



سال پانزدهم، شماره ۱۴۷
شهریور ۱۳۹۸



موفقیت حاصل تصمیمات هوشمندانه است

تعمیق استراتژی از ضروریات پیاده‌سازی
موفق برنامه راهبردی است

اثر بخشی و بهره‌وری سر لوحه
برنامه راهبردی بانک سامان است

بیست سال حرکت بر مدار استراتژی

ویژه نامه بیستمین سالگرد تأسیس بانک سامان





امنیت بیشتر رمزها با رمزینه

اپلیکیشن تولید رمز

- استفاده همزمان از رمز دوم پویا و ایستای کارتها
- فعال کردن رمز پویا از طریق نت بانک



گروه مالی سامان

پروخت الكترونيك سامان كيش

تهران، خيابان وليعصر، بالاتر از ميدان ونك، انتهاي خيابان خدامي، بعد از تقاطع آفتاب، پلاك ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مركز ارتباط با مشتريان: ۸۴۰۸۰-نمبر: ۸۸۲۱۹۱۴۰ www.sep.ir



بيمه سامان

تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزراء)، ساختمان شماره ۱۲۳
تلفن: ۸۹۴۳-۰۲۱-نمبر: ۸۸۷۰۰۲۰۴ www.sif24.ir



كارگزاري بانك سامان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، پايين تر از چهارراه جهان كودك، نيش كوچه ۲۵، پلاك ۲۹، طبقه همكف
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱-نمبر: ۸۸۷۷۴۶۸۹ www.samanbourse.com



صرافي سامان

شعبه مركزي: تهران، خيابان خالد اسلامبولي (وزرا)، خيابان هفتم، پلاك ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۸۸۷۰۹۲۱۰-نمبر: ۸۸۷۰۹۲۱۰ www.samanexchange.com



اعتبار سنجي حافظ سامان ايرانيان

تهران، خيابان دستگردی (ظفر)، پلاك ۱۲۸، كدپستي ۱۹۱۹۹۴۳۷۶۹
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰-نمبر: ۴۱۷۲۶۰۰۱ www.lcbs.ir



خدماتي آفتاب تجارت سامان

تهران، خيابان مطهری، نيش خيابان لارستان، پلاك ۱۰۸-واحد ۳
تلفن: ۸۸۸۰۷۶۹۸-نمبر: ۸۸۹۳۸۴۱۴ www.aftabts.com



تأمين سرمايه كاردان

تهران، خيابان نلسون ماندلا (آفريقا)، خيابان كاج آبادی، شماره ۱۱۴، طبقه ۳
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۱۱-نمبر: ۹۶۶۲۱۱۳۳ www.kardan.ir



كيش سل پارس

تهران، سعادت آباد، ضلع شمال شرقي چهارراه سرو، جنب بانك سامان، پلاك ۷۷
تلفن: ۸۷۶۴۰-۰۲۱-نمبر: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹ www.samantel.ir



پروازشگران سامان

تهران، خيابان كريمخان زند، خيابان سنایی، خيابان سيزدهم، پلاك ۳۴
تلفن: ۸۸۸۳۸۰۰۰-نمبر: ۸۸۸۳۷۹۷۰ www.samanpr.net



تندر نور

تهران، ميدان رسالت، خيابان هنگام، بلوار دلاوران، بين چهارراه آزادگان و تكاوران، پلاك ۳۷۷
تلفن: ۷۷۲۴۱۴۸۱-۰۲۱-نمبر: ۰۲۱-۷۷۱۸۲۸۴۴ - ۷۷۲۴۱۴۸۱ www.thunder-light.com





سامان

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

- موفقیت حاصل تصمیمات هوشمندانه است ۶/
- اثربخشی و بهره‌وری سرلوحه برنامه راهبردی بانک سامان است ۷/
- تعمیق استراتژی از ضروریات پیاده‌سازی موفق برنامه راهبردی است ۸/
- بیست سال حرکت پر مدار استراتژی ۹/
- ما رسیدیم به ۱۰/۲۰
- سامان، پرتیراژترین نشریه بانکی کشور است ۱۳/
- برنامه‌های ویژه بانک سامان برای فعالان صنف خودرو و درمان ۱۶/
- توسعه بانکداری الکترونیک به سبک سامان ۱۷/
- خاطرات بانکی یک عکاس ۲۰/
- در شلوغ‌ترین شعبه سامان دلی کار می‌کنند ۲۱/
- ۱۰۴ دانش‌آموز آسوده تحصیل می‌کنند ۲۶/
- درمان قلب ۲۰ کودک ۲۷/
- فوتسال سامان قهرمان دیروز و امروز ۲۸/
- بسته خانواده سامان تمدید شد ۳۰/
- نرخ حق الوکاله بانک سامان حداکثر ۳ درصد تعیین شد ۳۰/
- اپلیکیشن ۷۲۴ را بیشتر بشناسید ۳۱/
- اختتامیه هشتمین دوره مسابقات فوتسال جام سامان ۳۴/
- ویانا یک سامانتلی ۳۶/
- DevOps چیست؟ ۳۷/
- حضور فعال گروه مالی سامان در هجدهمین نمایشگاه شیرینی و شکلات ایران ۳۸/
- فتح آرزویم با بیست سالگی سامان ۴۰/
- بانک سامان با جبهه عظیمیه کرج را افتتاح کرد ۴۳/
- تیم سایه قهرمان مسابقات فوتسال جام سامان شد ۴۴/
- مشتری وفادار ۴۶/
- بزرگ‌ترین چالش فن‌آوری نیست، فرهنگ است ۴۸/
- گفت‌وگو با برترین‌های سامان ۵۰/۱۴۰۰
- چگونه بهتر بنویسیم ۵۴/
- بانک سامان برگزیده جشنواره انتشارات روابط عمومی شد ۵۹/
- اینترنت اشیاء و صنعت بانکداری ۶۰/
- شعب بانک سامان ۶۲/

دفاتر بانکداری شرکتی بانک سامان

نام دفتر	نشانی	تلفن	نمابر	نام رئیس
دفتر بانکداری شرکتی شهر مشهد	مشهد، بلوار سجاد، بین چهارراه بزرگمهر و بهار، نبش خ لاله، ساختمان بانک سامان، طبقه دوم	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۳۹ و ۴۱	۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۰	نقیسه سلماسی
دفتر بانکداری شرکتی واحد اصفهان	اصفهان، خیابان توحید میانی، نبش کوچه تقی آبادی، ساختمان بانک سامان، طبقه اول	۰۳۱-۳۶۲۷۴۰۷۰	۰۳۱-۳۶۲۸۶۰۲۸	زهرا ایلخانی
دفتر بانکداری شرکتی تهران	تهران، خیابان ولی عصر، چهارراه پارک وی، کوچه ترکش دوز، ساختمان اداری بانک سامان	۰۲۱-۲۳۰۹۵۶۱۱	-----	خانم مهدوی

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:
خیابان ولی عصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۱۵۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰

نشانی روابط عمومی بانک سامان:
خیابان ولی عصر، خیابان سلطانی (سایه)، نبش بن‌بست نادر، پلاک یک
تلفن: ۰۲۱-۲۲۶۵۹۴۱۱ | سایت: www.sb24.com

نشانی دفتر مجله سامان:
خیابان قائم مقام فرامانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۷۹ | فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳



بهرام فتحعلی
نایب رئیس هیئت مدیره

موفقیت حاصل تصمیمات هوشمندانه است

بیستمین سالگرد تأسیس بانک سامان فرصت مغتنمی است که این رویداد فرخنده را به حضور:

- بزرگوارانی که با همت والای خود این بانک را تأسیس کردند و هیچگاه در حمایت از آن کوتاهی نکردند؛

- بزرگوارانی که با دقت نظر خود برای خدمات بانکی مورد نیاز، این بانک را آگاهانه انتخاب اول خود قرار دادند و وفادارانه از آن حمایت و با آن همراهی کردند؛

- بزرگوارانی که با تدبیر و تلاش خستگی ناپذیر خود نهال نوپای بیست سال قبل را به درختی تناور، سایه گستر و راست قامت رساندند؛

تبریک و تهنیت عرض کرده و به عنوان یک هم وطن قدردانی خود نسبت به تلاشگران تأسیس تا تعالی امروز این نهاد اجتماعی اختصاصی بالنده و خوش نام را اظهار کنم.

مسیر بانکداری غیردولتی در طول این بیست سالی که از حضور مجدد آن در عرصه بانک و بانکداری کشور می گذرد، البته با فراز و فرودهای فراوانی مواجه بوده و بعضاً نیز با مهلکه های هولناکی رو به رو شده که متأسفانه برخی از سالکان این مسیر پرچالش شاید چندان هم با موفقیت از آنها عبور نکرده اند لیکن ادامه حضور کماکان فعال، با نشاط و خوشنام بانک سامان در این عرصه، خود نشان دهنده موفقیت و دستاوردهای این بانک است، بدون اینکه نیازی به برشمردن یکایک آنها باشد.

ارج گذاری به موفقیت های بانک سامان و پدید آوردندگان دستاوردهای آن طی بیست سال اخیر البته امری است ضروری و بسیار ارزشمند اما هنوز این راه ادامه دارد و باید به فکر موفقیت های سال های پیش رو بود. موفقیت هم «اتفاقی» نیست بلکه حاصل تصمیمات و حرکت های هوشیارانه و کنترل شده است. پس امروز باید مترصد شناسایی عوامل عمده فراهم آمدن این موفقیت ها بود، شاید که برای دستاوردهای آینده هم لازم باشد. اینجانب به عنوان فردی که چندان هم با مقوله بانک و بانکداری بیگانه نیستم معتقدم موفقیت در هر امری به ویژه بانکداری غیردولتی آن هم در شرایط متحول و سیال امروز مستلزم پابندی به سه اصل زیر است:

- ثبات در امر مدیریت
- باور به امر برنامه ریزی و هدف گذاری واقع گرایانه با نگاه به آینده
- اراده جدی در فراهم آوردن همه ضروریات اجرای برنامه اعم از مغزافزاری، نرم افزاری و سخت افزاری

امیدوارم با عنایت خداوندی و توفیق در مبنا قراردادن سه اصل فوق آینده ای به مراتب غرور آفرین تر از امروز پیش روی بانک سامان و خانواده بزرگ سامان باشد.



مسیر بانکداری غیردولتی در طول این بیست سالی که از حضور مجدد آن در عرصه بانک و بانکداری کشور می گذرد، البته با فراز و فرودهای فراوانی مواجه بوده و بعضاً نیز با مهلکه های هولناکی رو به رو شده که متأسفانه برخی از سالکان این مسیر پرچالش شاید چندان هم با موفقیت از آنها عبور نکرده اند لیکن ادامه حضور کماکان فعال، با نشاط و خوشنام بانک سامان در این عرصه، خود نشان دهنده موفقیت و دستاوردهای این بانک است



اثر بخشی و بهره‌وری سرلوحه برنامه راهبردی بانک سامان است



علی نعمتی
عضو هیئت‌مدیره

جوامع امروز را دنیای سازمانی می‌نامند، زیرا در این دنیا، انسان‌ها هر جایی که زندگی می‌کنند و هر کاری که انجام می‌دهند با سازمان‌های گوناگونی در ارتباطند، به عبارت دیگر سازمان یک پدیده اجتماعی است که در آن افرادی با هم برای رسیدن به هدف یا اهدافی تلاش می‌کنند، بنابراین سازمان پدید می‌آید، رشد می‌کند و نهایتاً ممکن است دوران افولی داشته باشد. مدیریت و رهبری کارآمد همواره سازمان را در مسیر تعالی و تکامل قرار خواهد داد. بانک سامان نیز از این قاعده مستثنی نیست در اواخر دهه ۷۰ به عنوان مؤسسه اعتباری سامان اقتصاد شروع به فعالیت کرد و پس از عملکرد مناسب و تأثیرگذار در جامعه از اوایل دهه ۱۳۸۰ به عنوان بانک، مسیر تعالی خود را ادامه داد.

بدیهی است پیدایش و رشد بانک تا به امروز مرهون تلاش و زحمات‌های مدیران و پرسنل ساعی و کوشایی بوده که جایگاه و سهم بازار متناسب و منطقی‌ای برای بانک فراهم کرده‌اند. این فعالیت‌ها شامل ایجاد سازمان پیشرو، طراحی دستورالعمل‌ها و فرایندها، طراحی ساختار متناسب با فعالیت و نوع بازار آموزش مستمر مورد نیاز پرسنل بانک، توانمندسازی و حرفه‌ای‌گری پرسنل در عرصه بانکداری، توجه به نوآوری و خلاقیت در خدمات بانکی، بهره‌برداری از آخرین دستاوردهای بانکداری نوین جهانی، متناسب‌سازی ساختار براساس نیاز مشتریان، عملکرد و توجه به کارایی بانک، اثربخشی فعالیت‌های بانک و وفادار ساختن مشتریان، همواره در خدمت رشد و توسعه اقتصادی و اجتماعی کشور بودن و خیل عظیم دیگری از دستاوردهای بزرگ توسط خانواده منسجم و فعال بانک سامان است.

امروزه شاهد نهاده شدن بسیاری از رسالت‌ها و اهداف عالی از سوی تمامی عوامل بانک هستیم. هر سال با دستاوردهای بسیار متنوع و بهتری سالروز تأسیس بانک را جشن می‌گیریم و همواره از نظرات همکاران گرامی بهره‌مند می‌شویم و هم‌اکنون دارای برنامه استراتژیک بانک تحت عنوان سامان ۱۴۰۰ هستیم که اساس آن توجه ویژه به افزایش توان کارایی و اثربخشی و نهایتاً بهره‌وری کل سازمان است. می‌توان ادعا کرد که منابع انسانی یکی از منابع حیاتی بهره‌وری در هر سازمانی است. از طرفی در هر سازمانی به ویژه بانک سامان، بهره‌وری از جمله سازوکارهایی است که به طور دائمی مورد توجه قرار می‌گیرد. این به خاطر این است که در بهره‌وری مزیت رقابتی حاصل می‌شود و آنچه که در بانک اساس بهره‌وری است انسان‌های فرهیخته و دانش‌آفرینی هستند که با درایت، توان تبدیل فکر به کالا و محصول و خدمات را دارند. زیرا اساس بهره‌وری در هر سازمان بهره‌برداری صحیح و اصولی از فکر و اندیشه است. اقتصاددانان بزرگ معتقدند آنچه در نهایت روند توسعه اقتصادی و اجتماعی یک جامعه را تبیین می‌کند نیروی انسانی آن جامعه است نه سرمایه‌های غیرانسانی آن و همه تلاش مدیران در سازمان‌ها و مؤسسات بر این است که کارکنان سازمانشان دارای بهره‌وری مطلوب باشند. اساس چشم‌انداز برنامه استراتژیک بانک استفاده از ظرفیت‌های خالی برای فروش در رده‌های مختلف فعالیت‌های کاری بوده است به طوری که علاوه بر افزایش سطح دانش و حرفه‌ای‌گری در سطوح بانک موجب سرعت در ارائه خدمات بانکی و سایر خدمات متنوع دیگر به مشتریان می‌شود، به طوری که جلب رضایت مشتریان در ارائه خدمت متنوع، خود رضایت‌مندی و ارتقای سطح وفاداری مشتریان به بانک را دربر خواهد داشت و این مهم به این معنی است که فعالیت‌های ما در بانک اثربخش بوده است. از طرفی یکی از ویژگی‌های بارز طرح سامان ۱۴۰۰ توجه ویژه به انجام کار گروهی و تیمی و مشارکت تمام همکاران در انجام فعالیت‌های کاری و پیشنهادی به لایه‌های مختلف است به طوری که سطح ارتباطات درون واحدی و بین واحدی و تعامل با مشتریان افزایش چشم‌گیری یافته است و سطوح مدیریتی خیلی بیشتر از گذشته با لایه‌های عملیاتی تعامل و گفتگو داشته و ضمن استفاده از اندیشه و نظرات و پیشنهادها همکاران در پی رفع مسائل و مشکلات احتمالی موجود در بانک هستند. بنابراین می‌بایست ضمن صیانت از دستاوردهای عالی و مشارکت گروهی همواره در مسیر رشد و تعالی و اهداف بانک تلاش کرد. بدیهی است خانواده بزرگ سامان علاوه بر توجه به اعضای مصمم و پرتلاش خود همواره در مسیر اعتلای کشورمان تلاش خواهند کرد و سالگرد تأسیس بانک را با این رویکرد جشن خواهیم گرفت.



هر سال با دستاوردهای
بسیار متنوع و بهتری
سالروز تأسیس بانک را
جشن می‌گیریم و همواره
از نظرات همکاران گرامی
بهره‌مند می‌شویم و
هم‌اکنون دارای برنامه
استراتژیک بانک تحت
عنوان سامان ۱۴۰۰
هستیم که اساس آن توجه
ویژه به افزایش توان
کارایی و اثربخشی و نهایتاً
بهره‌وری کل سازمان است





علیرضا معرفت
قائم مقام مدیر عامل

تعمیق استراتژی از ضروریات پیاده سازی موفق برنامه راهبردی است

طی بیست سال گذشته فراز و نشیب های بسیاری را در بانک پشت سر گذاشتیم. از دهه اول تأسیس بانک که سعی بر تثبیت جایگاه در صنعت بانکداری و ایجاد تحول در ارائه خدمات نوین بانکداری بر بستر الکترونیک داشتیم و در زمانی که هنوز نه خبری از گوشی های هوشمند بود و نه خبری از اینترنت پرسرعت و نه قانونی که حمایت کننده این خدمات باشد که با تلاش و کوشش بسیار این بستر و امکانات فراهم شد و در دهه دوم تأسیس بانک که برای ایجاد جایگاه و توسعه روابط بین المللی تلاش های بی وقفه ای صورت پذیرفت تا نام بانک سامان به عنوان اولین انتخاب عرضه کنندگان و کارگزاران خارجی مطرح شود و در عین حال با تأسی از ادبیات نوین بانکی گام های مؤثری در کنترل ریسک های اعتباری و نقدینگی برداشته شد که با تکیه بر این دستاوردها نسبت به توسعه جایگاه بانک در بین رقبای داخلی اقدام کرد و از مدل عملیات محور به مدل مبتنی بر گروه های مشتریان با ایجاد واحدهای بانکداری شرکتی، بانکداری خرد، بانکداری اختصاصی و ویژه رویکرد خود را تغییر داد که در این زمینه توانست به عنوان یک الگوی داخلی سرلوحه بانک های داخلی که با این ادبیات آشنایی داشتند قرار گیرد و مشتریان بانک تفاوت را در دریافت خدمات به صورت ملموس احساس کنند. حال که در آستانه سومین دهه فعالیت بانک قرار داریم و استفاده از گوشی های هوشمند و اینترنت پرسرعت امری بدیهی و اجتناب ناپذیر است. تعمیق استراتژی پیاده شده از ضروریات است که به منظور نیل به این هدف سعی شده از طریق پیاده سازی یک برنامه راهبردی نسبت به دستیابی به موارد زیر اقدام شود؛ ۱- ارتقای دانش استفاده از ابزارهای الکترونیک و ارائه این خدمات بر روی درگاه های جایگزین علی الخصوص موبایل در حوزه بانکداری خرد ۲- حفظ و بهبود جایگاه بانک در عرصه بین المللی، ۳- ارتقای خدمات و جایگاه مشتریان ویژه ۴- توسعه و فروش محصولات بانکی از درگاه شعب ۵- بهبود فرایندها و متمرکز کردن فعالیت های پشتیبانی تا حد ممکن ۶- ارزیابی عملکرد عادلانه کارکنان به منظور افزایش رضایت شغلی ۷- ایجاد سرعت و راحتی در ارائه خدمات به مشتریان ۸- افزایش سودآوری بانک. ضمن آرزوی توفیق روزافزون برای تمام همکاران و اطمینان از اینکه تمامی کارکنان بانک همراه و هم آهنگ با هم جهت دستیابی به آینده ای بهتر نهایت تلاش خود را خواهند کرد، بیستمین سالروز تأسیس بانک را به همه زحمتمکشان و دلسوزان این مجموعه صمیمانه تبریک گفته و از خداوند سربلندی و بهروزی را برای همه بزرگواران مسئلت می نمایم.



