سه راه زعفرانیه، پلاک ۱۶۳۸	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	آقای علی خانی
۴	پاسداران	۸۰۵	تهران، خ پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، شماره ۲۳۸	۲۲۵۹۵۶۵۷-۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	آقای رضا زاده
۵	بازار	۸۰۶	تهران، بازار، خ ۱۵ خرداد غربی، بین چهار راه گلوبندک و ابوسعید، شماره ۶۸۱	۵۵۵۷۵۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای اختیاری
۶	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۱	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای رضائی
۷	سه راه اقدسیه	۸۰۸	خیابان اقدسیه- نبش کوچه نسیم- پلاک ۶۳- کد پستی: ۱۹۳۳۲۵۴۴۴۲	۲۲۸۳۳۲۴۹ و ۵۱	۲۲۸۳۲۲۲۳	آقای سیفی
۸	میرداماد	۸۰۹	تهران، خ میرداماد، نرسیده به میدان مادر، جنب آزمایشگاه پیشگام شماره ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۳	۲۲۹۲۴۴۳	خانم طرفی نژاد
۹	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خ دکتر فاطمی، روبروی خ کاج، نبش کوچه ششم	۸۸۹۸۲۱۸۱- ۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای ملامحمدی
۱۰	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خ سعادت آباد، میدان کاج، ضلع شمال غربی میدان، جنب مسجد الرسول	۲۲۰۸۶۱۹۶-۹۹	۲۲۰۸۷۷۰۸	آقای دادخواه
۱۱	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خ جنت آباد، نبش لاله شرقی، مجتمع سمرقند	۴۴۴۹۲۰۱- ۹	۴۴۴۹۵۲۲۸	آقای رضائیان
۱۲	دولت	۸۱۳	تهران، خ دولت-نرسیده به ۴راه پاسداران- جنب ایران خودرو- پ ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	آقای رسائی فر
۱۳	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از میدان ونک نبش خیابان شریفی، پلاک ۱۳۲۵	۸۸۲۰۵۴۵۵ - ۵۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای نیری
۱۴	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خ ایران زمین، پاساژ ایران زمین پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵ - ۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	خانم میزان
۱۵	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع تجاری اریکه ایرانیان	۲۲۳۵۹۲۷۵- ۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	خانم قندیان
۱۶	یافت آباد	۸۱۷	تهران، تقاطع جاده ساوه و یافت آباد، مجموعه بازار میل، پلاک ۲۰/۵	۶۶۲۱۱۰۱۴ - ۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای میرزاخانی
۱۷	شهرری	۸۱۸	تهران، شهر ری، خ ذکریای رازی- پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۴۲- ۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای دانش بقا
۱۸	پل رومی	۸۱۹	تهران، خ شریعتی، بعد از پل رومی، نبش کوی سلمان، پلاک ۱۷۶۹	۲۲۲۱۳۱۹۵ و ۹۶	۲۲۲۱۳۱۹۵	خانم خسروی
۱۹	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خ نلسون ماندلا (جردن)، بالاتر از اسفندیار، نبش شمالی خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۸	۳۶۲۱۹۵۴۷	۳۶۲۱۹۷۱۳	خانم بابائی
۲۰	جام جم	۸۲۱	تهران، خ ولیعصر، نرسیده به چهار راه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۳	۳۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۳۶۲۱۰۹۱۷	آقای سماک
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خ پیروزی، نبش خ عادل، پلاک ۵۱۹	۳۳۳۳۲۱۴۰- ۴۱	۳۳۳۳۳۱۴۳	آقای حمیدیا
۲۲	ولنجک	۸۲۳	تهران، خ ولنجک، خ چهاردهم، پلاک ۳	۲۲۴۲۱۲۲۷- ۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای قاسمی
۲۳	آذربایجان	۸۲۴	تهران، خ آذربایجان، نبش آزادی، روبروی یهودی، پلاک ۱۰۷۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای صالحی کیا
۲۴	شهرک اکباتان	۸۲۵	تهران، شهرک اکباتان، انتهای فاز ۲، بلوار گلها، مجتمع تجاری گلها، پلاک ۱	۴۴۶۳۶۳۰۹-۱۸	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای احسنی