از دهه اول تأسیس بانک که سعی بر تثبیت جایگاه در صنعت بانکداری و ایجاد تحول در ارائه خدمات نوین بانکداری بر بستر الکترونیک داشتیم و در زمانی که هنوز نه خبری از گوشی های هوشمند بود و نه خبری از اینترنت پرسرعت و نه قانونی که حمایت کننده این خدمات باشد که با تلاش و کوشش بسیار این بستر و امکانات فراهم شد



بیست سال حرکت برمدار استراتژی



فرنود حسینی
مدیر روابط عمومی
و صدای مشتریان

بیست سال پیش سامان به عنوان نخستین موسسه مالی و اعتباری خصوصی پا به عرصه اقتصاد ایران گذاشت و پس از سه سال نیز به عنوان سومین بانک خصوصی فعالیت خود را گسترش و تداوم بخشید. ورود سامان و چند بانک خصوصی در آن سال‌ها به عرصه خدمات رسانی بانکی و مالی زمینه ساز تحولات ارزشمندی برای مردم و نظام بانکی کشور شد و جریان پویایی از نوآوری و تکریم مشتری شکل گرفت که تا امروز هم ادامه دارد.

بانک سامان در اوایل دهه هشتاد با رویکرد جدیدی پا به عرصه گذاشت و تلاش کرد با سرمایه گذاری روی جدیدترین فناوری‌ها به ویژه در حوزه اینترنت محدودیت‌هایی مانند کمبود شعب و دسترسی مشتریان را کم رنگ کند. ارائه اولین اینترنت بانک در ایران، ارائه اولین درگاه پرداخت اینترنتی در ایران، توسعه خدمات پایانه های فروش و... همه بسترهایی شدند تا مردم ایران تجربه متفاوتی از کار بانکی به دست آورند. بانک سامان بر این مبنا به جای تمرکز بر توسعه فیزیکی شعب، توسعه زیرساخت های الکترونیکی را هدف قرار داد و به همین جهت علی رغم اینکه یکی از مسن ترین بانک های نسل جدید محسوب می شود می توان گفت تقریباً از همه بانک های بعدی خود شعب کمتری دارد. اغراق نیست اگر بگویم بسیاری از ایرانی ها خرید اینترنتی کالا، بلیت و خدمات را برای اولین بار با سامان تجربه کرده اند یا انتقال وجه اینترنتی را از طریق اینترنت بانک سامان انجام داده اند. مجموعه این اقدامات که حاصل راهبرد توسعه خدمات بانکداری الکترونیکی در بانک سامان بود زمینه ساز چهره و هویتی از بانک سامان شد که جامعه ایران در دهه هشتاد بانک سامان را به عنوان بانک هوشمند، بانک دیجیتال و بانک نوآور بشناسد و بپذیرد. پس از بانک سامان بانک های بسیاری وارد فضای رقابتی شده اند و طبیعتاً با وجود بانک های بزرگ و قدرتمند دولتی و قدیمی و ورود بانک های جوان و تازه نفس خصوصی شرایط کار و رقابت سخت و دشوارتر شده است. از سوی دیگر به دلیل توسعه و توزیع مشابه تکنولوژی در اکثر بانک های قدیمی تر و نسل جدید به ویژه در دهه نود تقریباً همه بانک ها در حوزه الکترونیک و دیجیتال به سطح مشابهی از توانمندی و امکانات فناورانه رسیدند و از همان سال های آغازین دهه نود قابل پیش بینی بود که به زودی رویکرد رقابت در نظام بانکی به طور ناخواسته از کمیت در توسعه شعب و زیرساخت ها و ابزارهای الکترونیک به کیفیت در ارائه خدمات تغییر خواهد کرد. بانک سامان بر همین اساس و با آینده نگری لازم در همان سال ها استراتژی خود را بر اساس شرایط و روند

موجود تغییر داد. دهه دوم فعالیت بانک سامان با تغییر استراتژی بانک و گذار از رویکرد خدمات محوری به رویکرد مشتری مداری همگام شد. در این ساختار جدید برای پاسخگویی بهتر به گروه های مختلف مشتریان، استراتژی و فرایندهای عملیاتی در دو سطح خرد و کلان تعریف شد.

در راهبرد جدید بانک سامان تبدیل شدن به انتخاب نخست در حوزه مشتریان هدف، بانک های بین المللی، نیروهای نخبه و کسب حداکثر سهم بازار بانک های خصوصی در معاملات ارزی مورد اشاره قرار گرفته است.

گزینه این استراتژی یعنی تبدیل شدن به «انتخاب اول» در حوزه های مذکور اقدام متهورانه و دشواری است که مهم ترین لازمه آن گذشتن از بسیاری شاخص های کمی و تأکید بر ارتقای کیفیت در بسیاری دیگر از شاخص هاست. نمود بیرونی و عملی این انتخاب را می توان در جدیت بانک سامان برای عدم افزایش شعب، بهینه سازی و زیباسازی شعب با هدف ارتقای تجربه کاربری مشتریان در هنگام دریافت خدمات شعبه ای، توسعه سامانه ها و درگاه ها و ابزارهای الکترونیکی و... عنوان کرد.

شاید یکی از مهم ترین دلایلی که بانک سامان در پنجمین دوره جشنواره بانک محبوب من موفق به کسب رتبه برتر شد همین مسئله تأکید بر کیفیت در ارائه خدمات باشد. از همین منظر دستاورد بانک سامان در کسب رتبه برتر در شاخص رضایت مندی مشتریان و کسب ایزو در حوزه پاسخگویی به مشتریان و منابع انسانی همه و همه شاخص هایی برای تأکید جدی راهبرد بانک سامان برای تبدیل شدن به انتخاب نخست مشتریان و نیروهای نخبه است. تجربه ارائه خدمات ویژه به شرکت های تجاری در قالب بانکداری شرکتی بانک سامان ویژگی برجسته دیگری است که سبک نوینی از بانکداری تجاری را در ایران پایه گذاری کرد به گونه ای که شرکت ها و سازمان ها با پشتیبانی بسیار خوبی کمترین دغدغه را از ناحیه امور بانکی خود احساس کنند. مجموعه اقدامات بانک سامان در حوزه مشتریان حقیقی و حقوقی متمرکز بر سه اصل راحتی، سرعت و اعتماد بوده است و تأکید مداوم راهبرد بانک بر این سه اصل منجر به تلاش همه واحدهای اجرایی بانک برای تطابق اقدامات و امکانات بانک بر مبنای این سه اصل است.

مهم ترین ویژگی حرکت با استراتژی امکان به حداکثر رساندن کیفیت همه امور از برنامه ریزی تا اجراست و این نکته ای است که برای همه ذینفعان بانک سامان یک جریان پایدار و پویا در رشد و توسعه را به همراه داشته است.

امروز بانک سامان در آستانه ورود به سومین دهه فعالیت خود با تکیه بر تجارب بسیار ارزشمند از دو دهه خدمت رسانی و نوآوری در نظام بانکی و با بهره مندی از سرمایه انسانی مجرب خود همچنان در تلاش است تا بر مبنای یک راهبرد پویا خود را با آخرین روندهای حاکم بر نظام بانکداری دنیا منطبق و هماهنگ کند.

مهم ترین ویژگی حرکت با
استراتژی امکان به حداکثر
رساندن کیفیت همه امور
از برنامه ریزی تا اجراست و
این نکته ای است که برای
همه ذینفعان بانک سامان
یک جریان پایدار و پویا در
رشد و توسعه را به همراه
داشته است

ما رسیدیم به ۲۰

من و شما خوب می‌دانیم بچه‌های امروز نه! «۲۰» برای ما معنا دارد. برای ما که همه دوران مدرسه برای رسیدن به آن دغدغه داشتیم و وقتی ۲۰ می‌گرفتیم ذوق می‌کردیم. معلمان که ۲۰ می‌شد روی دیوار مدرسه نام‌مان را می‌خواندیم. پدر و مادرمان اسم‌مان را می‌دادند روزنامه چاپ می‌شد. معلم‌ها زیر دیکته ۲۰ شده می‌نوشتند بسیار عالی و ما با مداد گلبهی دورش ابر می‌کشیدیم و یک برچسب نثارش می‌کردیم تا پماند به یادگار. اصلاً معدل بیست‌ها ارج و قرب خاصی داشتند و جور دیگری نگاهشان می‌کردند، حتی گاهی دیکته بقیه را همین نمره بیستی‌ها تصحیح می‌کردند. از حق گذشتن است بگوییم «بیست» همه‌اش برایمان دلهره می‌آورد. ما با بیستی‌هایی که گرفتیم ذوق کردیم، خندیدیم، خوش گذرانیدیم، پُر دادیم. راستی حتماً با من هم نظرید ما برای بیست شدن زحمت بسیاری می‌کشیدیم، متمرکز می‌شدیم، کمتر استراحت می‌کردیم و بیشتر می‌خواندیم به امید اینکه آخر سال به ما کارت شهر بازی بدهند و انشای خوبی بنویسم برای سال بعد که موضوعش این بود تابستان خود را چگونه گذرانید؟

به ما می‌گفتند بیست‌ساله بشوید تحولی در شما شکل می‌گیرد دیگر حتماً گواهینامه گرفته‌اید، در دانشگاه مورد نظرتان قبول شده‌اید، راه خود را انتخاب کرده‌اید و می‌دانید از دنیا چه می‌خواهید. این بیست شدن و به بیست رسیدن برای من و شما دنیای دیگری دارد. این را فقط من و شما متوجه می‌شویم که بیست سالگی را از سرگذرانیدیم و بیستی‌های بسیاری گرفتیم. حالا ما سامانی‌ها به بیست رسیدیم و ۲۰ ساله شدیم. این عدد امروز معنای



راضیه غنچی
مدیر هماهنگی
نشریه سامان



حالا ما سامانی‌ها به بیست رسیدیم و ۲۰ ساله شدیم. این عدد امروز معنای خاصی برای ما دارد. تلاش کردیم، جنگیدیم، تمرکز کردیم، از استراحتمان کم کردیم تا رسیدیم به بیست. رسیدن به بیست به همین سادگی‌ها نبود. ما تلاش کردیم و ناممان شد بانک محبوب و اسممان را روی دیوار صفح‌هایشان منتشر کردند



بچه‌های هنرستان احترام بگذاریم و پرچم‌مان را دادیم دست شهرداد روحانی تا نام خلیج فارس را با نتهایش سرفراز کند. ما فقط به نقاشی‌های بیست‌گرفته خودمان افتخار نکردیم رفتیم سراغ هم‌کلاسی‌ها و هنرمندان کشورمان و «گنجینه سامان» راه انداختیم که بنایم به این همه هنر ایرانی. اگرچه در روزهای شلوغ نوجوانی و جوانی‌مان فرصت نکردیم یک قله هشت‌هزارمتری را فتح کنیم اما ضربان قلب‌مان تند زد وقتی قرار بود عظیم قیچی‌ساز آخرین قله هشت‌هزارمتری دنیا را با پرچم ایران و حمایت بانک سامان فتح کند و دنیا بنویسد یک ایرانی قله هشت‌هزار متری دنیا را فتح کرد و ما برای تولد این خبر، روزهای زیادی پشت سیستم‌هایمان گام‌به‌گام با دلهره عظیم را همراهی کردیم تا در درس کوهنوردی هم بیست بگیریم. بزرگ‌تر شدیم، گفتند اهالی محل آب را باز کرده‌اند و زمین و توپ‌ها خیس شده و بچه‌ها سخت بازی می‌کنند. ما دنبال مقصر نگشتیم و روی دیوار شهر نوشتیم «آب هست ولی کم است» و این شد فرهنگ ملی شهرمان و کشورمان و بعد از مدتی دیدیم همه‌جا می‌نویسند «آب هست ولی کم است». ما ثابت کردیم فقط برای ۲۰ شدن خودمان تلاش نمی‌کنیم به خانه دیگران سرزدیم، بوی زعفران پیچید و ما کتاب و نام زعفران را برای تاریخ ثبت کردیم. به یزد سفر کردیم، رفتیم سراغ دارایی‌بافی و برای اولین بار از ترمه‌دارایی نوشتیم و به عزیزانمان هدیه دادیمش، هنری که تا قبل از این در کوچه‌پس‌کوچه‌های شهر یزد محصور مانده بود.

ما بیست‌ساله شدیم، بیست گرفتیم و معدلمان هم بیست شد.

و امروز همه با هم این همه حس خوب بیست‌شدن را جشن می‌گیریم.

خاصی برای ما دارد. تلاش کردیم، جنگیدیم، تمرکز کردیم، از استراحتمان کم کردیم تا رسیدیم به بیست. رسیدن به بیست به همین سادگی‌ها نبود. ما تلاش کردیم و ناممان شد بانک محبوب و اسممان را روی دیوار صفحه‌هایشان منتشر کردند. تا دلتان بخواهد در جشنواره‌ها رتبه گرفتیم و خبر شدیم برای خبرگزاری‌ها و بنر شدیم روی سایت و خودپردازهایمان. ما در درس‌های بانکداری الکترونیک، بین‌الملل، بانکداری شرکتي و اختصاصی اول شدیم و بیست‌های بسیاری در کارنامه‌مان درخشید. به ما گفتند دیکته دانش‌آموزان را شما امضا کنید ما برای بچه‌ها، مدرسه ساختیم و دانش‌آموزان بجنورد، کیدوز، ورزقان، دشتستان، چشمه زلیخا، باهوکلات و سرپل ذهاب نام‌مان را حک کردند روی دیوار مدرسه‌شان و ماندیم به یادگار. گفتند دست هم‌کلاسی‌ات را بگیر او کمی سخت راه می‌رود ما رفتیم سراغ بنیادهای خیریه تا هر کسی روی پای خودش راه برود و بنیاد کودک نوشت: امروز ۱۰۴ دانش‌آموز با حمایت بانک سامان درس می‌خوانند. ما هم خواندیم، هم بیست گرفتیم و وقتی توپ همسایه در کوچه‌مان افتاد با تمام قوا بلندش کردیم دادیم به کارلوس کی‌روش گفتیم ما به عشق این بچه‌های محل که بازی کردن را خوب بلدند به پاس همراهی‌ات تو را می‌گذاریم سفیر برنتمان. ما بیست‌ساله شدیم درحالی‌که چند سال بچه‌های والیبالیست کشورمان نام‌مان را حک کردند روی پیراهنشان و ما با مدادهای گلبهی دورش ابر کشیدیم تا سال‌ها بماند به یادگار که ما والیبال را حمایت کردیم آن هم در روزهای اوجش. ما از آن نمره‌بیستی‌ها بودیم که اگرچه دبیرستان در رشته بانکداری درس خواندیم اما یادمان نرفت به نت‌های موسیقی



یک بیمه تکمیلی جدید، ویژه خانواده‌ها بیمه درمان خانواده سامان

گفتگو با
ناصر بزرگمهر
سرمدیر نشریه
سامان

سامان، پرتیراژترین نشریه بانکی کشور است

| گفتگو: راضیه غنچی |

کاملاً آشنایی داشتم.

● و نشریه از چه زمانی به صورت حرفه‌ای منتشر شد؟
از شماره اول انتشار، به حرفه‌ای بودن نشریه فکر می‌کردیم و به همین دلیل درخواست مجوز انتشار ماهنامه سامان را با مدیرمسئولی خانم ضرابیه به وزارت ارشاد ارائه و از شماره ۱۰ نشریه به صورت کاملاً حرفه‌ای و با تیراژ مناسب شروع به چاپ کردیم.

● به عنوان یکی از قدیمی‌ترین نشریات بانکی با چه چالش‌هایی در این سال‌ها روبه‌رو بوده‌اید؟

بانک سامان در میان بانک‌های خصوصی، اولین بانکی است که به انتشار نشریه داخلی برای کارکنان و مشتریان اقدام کرده است و بدیهی است که مثل هر نشریه و مجله دیگری هم مشکلات انتشار خودش را داشته است؛ اما چالش به آن معنایی که مورد نظر شماست تا امروز واقعاً نداشته است. مهم‌ترین چالش ما در نشریه سامان گاهی سلیقه افراد خاص بوده است که با توضیح مدیرمسئول و من حل شده است.

● شنیدم که شما در بین روزنامه‌نگاران، بیشترین نشریات داخلی سازمان‌ها را منتشر کردید، این درست است؟

شاید من از اولین روزنامه‌نگارانی باشم که نزدیک پنجاه سال نشریات مختلفی را برای سازمان‌های گوناگون منتشر کرده‌ام، نشریاتی که هنوز هم منتشر می‌شوند. من مجله سرباز را در روزهای انقلاب هم‌زمان با دوران خدمت سربازی خودم برای ارتش به صورت زیراکسی منتشر کردم که هنوز در حال انتشار است، مجله نمایش با موضوع تئاتر را هم در دوران جنگ و با یک دستگاه فتوکپی شروع کردیم که در حال حاضر تنها مجله تئاتری کشور است، دهه‌ها مجله برای جشنواره‌ها و همایش‌ها و سازمان‌های گوناگون منتشر

کافی است به آرامی نشریه سامان را ورق بزنید. بعد از فهرست، عکس مردی با موهای سفید و عینکی مشکی را می‌بینید که غالباً درباره مدیریت می‌نویسد: «مدیریت تفاوت بیان»، «مدیریت دوستی»، «مدیریت در تاریکی»، «مدیریت شایعه» و... آری ناصر بزرگمهر سرمدیر نشریه سامان علاقه بسیاری به این حوزه دارد و معتقد است مهم‌ترین مسئله کشور مدیریت بوده و هست، به همین دلیل در چند دهه گذشته به‌طور مداوم در مطبوعات کشور و همچنین نشریه بانک سامان درباره مدیریت می‌نویسد و دو کتاب هم در این حوزه منتشر کرده است. بزرگمهر از سال ۱۳۸۳ سردبیری نشریه سامان را به عهده گرفته است. راستی اگر این شماره مجله را ورق زدید او را ندیدید برای دیدنش در همین صفحه بمانید. این شماره، بعد از انتشار ۱۴۰ شماره با سردبیری ایشان جزو معدود نشریه‌هایی است که او یادداشتی در آن نوشته آن هم به درخواست ما، چرا که با او قرار گفتگو گذاشتیم و او هم برایمان از چند و چون کار و خاطراتش در این چند سال گفت. ما را در این گفتگو همراهی کنید:

● ایده راه‌اندازی نشریه سامان از کجا شکل گرفت؟
حدود ۱۵ سال قبل و در اوایل شکل‌گیری بانک سامان، مدیریت وقت آقای رجایی به پیشنهاد خانم ضرابیه و کمک بچه‌های روابط عمومی که در آن زمان دو سه نفر بیشتر نبودند و خانم فروزان که ایشان هم‌اکنون مدیر روابط عمومی بانک دیگری هستند، اولین نشریات سامان را در سال‌های ۸۳ و ۸۴ به صورت چاپ دستی و دستگاه فتوکپی در تیراژ محدود و درون بانکی منتشر کردند که تصویر روی جلد آن‌ها را در هر شماره هنوز در داخل جلد مجله منتشر می‌کنیم.

● پس حضور شما در نشریه سامان چگونه آغاز شد؟
بعد از بازنشستگی از سیستم دولتی و از همان حدود سال ۱۳۸۳ به عنوان مشاور رسانه‌ای و تبلیغات مدیرعامل و هیئت‌مدیره همکاری خود را با روابط عمومی بانک آغاز کردم، البته به دلیل این که چند سالی رئیس شورای سیاست‌گذاری روابط عمومی بانک‌های کشور و بانک مرکزی بودم، با فعالیت‌های بانک سامان از لحظه تأسیس

بانک سامان در میان بانک‌های خصوصی، اولین بانکی است که به انتشار نشریه داخلی برای کارکنان و مشتریان اقدام کرده است و بدیهی است که مثل هر نشریه و مجله دیگری هم مشکلات انتشار خودش را داشته است؛ اما چالش به آن معنایی که مورد نظر شماست تا امروز واقعاً نداشته است

کرده‌ایم که بعضی عمر کوتاه داشته‌اند و بعضی‌ها هنوز منتشر می‌شوند.

● **باتوجه به این سابقه طولانی، انتشار یک نشریه داخلی سخت‌تر است یا نشریه سراسری؟**

هرچند درون‌مایه همه نشریات، کلمه است و شباهت‌های ناگزیر بسیاری با هم دارند ولی همین‌طور که سؤال کردید، بین یک نشریه داخلی و یک نشریه سراسری تفاوت‌های اساسی وجود دارد. برای انتشار هر نشریه‌ای باید قبل از هر اقدامی مخاطب نشریه را تعریف و مشخص کنیم. نشریات داخلی معمولاً همان‌طور که از اسمشان برمی‌آید برای درون سازمان‌ها و مخاطبین خاص منتشر می‌شوند و نشریات سراسری برای کل کشور با مخاطبین عمومی و در طیف گسترده و متفاوت سواد و فرهنگ و سن و سال جامعه.