۲۵	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، خ بیهقی، ضلع غربی محوطه فروشگاه شماره یک شهروند پلاک ۲۱۰	۸۸۵۱۷۴۱۸-۱۹	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای رضائی
۲۶	ملت/اکباتان	۸۲۷	تهران، خ سعدی جنوبی، خ اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۴- ۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای حاجی پور
۲۷	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی درب شمالی پارک قیطریه، پلاک ۱۶۱	۲۲۲۳۴۰۹۷	۲۲۲۳۴۲۵۸	آقای عباس محمدی
۲۸	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خ ملاصدرا، بعد از چهار راه شیراز، پ ۱۳۲	۸۸۶۲۷۴۴۸- ۸۸۶۲۷۵۱۷	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای مصطفی محمدی
۲۹	اسدآبادی	۸۳۰	تهران، خ سیدجمال الدین اسد آبادی، نبش خ ۵، پلاک ۳۸۳	۸۸۰۵۵۴۶۱- ۴	۸۸۶۱۰۲۹۵	خانم آیت‌النبی
۳۰	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خ کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲- ۴	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای پاکزاد
۳۱	دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خ شهید دکتر بهشتی، بعد از چهار راه سه‌رودی، پلاک ۱۳۶	۸۸۵۱۳۶۰۳- ۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای نصیری
۳۲	کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خ کارگر شمالی، بالاتر از خ دکتر فاطمی، پلاک ۲۴۳	۸۸۹۹۱۳۴۵- ۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای جمشیدیان
۳۳	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خ تهران پارس، بالاتر از فلکه سوم، نبش خ ۱۴ شرقی، پلاک ۴۴۳	۷۷۳۷۰۳۶۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	خانم کسرائی پور
۳۴	پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خ ولیعصر، بالاتر از خ شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	آقای اعتمادیه
۳۵	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، خ تهرانپارس، فلکه اول تهرانپارس، نبش خ ۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰- ۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	آقای کریمی
۳۶	بازار کفاش‌ها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ، انتهای بازار کفاش‌ها، مقابل سرای مشکوه، ساختمان ضیای	۵۵۱۵۱۸۰۵	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای سروری
۳۷	الهیه	۸۳۸	تهران، الهیه، خ مریم شرقی، نبش خ شریفی مش، پلاک ۶۰	۲۶۲۰۳۴۷۰- ۱	۲۲۰۲۷۹۳۰	خانم ترابی
۳۸	منیریه	۸۳۹	تهران، خ ولیعصر، میدان منیریه، خ معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵ و ۸۸	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای رسولی
۳۹	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، شهرک راه آهن، میدان امیر کبیر، خ امیر کبیر، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹ و ۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای بخشی
۴۰	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، ضلع جنوبی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای سلیمان بیات
۴۱	دلاوران	۸۴۲	بلوار دلاوران، بعد از چهارراه آزادگان- پلاک ۳۴۰	۷۷۲۱۱۶۵۱-۷۷۲۱۱۹۳۴	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای سلمانی
۴۲	شهران	۸۴۴	تهران، شهران، فلکه دوم شهران، ابتدای خیابان یکم، پلاک ۴	۴۴۳۳۸۱۴۷	۴۴۳۳۸۳۲۹	آقای اسلامی
۴۳	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بلوار فردوس، بزرگراه شهید ستاری، ابتدای بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۴۸	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۶۸۲۶	آقای پرند