● **خب کار کدام سخت‌تر است؟**

اگر بخواهم با شما شوخی کنم باید بگویم یکی از دیگری پرسید هندوانه خوشمزه‌تر است یا خربزه و پاسخ شنید که خردوانه، حالا واقعاً انتشار هر دو این نشریات کار سخت و پیچیده‌ای است؛ اما همان‌طور که اشاره کردم به خاطر ماهیت مخاطب کاملاً متفاوت هستند.

● **چه تفاوتی دارند؟**

تفاوت این دو بسیار زیاد است، مهم‌ترین تفاوت در مخاطب است، مخاطب هر نشریه‌ای، اهداف انتشار را مشخص می‌کند، نشریه کودکان باید زبان کودکانانه داشته باشد و نشریه علمی از واژه‌های تخصصی بهره می‌برد که به درد عوام نمی‌خورد. بدون شک انتشار یک نشریه داخلی مثل مجله سامان با ویژگی متفاوت کار سخت‌تری است.

● **مگر مجله سامان چه ویژگی دارد؟**

همان‌طور که اشاره کردم، نشریات داخلی برای درون یک سازمان منتشر می‌شوند. معمولاً سازمان‌ها ۲ نشریه درون‌سازمانی و برون‌سازمانی منتشر می‌کنند، نشریات درون‌سازمانی مجموعه‌ای از اخبار و بخشنامه‌ها و تولد و مرگ و گفتگو با مدیران و همکاران سازمانی است تا افراد یک سازمان بزرگ از احوالات همدیگر در سراسر کشور باخبر شوند؛ اما نشریه برون‌سازمانی از موضوعات عمومی‌تر و خبرهای موفقیت‌های سازمانی برای اطلاع مخاطبان خاص و افکار عمومی جمع‌آوری و تهیه می‌شود.

ما در نشریه سامان به خاطر صرفه‌جویی اقتصادی از همان شماره اول تصمیم گرفتیم که نشریه‌ای با هر دو ویژگی درون‌سازمانی و برون‌سازمانی منتشر کنیم و این کار را از اول تا امروز سخت‌تر کرده است.

ما مطالبی را در مجله منتشر می‌کنیم که هم برای همکاران خودمان جذابیت داشته باشد و هم به درد مشتری ما که دقایقی را در شعبه نشسته و مجله را ورق می‌زند بخورد.

● **درواقع انتشار دو نشریه مختلف را در یک مجله در دستور کار خود دارید؟**

بله همین‌طور است که می‌گویید، مطبوعات در این روزگار مثل بسیاری از علوم دیگر کاملاً تخصصی شده است. نشریات عمومی با توجه به گستره اخبار و ابزار گوناگون خبررسانی و تکنولوژی‌های ارتباطی و جا افتادن خبرنگار شهروند چندان جایگاه مناسبی ندارند. نشریات موفق باید کاملاً تخصصی منتشر شوند و در آینده نه‌چندان دور، تخصص، ریزتر از آنچه که ما امروز تصور می‌کنیم، خواهد شد. به معنای دیگر دوران این‌سینایی به پایان رسیده است که یک نفر هم نجوم بداند و هم علم حدیث بگوید و هم مردم را درمان نماید و هم کاتب باشد و هم ریاضیدان، سال‌ها است که دوران تخصص شروع شده است، الان بین متخصص شبکه چشم با چشم‌پزشک تفاوت وجود دارد.

● **و این تفاوت در مطبوعات چگونه است؟**

همین داستان در مورد سایر علوم از جمله مطبوعات هم صدق می‌کند. روزگاری همه مجلات به‌صورت کشتکول منتشر می‌شدند و در آن‌ها از خبر و حادثه و ورزش و هنر و قصه و جدول و کاریکاتور و شعر و هرچه به دست می‌رسید، وجود داشت. درحالی‌که دیگر این روزها همه می‌دانند که خبر به خانواده رسانه چاپی ارتباطی ندارد و حتی رادیو و تلویزیون‌ها هم نمی‌توانند خبر را در لحظه پوشش بدهند. خبر متعلق به تکنولوژی‌های مدرن‌تر مثل موبایل شده و در لحظه توسط خبرنگار شهروند در برنامه‌های مختلف تلگرام و واتس‌آپ و توییتر و امثالهم پخش می‌شود.

● **در چنین شرایطی، انتشار مجله سامان به کمک چه کسانی انجام می‌شود؟**

ما از همان ابتدا، انتشار مجله سامان را به اتکا و حمایت همکاران سامانی آغاز کردیم، اطمینان داشتیم که در یک خانواده یکی دوهزار نفری، افراد علاقه‌مند و دست‌به‌قلم فراوانی وجود داشته و دارد که به نشریه سازمان خودشان علاقه‌مند و وفادار باشند و بنویسند.

این اعتماد از همان شماره‌های آغازین رخ داد و به کمک بچه‌های روابط عمومی بانک و شناسایی اهل قلم و خصوصاً تلاش همکار عزیزمان خانم لی لی کیوان بیش از ده سال انجام شد.

● **راهکارهای افزایش مشارکت همکاران در نشریه چگونه است؟**

ما وقتی به هم می‌رسیم بعد از سلام و علیک ابتدایی فوری می‌پرسیم چه خبر؟ و معمولاً پاسخ می‌شنویم هیچی، سلامتی؛ اما بعد از چند دقیقه که حرفمان گل انداخت، همدیگر را بمباران خبری می‌کنیم.

و این اولین درس روزنامه‌نگاری است که با سؤال چه خبر شروع می‌شود. من بارها نوشته و گفته‌ام، هر جا که کار هست باید کارنامه باشد، هر جا که خبر هست باید خبرنامه باشد، همکاران ما باید باور کنند که خبرهای کوچک و بزرگ و کارنامه خودشان را مرتباً برای روابط عمومی ارسال کنند، باید به موضوعات اقتصادی و بانکی علاقه‌مند باشند و بخوانند و تجربه و دانش خود را با دیگران از طریق مجله در میان بگذارند.

یکی از راه‌های نشان دادن توانایی همکاران برای رشد و پیشرفت شغلی، همین مجله بانک است که از مدیرعامل تا اکثر کارکنان آن را ورق می‌زنند.

● **آیا کارکنان بانک می‌توانند روزنامه‌نگاران خوبی باشند؟**

بله حتماً، چرا که نه؛ همکاران ما قرار نیست روزنامه‌نگار حرفه‌ای باشند، قرار است در کنار شغل بانکداری، یکی از توانایی‌های خودشان را به نمایش بگذارند، حتماً بسیاری از همکاران ما هنرمند هم هستند، بعضی‌ها موسیقی را می‌شناسند، بعضی‌ها نقاشی می‌کنند، بعضی شعر می‌گویند، بعضی ترجمه می‌کنند و بعضی‌ها هم می‌توانند خبر، مقاله، قصه و گزارش بنویسند. مجله سامان از همکاری همه همکاران و خصوصاً مشتریان عزیز همیشه استقبال کرده و می‌کند.

● **یک خاطره جالب از این سال‌های سردبیری نشریه سامان بگویید؟**

وقتی که به عقب نگاه می‌کنی و ۱۵ سال را در یک نگاه می‌بینی، همه آن سال‌ها خاطره است، اما یکی از این خاطرات همیشه در ذهن شیرین‌تر است. چند سال قبل برای کار بانکی به یکی از شعبه‌های تهران مراجعه کردم و از دستگاه شماره گرفتم و منتظر شدم، وقتی نوبت من شد، همکار محترم پشت گیشه به دلیلی یا بدون دلیل عصبانی بود و با لحن نامناسب پاسخ می‌داد و بعد هم کارت شناسایی خواست و در این مدت هم هرچند لحظه به مجله سامان که کنار دستش باز بود نگاهی می‌انداخت، فکر می‌کنم در آن زمان در چند شماره من یادداشت‌هایی سریالی در مورد مشتری‌مداری می‌نوشتم. وقتی کارم تمام شد به او گفتم، ای کاش یادداشت سردبیر را هم می‌خواندی، او عصبانی گفتم، خوانده‌ام. گفتم بعید می‌دانم، نگاهی دوباره به من کرد و گفت برو آقا، حوصله ندارم. گفتم حوصله ندارم، نگاهی دیگر، گفت آقا برو جان پدرت، گفتم چشم، اما آن یادداشت مشتری‌مداری را بخوان، گفت از این شعرها خیلی‌ها می‌نویسند، شما خودت

بنخوان. گفتم ممکنه بگی چند وقت است که در بانک استخدام شدی؟ جواب نداد. گفتم باشه میرم، اما یه بار دیگه یادداشت سردبیرتان را بخوان و به من تلفن کن، شماره من در کامپیوتر هست، اگر زنگ نزنی، شکایت را به مدیر منابع انسانی می‌کنم و اگر زنگ بزنی، دوست میشیم و بعد هم از بانک اودم بیرون، در لحظه خروج یکی دوتا از کارمندان دیگر به نظرشان آشنا آمده بودم، سری تکان دادند و به سمت همکارشان رفتند، کمی که از بانک دور شدم، موبایلم زنگ خورد و آقایی که خودش را رئیس شعبه معرفی کرد شروع به صحبت و عذرخواهی و گله کردن که چرا خودتان را معرفی نکردید و سرمون شلوغ بوده وفلان و بهمان کرد، من گفتم چرا به این کارمندت مرخصی نمیدی وقتی حالش خوش نیست و چطور میشه که عکس من جلوش در مجله باز است و نمی‌شناسد؟ این نشانه بدی برای درصد ضریب هوشی یک کارمند بانک است و خلاصه موضوع برایم شیرین بود، خصوصاً اونجایی که گفت این‌ها که سردبیر نوشته شعر است و خودت برو بخوان.

● از این خاطرات باز هم دارید؟

بله زیاد، اما همیشه یک توصیه به مدیریت منابع انسانی داشتم و آن این است که در مصاحبه‌های استخدامی و ترفیع شغلی سوالاتی را از مقالات و یادداشت‌های مجله سامان طراحی و انتخاب کنند و مجله را به دلیل علمی بودن و تخصصی بودن مقالاتش جزو منابع مطالعاتی کارکنان قرار دهند.

● از نگاه شما با رشد شبکه‌های اجتماعی و گسترش رسانه‌های دیجیتال آیا پایانی برای محصولات چاپی همچون نشریه قابل تصور است؟

ببینید در طول تاریخ، تلویزیون و رادیو و سینما و کامپیوتر خانگی و موبایل و کتاب و بقیه ابزار رسانه‌ای هیچ‌کدام نتوانسته‌اند جای همدیگر را بگیرند، بلکه همه در یک مسیر، همدیگر را کامل‌تر کرده‌اند، وقتی کامپیوترها و حتی نوارهای قصه به بازار آمدند کتاب از بین نرفت، ممکن است برای مدتی سرعت کتاب خواندن کند شده باشد و یا تیراژها کمتر شوند، اما از بین نمی‌روند.

مطبوعات و رسانه‌های چاپی در حال حاضر در بدترین شرایط خود هستند، هم گرانی کاغذ و چاپ و هم استفاده مردم از رسانه‌های دیجیتال باعث کاهش تیراژ و عدم خرید مردم شده است؛ اما همچنان که گفتم نشریات تخصصی به‌عنوان نیاز جامعه باقی می‌مانند.

● الان وضعیت تیراژ و کیفیت چاپ مجله سامان چگونه است؟

تیراژ مجله سامان از ۱۰۰ نسخه آغازین به ۲۵ هزار نسخه رسید که تقریباً نه‌تنها در سیستم بانکی رتبه اول تیراژ محسوب می‌شود بلکه در خانواده مجلات سازمان‌ها و وزارتخانه‌های کشور هم بی‌رقیب بوده است. در نشریات عمومی کشور هم که تیراژها حداکثر ۵ و ۱۰ هزار است کم‌نظیر است.

اما این روزها کاغذ بسیار گران و چندین برابر سال گذشته شده است و ما ناچار تیراژ خود را ۵۰ درصد کاهش دادیم. خصوصاً که مجله سامان به‌صورت رایگان توزیع می‌شود و البته با اعتراض شعب و مشتریان روبرو شدیم، اما برای صرفه‌جویی و ادامه انتشار چاره‌ای نداریم.

● شما همواره در یادداشت‌هایتان «مدیریت» را محور قرار داده و در این باره می‌نویسید، چرا این رویکرد را پیش گرفته‌اید؟ آیا همچنان این تنوع مدیریتی در نگاه شما برای یادداشت‌های بعدی وجود دارد؟

بله در آینده هم اگر خداوند فرصت بدهد حتماً در حوزه مدیریت خواهم نوشت. من جزو کسانی هستم که فکر

می‌کنم مهم‌ترین مسئله کشور مدیریت بوده و هست، به همین دلیل حداقل در بیست سال گذشته به‌طور مداوم در مطبوعات کشور و از جمله مجله بانک سامان موضوعات مختلف مدیریت را مطرح کرده و نوشته‌ام. دو کتاب «مدیریت کوتوله‌ها» و «مدیریت لی‌لی پوت‌ها» مجموعه‌ای از همین مقالات است که به کمک بانک سامان منتشر شده است. چاپ اول ۵ هزار نسخه‌ای کتاب مدیریت کوتوله‌ها در یک هفته نایاب شد. در اوضاع فعلی و بد چاپ کتاب که تیراژها صد نسخه‌ای شده است، چاپ سوم این کتاب تیراژ ۵۰۰۰ نسخه‌ای داشته است. هرکدام از یادداشت‌های مدیریتی مجله سامان گاهی در ۱۰ روزنامه کشور چاپ شده است که در چاپ سوم همین کتاب در پی‌نوشت مقالات با مشخصات اعلام شده است.

● چه بازخوردهایی در این سال‌ها گرفته‌اید و چگونه بوده است؟

بازخورد بسیار خوب و آگاهانه از طرف خوانندگان عزیز و خصوصاً مشتریان ارجمند و همکاران خوب و جوان بانک دریافت کرده‌ام، هر شماره از مجله که منتشر می‌شود حتماً چند پیام و ایمیل و حتی نامه که این روزها مرسوم نیست، دریافت می‌کنم. اینجا فرصتی است که بعد از ۱۵ سال از همه این عزیزان از طرف خودم و مدیرمسئول و همکاران نشریه صمیمانه سپاسگزاری کنم.

● جایگاه نشریه سامان را در بین نشریات بانکی چگونه می‌بینید؟

چیزی که عیان است چه حاجت به بیان است، در این سال‌ها بارها مجله سامان در جشنواره انتشارات سازمان‌های کشور رتبه اول را کسب کرده است. ما بعد از اینکه چندسال به‌طور مرتب رتبه اول را داشتیم از شرکت در جشنواره خودداری کردیم که به نظرم موضوع لوژ نشود. سال گذشته و امسال که باز شرکت کردیم مجدداً رتبه اول را کسب کردیم. موفقیت مجله سامان متعلق به مشتریان و همکاران سامانی و مدیرمسئول و مدیریت عالی بانک است.

● به نظر شما مجله سامان چه تأثیری در سیستم بانک دارد؟

مهم‌ترین تأثیر آن، ایجاد خط ارتباطی دوسویه بین بانک و مشتریان و کارکنان است. مجله این امکان را فراهم کرده است که همه همکاران ما و همه مشتریان در همه جای کشور از آخرین خبرها و فعالیت‌های بانکی باخبر شوند و مقالات و مطالبی را در ارتباط با اقتصاد و حوزه مالی و پولی بخوانند.

ما در مجله تمامی نظریات مشتریان را به اطلاع مدیران ارشد بانک می‌رسانیم، نکاتی را که لازم باشد به‌صورت غیرمستقیم در یادداشت‌های مدیریتی به همه کارکنان و حتی مدیران گوشزد می‌کنیم، در هر شماره یکی دو شعبه بانک را در این سال‌ها معرفی کرده‌ایم که بسیار موردتوجه همکاران در سراسر ایران است و آن‌ها را با یکدیگر و تلاش‌هایشان آشنا می‌کند. همکاران از توانمندی یکدیگر با آثار قلمی خود آشنا می‌شوند و مدیران فرصت می‌کنند که استعدادهای مناسب‌تر را دوباره کشف کنند.

● آیا انتقادات را هم سانسور می‌کنید؟

شاید باور کردنی نباشد اما تا امروز حتی یک مورد پیش نیامده که مسئولان بانک و مدیرعامل و هیات‌مدیره در مجله دخالت کرده باشند و یا از طرف وزارت ارشاد تذکری داده شده باشد. همیشه مدیران بانک از هرگونه انتقادی استقبال کرده‌اند و بسیاری مواقع من، مطالبی را که ویژگی خاصی داشته و انتقادی در آن بوده به مدیران ارشد توصیه کرده‌ام که بخوانند و آن‌ها استقبال کرده‌اند. هرگونه تغییر و ویرایش در مطالب فقط در چارچوب روزنامه‌نگاری حرفه‌ای و توسط سردبیر انجام شده و مدیرمسئول کلیه اختیارات خود در این حوزه را به سردبیر منتقل کرده و مسئولیت خوب و بد آن به عهده سردبیر است و این یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های همکاری پانزده‌ساله ماست.

تیراژ مجله سامان از ۱۰۰ نسخه آغازین به ۲۵ هزار نسخه رسید که تقریباً نه‌تنها در سیستم بانکی رتبه اول تیراژ محسوب می‌شود بلکه در خانواده مجلات سازمان‌ها و وزارتخانه‌های کشور هم بی‌رقیب بوده است



در گفتگو با مدیر بازاریابی
و توسعه محصول بانک سامان تشریح کرد

برنامه‌های ویژه بانک سامان برای فعالان صنف خودرو و درمان

| گفت‌وگو جعفر کبیری |

بانک سامان در راستای تأمین مالی و ارائه خدمات به اصناف مختلف، بسته ویژه خدمات خود را برای فعالان صنف خودرو و صنف درمان عرضه کرده است. بر اساس این دو بسته قرار است که خدمات مختلفی در حوزه‌های حساب‌جاری، اعتباری و الکترونیکی به فعالان این دو صنف ارائه شود. از این رو گفتگویی با مرتضی حسینی نژاد مدیر بازاریابی و توسعه محصول بانک سامان انجام دادیم تا جزئیات بیشتری در خصوص این دو محصول منتشر کنیم.

● آقای حسینی نژاد در ابتدا بفرمایید چرا بانک سامان حوزه درمان و خودرو را در اولویت خدمات خود قرار داده است؟

واقعیت این است که شرکت پرداخت الکترونیک و بانک سامان بیش از ۲۰۰ هزار دستگاه کارت‌خوان در سطح اصناف مختلف دارد و در برخی اصناف ما بانک و پذیرنده اول هستیم اما در برخی اصناف دیگر به دلایل مختلفی بانک اول نیستیم. این در حالی است که شرایط و امکانات خوبی در این اصناف از نظر تعداد تراکنش، مبلغ مانده و حجم تراکنش مهیا است؛ بنابراین بر اساس چند فاکتور به اولویت‌بندی اصناف پرداختیم تا بتوانیم از میان آن‌ها، گروه‌های برتر خود را انتخاب و بانک را به انتخاب اول آن‌ها تبدیل کنیم. اولین فاکتور در این خصوص آن بود که چه طور و از طریق کدام صنف می‌توانیم گردش مالی دستگاه‌های کارت‌خوان بانک را افزایش دهیم؛ یعنی اگر

پذیرنده‌ای دو یا سه دستگاه کارت‌خوان دارد، دقیقاً در کجا سهم ما از تراکنش دستگاه کارت‌خوان کمتر است و بتوانیم آن را بیشتر کنیم. دومین فاکتور این بود که علاوه بر بازار موجود، سهم بازار جدید را نیز افزایش دهیم، یعنی دنبال مشتریانی برویم که سهم تراکنش بیشتری در بازار هم به لحاظ تعداد و هم مبلغ داشته باشند. مجموعه این دو عامل را وقتی بررسی کردیم اول به صنف درمان شامل داروخانه‌ها، کلینیک‌های پزشکی و دندانپزشکی، آزمایشگاه‌ها و در کل مجموعه سلامت رسیدیم و صنف دوم گروه خودرو شامل فروش قطعات یدکی، تعمیرگاه، تعویض روغن و سرویس کارهای خودرو بودند که تصمیم گرفتیم با تمرکز روی آن‌ها سهم بازار خود را از این اصناف بیشتر کنیم.