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسوول شعب/باجه‌ها
۴۴	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران-قم، فرودگاه بین‌المللی امام خمینی، سالن ورودی، طبقه همکف	۵۵۶۷۸۴۰۸-۱۱	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۴۵	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خ شهرداری- جنب سینما آستارا- پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای رشیدی
۴۶	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خ مدانی، بعد از ایستگاه برق، پلاک ۱۱۸ و ۱۱۶	۵۵۳۳۱۰۰۶-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای میرحسینی
۴۷	سی تیر	۸۴۹	تهران، خ سی تیر، جنب بانک ملی شعبه سی تیر، نبش کوچه بهزاد، پلاک ۸۳	۶۶۷۵۰۴۱۲-۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای عطائی فر
۴۸	باجه هواپیمائی ماهان	۸۵۱	تهران، اول اتوبان کرج، خ آزادگان، برج هواپیمائی ماهان	۴۸۳۸۱۴۹۲-۹۴	۴۸۳۸۱۴۹۵	---
۴۹	مهرآباد ترمینال ۲	۸۵۲	تهران، فرودگاه مهرآباد، پروازهای داخلی، ترمینال ۲	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۶۲۵۲	آقای حسینی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان پارس‌نار، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی نبش کوچه علیرضا جاویدی، پلاک ۱۲۰	۳۳۱۳۷۸۹۶	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای فکوری
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، میدان محمدیه، خ مولوی شرقی، ایستگاه سعادت‌نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای امیری
۵۲	لواسانی	۸۵۵	تهران، خ کامرانیه، شهید لواسانی غربی، نبش دو راهی آریا، پلاک ۵	۲۲۸۱۶۶۹۰-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	آقای پوریایی امیری
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، بلوار اصلی تهرانسر، نبش خ چهاردهم، پلاک ۶۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای صفری
۵۴	هاپیر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس غربی، بزرگراه شهید باکری، مرکز خرید هاپیر استار	۴۴۱۶۷۱۸۲-۸۷	۴۴۱۶۷۱۹۹	آقای البرزی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰ و ۴۱	۲۲۴۳۲۶۹۲	خانم قدمی
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای ملک شاهی
۵۷	اختیاریه	۸۶۰	تهران، خ شهید کلاهدوز (دولت)، خ اختیاریه جنوبی، نبش کوچه خداجو، پلاک ۲۶	۲۲۷۷۶۵۲۷ و ۷۳	۲۲۷۷۶۵۷۱	آقای صدقیانی
۵۸	مقدس اردبیلی	۸۶۱	خیابان زعفرانیه-خیابان مقدس اردبیلی-نبش شرقی خیابان فرخ-پلاک ۱	۳۶۸۰۲۴۵۳ و ۳۶۸۰۲۴۰۹	۳۶۸۰۲۴۶۱	خانم حکیمی
۵۹	ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۹۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای اطهری
۶۰	دزاشیب-سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای علیخانی
۶۱	بورس کالا	۸۶۴	تهران، خ طالقانی، نبش خیابان بندر انزلی، ساختمان بورس کالا، طبقه همکف	۸۸۹۴۱۷۵۲	۸۸۹۴۵۱۹۲	آقای آهنگری
۶۲	جمهوری-ابوریحان	۸۶۵	تهران، خ جمهوری، پس از تقاطع فلسطین، جنب اورژانس تهران پ ۱۰۴۰	۶۶۴۷۷۶۶۶	۶۶۴۷۷۶۵۵	خانم پور اقدامی
۶۳	سرو	۸۶۶	سعادت آباد-سرو غربی-میدان سرو-ضلع جنوب شرقی میدان-پلاک ۷	۲۲۱۴۶۰۸۳-۴	۲۲۱۴۵۸۳۲	خانم رضایی
۶۴	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خ شهید یعقوبی پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	آقای یوسفی پور
۶۵	قلهک	۸۶۸	خیابان شریعتی-قلهک-نبش کوچه خلیل پور-پلاک ۱۴۹۸	۲۶۶۰۱۵۰۵-۸	۲۶۶۰۱۵۰۹	آقای علی اصغر بیات
۶۶	ستارخان	۸۶۹	میدان توحید-ابتدای خیابان ستارخان-نبش کوچه ستایش-پلاک ۲	۶۶۵۶۳۶۱۵	۶۶۵۷۲۸۶۵	آقای اسلامی
۶۷	پونک	۸۷۰	خیابان اشرفی اصفهانی-بالاتر از میدان پونک-نبش کوچه نوزدهم-پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای اصیل زاده
۶۸	مژده	۸۷۱	خیابان نیاوران-خیابان مژده (مقدسی) - خیابان میری- پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۳ و ۱۶	۲۲۷۱۶۲۹۳	خانم قاسمی
۶۹	شمس آباد-میدان ملت	۸۷۲	خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت-نبش شهید عبیدی، پلاک ۱	۲۲۳۱۷۹۶۸ و ۶۹	۲۲۵۳۰۱۴۶	آقای صفری
۷۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، خ کریم خان زند، نرسیده به میدان هفت تیر، ضلع جنوبی، پلاک ۴۲	۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای حیدر هانی
۷۱	نیاوران	۸۷۴	خیابان دکتر باهنر (نیاوران)، درویشی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۱۹۲ - ۲۶۱۱۷۲۰۱	۲۶۱۱۷۱۹۵	خانم یدیسار
۷۲	بلوار ۴۲تری سعادت آباد	۸۷۵	سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	خانم حاجی بابایی
۷۳	آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، الهیه، خ شهید آقابزرگی، نبش استانبول، پلاک ۳۰	۲۲۶۹۶۴۵۱-۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	خانم رحیمی
۷۴	بزرگراه فتح	۸۷۷	بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر پاستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۶۵ و ۲۸ و ۹۷	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای کاهه
۷۵	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس (قلعه حسن خان) بلوار ۴۵ متری انقلاب، جنب بانک ملت، پلاک ۱۱۲	۴۶۸۳۲۲۳۰	۴۶۸۳۲۲۴۱	آقای اسدیان
۷۶	دروس	۸۷۹	خیابان شریعتی، دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲، کدپستی: ۱۹۴۹۹۴۵۵۱۳	۲۶۶۴۰۳۲۲	---	آقای عظیمی
۷۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای جلالی
۷۸	بلوار کشاورز	۸۸۲	بلوار کشاورز-روبروی وزارت کشاورزی پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جلیل زاده
۷۹	بلوار دریا	۸۸۳	سعادت آباد، بلوار دریا، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۱۷۱ و ۸۸۳۳۳۸۱۸	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم سعیدی
۸۰	گیشا	۸۸۴	کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۳۶۲	۸۸۴۵۷۲۶۲	۸۸۴۵۷۲۸۴-۹۱	آقای احمدی
۸۱	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول خ جهان شهر، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵-۲۰	۰۲۶-۳۴۴۴۸۱۴۴۵	آقای ملکی
۸۲	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خ شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۲-۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۶۲	آقای سامانی پور
۸۳	بورس کرج	۹۰۳	کرج، میدان هفت تیر، ابتدای بلوار شهدای دانش آموز، تالار بورس	۰۲۶-۳۲۷۷۰۱۹۵	۰۲۶-۳۲۷۷۰۱۹۶	خانم سمرمدی
۸۴	مهرشهر کرج	۹۰۵	مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز ۲، نبش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۳-۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۵	آقای رضایی
۸۵	شهریار	۹۰۴	شهریار، خ ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام، پلاک ۱۳۰	۰۲۱-۶۵۳۶۹۰۲۱ و ۳	۰۲۱-۶۵۳۶۹۸۶۶۲	آقای ایرج کاوندی
۸۶	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خ امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۶۵۱۶۰	آقای فرامرز زاده