● این اصناف در قالب این بسته‌ها قرار است چه خدماتی دریافت کنند؟

در این گروه‌ها ما نیازسنجی انجام دادیم و جلسات مختلفی با فعالان این عرصه برگزار کردیم. نیاز اکثر آن‌ها در حوزه حساب‌جاری، اعتباری و مدیریت حساب‌ها بود. در بحث حساب‌های جاری داروخانه‌ها و تأمین‌کنندگان قطعات نیاز زیادی به دسته‌چک دارند و بخش مهمی از نیاز این گروه‌ها به همین مباحث صدور چک بازمی‌گردد. در حوزه اعتباری هم دو مبحث تأمین مالی کوتاه‌مدت برای جبران کسری نقدینگی و موضوع سرمایه در گردش برای خریدهای زودتر و توسعه بیزینس را مطالبه کردند. در کنار این، تسهیلات خرید تجهیزات و دفتر کار و تسهیلات شخصی را نیز مطابق با نیازشان به سید آن‌ها اضافه کردیم. در حوزه مدیریت حساب‌ها نیز خدمات الکترونیکی شامل دستگاه کارت‌خوان شامل Pc-pos و نرم‌افزارهایی که به مدیریت حساب‌ها کمک می‌کند را ارائه می‌دهیم. همچنین بحث جدی را در موبایلیت پیش بردیم تا همه اصناف از طریق اپلیکیشن کلیه تراکنش‌های کارت‌خوان خود را روی موبایل خود مشاهده کنند. علاوه بر این نرم‌افزاری را نیز جهت مدیریت بهتر و راحت‌تر پرداخت‌ها با همکاری شرکت پرداخت الکترونیک سامان طراحی کردیم که در اختیارشان قرار خواهیم داد.

● یکی از دغدغه‌های این اصناف، موضوع پیچیدگی و بروکراسی فراوان برای دریافت خدمات است. آیا برای حل این موضوع فکری کرده‌اید؟

سؤال بسیار خوب و نکته مهمی را اشاره کردید. در فروش بسته پذیرندگان ما باید خیلی خوب و سریع کار کنیم. در حدود ۲ تا ۳ میلیون واحد صنفی در کشور وجود دارد و گروهی که ما انتخاب کردیم، در حدود ۲۵ تا ۲۶ هزار واحد هستند که سهم بازار خوبی دارند و برای جذب این اصناف ما در اولین گام، بسته‌های خدماتی ساده‌ای را برای مشتری طراحی کردیم. مدل بازاریابی بسته‌ها نیز فعالانه است و پس‌ازاینکه همکاران شرکت پرداخت کارهای اولیه را برای جذب پذیرنده انجام دادند، همکاران شعبه نزد ایشان می‌روند تا باقی کارها را پیش ببرند و اکثر فرآیندهای بازاریابی در محل مشتری صورت می‌گیرد. ما با کمک همکاران‌مان در واحد اعتبارات خرد و صنفی، محصولات اعتباری جدید را برای مشتریان ساده و قابل فهم طراحی کردیم. برای موفقیت این بسته‌ها، دو اصل را در پیش گرفتیم اول ساده‌سازی محصول برای درک بهتر مشتری و دوم اینکه خود ما نزد مشتری می‌رویم تا از رفتارهای آن‌ها کم شود.

● وضعیت رقبا در این حوزه چه طور است؟

خوشبختانه در حوزه سیستم نرم‌افزاری و بحث موبایل پلاس جزو دو تا سه بانک کشور هستیم که این سرویس را ارائه می‌دهیم و خوشبختانه اپلیکیشن موبایل ما بسیار کاربر پسند است و علاوه بر این در محصولاتمان ارزش افزوده بیشتری نسبت به سایر رقبا ارائه می‌دهیم. علاوه بر این همکاران شرکت پرداخت سامان نیز در حوزه تهیه نرم‌افزار یکپارچه این صنف‌ها فعالیت کرده و حتی اخیراً در شرکت پرداخت، کیوسک‌های پرداختی را طراحی کرده‌اند که در این صنف‌ها قابل ارائه است و جزو اولین‌ها هستیم که این سیستم را ارائه دادیم و مشتریان بدون مراجعه به صندوق می‌توانند پرداخت‌های خود را انجام دهند.

● سخن پایانی

در نهایت باید بگویم که هدف از تهیه این بسته‌ها این است که میزان حضور ما در بازار را افزایش دهد؛ بنابراین شرط موفقیت ما جدیت همکاران در سطح شعب است که باید بسته را معرفی و ارائه کنند. امیدوارم همکاران کمک کنند تا بتوانیم مثل همیشه در این طرح نیز موفق شویم.

توسعه بانکداری الکترونیک به سبک سامان

| آرش آذین فر / متصدی امور بانکی شعبه بابل |

دو مفهوم پول الکترونیکی و انتقال الکترونیکی، ایجادکننده نوع جدیدی از بانکداری، تحت عنوان بانکداری الکترونیکی است. بانکداری الکترونیکی در واقع اوج استفاده از تکنولوژی انفورماتیک در جهت حذف در قید زمان و مکان از خدمات بانکی است. واژه بانکداری الکترونیک به دو صورت تعریف می شود، یکی ارائه خدمات بانکی با استفاده از سیستم الکترونیکی و دیگری خدمات الکترونیکی بانکی. اگر تعریف اول را در نظر بگیریم، بحث قدیمی را پیگیری می کنیم، مثل استفاده از تلکس و تلگراف که از قبل در بانک بود و دارا بودن آن برای بانک ها مزیتی به شمار نمی آید. اما در تعریف دوم، بانکداری الکترونیکی خدمات الکترونیکی ارائه می دهد. یعنی اگر قرار باشد که رایانه در شعب فقط کار جاری کارمند شعبه را انجام دهد، به بانکداری الکترونیک دست نیافته ایم.

بانکداری الکترونیک

بانکداری الکترونیک، عبارت است از فراهم آوردن امکاناتی برای کارکنان در جهت افزایش سرعت و کارایی آن ها در ارائه خدمات بانکی در محل شعبه و همچنین فرایندهای بین شعبه ای و بین بانکی در سراسر دنیا و ارائه امکانات سخت افزاری و نرم افزاری به مشتریان که با استفاده از آن ها بتوانند بدون نیاز به حضور فیزیکی در بانک، در هر ساعت از شبانه روز (۲۴ ساعته) از طریق کانال های ارتباطی ایمن و با اطمینان عملیات بانکی دلخواه خود را انجام دهند. به عبارت دیگر بانکداری الکترونیکی استفاده از فناوری های پیشرفته نرم افزاری و سخت افزاری مبتنی بر شبکه و مخابرات برای تبادل منابع و اطلاعات مالی به صورت الکترونیکی است و نیازی به حضور فیزیکی مشتری در شعبه نیست. در واقع بانکداری الکترونیک شامل کلیه کانال های الکترونیکی است که مشتریان برای

دسترسی به حساب هایشان و انتقال پول و پرداخت صورتحساب هایشان از آن استفاده می کنند. مولر در سال ۲۰۰۸، بانکداری الکترونیک را استفاده بانک ها از اینترنت برای ارائه خدمات بانکی به مشتریان و استفاده مشتریان از اینترنت برای ساماندهی، کنترل و انجام تراکنش بر روی حساب های بانکی خود تعریف می کند. باین حال، برخی از صاحب نظران تعریف کلی تری ارائه کرده اند و استفاده از سایر ابزارها و کانال های الکترونیک نظیر تلفن همراه، تلفن و تلویزیون دیجیتال به منظور اطلاع رسانی، ایجاد ارتباط و انجام تراکنش بانکی را نیز مشمول تعریف بانکداری الکترونیک دانسته اند. مهم ترین کانال های بانکداری الکترونیک عبارتند از: رایانه های شخصی، کیوسک، شبکه های مدیریت یافته، تلفن ثابت و همراه، دستگاه های خودپرداز، پایانه های فروش.

تاریخچه بانکداری الکترونیک

پول الکترونیک، برای نخستین بار در سال ۱۹۱۸ در کشور آمریکا توسط بانک های فدرال رزرو مورد استفاده قرار گرفت. این بانک ها، پرداخت و انتقال وجوه را با استفاده از تلگراف در دستور کار خود قرار دادند. این بانک بعدها با توسعه مؤسسات تهرتری خود کار در سال ۱۹۷۲، زمینه استفاده گسترده از پول الکترونیک را فراهم کرد. اولین تجربه ساخت دستگاه خودپرداز به سال ۱۹۳۹ بر می گردد. این دستگاه که توسط سه مخترع به نام های لائر، جرج و سیمجیان ساخته شد، مورد توجه بانک ها و سازمان ها قرار نگرفت. با وجود این تجربه ناموفق، سه مخترع دیگر بانام های دان و تزل، تام بارنز و جرج چستین در سال ۱۹۶۸، ساخت دستگاه خودپرداز را با مفهوم جدید آغاز کردند. ساخت اولین نمونه آن ها، پنج میلیون دلار هزینه دربرداشت. محصول این پروژه در سال ۱۹۷۳ به عنوان اولین دستگاه خودپرداز در بانک کمیکال در شهر نیویورک نصب شد. اولین



نسل از دستگاه های خودپرداز، به صورت آنلاین کار می کردند و پول به صورت خودکار از حساب مشتریان کسر نمی شد. بنابراین فقط مشتریان ویژه ای که از اعتبار خاصی برخوردار بودند، مجاز به استفاده از این دستگاه ها بودند. سرویس های بانکداری خانگی مدرن سرویس های بانکداری از راه دور از طریق رسانه های الکترونیکی در اوایل دهه هشتاد بودند. در اواخر دهه هشتاد کلمه آنلاین محبوب شد و به استفاده از یک پایانه، صفحه کلید، و صفحه نمایش برای دسترسی به سیستم بانکی از طریق یک خط تلفن اطلاق می شد. کلمه بانکداری خانگی همچنین می تواند به استفاده از یک صفحه کلید کوچک عددی برای فرستادن صدا از طریق خط تلفن به وسیله دستورالعمل هایی برای بانک اطلاق شود. سرویس های آنلاین در سال ۱۹۸۱ در نیویورک شروع به کار کردند زمانی که چهار بانک بزرگ شهر سرویس های بانکداری خانگی را به وسیله سیستم ویدئو تکس ارائه کردند. اولین سرویس های بانکداری آنلاین خانگی در انگلستان به وسیله شرکت ساخت و ساز ناتینگهام (NBS) در سال ۱۹۸۳ پایه ریزی شد. سیستمی که استفاده می شد بر پایه سیستم prestel انگلیسی بود و از یک رایانه یا صفحه کلید متصل به سیستم تلفن و دستگاه تلویزیون استفاده می کرد. این سیستم (که ارتباط خانگی نامیده می شد) مشاهده آنلاین صورتحساب ها، انتقال های بانکی و پرداخت قبوض را ممکن می ساخت. برای انجام انتقال بانکی یا پرداخت قبوض، باید یک دستورالعمل نوشته شده حاوی جزئیات دریافت کننده، مورد نظر به NBS فرستاده شود و آنجا اطلاعات وارد سیستم homelink شود. اغلب دریافت کنندگان، شرکت های گاز و برق و تلفن و حساب هایی در بانک های دیگر بودند. اطلاعات پرداخت انجام شده از طریق Prestel توسط دارنده حساب وارد سیستم NBS می شود. یک چک توسط NBS برای دریافت کننده وجه فرستاده می شود و یک اطلاعیه حاوی جزئیات پرداخت نیز برای دارنده حساب فرستاده می شود. سیستم BACS بعدها برای انتقال مستقیم پرداختی ابداع و استفاده شد. مؤسسه اعتباری فدرال استنفورد اولین موسسه ای بود که در اکتبر سال ۱۹۹۴ سرویس های بانکداری اینترنتی را به همه اعضای خود ارائه کرد.

بانکداری الکترونیکی در ایران

در کشور ایران در سال های ۱۳۶۰ و ۱۳۷۰، فعالیت گسترده ای در جهت استفاده از سیستم های رایانه ای در بانک ها صورت گرفت. ولی به دلیل عدم تمرکز حساب ها و عدم ارتباط پست، کارایی سیستم ها بسیار محدود و در حد نگهداری فایل حساب های هر شعبه و در نهایت ارسال اطلاعات مربوط به فعالیت های شعبه به مرکز برای استفاده های آماری و Backup بود. به عبارت دیگر رایانه ها نتوانستند باعث حذف دفاتر حسابداری

و یا کاهش هزینه‌های واقعی پردازش اطلاعات شوند، به همین دلیل هنگامی که بانک‌های کشور اقدام به ارائه خدمات کارت‌های بانکی نمودند، مجبور شدند تا به طور کلی یک سیستم مجزا از سیستم بانکی موجود در کشور برای این کارت‌ها در نظر بگیرند. به طوری که حساب جدیدی برای کارت‌های بانکی تعریف نمودند که جدای از حساب جاری و یا پس انداز بانک‌ها بود. البته به دلیل اینکه این سیستم نیز می‌بایستی با سیستم سنتی بانکداری کشور مرتبط می‌گردید. این ارتباط از طریق صدور یک سری سند انجام گرفت. در حال حاضر از بارزترین خدمات بانکداری الکترونیک در ایران می‌توان به کارت‌های بانکی، سوئیفت و حساب جاری الکترونیک اشاره نمود. هر چند بانک‌های مختلف در صدور ارائه خدمات دیگری نیز می‌باشند ولی همان‌طور که گفته شد به دلیل عدم وجود زیرساخت‌های مورد نیاز برای خدمات الکترونیک، ارائه هر گونه خدمات جدیدی می‌بایستی از صفر آغاز گردد که این خود موجب طولانی شدن فرایند مربوط به ارائه خدمات جدید می‌گردد.

بانکداری الکترونیکی در بانک سامان

بانک سامان در شهریور سال ۱۳۷۸ با عنوان نخستین موسسه مالی و اعتباری ایران با سرمایه اولیه ۱۱ میلیارد ریال (معادل ۴/۱ میلیون دلار آمریکا) با نام «سامان اقتصاد» کارش را آغاز کرد و در همان نخستین سال فعالیت با کسب نسبت ۵٪ بازده حقوق صاحبان سهام، موفقیت زود هنگامی را در پرونده خود رقم زد. کمتر از سه سال بعد، در شهریور ۱۳۸۱ موسسه مالی و اعتباری سامان اقتصاد با سرمایه کافی برای گرفتن مجوز فعالیت بانکی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران اقدام کرد و به عنوان سومین بانک خصوصی ایران به رسمیت شناخته شد. طی این سال‌ها، بانک سامان با افزایش تقریباً ۸۰ برابری سرمایه اولیه‌اش، هدفی روشن را دنبال کرده است. این سرمایه در تاریخ ۱۲ مردادماه ۱۳۹۳، با افزایش معادل ۱،۴۱۲ میلیارد ریال از ۶،۵۸۸ میلیارد ریال به ۸،۰۰۰ میلیارد ریال افزایش پیدا کرد. شهرت بانک سامان به واسطه ارائه خدمات متنوع بانکداری الکترونیکی است و این بانک اولین دارنده اینترنت بانک در ایران است. بانک سامان به عنوان اولین بانک الکترونیکی ایران در سال ۱۳۸۱ اولین اینترنت بانک در ایران را با امکان انتقال وجه راه اندازی کرد و توانست گواهینامه Secure socket layer (SSL) را که استاندارد جهانی در زمینه تأمین امنیت ارتباطات اینترنتی است اخذ نماید. راه اندازی خدمات پرداخت الکترونیک برای اولین بار در کشور از طریق اینترنت برای مبالغ خرد و کلان از دیگر خدمات منحصر به فرد این بانک است. همچنین بانک سامان همگام با پیشرفت‌های جهانی و در سطح استانداردهای بین‌المللی جدیدترین سرویس‌های بانکی را نظیر صدور کارت‌های اعتباری و خدمات پرداخت الکترونیک در سطح خرد و کلان جهت ورود به فصل جدیدی از بازارهای تجاری پیش روی مردم و تجار قرار داده است. بانک سامان در حال حاضر با زوای اجرایی دولت در زمینه تحقق دولت الکترونیک بوده و توانسته به عنوان اولین بانک کشور در زمینه خدمات پرداخت اینترنتی گام بردارد. از جمله این فعالیت‌هایی که توان از انعقاد قرارداد با وزارت بازرگانی در زمینه گسترش تجارت الکترونیک، سازمان میراث فرهنگی برای ارائه خدمات بانکی در سطح جهانی به توریست‌های خارجی و داخلی، امکان پرداخت قبوض آب، برق و تلفن از طریق اینترنت، خرید و فروش اینترنتی سهام، همکاری با سازمان سنجش برای ثبت نام اینترنتی در کنکور و بستن قرارداد با سازمان هواپیمایی کشور به منظور فروش اینترنتی بلیت هواپیما و نیز فروش بلیت قطارهای مسافرتی رجا از طریق اینترنت نام برد. طرح گسترش خدمات نوین بانک سامان با ارائه خدماتی از قبیل تلفن بانک، اینترنت بانک، ایجاد مرکز پاسخ‌گویی به سؤالات مشتریان، شعبه بانکداری مدرن و قرار دادن دستگاه‌های پایانه فروش در مراکز معتبر در سطح ایران و چندین خدمت الکترونیکی دیگر به دنبال اهداف متعالی همچون کاهش بار ترافیکی، سهولت در جابجایی و نقل و انتقال نقدینگی و خرید آسان و مطمئن در مراکز مورد تأیید بانک است که این اهداف

تنها بر پایه مشتری‌مداری و افزایش جلب رضایت مشتریان بانک پایه‌ریزی شده است. از آنجا که صنعت بانکداری از جمله صنایع مهم و مطرح دیاست، و گسترش روزافزون دانش بشری در زمینه علوم الکترونیکی سبب شده است که این صنعت نیز از این دانش بهره‌فراوان داشته باشد.

بازارهای بانکداری الکترونیک در بانک سامان

۱. شبکه کارت
۲. ATM
۳. POS و POS شعبه‌ای
۴. اینترنت بانک
۵. تلفن بانک و تل بانک
۶. mobile banking
۷. E-mail banking
۸. SMS banking
۹. E-payment

کارت بانکی

عبارت است از هر گونه کارت پرداخت اعم از کارت برداشت، کارت اعتباری، پول الکترونیک یا نظایر آن‌ها که ضوابط آن توسط شورای پول و اعتبار به تصویب رسیده و طی بخشنامه‌ای به شبکه بانکی اعلام شده است. کارت‌های بانکی کارت‌هایی هستند که جهت انجام برخی از عملیات بانکی (خصوصاً بدون نیاز به مراجعه به شعبه) از طریق ابزارهای الکترونیکی مانند خودپرداز، پایانه فروشگاهی و یا فروشگاه‌های اینترنتی مورد استفاده قرار می‌گیرند. بر روی تمامی کارت‌های بانکی اطلاعاتی به صورت برجسته و یا غیر برجسته درج می‌شود. اهداف کلی ارائه خدمات کارت عبارتند از: کاهش حضور مشتریان در شعب بانک‌ها، کاهش حجم اسکناس در گردش، کاهش هزینه‌های ناشی از مبادلات پولی، افزایش سرعت و ضریب ایمنی مبادلات پولی، افزایش توان اجرایی بانک‌ها، ارائه خدمات شبانه‌روزی و کاهش هزینه‌های پرسنلی و سرمایه‌ای بانک‌ها.

خودپرداز (ATM)

ATM مخفف عبارت Automated Teller Machine و ماشینی خودکار، بسیار دقیق و کارآمد جهت ارائه خدماتی همچون دریافت، پرداخت و انتقال وجه در هر ساعت از شبانه‌روز به مشتریان است. در نتیجه با وجود دستگاه خودپرداز بجای نیاز به حمل مقدار زیاد پول و دسته‌چک، می‌توان با افتتاح حساب در بانک و درخواست کارت، از خدمات دستگاه استفاده نمود. به این منظور با ورود کارت در کارخوان دستگاه خودپرداز و وارد کردن رمز کارت، پس از تأیید رمز، خدماتی از قبیل پرداخت، دریافت و انتقال وجه ارائه می‌شود.

نت بانک

کاهش هزینه‌های دریافت خدمات بانکی برای مشتری، یکی از اهداف اساسی بانک سامان برای راه‌اندازی بانکداری مدرن و از اصلی‌ترین ارکان آن یعنی اینترنت بانک در کشور بوده است. دسترسی به نت بانک از صفحه اصلی وبسایت بانک به آدرس WWW.SB24.COM امکان‌پذیر است.

سامانک

سامانک یک درگاه ارائه خدمات بانکداری مدرن برای خدمات بانکی از طریق تلفن همراه است که با نصب نرم‌افزار کاربردی ویژه بانک در تلفن‌های همراه هوشمند قابل استفاده است. سامانک از دوستر پیامک و اینترنت قابل دسترسی است.