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسئول شعب/باجه‌ها
۸۷	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر، حد فاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۲۷	۰۴۱-۳۳۳۲۷۰۸۵	۰۴۱-۳۳۳۱۹۸۶۴	خانم هریسچی
۸۸	۱۷ شهر یورت تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهر یورت جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۱-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	آقای رضایی
۸۹	استاد شهریار	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، بالاتر از هتل شهریار، نبش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۳-۴	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۰	آقای محمودی
۹۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، بلوار جمهوری اسلامی، ابتدای خ دارایی، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۲۶۲۳	آقای میرزایی
۹۱	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خ کاشانی، روبروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۳۶۶۸-۹	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	خانم امامی
۹۲	سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خ سرداران، جنب مسجد قدس، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۲۷۸۴۶	آقای نامی‌فر
۹۳	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خ شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	آقای ستاری
۹۴	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خ فردوسی، نبش منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	آقای رحمانی
۹۵	زاینده رود اصفهان	۹۵۲۱	اصفهان، خ توحید، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۵۷۲-۸	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سیف‌الدینی
۹۶	چهار باغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خ چهار باغ بالا، نبش کوچه بهار آزادی	۰۳۱-۳۶۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۶۲۹۱۳۲۹	آقای غیور
۹۷	حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان نقش جهان، ابتدای خیابان حافظ	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	آقای سبزه‌زار
۹۸	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، خانه اصفهان، ابتدای خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	آقای گیلانی‌فر
۹۹	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خ طالقانی، روبه روی فرمانداری ایلام، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴۱-۳۳۳۳۱۵۲	آقای کریمی
۱۰۰	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، بلوار علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۶۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۶۳۲۲۵	آقای فرشیدفر
۱۰۲	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی و میرزا رضای کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	آقای تیموری
۱۰۳	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، سی متری اول، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۶۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	آقای آرزومندان
۱۰۴	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۲-۷	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۴۶	آقای تونزنده جانی
۱۰۵	بلوار سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸، یاد خ لاله جنوبی	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۴۶	خانم سازگار
۱۰۶	فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار فرامرز عباسی، بین عباسی ۳ و پلاک ۱۶۸	۰۵۱-۳۰۶۷۸۹۲۵۴	۰۵۱-۳۶۰۹۷۸۹۵	آقای حاتمی
۱۰۷	هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۴	۰۵۱-۳۸۸۳۴۸۴۴	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	آقای طوسی
۱۰۸	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی، روبروی کوچه واعظی، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۶	آقای علی ابراهیمیان
۱۰۹	بیرجند	۹۳۴۱	بیرجند، خیابان مدرس-نبش چهارراه دوم- مقابل حسینیه گازاری‌ها - کدپستی ۹۷۱۸۶۹۷۱۵	۰۵۶-۳۳۴۵۰۹۷۰-۴	۰۵۶-۳۳۴۵۰۹۷۵	آقای بهدادفر
۱۱۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خ کیانیارس، حدفاصل خیابان‌های ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۳۹۰۵۲۴-۶	۰۶۱-۳۳۳۹۲۰۷۴۵	خانم حیاتی
۱۱۱	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خ امام	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای فغفوری
۱۱۲	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان، میدان امام علی(ع)، ابتدای بلوار شهید مطهری	۰۵۴-۳۳۲۶۰۱۷۸	۰۵۴۱-۳۲۶۳۲۸۲	آقای شهرکی
۱۱۳	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰ متری سینما سعدی، پلاک ۳۹۶، ساختمان پاسارگاد	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۲۱-۲۷	۰۷۱-۳۳۳۱۹۵۱۳	آقای آزادی
۱۱۴	قصرالدشت شیراز	۹۱۰۳	شیراز، خ قصرالدشت، روبروی خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۱۸۰ و ۸۹	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	آقای بردبار
۱۱۵	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، نبش کوچه ۲۷، کدپستی ۷۱۸۷۷۱۱۶۴۵	۰۷۱-۳۶۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	آقای جمسی
۱۱۶	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، بین خ مبعث و مطهری	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۳۸۱۴	آقای نظری
۱۱۷	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خ خیام شمالی، جنب بانک ملی شعبه خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۷۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای فرضی
۱۱۸	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار امام قلی خان، روبروی مرکز تجاری خلیج فارس و مرجان	۰۷۶۳-۵۲۴۲۶۴۰-۴۷	۰۷۶۳-۵۲۴۲۶۵۰	آقای بهاری
۱۱۹	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نبش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۱-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای درویشی
۱۲۰	فلکه جهاد قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خ ۱۹ادی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۱	۰۲۵-۷۷۰۵۹۴۹	آقای مجاهدی
۱۲۱	سندج	۹۲۷۱	سندج، خ سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۱-۴	۰۸۷۱-۳۲۴۵۴۲۶	آقای سخاوی
۱۲۲	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نبش سپهبد قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۲۷۹۶۰	آقای ابراهیمی
۱۲۳	کوثر کرمان	۹۵۰۲	کرمان، شهرک باهنر، میدان کوثر، جنب شهرداری منطقه ۲	۰۳۴-۳۲۴۷۱۷۶۱	۰۳۴-۳۲۴۷۱۷۶۵	آقای شفیع
۱۲۴	رفسنجان	۹۵۱۱	ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۲۱۰۴	۰۳۴-۳۴۳۲۲۱۰۲	آقای علی‌پور
۱۲۵	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۶۳-۴	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	آقای توحیدلی
۱۲۶	یاسوج	۹۲۵۱	یاسوج، بلوار مطهری، پلاک ۴۰۰	۰۷۴-۳۳۲۳۵۳۴۸	۰۷۴۱-۲۲۳۵۳۷۵	آقای حسینی
۱۲۷	کیش	۹۸۰۱	کیش، خ فردوسی، مجتمع تجاری کیش، طبقه همکف، پلاک ۶۴ و ۶۷	۰۷۶۴-۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶۴-۴۴۵۲۴۵۹	آقای خیاطی
۱۲۸	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خ ولیعصر، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	آقای اصغرزاده
۱۲۹	گنبد	۹۴۴۲	گنبد کاووس، خ امام خمینی جنوبی، بین خ گلشن و شهدای شرقی پلاک ۱۸۳۹	۰۱۷-۳۳۳۴۷۶۱۲-۱۹	۰۱۷-۳۳۳۴۷۶۲۴	آقای قاضوی
۱۳۰	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، میدان باستانی شعار، اول بلوار گلزار	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰	۰۱۳-۳۷۲۴۷۱۳	آقای بابک دولتی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه	کد شعبه	آدرس	تلفن	نمابر	نام مسوول شعب/پاجه‌ها
۱۳۱	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	آقای ملکی
۱۳۲	ساری	۹۴۰۲	ساری، خ فرهنگ، بعد از تقاطع قارن	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۲-۶	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۱	آقای اساسه
۱۳۳	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خ مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	آقای عبدالمجید طاهری
۱۳۴	تنکابن	۹۴۲۲	تنکابن، خ امام خمینی، نبش شهید مروتی	۰۱۱-۵۴۲۱۰۲۶۱-۴	۰۱۱-۵۴۲۱۰۲۷۴	آقای قنبرزاده
۱۳۵	اراک	۹۵۶۱	اراک، خ شهید رجائی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۵۰۴-۱۰	۰۸۶-۳۲۲۵۹۵۷	آقای کریمی
۱۳۶	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، خیابان امام خمینی، سه راه دلگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	آقای گوری
۱۳۷	همدان	۹۲۲۱	همدان، خ جهان نما، روبروی خ آزادی، پلاک ۱۵۳، برج شهپاز، طبقه همکف	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	آقای تریان
۱۳۸	یزد	۹۵۴۱	یزد، خ امام خمینی، جنب کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۲۱۶۹۱-۲	۰۳۵-۳۶۲۶۹۵۵	آقای رشیدی
۱۳۹	جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه وحدت، پلاک ۷۹	۰۳۵-۳۵۲۴۸۲۰۳-۵	۰۳۵-۳۵۲۴۸۲۰۶	آقای زارع
۱۴۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، خ مولوی، سه راه فرمانداری سابق، پلاک ۲۲۴	۰۲۳-۳۳۳۲۰۲۸۹	۰۲۳-۳۳۳۲۰۴۷۶	آقای شهاب
۱۴۱	شهرکرد	۹۵۷۱	شهرکرد، خ ملت، نرسیده به چهار راه بازار، پلاک ۳۹۲	۰۳۸-۳۲۲۷۷۵۸۳	۰۳۸-۳۲۲۷۷۵۸۰	آقای یزدانی
۱۴۲	منطقه آزاد اروند	۹۸۵۱	منطقه آزاد اروند، بلوار شهید منتظری (شاهپور سابق) نبش خیابان امیری	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۶۳۲۲۶۷۳۱	آقای هیرامی