همچنین بانک سامان همگام با پیشرفت‌های جهانی و در سطح استانداردهای بین‌المللی جدیدترین سرویس‌های بانکی را نظیر صدور کارت‌های اعتباری و خدمات پرداخت الکترونیک در سطح خرد و کلان جهت ورود به فصل جدیدی از بازارهای تجاری پیش روی مردم و تجار قرار داده است

موبایل

موبایل خدمتی است نوین در حوزه بانکداری الکترونیک که با همکاری بانک سامان طراحی و ارائه شده است. این خدمت در واقع بر نامه کاربردی است که بر بستر تلفن همراه مورد استفاده کاربران قرار می گیرد. برای استفاده از این برنامه کاربردی لازم نیست حتماً مشتری در بانک سامان سپرده داشته باشد. همه کاربران این برنامه کاربردی می توانند با داشتن کارت های عضو شبکه شتاب از خدمات پرداخت، از جمله پرداخت قبوض خدماتی (آب، برق، تلفن همراه، تلفن ثابت، و...)، خرید شارژ، خرید بسته اینترنت و پرداخت جریمه خود را استفاده کنند. حال حاضر مشتریان بانک سامان می توانند از موبایل برای انجام تمامی خدمات نوین بانکداری همراه، از جمله انتقال وجه به کارت، سپرده، عملیات پایا و ساتنا، خدمات مرتبط با چک و تسهیلات و دیگر امور بانکی خود بهره راحتی استفاده کنند. در واقع تمامی خدمات نت بانک سامان در برنامه کاربردی موبایل قابل دسترسی است. دارندگان تلفن بانک با سیستم عامل اندروید و آی فون می توانند از این اپلیکیشن استفاده کنند. نام موبایل تلفیقی از دو واژه Mobile و Wallet است که در قالب Mobillet در آمده و در زبان انگلیسی به معنای کیف پول همراه است.

تل بانک

بانک سامان در راستای تکمیل سبد خدمات خود برای سهولت و راحتی شما مشتریان در گاه جدیدی با عنوان تلفن بانک راه اندازی کرده است. در این درگاه مشتریان می توانند اکثر خدمات بانکی مورد نیاز خود را در هر لحظه و بدون مراجعه حضوری به شعب بانک دریافت کنند. بانک سامان با راه اندازی این درگاه امکانی را فراهم آورده است تا مشتریان بتوانند از طریق تماس تلفنی با مرکز سامان ارتباط به طور مستقیم بخشی از خدمات بانکی مورد نیاز مانند افتتاح سپرده جدید، پرداخت قبوض، انتقال وجه (داخلی/شتابی) و... را دریافت کنند. در این درگاه، ارائه خدمت به صورت ترکیبی از امکانات تلفنی و نیز مذاکره و گفتگوی مستقیم با بانکداران در گاه تل بانک صورت می پذیرد.

سامانیم

باشگاه سامان با هدف شناخت دقیق نیازها و رفتار مشتریان بانک، وفادار سازی و تشویق آنان به استفاده بیشتر از خدمات بانکی راه اندازی شد. برای عضویت در باشگاه، نرم افزار سامانیم قابل نصب بر روی تلفن های همراه شما هم فراموش شده است. مشتریان با عضویت در باشگاه سامان، بابت عملیات بانکی و فعالیت های باشگاهی، امتیاز کسب کرده و پاداش دریافت می کنند.

رمز نه

در حال حاضر روش های گوناگونی برای حمله به اطلاعات خدمات تحت شبکه های بانکی وجود دارد. از انواع آن می توان به حدس زدن کلمات عبور ضعیف و نامناسب که به صورت ایستا تعریف می شوند، تست کردن تمامی حالت های ممکن، بی دقتی و اشکال در پیکربندی سیستم اشاره کرد. یکی از روش های طراحی شده برای افزایش امنیت استفاده از درگاه های مدرن، رمز های یک بار مصرف است که بر اساس الزام بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران برای مشتریان بانک راه اندازی گردید.

تفاوت بانکداری مدرن با بانکداری سنتی

۱. در بانکداری مدرن اولویت با مشتری است نه با حساب مشتری.
۲. در بانکداری مدرن به جای مانده حساب مشتری، گردش حساب وی اهمیت دارد. چرا که رونق اقتصادی با گردش نقدینگی ایجاد می شوند نه با انباشت نقدینگی، حال این نقدینگی چه در اختیار بانک باشد چه در اختیار مردم.
۳. مشتری به عنوان مشتری یک شعبه بانک شناخته نمی شود بلکه به عنوان مشتری یک بانک و در مفهوم کلی تر به عنوان مشتری بانک هاشناخته می شود.
۴. قلمرو حضور بانک از محیط شعب به هر جایی که امکان تبادل پول وجود دارد توسعه می یابد.
۵. درآمد بانک متکی بر سود تسهیلات نیست بلکه بخش عمده ای از درآمد بانک ناشی

از خدماتی است که به مشتری ارائه می دهد.

۶. بانک مجری طرح های تولیدی یا عمرانی نیست بلکه در بدترین شرایط به عنوان سرمایه گذار در این موارد مشارکت می کند.

تأثیر بانکداری الکترونیک بر روابط بین بانک ها و مشتریان

بانکداری الکترونیک باعث گردید تا بانک ها از قید زمان و مکان آزاد گردیده و خدمات خود را به صورت شبانه روزی و در ۷ روز هفته در اختیار مشتریان خود قرار دهند. به عبارت دیگر مشتریان مجبور نیستند تا در یک زمان محدودی از روز و در محل های خاصی به نام شعبه جهت انجام عملیات حاضر شوند. البته سیستم هایی همچون بانکداری خانگی از مزیت بیشتری برخوردارند. چرا که علاوه بر اینکه مشتری در هر زمان می تواند به حساب خود دسترسی داشته باشد، به صورت راحت و با امنیت کامل می تواند در خانه خود بنشیند و اقدام به خرید از فروشگاه های مختلف کند یا دستور انتقال وجه از حساب خود به یک حساب دیگر را بدهد. بانکداری الکترونیک همچنین باعث گردیده تا بانک ها بتوانند به مشتریان خود خدماتی را ارائه نمایند که در گذشته امکان پذیر نبوده است. بدیهی است در صورت عدم استقبال مشتریان از سیستم های بانکداری الکترونیک ارائه اینگونه خدمات با شکست روبرو خواهد شد که در این رابطه می توان با حذف مزیت های بانکداری سنتی، بهبود کیفیت خدمات و در نهایت جلب اعتماد مردم راه را برای توسعه خدمات بانکداری الکترونیک هموار نمود. برای جلب اعتماد مردم تا جایی که امکان دارد می بایستی مواد حقوقی مورد نیاز به صورت شفاف جایگاه مشتریان و بانک ها را در صورت بروز هر گونه مشکلی مشخص نماید.

سخن آخر

مزایای بانکداری الکترونیک را می توان از دو جنبه مشتریان و بانک ها مورد توجه قرار داد؛ از دید مشتریان می توان از صرفه جویی در هزینه ها، صرفه جویی در زمان و دسترسی به کانال های متعدد برای انجام عملیات بانکی نام برد. از دید بانک ها می توان به ویژگی هایی چون ایجاد و افزایش شهرت بانک ها در ارائه نوآوری، حفظ مشتریان علی رغم تغییرات مکانی بانک ها، ایجاد فرصت برای جستجوی مشتریان جدید در بازارهای هدف، گسترش محدوده جغرافیایی فعالیت و برقراری شرایط رقابت کامل اشاره کرد. بر اساس تحقیقات مؤسسه Data Monitor مهم ترین مزایای بانکداری الکترونیک عبارتند از: تمرکز بر کانال های توزیع جدید، ارائه خدمات اصلاح شده به مشتریان و استفاده از راهبردهای تجارت الکترونیک. البته مزایای بانکداری الکترونیک از دیدگاه های کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت نیز قابل بررسی است. رقابت یکسان و نگهداری و جذب مشتریان از جمله مزایای بانکداری الکترونیک در کوتاه مدت هستند. در میان مدت مزایای بانکداری الکترونیک عبارتند از: یکپارچه سازی کانال های مختلف، مدیریت اطلاعات، گسترده گی طیف مشتریان، هدایت مشتریان به سوی کانال های مناسب با ویژگی های مطلوب و کاهش هزینه ها، کاهش هزینه پردازش معاملات، ارائه خدمات به مشتریان بازار هدف و ایجاد درآمد. راه اندازی هر سازمان با حفظ اصول حرفه ای و برابر با استانداردهای دنیا که در شأن نام ایرانی بوده و نشان از کارآمدی مدیران آن سازمان باشد مستلزم سرمایه گذاری و صبوری بسیار بوده و اثرات بلندمدت آن به مراتب بیشتر از سودهای مقطعی و کوتاه مدت خواهد بود.

منابع:

- 1 - FEDERAL RESERVE BANKS
- 2 - CHEMICAL BANK
- 3 - VIDEOTEX
- 4 - HOMELINK
- 5 - DEBIT
- 6 - CREDIT
- 7 - STATIC
- 8 - ONE TIME PASSWORD "OTP"



فکر می‌کنم سال ۸۷ بود که برای اولین بار با بانک سامان آشنا شدم. جدا از اینکه هم اسم خودمه که خیلی دوستش دارم بانک سامان رو بهترین انتخاب برای همه می‌دونم چون از همه نظر حتی معماری شعب بین تمام بانک‌های خصوصی و دولتی منحصر به فرد و به قولی شیک هستش. به همین دلیل امروزی و مدرن و صمیمی بودنش که از هر نظر جلب توجه می‌کنه

خاطرات بانکی یک عکاس



سامان شرف‌الدین
عکاس نشریه سامان

فکر می‌کنم سال ۸۷ بود که برای اولین بار با بانک سامان آشنا شدم. جدا از اینکه هم اسم خودمه که خیلی دوستش دارم بانک سامان رو بهترین انتخاب برای همه می‌دونم چون از همه نظر حتی معماری شعب بین تمام بانک‌های خصوصی و دولتی منحصر به فرد و به قولی شیک هستش. به همین دلیل امروزی و مدرن و صمیمی بودنش که از هر نظر جلب توجه می‌کنه. برای خود من انتخاب بانک سامان فقط محدود به افتتاح حساب نبود و به دلیل علاقه‌ای که به این شغل داشتم وارد شرکت پرداخت الکترونیک سامان شده و از اونجا هم وارد تیم مجله سامان و با این اتفاق به خانواده بزرگ سامان نزدیک‌تر شدم. در مجله سامان به عنوان عکاس فعالیت می‌کنم ولی همچنان ته دلم امیدوارم و دلم می‌خواد عضوی از خانواده بزرگ تیم حرفه‌ای و محبوب بانک سامان باشم. مسئولیت من در مجله سامان عکاسی از تمام شعب بانک سامان در تهران است. بین تمام شعبی که تا الان از اونها عکاسی کردم شعبه بازار تهران بانک سامان برای من بیشتر از همه جلب توجه کرد. البته هنوز تمام شعب بانک سامان را ندیدم.

مثلا در شعبه بازار راسته کفاش‌ها جدا از مدیر بسیار دلسوز، مهربان و خوش‌رو و بچه‌های شعبه که همگی بسیار عالی هستند، یک نکته قابل توجه بود و اون فضای بسیار کوچک این شعبه بود. شاید بهتر بود جای وسیع‌تری رو برای این شعبه که محل رفت و آمد افراد بازاری هست و مسلما شعبه شلوغی خواهد بود در نظر می‌گرفتند.

اختصاص دادن یک مساحت کم به شعبه‌ای که در محله و محیط بازار قرار گرفته برای خود من یک علامت سوال بود. این شعبه در ۲ طبقه خلاصه میشه که طبقه پایین با فضای بسیار کوچک جای مناسبی برای این بانک نمی‌تونه باشه. نبود یک فضای مشخص و کافی برای قرار دادن لباس کارمندان و همینطور اختصاص ندادن جایی مناسب برای استراحت و یا حتی یک اتاق کوچک برای استراحت و صرف غذا یک مقدار عجیب بود. البته فضای خیلی کوچکی در نظر گرفته بودند که در نهایت یک یا دو نفر، اون هم به صورت فشرده می‌تونستن اونجا استراحت کنن و یا غذا بخورن. با تمام این اوصاف چیزی که برای خود من بسیار جالب بود روحیه بالای بچه‌های این شعبه بود.

یک تیم خوش‌شو و خوش اخلاق که اگر توی جمعشون قرار بگیرید اصلا متوجه مشکلاتشون نمی‌شید. البته قصد ندارم فقط روی مساحت شعب تکیه کنم اما ای کاش مسئولان ارشد بانک سامان برنامه‌ای برای بزرگتر کردن این شعبه داشته باشند. درسته که در محدوده بازار فضا کم و ازدحام وجود داره اما همیشه راهی هست؛ البته این رو هم قبول دارم که بودجه هم مهمه. حتی اگر امکانی برای جابه‌جایی وجود نداره می‌شه به جاش برای افرادی که در این وضعیت کار می‌کنن شرایط خاصی در نظر گرفت که برای بچه‌ها هم بهتر باشه. این شرایط را حتی برای شهرستان‌ها هم دیدم که فضای تقریبا نامناسبی دارند و ای کاش فکری هم به حال اون‌ها بشه. باعث افتخار منه که عضو کوچکی از خانواده سامان هستم و از تمامی اعضای خانواده و تیم بانک سامان بسیار سپاسگزارم.

بانک سامان
Saman Bank



در شلوغ ترین شعبه سامان
هلی کاری می کنند



کارهایی هیچ چراغویی و بی هیچ متنی کمک به همکار. مثل شعبه بازار کفاشان سامان که در آن همه دلی کار می‌کنند چون رئیس اهل دلی دارند؛ مردی که ۱۱ سال از زمان ریاست او در این شعبه می‌گذرد و قدیمی‌ترین رئیس بانک در یک شعبه است. در روزهایی به این شعبه رفتیم که حال و هوای بازار خواستنی تر بود؛ یکی، دو روز مانده به تاسوعا و عاشورای حسینی. ساعت ۱۱ صبح بازار شلوغ بود، اما نه از خریدار و نه از فروشنده‌گانی که در تلاش‌اند برای فروش؛ بلکه از سیاهپوشانی که یا مشغول نذری دادن بودند یا گرفتن. یا ایستاده صلوات می‌فرستادند یا نشسته در انتظار دسته عزاداران بودند.

از روی خوش آقای رئیس شنیده بودم اما تا وقتی از نزدیک ایشان را ندیده بودم فکر نمی‌کردم این دیدار به یکی از قشنگ‌ترین خاطرات کاری‌ام بدل شود. بیشتر از اینکه مصاحبه کنیم و از خودش بگویید؛ درس داد. از زندگی و گذشت تا صداقت و عشق به خانواده و البته کار. تمام واژه‌هایش از دل برآمد و به دل نشست. این شعبه شلوغ‌ترین شعبه سامان در

**از روی خوش آقای رئیس
شنیده بودم اما تا وقتی
از نزدیک ایشان را ندیده
بودم فکر نمی‌کردم
این دیدار به یکی از
قشنگ‌ترین خاطرات
کاری‌ام بدل شود. بیشتر
از اینکه مصاحبه کنیم و
از خودش بگویید؛ درس
داد. از زندگی و گذشت
تا صداقت و عشق به
خانواده و البته کار**

ساعت ۶ صبح باید بزنند بیرون تا سر ساعت به محل کار برسند؛ نه مترویی هست، نه اتوبوس رواست و نه خبری از تاکسی! محلی که از همان کله سحر مملو از جمعیت است و حال و هوای دیگری دارد. آن وقت صبح برای رفتن به بازار مجبورند تاکسی تلفنی و اینترنتی و... خبر کنند. از خیابان خیام که بیایید، پاچنار باید توقف کنید و همین راسته قدیمی و پراز حال خوش را بگیرید تا بانک سامان را ببینید؛ به بازار کفاشان معروف است. یکی دو تقاطع کوچک راهم باید بگذرانید و از هر کسی پرسید، بانک را نشان‌تان می‌دهد. درست نزدیک امامزاده زید؛ مکانی که مقبره کریم‌خان زنده‌م در آنجاست و برخی می‌آیند، فاتحه‌ای می‌خوانند و می‌روند. البته گاهی باور هم نمی‌کنند که این مزار همان کریم‌خان زنده‌م معروف ایرانی باشد.

وقتی از دلی کار کردن حرف می‌زنیم دقیقاً از چه چیز حرف می‌زنیم؟ چه چیزی مدنظرمان است و چه می‌خواهیم بگوییم؟ دلی کار کردن یعنی بی هیچ حاشیه‌ای بودن؛ یعنی فقط به فکر کار بودن و لاغیر. یعنی انجام دادن





عالی قرار دارد. او می‌گوید: ۶۰ شعبه از بانک‌های مختلف در اطراف ما هستند اما مشتری وقتی سرعت عمل و کار ما را می‌بیند تمایل دارد که بیشتر با ما کار کند؛ در نتیجه ما را انتخاب می‌کند. اگر تعدادمان بیش از این بود قطعا بازار را قبضه می‌کردیم.

پدر مرحوم اش کارمند بانک ملی بود و او نیز در نوجوانی و جوانی کار حسابداری می‌کرد چون به حساب و کتاب علاقه خاصی داشت. خودش می‌گوید: شاید باورتان نشود اما هنوز هم از نظر مدیریت زمان زبانزد هستم چرا که روی دقیقه هم حساب می‌کنم؛ چه برسد به ساعت. من عاشق کارم هستم و بعد از ۵۰ سال هنوز هم با عشق کار می‌کنم. از او پرسیدم تا به حال خسته نشدید؟ این گونه پاسخ شنیدیم: خیر؛ انسان زمانی خسته می‌شود که بمیرد. تا زنده ایم باید کار کنیم. من با بازنشستگی توافقی ندارم.

**مداقت داشته باشند.
دائم به بچه‌ها هم
می‌گویم که همیشه خود
را جای مشتری بگذارید
و آن کاری که دوست
دارید برای شما بکنند
برای مردم بکنید**

توصیه به جوان‌ها:

صداقت داشته باشند. دائم به بچه‌ها هم می‌گویم که همیشه خود را جای مشتری بگذارید.

تهران بود که برای این شماره انتخاب شد. کار در اینجا زیاد است اما همه با لبخند و شوخ‌طبعی کار می‌کنند. چون رابطه رئیس-معاون و وجود ندارد و ارتباط پدر-پسری حاکم است و بس!

سامان یکی از بهترین‌هاست

محمدصادق سروری متولد ۲۸ آذر ۱۳۲۶ و دارای همسری فداکار و مهربان و ۳ فرزند و ۴ نوه عزیز است. پسرش علی آقا مهندس کامپیوتر است و ایلینا و هلیا نوه‌های پسری سروری هستند. ناهید خانم هم لیسانس اقتصاد دارد و نگار دخترش. فرزانه دختر آخر آقای رئیس است که او هم یک دختر به نام بارانا دارد. حدود ۵۰ سال از عمر کاری سروری می‌گذرد؛ ۳۲ سال در بانک ملی و ۱۸ سال در بانک سامان. او کارش در بانک سامان را ابتدا با شعبه آفریقا شروع کرد و بعد از ۷ سال به شعبه بازار کفایشان آمد و تا همین حالا ماندگار شد.

به عقیده آقای رئیس بانک سامان یکی از بهترین‌هاست و اگر غیر از این بودن نمی‌توانست تا الان کار کند. از نگاه او سامان به دلیل تکنیک بالا و پاسخگویی خوب به مشتریان در سطح





رابطه پدر و پسر

مسعود جواهری معاون شعبه بازار کفاشان است که چند ماه پیش در شعبه پارک ساعی مصاحبه‌ای با ایشان داشتیم و حرف تازه‌ای نبود؛ جز تجربه‌ای که در این شعبه به دست آورده بود. آقای معاون گفت: حاج آقا سهروردی ارتباط صمیمانه‌ای با مشتریان دارند؛ به نحوی که وقتی برای نماز می‌روند و من جای‌شان می‌نشینم اگر مشتری ببیند آقای رئیس نیست می‌رود تا حاج آقا برگردند؛ با اینکه کار خاصی هم ندارند.

نکته بعدی اینکه اگر تا سال پیش به من می‌گفتند حدود ۱۷ نفر در فضای ۶۰،۵۰ متری روزانه به ۶۰۰ مشتری خدمات بانکی ارائه می‌دهند، در پاسخ می‌گفتم حتما بعد از مدتی مریض می‌شوند؛ اما از وقتی به اینجا آمدم متوجه شدم می‌شود با چنین شرایط سختی هم کار کرد و مریض نشد (می‌خندد)؛ در واقع قدرت سازگاری انسان‌ها تا حد بسیاری بالاست. از او پرسیدم دلیل حال خوب شعبه چیست و این‌گونه پاسخ داد: شرایط سخت کار، افراد را منسجم می‌کند و چون نمی‌توانند فردی کار کنند، باید هوای هم را داشته باشند. صدا البته که مدیر و رهبر خوب هم بسیار تاثیرگذار است. در این شعبه رابطه رئیس - مرنوسی مطرح نیست بلکه پدر و پسر است، تا به حال کسی را ندیدم که از حاج آقا سهروردی ناراضی باشد یا خاطره بدی داشته باشد.