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنجشنبه	پنجشنبه
شعب استان‌های تهران، فارس، اصفهان، آذربایجان شرقی، خراسان رضوی، قم و البرز	۸ تا ۱۶	۸ تا ۱۳	۸ تا ۱۳
شعبه هاپیراستار	۸ تا ۱۸	۸ تا ۱۳	۸ تا ۱۳
فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	۲۴ ساعته	۲۴ ساعته
شعب شهرستان و مناطق اروند	۷:۳۰ تا ۱۴	۱۷ تا ۱۹	۷:۳۰ تا ۱۳
شعبه منطقه آزاد قشم	۷:۳۰ تا ۱۴	۱۷ تا ۱۹	۷:۳۰ تا ۱۳
شعبه منطقه آزاد کیش	۷:۳۰ تا ۱۵/۳۰	۷:۳۰ تا ۱۲/۳۰	۷:۳۰ تا ۱۲/۳۰

لیست مشخصات مربوط به سرپرستی‌ها

نام	سمت	آدرس
عزیزاله عزیزی	سرپرست منطقه ۱	خیابان دزاشیب سه راه عمار، پلاک ۱۵۸- طبقه فوقانی شعبه دزاشیب- تلفن: ۲۲۳۹۷۶۳۹- نمایر: ۲۶۸۵۰۴۶۰
هادی صدیقی	سرپرست منطقه ۲	خیابان ولی عصر، بالاتر از خیابان دکتر شهید بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳، طبقه فوقانی شعبه پارک ساعی. تلفن: ۸۱۴۸۱۲۷۸، نمایر: ۸۱۴۸۱۴۰۱
محمد غفاری	سرپرست منطقه ۳	سعادت آباد- خ سرو غربی- میدان سرو- پ-۷ طبقه فوقانی شعبه سرو- تلفن: ۲۲۰۷۵۴۹۸- نمایر: ۲۲۰۷۸۵۵۴
تقی لقمانی	سرپرست استان‌های مرکز	اصفهان - خیابان توحید میانی- نبش کوچه شهید تقی آبادی- پلاک ۵- ط اول - تلفن: ۰۳۱-۳۶۲۸۴۰۸۰- نمایر: ۰۳۱-۳۶۲۸۴۰۹۰
منصور صرافى	سرپرست استان‌های جنوب شرق	کرمان- خیابان سپهبد قره نی- نرسیده به میدان سپهبد قره نی (زاندارمری سابق)- جنب تیمچه- پلاک ۲۱۶- شماره های ساترال: ۰۳۴۳۲۲۳۸۷۹۴-۸- تلفن مستقیم سرپرست: ۳۴۳۲۲۲۲۱۲۳- نمایر: ۰۳۴۳۲۲۶۳۲۲۴
آقای محقق طوسی	سرپرست استان‌های شرق و شمال شرق	مشهد- بلوار سجاد- نبش سجاد۸- (خیابان لاله جنوبی)- ساختمان بانک سامان طبقه ۶- تلفن: ۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۳-۴۴
عبداله اصفهانی	سرپرست استان‌های شمال غرب	تبریز-خ امام خمینی- بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ- پلاک ۵۲۱- طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز- تلفن: ۰۴۱-۳۳۳۳۸۴۳- نمایر: ۰۴۱-۳۳۳۳۸۳۷
محمد نبی وفا	سرپرست استان‌های جنوب و جنوب غرب	شیراز، خ زند، بین خ فلسطین و ۲۰ متری سینما سعدی، ساختمان پاسارگاد تلفن: ۰۷۱-۳۲۳۱۹۴۵۷- نمایر: ۰۷۱-۳۲۳۱۹۴۶۶
طاہر احمد زاده	سرپرست استان‌های شمال	ساری- خیابان فرهنگ- بعد از سه راه قارن- طبقه فوقانی شعبه ساری- تلفن: ۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۴- نمایر: ۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۸۴
ابوالحسن گروسی	سرپرست استان‌های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خ امام- تلفن: ۰۱-۳۳۳۶۵۸۶۰- نمایر: ۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۶۴

نرخ سود سپرده‌های ارزی و ریالی

جدول نرخ سود سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار ارزی
از تاریخ ۹۳/۱۱/۳۰ (نرخ‌ها به درصد)

نوع ارز	۱ ماهه	۲ ماهه	۳ ماهه	۶ ماهه	۹ ماهه	۱ ساله
یورو	۱/۷۵	۲	۳/۲۵	۴/۷۵	۵/۲۵	۶
درهم امارات	۱/۷۵	۲	۳/۳۰	۴/۳۰	۴/۷۵	۵/۷۵
پوند انگلیس	-----	-----	۰/۶	۰/۸	-----	۱
دلار آمریکا	۰/۵	۱	۱/۵	۳/۲۵	۳/۵	۵

جدول نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری
مدت‌دار ریالی از تاریخ ۹۴/۰۲/۱۶

نوع سپرده	نرخ سود سالانه
سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت	٪۱۰
سپرده کوتاه مدت ویژه ۳ ماهه	٪۱۴
سپرده کوتاه مدت ویژه ۶ ماهه	٪۱۸
سپرده کوتاه مدت ویژه ۹ ماهه	٪۲۰
سپرده بلندمدت یک ساله	٪۲۰

نرخ سود اندوخته‌های بیمه نامه عمر و تشکیل سرمایه سامان



نرخ سود فنی با تضمین ۱۰ ساله	نرخ سود قطعی سال ۱۳۹۲	
٪۱۵	٪۱۸	اندوخته‌های با ریسک کم
٪۱۴	٪۱۹/۵	اندوخته‌های با ریسک متوسط
٪۱۲	٪۲۵	اندوخته‌های با ریسک زیاد