جواهری خاطره جالبی هم برای من تعریف کرد که پر از حرف بود. او بیان کرد: در شعبه مرکزی همکاری به نام آقای کاشانی داشتیم که به رحمت خدا هم رفته‌اند؛ این بنده خدا آن زمان خزانه‌دار و بازنشسته بانک ملی بودند که همسرشان را هم از دست داده بودند و همه مایه دانستیم.

و آن کاری که دوست دارید برای شما بکنند برای مردم بکنید.

آنچه خداوند عالم به همه بندگانش داده حس تشخیص است. شما با مدرک تخصص‌های مختلف کسب می‌کنید اما بی‌سوادترین افراد هم قدرت تشخیص دارند و می‌توانند خوب را از بد تشخیص دهند؛ بنابراین باید آنقدر پیش برویم تا به موفقیت برسیم و با تشخیص خوبی‌ها از بدی‌ها حرکت کنیم.

یک جمله به کسانی که دوستان دارند:

نخست اینکه به خدا وابسته باشید و لا غیر؛ همانطور که در داستان‌ها می‌گوییم یکی بود یکی نبود غیر از خدا هیچکس نبود. دوم اینکه صداقت را سرلوحه کار خود قرار دهید. هر آنچه بدهید خداوند بیشتر به شما می‌دهد.

من عاشق همسر و خانواده‌ام هستم و باید بگویم که راز موفقیت من پشتیبانی همسر و خانواده‌ام است. دروغ جایی در زندگی شخصی و کاری من ندارد. نه بچه‌ها به من دروغ می‌گویند و نه من به آنها. در هر شرایطی مرخصی می‌خواهند می‌روند و به درخواست مرخصی‌ها نه نمی‌گویم. در مقابل باید به خوبی کار کنند و کم نگذارند. با خودم می‌گویم فردی که می‌داند کار زیادی داریم اما درخواست مرخصی می‌دهد حتما کار او مهم‌تر است؛ بنابراین اگر راضی بروم بعدا بهتر برای ما کار می‌کند.

او در پایان در نصیحتی دلنشین گفت: سعی کنید در زندگی دروغ نباشد؛ گذشت باشد. امکان ندارد ۲۰ انسان مانند هم باشند؛ بنابراین باید گذشت باشد. ضمن اینکه ارتباط با خدا را هر روز بیشتر کنید که قطعاً موفق خواهید شد.

روز ولنتاین ایشان با استایلی شیک و کراوات زده وارد بانک شد. با بچه‌ها کمی سر به سرش گذاشتیم. همه منتظر بودند تلفنی، دیداری یا... اتفاق بیفتد. عصر دسته‌گلی برایش آمد و بعد از مدتی درخواست ماشین کرد که بهترین فرصت بود تا متوجه شویم کجا می‌رود. یکی از بچه‌ها رفت و از راننده جویا شد که راننده ماشین هم در پاسخ اینکه مقصد کجاست، گفته بود: «بهشت زهرا».

توصیه به جوان‌ها:

سراغ هر کاری می‌روند با علاقه باشد و دوستش داشته باشند.

اینجا هیچ چیز دستوری نیست

سعید حسامی دارای سابقه یک ساله پراز انرژی و حال خوب است که به گفته خودش آن را از رئیس می‌گیرد. ۲۸ ساله و دارای لیسانس حسابداری با معدل ۱۷ است.

نخستین شعبه کاری‌اش همین شعبه بازار کفاشان است که البته تا روز شروع به کار شعبه افریقای شمالی بود اما روز آخر این شعبه نصیبش شد. خودش می‌گوید: ابتدا همه مرا از شلوغی و کار زیاد شعبه می‌ترساند اما الان واقعا راضی هستم و فکر نکنم شعبه‌ای مانند اینجا باشد.

حسامی افزود: اینجا دستوری کار نمی‌کنیم بلکه دلی و رفاقتی کار می‌کنیم چون رئیس خوبی داریم.

به صراحت می‌گویم اگر حاجی اینجا نباشد فرد دیگری نمی‌تواند اینجا را اداره کند چون رابطه پدر و پسری داریم. چون فشار کاری بالاست و اگر رئیس و معاون هم بخواهند دستوری کار کنند، کار پیش نمی‌رود.

از نگاه او، سامان میان مردم شناخته شده است و خدمات خوبی ارائه می‌دهد. برخورد کارکنان با مشتری خوب است و ظاهر جذاب و شیک بانک هم عاملی برای جذب

**سامان بانک نویی است؛
از خدماتی که ارائه
می‌دهد تا ظاهر شعبه.
من همین نو بودنش را
دوست دارم. به همین
دلیل هم میان مردم
محبوب شده است**

بانکی نو

مشتری است که البته در این شعبه خیلی قابل لمس نیست. پسر جوان که ماه پیش رتبه یک عملیات در بانک را کسب کرد، می‌گوید: به نظر من به بچه‌های شعبه باید بهای بیشتری داده شود. من که یک سال است آمدم، اما بیشتر بچه‌ها سابقه بالایی دارند؛ با این حال فکر می‌کنند در نقطه کور قرار دارند و دیده نمی‌شوند.

رحیم بهمن یار از ابتدای مرداد وارد سامان شد. ۲۸ ساله است و به بانکداری علاقه داشت که حالا در سامان مشغول کار است.

پیش از اینکه وارد مجموعه سامان شود حسابرسی می‌کرد و تجربه کار با یکی، دو بانک را داشت، به همین دلیل به مرور به بانکداری علاقه‌مند شد. او می‌گوید: شاید از لحاظ

پیشرفت کاری و درآمدی حسابرسی برایم بهتر بود اما کار بانکی را بیشتر دوست داشتم.

بهمن یار بیان می‌کند: دانشجو بودم که در همین بازار کار می‌کردم و مشتری همین شعبه بانک سامان بودم. آن زمان می‌گفتم اگر درسم تمام شد روزی در این شعبه کار می‌کنم و وقتی درخواست همکاری‌ام پذیرفته شد ته دلم می‌دانستم نخستین شعبه‌ام همین شعبه بازار کفاشان خواهد بود. حالا که به گذشته نگاه می‌کنم می‌بینم به یکی از هدف‌هایی که داشتم رسیدم.

او ادامه می‌دهد: سامان بانک نویی است؛ از خدماتی که ارائه می‌دهد تا ظاهر شعبه. من همین نو بودنش را دوست دارم. به همین دلیل هم میان مردم محبوب شده است. بهمن یار دیدگاهی هم مبنی بر قوی‌تر شدن آموزش‌ها به ویژه در بخش بیمه دارد و می‌گوید: اگر بیشتر آموزش ببینم بهتر می‌توانیم ارائه خدمات و به مردم کمک کنیم.





با حمایت بانک سامان و همکاری بنیاد کودک ۱۰۴ دانش آموز آسوده تحصیل می کنند

است و از آنجاکه در تمام دوران فعالیت نیکوکارانه خود، دارای ساختاری شفاف، روشن و به روز بوده است، با ارائه مدارک و اسناد به مراجع ذی صلاح از سال ۲۰۰۵ تاکنون موفق به دریافت هر ساله مقام مشورتی ویژه ECOSOC از سازمان ملل متحد شده است. همچنین این مؤسسه مبتنی بر عملکرد پاسخ گوی خود که برخاسته از ساختاری نظام مند و پر وضوح است توانسته گواهی نامه استاندارد جهانی "SGS" را به دست آورده و همه ساله با کسب امتیاز بالا آن را تمدید کند. بنیاد کودک به منظور جلب اعتماد هر چه بیشتر نیکوکاران و نیز امکان پاسخ گویی مستند به اذهان عمومی در سراسر جهان گزارش حسابرسی های خود را در پایان هر سال مالی، ترجمه و به تمامی دفاتر برون مرزی ارائه می کند که از طریق وب سایت رسمی بنیاد کودک برای مخاطبان قابل مشاهده است. همچنین بنیاد کودک در پی گفت و گو با هیات دولت در سال ۸۶ موفق شد مجوزی دریافت کند که بر اساس آن همیاران می توانند مبالغ اهدایی خود به مؤسسه را در قالب هزینه های قابل قبول مالیاتی ارائه کنند.

www.childf.org

۰۲۱۴۲۵۱۰

child_foundation@

راه های ارتباط با بنیاد کودک:

تلفن تماس:

نشانی اینستاگرام:

عملکرد یک سازمان در رابطه با آثار آن بر جامعه، عامل مهمی در سنجش عملکرد کلی آن سازمان و توانمندی اش برای تداوم فعالیت های خود به صورت اثربخش محسوب می شود. بانک سامان با شعار «باشما هستیم» به عنوان یک شهروند حقوقی مسئول، حمایت از فرهنگ، محیط زیست و سلامت جامعه را بخش مهمی از وظایف خود دانسته است. مسئولیت پذیری اجتماعی سامان در این سال ها در قالب حمایت از افشار آسیب پذیر، سلامت و درمان جامعه و پشتیبانی از ورزش، فرهنگ، آموزش و هنر نمود یافته است. بنابراین بانک سامان در حمایت از توسعه دانش و تحصیل دانش آموزان به ویژه در مناطق کم برخوردار از سال ۱۳۸۹ با اهداف نیکو و انسان ساز بنیاد کودک هم گام شده است و این همیاری تاکنون با حمایت تحصیلی از ۱۸۷ دانش آموز ادامه داشته است. از این تعداد ۸۳ دانش آموز فارغ التحصیل شده و بعضاً به دانشگاه راه یافتند. به این ترتیب هم اکنون ۱۰۴ دانش آموز از حمایت های این بانک برخوردارند و با آسودگی خاطر مشغول به تحصیل هستند. همیاری بانک سامان از بنیاد کودک محدود به حمایت تحصیلی از دانش آموزان و دانشجویان با استعداد و کم برخوردار بورسیه بنیاد کودک نبوده، بلکه در مواردی همچون تأمین ودیعه مسکن خانواده های دانش آموزان، تأمین کمک هزینه زندگی، شهریه دانشگاه، سرویس مدارس و... نیز بنیاد کودک را پشتیبانی کرده است.

بنیاد کودک، مؤسسه خیریه بین المللی مردم نهادی است که با اهدافی انسان دوستانه فعالیت خود را ۲۵ سال پیش با کسب مجوز رسمی از وزارت کشور آغاز کرد. این مؤسسه غیر دولتی و غیر سیاسی با تکیه به حفظ کرامت انسانی و نیز با بهره مندی از مهرورزی هم وطنان داخلی و خارجی، بر حمایت از تحصیل دانش آموزان با استعداد کم برخوردار متمرکز است. بنیاد کودک در این راستا و پس از ۲۵ سال فعالیت، اکنون بیش از ۱۱ هزار دانش آموز با استعداد کم برخوردار را در سراسر ایران حمایت می کند و تاکنون نیز توانسته است بیش از ۱۸,۰۰۰ دانش آموز و خانواده های آنان را حمایت کرده و عموماً به سر منزل مقصود برساند. این مؤسسه امروزه دارای ۲۹ نمایندگی داخلی در سراسر کشور و ۷ دفتر برون مرزی در سطح بین الملل

به همت خیریه زنجیره امید با مشارکت بانک سامان درمان قلب ۲۰ کودک

کردستان، مازندران، مرکزی و تهران، شهری، رباط کریم مهمانان این بزم مهربانی بودند. خیریه زنجیره امید به نمایندگی از خانواده‌های کودکان تحت درمان، مراتب قدردانی خود را از هیات مدیره محترم بانک سامان، این همراهی ادعای خود اعلام می‌دارد و امیدوار است با ادامه این روند به کودکان بیمار زندگی بخشیده و لبخند را مهمان خانه‌های آنها کند. به امید روزی که این مهرورزی راه سلامتی را برای کودکان بیمار بگشاید.

شماره حساب زنجیره امید در بانک سامان: ۱-۱۵۱۵۱۵۵-۸۱۴-۸۱۴

آدرس سایت زنجیره امید: www.zanjirehomid.ir

مؤسسه خیریه بین‌المللی زنجیره امید در سال ۱۳۸۶ با شماره ثبت ۲۲۸۷۶ در ایران با همراهی پزشکان جراح فوق تخصصی کودکان داوطلب ایرانی و خارجی، در سه بخش قلب، ارتوپدی و ترمیمی آغاز به کار کرد و با گذشت سیزده سال به کمک حامیان محترم مالی، درمان بیش از ۱۲۶۰۰ کودک بیمار نیازمند به درمان را انجام داد. با توجه به داوطلبانه بودن همکاران پزشک ایرانی و خارجی در درمان و داشتن تفاهم‌نامه با بیمارستان‌های طرف قرارداد با تخفیفات قابل توجه و استفاده از تجهیزات پزشکی با حداقل ۲۰٪ درصد تخفیف هزینه درمان در زنجیره امید با کاهش چشمگیری (گاهی تا نود درصد) همراه است.

مؤسسه خیریه زنجیره امید برای مساعدت در امر درمان کودکان خارج از پایتخت، خانه اطفال را بنیان نهاد تا دغدغه‌های اقامت در طول درمان را برای خانواده‌ها مرتفع سازد. زنجیره امید امسال نیز همچون سال‌های گذشته با همراهی هیات مدیره محترم بانک سامان توانست با اهدای زندگی به کودکان تحت پوشش خود، گامی در جهت درمان ۲۰ کودک از ۱۹۰ کودک (بیماری قلبی) تحت درمان پزشکان مؤسسه در نیمه اول سال ۱۳۹۸ بردارد، کودکانی که زندگیشان دستخوش بیماری بود و خانواده‌هایشان چشم به راه حامیانی که با حمایت آنها بتوانند خنده را بر لب کودکانشان ببینند، لب‌هایی که دیگر کبود نیستند، لب‌هایی که حالا شکوفه‌های لبخند بر آن بوسه می‌زنند و آنها چون کودکان دیگر، طپشی بدون درد را تجربه می‌کنند، و چه زیباست این تپش که با هر بارش خون در رگ‌های خانواده به جریان افتاده و با جست و خیز کودکان خانه لبریز از شادی می‌شود. این کودکان از شهرهای همدان، کرمان، سمنان، قم، گلستان،





گریزی بر افتخارات فوتسال بانک سامان در گذشته

فوتسال سامان قهرمان دیروز و امروز

| بیژن اسلامی |

سرپرست
سر مربی
کاپیتان
بازیکن
بازیکن
بازیکن
بازیکن
بازیکن
بازیکن
بازیکن
بازیکن
بازیکن
بازیکن
تدارکات

آقای شاهین شرق
آقای علی چینی
آقای بیژن اسلامی
آقای مهدی عامری
آقای سعید نصیریور
آقای عرفان رسولزاده
آقای حمیدرضا اکبری
آقای حیدر کامیاب
آقای الیاس عباسزاده
آقای قاسم توکلی
آقای غلامرضا خسروشاهی
آقای علی غفاری
آقای محمد قیچانود
آقای محمد لارستانی
آقای علی زنگنه

این‌ها کسانی هستند که افتخار را برای بانک رقم زدند و نام بانک سامان را در بین بانک‌های خصوصی سر بلند کردند. البته این تیم به مرور تغییر کرد و افتخار تکرار نشدنی دیگری هم کسب کرد که شرح آن با آب و تاب بیشتری بازگو می‌کنم، با من همراه باشید، داستان کمی زیباتر می‌شود.

بعد از یک قهرمانی و یک نایب قهرمانی، علی چینی از بانک سامان جدا شد. با هوشمندی مدیران وقت سرمایه انسانی و آقای شرق، مربی‌ای حرفه‌ای در زمینه

دقیق خاطرم نیست! فکر کنم اوایل سال ۱۳۸۷ بود، به توصیه و اصرار یکی از همکاران آقای شاهین شرق و دوست خوبم آقای صمد رضازاده (معاون وقت سرمایه انسانی) به تیم فوتسال بانک سامان دعوت شدم، سال قبل، بانک سامان در یک تورنمنت بانکی شرکت کرده بود، ولی نتیجه خوبی نگرفته بود. وقتی سر تمرین رفتم بسیاری از بچه‌ها از بانک آمده بودند تا تست فوتسال بدهند. آقای شرق برای تیم مربی جدید آورده بود، آقای علی چینی از بازیکنان اسبق تیم فوتبال استقلال تهران که فرد بسیار سالم و دوست‌داشتنی بود. او در چند مرحله توانست از بین آن همه مراجعه‌کننده بازیکنان اصلی بانک سامان را انتخاب کند. شاید تمام بازیکنان آن زمان، اکنون برای خود رئیس یا معاون شده‌اند یا ارتقای شغلی بسیاری گرفته‌اند. حالا بیش از ۱۰ سال از آن روزها می‌گذرد. بازیکنانی جوان و بانگیزه که خوب است سامانی‌ها بدانند که با این تیم در زمان حضور علی چینی یک قهرمانی و یک نایب قهرمانی کسب شده است که در سوابق بانک سامان و بانک مرکزی (برگزارکننده مسابقات فوتسال کانون بانک‌های خصوصی) مانده است. شاید خیلی‌ها بگویند آن زمان تیم‌ها ضعیف‌تر بودند، کاری نداشت که قهرمان شدید؟ باید یادآور شوم که اولاً نایب قهرمانی سال دوم به جهت باخت مقابل تیم بانک پاسارگاد بود که از بازیکنان حرفه‌ای و استخدامی خارج از بانک استفاده می‌کرد و دوم اینکه اتفاقاً مسابقات سالم و شور و هیجان درست برای آن زمان بود، همه کارمند بودند و مسابقات بسیار سالم برگزار می‌شد. هر کس ادعایی داشت باید آن زمان خودی نشان می‌داد. با تغییراتی که بانک پاسارگاد در بازیکنان خود انجام داد باعث شد تیم‌های دیگر این روند را ادامه دهند.

خوب است اسامی تیم فوتسال بانک سامان در سال ۱۳۸۷ را بگویم، خالی از لطف نیست چون خیلی‌ها نمی‌دانند این افتخارآفرینان ابتدایی بانک سامان چه کسانی بودند:

اتفاقی که شاید برای هیچکس باورکردنی نبود اما با تلاش و همت و استراتژی توانستیم به خواسته خود برسیم و به تیم‌های دیگر بفهمانیم که موفقیت دست‌یافتنی است



با هدایت آقای حاجبی و استراتژی تعیین‌شده و همت بچه‌ها رفتیم تا نیمه دوم را برنده بیرون بیاوریم و به فینال برسیم. نیمه دوم آغاز شد و با سیستم جدیدی که پیاده کردیم شروع به پاسکاری زیاد و چرخاندن توپ در کل زمین کردیم به‌طوری‌که بتوانیم تیم حریف را خسته کنیم و در غفلت به آن‌ها گل بزنیم و بر همین اساس گل سوم را زدیم و باز این بار با فشار زیاد و هماهنگی بی‌نقص بچه‌ها گل چهارم و پنجم و ششم را هم زدیم و بازی را با نتیجه ۶ بر ۳ به سود خودمان به پایان بردیم و به فینال مسابقات صعود کردیم. اتفاقی که شاید برای هیچکس باورکردنی نبود اما با تلاش و همت و استراتژی توانستیم به خواسته خود برسیم و به تیم‌های دیگر بفهمانیم که موفقیت دست‌یافتنی است. تیم فوتسال بانک بار دیگر در سخت‌ترین شرایط به فینال مسابقات رسید تا بار دیگر برای بانک سامان افتخارآفرینی کند آن هم با همکاران خودش.

در فینال هم مقابل بانک پاسارگاد قرار گرفتیم اما دیگر نتوانستیم از عهده آن تیم پرمهره بریباییم و بازی را واگذار کرده و به مقام نائب‌قهرمانی رسیدیم؛ اما ناگفته نماند مربی تیم پاسارگاد آقای امیر شمسایی بعد از بازی به جمع بازیکنان ما پیوست و گفت: واقعا لذت بردم. واقعا بانک سامان به شما افتخار می‌کند. قهرمان واقعی شما هستید، تیم پاسارگاد با این همه بازیکن از تیم بانک سامان مستعد و منظم هراس داشت، شما بهترین‌های بانک سامان هستید...

این حرف‌ها انگار انرژی تازه‌ای به بچه‌ها داد. انگار نه‌انگار که بازی را باخته و دوم شده بودند. سالن پر از شور و هیجان و تشویق بود و همه بانک سامان را تشویق می‌کردند. قهرمان واقعی این عزیزان و همکارانی بودند که برای بانک افتخارآفرینی کردند آن‌هایی که شاید الان دیگر در فوتسال بانک نیستند اما افتخارآنهاست همان‌هاست برای بانک سامان باقی‌مانده است.

قهرمانی در کانون بانک‌های خصوصی در سال ۱۳۸۷

نائب قهرمانی در کانون بانک‌های خصوصی در سال ۱۳۸۸

نائب قهرمانی در کانون بانک‌های خصوصی در سال ۱۳۹۰

مقام سوم در مسابقات کانون بانک‌های خصوصی در سال ۱۳۹۳

این‌ها عناوینی هستند که همکاران زحمتکش و تلاش‌گر بانک تا سال ۱۳۹۳ توانستند کسب کنند. بعد از آن تاریخ و بعد از آن روزهای خوب، دیگر نگاه به فوتسال بانک تغییر کرد. بانک سامان هم همانند بانک‌های دیگر شروع به استخدام بازیکنان فوتسال کرد که هم در بانک شاغل باشند و هم فوتسال برایشان بازی کنند تا به‌نوعی دیگر بتوانند چهره جدیدی از بانک سامان به نمایش بگذارند و برای بانک افتخارآفرینی کنند. البته باید یادآور شد شاید در گذشته فقط ۴ تیم بودند که این رویه را داشتند اما اکنون ۹۰ درصد تیم‌های حاضر در مسابقات از این رویه پیروی می‌کنند؛ اما خوب است فراموش نکنیم و بدانیم بانک سامان از سال ۱۳۸۷ بزرگ شد و به قهرمانی رسید و افتخارات آن ادامه پیدا کرد و افراد زیادی برای این بزرگی زحمت کشیدند. این افتخار در این چند سال پایانی نصیب بانک نشده است. بانک سامان همچنان بزرگ می‌ماند و همچون گذشته توقع داریم بار دیگر بانک سامان با هنرنمایی بازیکنان جوان و بانگیزه خود افتخاری دیگر به کلکسیون افتخارات خود اضافه کند.

فوتسال به بانک سامان اضافه شد که فوتسال مدرن را به بازیکنان بانک سامان بیاموزد. آقای علیرضا حاجبی از مربیان باتجربه در لیگ فوتسال و شاید به‌جرات بتوان گفت از استادان فوتسال ایران که فوتسال بانک سامان را متحول کرد. او فوتسال واقعی و قاعده زیبا بازی کردن را به بازیکنان آموخت. ورود ایشان در سال ۱۳۸۹ به بانک با تغییرات زیادی همراه بود و تیم‌های بانک‌های دیگر به آوردن بازیکنان فوتسالی خارج از بانک روی آورده بودند مثل بانک پاسارگاد، بانک شهر، بانک اقتصاد نوین و... بر اثر اتفاق و کم‌تجربه بودن ما نتوانستیم نتیجه لازم را بگیریم و از دور مسابقات در آن سال حذف شدیم اما بچه‌ها ناامید نشدند و در سال بعد با تمرینات بسیار فشرده‌تر و بازی‌های تدارکاتی فراوان و اعتماد به نفس بیشتر وارد جام دیگری از تورنمنت‌های فوتسال بانک مرکزی شدیم. نکته‌ای که باید بر آن تاکید کرد این است که بانک‌های دیگر تا دندان مسلح از بازیکنان خارج از بانک و بانک سامان با افتخار فراوان فقط شامل همین کارکنان نامبرده و چندتایی که اضافه شده بودند می‌شد... چه بازی‌هایی؟ چه هیجانی؟ چه بردهای شیرینی؟ و چه ترسی که در دل تیم‌های بانک‌های دیگر افتاده بود؟ طوری شده بود که به خاطر این همبستگی و کارگروهی خوب و زیبا خیلی از بازیکنان تیم دیگر آرزوی پیوستن به تیم ما را داشتند و جالب اینجاست که این اتفاق هم افتاد و تعدادی از طریق رایزنی با آقای حاجبی و پیگیری‌های مکررشان و مساعدت مدیران وقت سرمایه‌انسانی در سال آتی به بانک سامان اضافه شدند... هیجان‌ها و فشارها همچنان اضافه می‌شد.

بعد از بازی‌های سخت و زیبا به نیمه‌نهایی صعود کردیم و در بازی نیمه‌نهایی مقابل تیم بانک شهر با آن‌همه بازیکنان فوتسالی خارج از بانک قرار گرفتیم. شب قبل از مسابقه بچه‌ها در هتل بودند اما خواب نداشتند، همه به بازی فردا فکر می‌کردند. استرس و ترس وجود خیلی‌ها را فرا گرفته بود انگار می‌خواهند نیمه‌نهایی جام جهانی را برگزار کنند ولی برای آن بازیکنان که کارمند بودند و سخت‌کوش، دور از انتظار نبود... چون باید با تیمی بازی کنند که بازیکنان آن خوب فوتسال را بلد هستند و خوب هم بازی می‌کنند... روز بعد رسید و مسابقه در حال آغاز بود. یادم هست استرس هنوز دست از سر بچه‌ها برنداشته بود.

تیم بانک سامان با لباس‌های آبی و با ترکیب ۵ نفره بیژن اسلامی، مهدی عامری، سعید نصیرپور، حمیدرضا اکبری و محمد قجاوند وارد میدان شدند. سوت شروع مسابقه خورده شد. بچه‌ها از همان ابتدا به دنبال این بودند که دچار اشتباه نشوند و با استراتژی از قبل تعیین‌شده حمله را آغاز کنند. بازی سختی بود اما با تلاش بچه‌ها توانستیم گل اول بازی را بزنیم. سروصدای عجیبی سالن را فرا گرفته بود. صدای من به بچه‌ها نمی‌رسید، فقط به دنبال تمرکز بودیم. فشار تیم شهر بیشتر و بیشتر می‌شد و بچه‌های ما هم با توپ‌گیری‌های مناسب و پاسکاری سعی می‌کردند این فشار را کاهش دهند و از همین طریق هم باز نتوانستیم به گل دوم برسیم. دیگر بچه‌ها سر پا نمی‌شناختند و صدای تشویق در سالن هر لحظه بیشتر و بیشتر می‌شد؛ اما بازی همچنان در جریان بود و فشار تیم حریف بیشتر و بیشتر... تا آنکه آن‌ها نتوانستند گل اول را به ما بزنند و در یک ناباوری گل دوم و سوم را هم خوردیم و نیمه اول را ۳ بر ۲ به تیم شهر واگذار کردیم. در وسط نیمه همه کمی ناراحت بودند و باورشان نمی‌شد که چنین اتفاقی افتاد.

بسته خانواده سامان تمدید شد

اعلام شده و تا ۱۵ بهمن ۹۸ مهلت استفاده دارد. مشترکین محترم خانواده سامان می توانند با مراجعه به وبسایت سامانتل به نشانی www.samantel.ir و بخش خرید بسته، پس از استعلام شماره ای که در طرح خانواده سامان خریداری نموده اند نسبت به تهیه بسته اقدام نمایند. هم چنین به منظور جلوگیری از مصرف اینترنت با هزینه آزاد مشترکین می توانند هم زمان چند بسته اینترنت خریداری نمایند در این صورت اولویت مصرف، با بسته ای است که زمان انقضای نزدیک تری دارد. مشترکین همواره با شماره گیری *۹*۱*۵ می توانند از آخرین وضعیت بسته های خود مطلع شوند.

بسته اختصاصی مشترکین حقیقی گروه مالی سامان، خانواده و مشتریان برتر تمدید شد. به گزارش روابط عمومی سامانتل، این بسته که سال گذشته به منظور آرایه خدمات اختصاصی به اعضای گروه مالی سامان، خانواده های محترم و مشتریان برتر تهیه شده بود، به منظور جلب رضایت و هم افزایی خدمات گروه با فرمت جدید برای یک دوره سه ماهه تمدید گردید. بسته جدید شامل ۲۰۰۰ دقیقه مکالمه درون شبکه، ۲۰۰ دقیقه مکالمه برون شبکه، ۱۰۰۰ پیامک درون شبکه، ۱۰۰ پیامک برون شبکه و ۲۰ گیگابایت اینترنت است که به مدت سه ماه از تاریخ خرید قابل استفاده می باشد. مهلت خرید این بسته تا تاریخ ۱۵ آبان ۹۸

نرخ حق الوکاله بانک سامان حداکثر ۳ درصد تعیین شد

بانک در مصوبه ای، نرخ حق الوکاله به کارگیری سپرده های سرمایه گذاری مدت دار برای سال ۱۳۹۹ را حداکثر ۳ درصد تعیین کرد.

هیأت مدیره بانک سامان نرخ حق الوکاله سال ۱۳۹۹ را حداکثر ۳ درصد تعیین کرد. به گزارش روابط عمومی بانک سامان، هیأت مدیره این



عکس های جشن تولد ۵ سالگی پسر همکار مرحوم مان بشیر خاکپور که در این دو سال نبود ایشان، همکاران اداره پایاپای برای پسرش جشن تولد می گیرند.



۷۲۴

جشنواره ۴۰ هفته ۴۰ میلیونی ۷۲۴

اپلیکیشن ۷۲۴ رایشتر بشناسید

برترین اپلیکیشن پرداخت موبایلی
در یازدهمین جشنواره وب و موبایل

در دنیای امروز که عصر ارتباطات است و تغییرات بیشتر از همیشه حس می شود، حوزه پرداخت و پرداخت الکترونیکی نیز دستخوش تغییرات بوده است. تحولی که همچنان ادامه دارد و پیش بینی می شود در آینده، بخش بزرگی از پرداخت های کشور از طریق تلفن همراه، این دستگاه کوچک همه کاره انجام شود. امروز نیز در کشور خودمان، پرداخت های موبایلی بخش بزرگی از پرداخت های الکترونیکی را به خود اختصاص داده است. به طوری که قسمت قابل توجهی از خریده ها و پرداخت های الکترونیکی مربوط به حوزه موبایل است و همچنان روند رو به رشد خود را ادامه می دهد.

در میان انبوه اپلیکیشن های پرداخت، حتماً نام اپلیکیشن ۷۲۴ را شنیده اید. خدمات منحصر به فرد، امنیت بالا و تنوع امکانات، ۷۲۴ را به یکی از محبوب ترین اپلیکیشن های پرداخت تبدیل کرده است. شاید برای همین امنیت و محبوبیت بود که در یازدهمین جشنواره وب و موبایل، عنوان برترین اپلیکیشن پرداخت موبایلی را هم از آن خود کرد. اپلیکیشنی که علاوه بر فراهم کردن خدمات متداول پرداخت، با ارائه راهکارهای سریع پرداخت و کیفیت در رابط کاربری، پیشگام روش های نوینی در پرداخت شده است.

از امکانات و خدمات ۷۲۴ می توان به قابلیت کارت به کارت، خرید شارژ و بسته های اینترنتی از هر سه اپراتور کشور، پرداخت قبوض خدماتی، جریمه خودرو و بیمه تأمین اجتماعی، دریافت موجودی، خرید بیمه، ارائه راهکارهای پرداخت بدون کارت و ... اشاره کرد. خدماتی که هر روز با توسعه و بهبود توانسته است توجه خیل عظیمی از کاربران را معطوف خود کند.

کاربران ۷۲۴، همراه همیشگی اش شده اند تا پرداخت های خود را از طریق این اپلیکیشن انجام دهند. شاید برای همین همین همراهی و تعهد است که خدمات ۷۲۴ در حال توسعه است و نسخه های جدید، خبر از امکانات بیشتر و بهتر می دهد.

اما این روزها ۷۲۴ در کنار خدمات خود، برنامه های جذاب تری هم ارائه می دهد تا پکیج خدمات، مشتری مداری و تکريم به مشتری خود را کامل کند. جشنواره ها و اهدای جوایز میلیونی برای

کاربران ۷۲۴ مدت هاست که با همراهی کاربران ۷۲۴ برگزار می شود. از جایزه های بزرگ ۵۰۰ میلیونی و برنده بوکانی در سال گذشته گرفته تا جشنواره ۴۰ هفته ۴۰ میلیونی که این روزها با شور و شوق در حال برگزار شدن است.

جشنواره ای که تا امروز از سراسر ایران برنده داشته است و از هر قشر و صنفی، مرد و زن در میان آن ها پیدا می شود. شاید نقطه زیبا یا هیجان انگیز این جشنواره ها، زمانست که پس از قرعه کشی با برندگان تماس گرفته می شود تا نوید برنده شدن ۴۰ میلیون تومان پول نقد به آن ها داده شود. زمانی که هیجان و باور نکردن به دست آوردن ۴۰ میلیون تومان، نفس هایشان را به شماره می اندازد. از دختر دانشجوی اهل تبریز گرفته تا راننده یک تاکسی اهل گیلان و برنده های اهوازی و خوزستانی.

اگر برایتان سؤال شده است چگونه می توانید در جشنواره های هفته های ۴۰ میلیونی ۷۲۴ شرکت کنید، باید بدانید شما با هر تراکنش در ۷۲۴، یعنی به ازای هر کارت به کارت، خرید شارژ و بسته های اینترنتی، پرداخت قبوض خدماتی و خلاقی خودرو و ... یک شانس دریافت می کنید و با تراکنش بیشتر، شانس بیشتری برای برنده شدن در قرعه کشی ها خواهید داشت.

و اگر سؤال بعدی شما چگونگی دریافت این اپلیکیشن است، با شماره گیری کد *۷۲۴* روی تلفن همراه، بلافاصله لینک دریافت اپلیکیشن برای هر دو سیستم عامل اندروید و iOS برای شما پیامک می شود. علاوه بر این، اپلیکیشن ۷۲۴ از طریق سایت ۷۲۴ به نشانی ir.724 و مارکت های معتبر مثل کافه بازار، ایران اپس و گوگل پلی قابل دریافت است.

هفته های ۴۰ میلیونی اپلیکیشن ۷۲۴ ادامه دارد اما توسعه امکانات، به روزرسانی نسخه ها و بهبود رابط کاربری ۷۲۴ نیز همچنان ادامه دارد تا با خدمات خود، همراهی بزرگ کاربران خود را ارج بدهد.

اگر با ۷۲۴ به آن اندازه ای که این روزها معروف و محبوب شده است آشنایی ندارید، شاید دانستن امکانات و خدمات نویسن ۷۲۴ در پرداخت، برایتان جالب باشد؛ امکاناتی که ۷۲۴



کارت موردنظر، به راحتی از مانده حساب خود در هر بانکی، مطلع شوید.

● بیمه سامان

شما برای انجام فعالیت های مختلف و تهیه انواع بیمه های مسافرتی، ساختمان و حوادث انفرادی، می توانید از طریق گزینه بیمه سامان، با توجه به نیاز خود از انواع بیمه استفاده کنید. با تکمیل فرم های مربوطه، امکان پرداخت و دریافت بیمه ها به صورت آنلاین فراهم شده است.

● گزارش

یکی از مهم ترین امکانات اپلیکیشن ۷۲۴ امکان دریافت گزارش تراکنش های قبلی با اطلاعات دقیق است. با استفاده از این گزینه شما می توانید به راحتی گزارش کارت به کارت هایی که داشته اید، شارژ ها و بسته های اینترنتی که خریده اید، قبض هایی که پرداخت کرده اید، پرداخت به خیریه هایی که داشته اید و خرید انواع بیمه نامه هایتان را دریافت کنید. شما می توانید این گزارشات را با روش های مختلف (پیامک، شبکه های اجتماعی، ایمیل و...) با دیگران به اشتراک بگذارید.

● گردونه شانس

یکی از ویژگی های جذاب اپلیکیشن ۷۲۴ گردونه شانس است. گردونه ای که با چرخاندن آن هر ۲۴ ساعت یک بار، امکان دریافت شانس برای شرکت در قرعه کشی و یا شارژ کیف پول را خواهید داشت. با افزایش مبلغ کیف پول و به حدنصاب رسیدن آن، می توانید به طور رایگان شارژ و یا بسته های اینترنتی خرید کنید.

● قبوض خدماتی و جریمه خودرو

اگر خودروی شما جریمه شده است، می توانید آن را در کنار قبض های خدماتی خود، از طریق گزینه قبوض خدماتی پرداخت کنید. اولین و راحت ترین روش، اسکن کردن بارکد قبض های مختلف است. با اسکن بارکد روی قبض های آب، برق، گاز و خلافی خودرو، مبلغ و اطلاعات قبض برای شما نمایش داده می شود که در صورت تأیید، وارد مرحله پرداخت خواهید شد. شما با وارد کردن شناسه قبض و شناسه پرداخت به صورت دستی هم می توانید اطلاعات قبض را مشاهده کرده و پرداخت را انجام دهید.

● پرداخت QR

پرداخت QR روشی است که بدون نیاز به کارت، پرداختی راحت را هم برای کاربر و هم پذیرنده فراهم می کند. بدین صورت که پذیرنده با وارد کردن مبلغ کالا روی کارت خوان، یک کد QR روی صفحه نمایش کارت خوان دریافت می کند، کاربر نیز با اسکن کردن کد QR، بدون اعلام رمز خود به فروشنده، پرداخت را انجام می دهد.

را در اپلیکیشن های پرداخت متمایز کرده است. اگر هم آن را می شناسید و کاربر آن هستید، با معرفی امکانات آن، تجربه بهتری از کار با اپلیکیشن ۷۲۴ خواهید داشت.

معرفی امکانات و خدمات اپلیکیشن

۷۲۴

۷۲۴ دارای سه بخش اصلی خانه، چیدمان و ۷۲۴+ است. شما از طریق منوی خانه به امکانات زیر دسترسی خواهید داشت:

● کارت به کارت

با ۷۲۴ این امکان را دارید تا از مبدأ ۲۵ بانک به تمامی کارت های عضو شتاب، انتقال وجه انجام دهید. برای این کار کافیست شماره کارت مبدأ و شماره کارتی که قصد انتقال وجه به آن را دارید وارد کرده و مبلغ مدنظر را مشخص کنید. در مرحله بعد با وارد کردن اطلاعات کارت مبدأ، عملیات انتقال وجه انجام خواهد شد.

● قبضینو

با قبضینو می توانید مبلغ قبض میان دوره و یا پایان دوره قبوض خدماتی از جمله آب، برق، گاز، تلفن ثابت و تلفن همراه خود را اعلام و پرداخت کنید. از مزیت های قبضینو، امکان ذخیره شدن شناسه پرداخت شماست تا برای هر پرداخت، نیاز به ورود شناسه ثابت نداشته باشید. با این کار شما پرداخت راحت تری را تجربه خواهید کرد.

● خرید شارژ

اگر از سیم کارت اعتباری استفاده می کنید یا دوستان و نزدیکان دارای سیم کارت اعتباری هستند، با استفاده از گزینه شارژ به راحتی می توانید از اپراتورهای ایرانسل، همراه اول و رایتل شارژ تهیه کنید و تنها با یک انتخاب از لیست مخاطبین، دوستانان را شارژ کنید.

● اینترنت

امکان خرید بسته های اینترنتی از اپراتورهای ایرانسل، همراه اول و رایتل از طریق ۷۲۴ فراهم شده است. شما به راحتی می توانید در هر ساعت از شبانه روز با وارد کردن شماره همراه خود یا انتخاب از لیست مخاطبین، انواع بسته های اینترنت را تهیه کنید.

● تأمین اجتماعی

۷۲۴ برای کارفرمایان این امکان را فراهم کرده است تا قبض های تأمین اجتماعی خود را به طور انحصاری از طریق ۷۲۴ پرداخت کنند. تنها با وارد کردن شناسه قبض به راحتی از همان دفتر کار، قبض های تأمین اجتماعی را تسویه کنید.

● موجودی کارت

اگر اطلاع دقیقی از موجودی حساب خود ندارید، با مراجعه به گزینه موجودی کارت و وارد کردن اطلاعات





● شارژ تپسی

استفاده از سرویس تاکسی آنلاین این روزها بسیار رایج شده است. گزینه شارژ تپسی به شما این امکان را می دهد تا با وارد کردن شماره موبایل، اعتبار کیف پول تپسی خود را به هر میزان که مایل باشید، افزایش داده و هزینه سفر با اپلیکیشن تپسی را با اعتبار کیف پولتان پرداخت کنید.

● احسان

اگر قصد دارید در راه خیر و احسان قدم بردارید، ۷۲۴ این مسیر را برای شما هموار کرده است. هر زمان که بخواهید، می توانید با استفاده از گزینه احسان و انتخاب یکی از مؤسسات معتبر، در کار خیر شریک باشید.