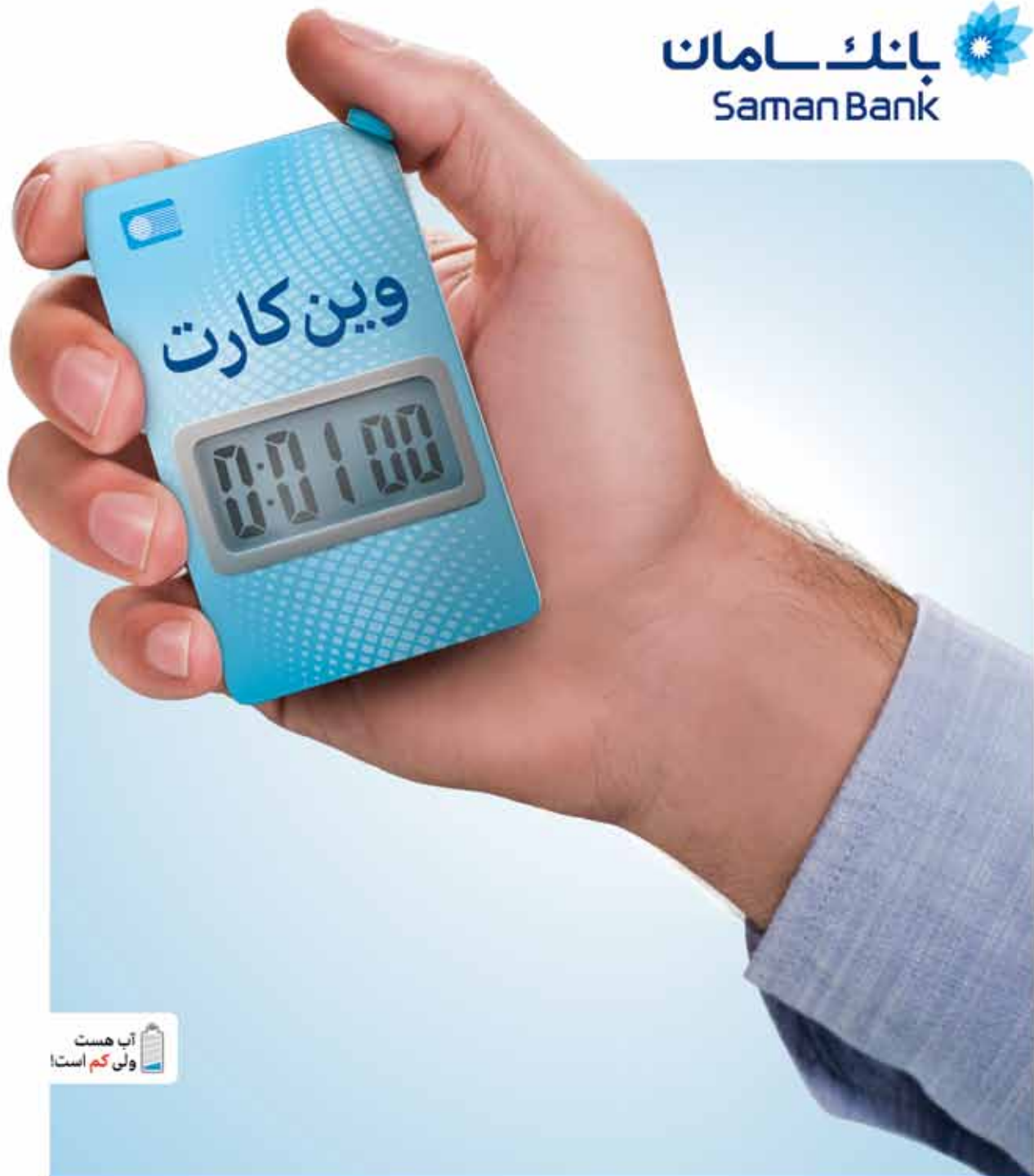
آب را پاس بداریم

آب هست، ولی کم است!
There is water, yet very little!



آب هست
ولی کم است!

نماد ایرانی، پیام جهانی



آب هست
ولی کم است!

هرماه ★★★★★★★★★★ ۵ ریال جایزه

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.com

این کارت برنده است.

- مشاهده اسامی برندگان در سایت www.sb24.com
- خرید بیشتر، امتیاز بیشتر (درگاه‌های سامانی و شتابی)
- موجودی بیشتر، امتیاز بیشتر