● ریحون

در صورت سفارش غذا از ریحون که یک وب گاه معتبر سفارش غذا از رستوران های مختلف کشور است، می توانید در گزینه ریحون اعتبار کیف پول خود را به هر میزان که مایل باشید افزایش داده و هنگام سفارش غذا از اعتبارتان استفاده کنید!

● بیمه لوازم الکترونیک

با توجه به قیمت های بالای لوازم الکترونیک، شما می توانید گوشی همراه، تبلت، لپ تاپ و ساعت هوشمند خود را بیمه کنید. از طریق این گزینه با وارد کردن مشخصات لوازم خود و انتخاب نوع بیمه - بیمه طلایی یا نقره ای - از خدمات این بخش استفاده کنید.

● پارک پی

پارک پی، سرویسی است که امکان پرداخت در پارکینگ ها را از طریق ۷۲۴ فراهم می کند. در این سرویس، هنگام ورود خودرو به پارکینگ های تعریف شده در سیستم، بدون خطای انسانی در وارد کردن مبلغ، به صورت الکترونیکی هزینه پارکینگ از کیف پول کاربر کسر خواهد شد.

● پرداخت بلوت

پرداخت بلوت یک روش پرداخت جذاب و جدید است که از طریق بلوتوث انجام می شود. در این روش پذیرنده صورتحساب را از طریق اپلیکیشن بلوت صادر کرده و به گوشی مشتری ارسال می کند؛ کاربر نیز پس از دریافت صورتحساب روی اپلیکیشن ۷۲۴، مراحل

پرداخت را انجام می دهد.

● خشک شویی آنلاین (هلسا)

سرویس خشک شویی آنلاین که فعلاً فقط در تهران و کرج فعال است، سرویسی است که خدمات خود را با خشک شویی های معتبر ارائه می دهد. با مشخص کردن نوع لباس ها، خدمات درخواستی، وارد کردن آدرس، انتخاب خشکشویی و پرداخت پیش فاکتور، لباس ها را در منزل تمیز و اتو کرده تحویل بگیرید.

دومین بخش ۷۲۴ بخش چیدمان است که از طریق این منو، به سرویس هایی که از آن ها بیشترین استفاده را دارید، دسترسی راحت تری خواهید داشت. گزینه چیدمان که در قسمت پایین صفحه به تازگی اضافه شده است، این قابلیت را دارد که تراکنش های آخر خرید شارژ و بسته اینترنتی را برای شما ذخیره کند تا بتوانید برای خرید های بعدی به راحتی به آن ها دسترسی داشته و با یک کلیک پرداخت خود را انجام دهید. همچنین در این گزینه شما می توانید سرویس هایی که از آن ها بیشترین استفاده را دارید اضافه کرده تا دسترسی راحت تری به آن ها داشته باشید. در سومین بخش از ۷۲۴ شما به امکاناتی به غیر از خدمات پرداخت دسترسی دارید.

● ۷۲۴

قسمت هیجان انگیزه هفتصد و بیست و چهار، ۷۲۴ پلاس است. گزینه ای که شما می توانید بازی ها و سرگرمی های جدید ۷۲۴ و هیجان انگیز تر از آن، جوایز جدید و تازه های اپلیکیشن را از این قسمت دنبال کرده و از طریق گزینه پیش بینی، نتایج مسابقات فوتبال را پیش بینی کنید.

● دوست به دوست

دوست به دوست در ۷۲۴ قابلیت است که از طریق آن می توانید این اپلیکیشن را به دوستانتان معرفی کنید و بابت نصب ۷۲۴ هم خودتان و هم دوستانتان ۱۰۰۰ تومان هدیه کیف پول بگیرید با افزایش مبلغ کیف پول و به حدنصاب رسیدن آن، می توانید به طور رایگان شارژ و یا بسته های اینترنتی خرید کنید. این گزینه در قسمت سایر قرار دارد.

● معرفی کننده پس از نصب و فعال سازی توسط معرفی شونده، ۱۰۰۰ تومان شارژ کیف پول دریافت می کند.

● معرفی شونده پس از اولین تراکنش موفق، ۱۰۰۰ تومان شارژ کیف پول دریافت می کند.

اختتامیه هشتمین دوره مسابقات فوتسال جام سامان







ویانا یک سامانتلی

ویانا عظیمی ۴ سال است که به صورت حرفه‌ای اسکیت کار می‌کند و تاکنون توانسته است ۱۷ مدال رنگارنگ کسب کند. ویانا یک سامانتلی است و برای سامانتلی‌ها افتخار آفرین است. و او بار دیگر در مسابقات راسپرت (RA Sport) در شهریور ۹۸ افتخار تازه‌ای کسب کرد. سامانتل مثل همیشه حامی ورزش و ورزشکاران بوده و به این مناسبت یادبودی به ویانا و هم‌گروه‌های او تقدیم نمود.



چيست؟ DevOps

| علی جباری |

| مدیریت روابط عمومی و صدای مشتریان |

اما دیوار بین دو تیم Dev و Ops باعث می شد تا عملیاتی کردن ویژگی های جدید توسعه داده شده و تغییرات، به اندازه کافی چابک نباشد. تمرکز روش های چابک توسعه نرم افزار، بر توسعه و تولید نرم افزار بود و کمتر به موضوعاتی مثل استقرار (Deployment) و عملیات (Operation) توجه می کرد.

به دنبال این محدودیت ها مفهوم دواپس (DevOps) مطرح شد و به دنبال این بود که دیوار بین تیم های Dev و Ops را از بین ببرد و با تمرکز بر افزایش تعاملات بین تیمی، موجب افزایش سرعت تحویل ارزش به مشتری شود. پس دواپس به دنبال این است که ارزش های ایجاد شده در نرم افزار را خیلی سریعتر به دست مشتری برساند

سال های متمادی در شرکت های توسعه نرم افزار، تیم هایی با هدف کاملاً متفاوت به نام تیم توسعه (Development) و تیم عملیات (Operation) وجود داشتند. هدف تیم توسعه ساخت ویژگی های جدید بر روی محصول و در نتیجه تغییرات زیاد روی آن بود، اما هدف تیم عملیات، ثابت نگه داشتن وضعیت موجود سرویس ها برای پایداری بیشتر آن ها بود. بدین ترتیب دیواری بین این دو تیم وجود داشت. به مرور زمان تیم های توسعه به روش های چابک برای تولید نرم افزار روی آوردند که تعامل همیشگی با مشتری، اعمال تغییرات، و اضافه کردن ویژگی های جدید بر اساس نظر مشتریان قسمتی از این روش های چابک بود.



چرا دواپس مهم شد؟

زمان بر باشد. بدین ترتیب با مشاهده هر مشکل در عملیات، هر تیم آن را به تیم دیگر نسبت می داد و آن ها را محکوم می کردند. دواپس سعی می کند با نزدیک تر کردن این تیم ها با تمرکز بر تعامل و همکاری بیشتر و حذف دیوار بین آن ها، و همچنین به کمک یک سری ابزار که کارهای تکراری را اتوماتیک می کند، تحویل ارزش به مشتری سریعتر و مطمئن تر انجام شود.

با پیشرفت هایی که در زمینه Cloud حاصل شد و حرکت تیم ها به سمت روش های چابک توسعه نرم افزار، این نیاز که نسخه های جدید محصول، خیلی سریع به دست مشتریان نهایی برسد، پررنگ تر شد. ارتباط ضعیف بین تیم های توسعه، تضمین کیفیت، و عملیات، باعث شد فرآیند تست، انتشار و تحویل از کارایی لازم برخوردار نباشد و



حضور فعال گروه مالی سامان در هجدهمین نمایشگاه شیرینی و شکلات ایران

عکس: نیلوفر فیاض

گروه مالی سامان در هجدهمین نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات ایران به معرفی خدمات مالی متنوع خود به فعالان این عرصه پرداخت. به گزارش سامان رسانه، در هجدهمین دوره نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات که از ۲۲ تا ۲۵ شهریور ۱۳۹۸، در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران برگزار شد، مدیران و کارشناسان گروه مالی سامان در حوزه‌های بانکداری شرکتی، بانکداری بین‌الملل، بانکداری خرد و صنفی، بیمه و خدمات پرداخت با حضور در غرفه اختصاصی این بانک ضمن میزبانی از بازدیدکنندگان، پاسخگوی مدیران سازمان‌ها و شرکت‌های فعال در حوزه این صنعت بودند. در همین ارتباط علی نعمتی عضو هیأت مدیره بانک سامان که در محل نمایشگاه حضور داشت، در خصوص دلیل حضور این بانک در هجدهمین نمایشگاه شیرینی و شکلات ایران، به خبرنگار ما گفت: رویدادهای بزرگی در قالب نمایشگاه‌های مختلف در کشور اتفاق می‌افتد که یکی از مهم‌ترین این رویدادها، همین نمایشگاه صنایع غذایی و محصولات مرتبط با شیرینی و شکلات است. بانک سامان نیز این استراتژی مهم را سرلوحه کار خود قرار داده تا واحدهای تولیدی به ویژه در حوزه صنایع غذایی را تأمین مالی کند. وی سپس ادامه داد: امروز به واسطه تحریم‌های ظالمانه علیه کشورمان، این اقدام بانک سامان در خصوص تأمین مالی واحدهای تولیدی به‌ویژه در حوزه غذا و دارو اهمیت بیشتری یافته است. به همین دلیل به عنوان تنها بانک در این نمایشگاه حضور پیدا کردیم تا بتوانیم بیش و بهتر از گذشته از واحدهای تولیدی در این عرصه حمایت کنیم. بر اساس این گزارش، بانک سامان طی سال‌های اخیر نگاه ویژه‌ای به صنایع غذایی و دارویی کشور داشته و خدمات مالی گسترده‌ای در حوزه‌های داخلی و بین‌المللی برای فعالان این عرصه طراحی و اجرا کرده است. از این رو، بانک سامان به انتخاب اول شرکت‌های فعال صنایع غذایی کشور تبدیل شده است.



فتح آرزویم بایست سالگی سامان

| مریم بنیادی شعبه اردبیل |



سالها بود که دوست داشتم بر فراز قله زیبا، رؤیایی، بلندترین نقطه شهرم جایی که در مقابل قله پر شکوه و چشم نوازش چشم گشودم، قد کشیدم، بالیدم، عاشق شدم، آموختم، گریستم، لبخند زدم پا بگذارم. شاید اهمال کاری خودم بود یا نداشتن انگیزه صعود؛ ولی در نهایت بعد از سالها در روز ۲۴ مرداد ۹۸ تصمیم گرفتم به همراه همسرم قله سبلان را فتح کنم. پس از استراحت در شاییل (دامنه سبلان) ساعت ۱ بامداد ۲۵ مرداد آماده صعود شدیم، سرمای ملایم اما دلپذیر و نور چراغهای کوهنوردان شوقمان را بیشتر می کرد. اولین قدم را بر داشتیم مسیر طولانی و سخت بود ولی غیر ممکن نبود. حمایت و هدایت روانی همسرم نقش بسیار بزرگی در حفظ انگیزه و سلامت و تحمل خستگی داشت. فکر می کنم کوهنوردی به خصوص صعود به دومین کوه سر بلند ایران و یکی از زیباترین قله های جهان فرصتی به دست می دهد که انسان از روزمرگی و زندگی ماشینی دور شود و اندکی در آغوش طبیعت استراحت کند و همچنین اعتماد به نفس خود را به چالش بکشد و از افکار منفی دور بماند. وقتی به قله نزدیک می شدیم روحم به پرواز در می آمد و خستگی جسمی ام را تحت الشعاع قرار می داد. وقتی به صخره ای که دریاچه ی زیبای سبلان پشت آن پنهان بود رسیدیم چشم هایم را بستم و با هدایت همسرم به کنار آب دریاچه رسیدم وقتی چشم هایم را باز کردم اشک از چشمانم جاری شد و بی اختیار گریه کردم؛ اشک شوقی از دیدن دریاچه ی بدیلی که همواره در پوسترها و صفحه تلویزیون دیده بودم و اکنون در کنارش ایستاده بودم. این دریاچه به ابعاد ۱۴۰ در ۸۰ متر و عمق آن حدود ۴۰ متر است و باز مانده آتشفشانی است که اکنون غیر فعال است یخچال های دائمی در اطراف آن وجود دارد که زیبایی خاصی به آن بخشیده است و گفته می شود سبلان مقدس ترین کوه ایران است و زرتشت پیامبر در آنجا به عبادت می پرداخته. سبلان در فاصله ۴۰ کیلومتری غرب اردبیل قرار دارد. دوست داشتم در اولین و بهترین تجربه صعودم به قله سبلان به یادگار با پرچم سامان تصویری داشته باشم و در جشن ۲۰ سالگی سامان نقشی هر چند کوچک داشته باشم. سازمانی که ۱۲ سال از زندگی کاری من در کنار نام پر افتخار آن سپری شده است. بیست سالگی سامان را به تمام سامانیان عزیز تبریک می گویم و آرزوی موفقیت می کنم.

به مناسبت بیستمین
سال تأسیس بانک
سامان در تاریخ
۱۳۹۸/۰۶/۰۸ طی
یک برنامه یکروزه
برای صعود به قله
توچال رأس ساعت
۴ بامداد حرکت از
میدان دربند به سمت
فتح قله ۴ هزار متری
توچال آغاز شد و پس
از گذشتن از پناهگاه
شیرپلا در ساعت ۶:۳۰
و سپس جان پناه امیری
در ساعت ۹:۳۰ بنده به
همراه رامتین سلیمانی
از همکاران شعبه بازار
در ساعت ۱۱ موفق به
اhtزاز پرچم سامان در
قله توچال شدیم.



آقای کلاکی مشتری شعبه
گرگان صعود خود را به
سامان تقدیم کرده اند



جشن بیست سالگی بانک سامان
در سرپرستی شمال غرب





جشن بیست سالگی بانک سامان
دایره رسیدگی و بایگانی استاد



بانک سامان باجه عظیمه کرج را افتتاح کرد



بانک سامان باجه خدمات بانکی خود را در عظیمه کرج افتتاح کرد. به گزارش سامان رسانه، بر اساس مجوز صادر شده از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، بانک سامان باجه خدمات بانکی خود را در عظیمه کرج افتتاح کرد. بر این اساس، از این پس مشتریان بانک سامان می‌توانند خدمات بانکی مورد نیاز خود را علاوه بر شعب سراسر کشور، در باجه عظیمه کرج نیز دریافت کنند. گفتنی است، این باجه هم‌اکنون به آدرس کرج، عظیمه، بلوار شریعتی، ساختمان کوروش، پلاک ۳۸ تحت نظارت شعبه جهانشهر کرج در حال فعالیت است.



نقاشی ثنا کریمی فرزند ۱۰ ساله آقای غلامعلی کریمی شعبه شهریار به مناسبت بیست سالگی بانک سامان



تیم اول سایه

تیم سایه قهرمان مسابقات فوتسال جام سامان شد

هشتمین دوره مسابقات فوتسال جام سامان با قهرمانی تیم فوتسال سایه در شهر زیبای بایلسر و به میزبانی سرپرستی استانهای شمال به پایان رسید. این دور مسابقات از ۱۶ مردادماه با حضور ۷ تیم از سرپرستی شهرستانها به همراه سه تیم سایه، ستاد دو و سرپرستی منطقه دو از تهران که از مرحله مقدماتی میان تیمهای تهرانی صعود کرده بودند آغاز شد. تیمها در مرحله نهایی به مدت ۳ روز به رقابت پرداختند که در پایان، تیمهای سایه، سرپرستی منطقه دو، ستاد دو و سرپرستی استانهای شرق و شمال شرق به جمع چهار تیم پایانی راه یافتند. مسابقات مرحله نیمه نهایی با رقابت تیمهای سایه و سرپرستی منطقه دو آغاز شد که با نتیجه ۵ بر ۳ به نفع تیم سایه به پایان رسید. بازی دوم این مرحله میان تیمهای ستاد دو و سرپرستی استانهای شرق و شمال شرق برگزار شد که ستاد دو با پیروزی ۲ بر صفر در این مسابقه به فینال این مسابقات راه یافت. در بازی رده بندی برای کسب مقام سوم سرپرستی منطقه دو موفق شد با نتیجه ۳ بر یک مقابل تیم سرپرستی استانهای شرق و شمال شرق پیروز شود و در بازی نهایی مسابقات مسابقه

میان دو تیم در وقت قانونی برنده نداشت و با نتیجه یک بر یک به پایان رسید. در ضربات پنالتی این تیم سایه بود که با نتیجه ۳ بر یک مقابل تیم ستاد دو پیروز شد و به مقام قهرمانی هشتمین دوره مسابقات فوتسال جام سامان دست یافت. جوایز تیم اخلاق، بازیکن اخلاق و بهترین بازیکن مسابقات به شرح زیر به کاندیداها تعلق گرفت:

تیم اخلاق: در این بخش چهار کاندید داشتیم، تیم سرپرستی استانهای مرکز، سرپرستی استانهای جنوب شرق، سایه و سرپرستی استانهای شمال، که جایزه این بخش به تیم سرپرستی استانهای شمال اعطا شد. بازیکن اخلاق: در این بخش سه کاندید داشتیم، آقای منصور حشمتی از تیم ستاد دو، آقای مهدی نورزی از تیم سرپرستی منطقه دو و آقای محمد قالی فروش از تیم سایه، که جایزه این بخش به آقای قالی فروش از تیم سایه تعلق گرفت. بهترین بازیکن مسابقات: در این بخش سه کاندید داشتیم، آقای محمد قالی فروش از تیم سایه، آقای سجاد عبدالله پور از تیم سایه و آقای یحیی صیاد از تیم ستاد دو، که جایزه این بخش به آقای یحیی صیاد تعلق گرفت.



تیم دوم ستاد دو دوم



تیم اول قهرمان ساختمان سایه



تیم سوم سرپرستی منطقه دو



تیم چهارم سرپرستی استان های شرق و شمال شرق (۲)



تیم اخلاق

مشتری وفادار

در پایان بیست سالگی بانک و آستانه ورود به دهه سوم فعالیت مان تصمیم گرفتیم حس و حال مشتریان وفادار را که در این بیست سال همراهان بوده اند را از زبان خودشان بشنویم

گفتگوها: راضیه غنجی، جعفر تکبیری

۱

مشتری وفادار شعبه مشهد:

وقتی بانکی اعتماد مردم را جلب کند مقبولیت به دست می آورد

راضیه حبش گفت: اولین بار نام بانک سامان را از یکی از آشنایان شنیدم که بانک خوبی است و به من پیشنهاد شد که در این شعبه حساب داشته باشم. او می گوید: من در این سال ها هیچ مشکلی با بانک نداشتم و علاوه بر حساب ریالی، حساب ارزی هم در بانک داشتم. وی تمایز اصلی بانک سامان با دیگر بانک ها را رفتار خوب پرسنلش می داند و می گوید: کارکنان بانک سامان رفتار بسیار خوبی با مشتریان دارند و با صبوری پاسخ مشتریان را می دهند. یادم می آید خانم سازگار از روسای شعب بانک سامان همکاری بسیار خوبی با ما داشتند مثلاً یادم می آید هر زمان پول نو می خواستیم دریغ نمی کردند. حبش در پاسخ به این سؤال که بانک چند سال پی در پی بانک محبوب بوده است دلیل این اتفاق چیست گفت: وقتی مردم صحت عمل را ببینند اعتماد می کنند، زمانی که بانکی اعتماد مردم را جلب کند مقبولیت به دست می آورد. حبش افزود: من همواره به دوستانم توصیه می کنم برای افتتاح حساب و انجام امور بانکی شان به بانک سامان بیایند و مشتری این بانک شوند.

۲

مشتری وفادار شعبه ارومیه:

به هر بهانه ای به شعبه می روم

محمدرضا کیایی فر این روزها ۷۵ ساله است. او از مشتریان قدیمی بانک سامان است و از همکاری با بانک سامان رضایت دارد. او می گوید: هر زمان که کاری در بانک سامان داشتم، پرسنل بانک مساعدت بسیار خوبی با من داشتند. وی گفت: همه کارمندان شعبه ارومیه همانند فرزندان من هستند و هر زمان وارد شعبه می شوم به گرمی استقبال می کنند. آقای شب نشین معاون شعبه اخلاق بسیار خوبی دارند. او که عضو هیئت علمی دانشگاه بوده است می گوید: من برای همه کارهای بانکی ام به شعبه می روم و تا به حال از خودپرداز پول برنداشته ام و انقدر کارکنان این شعبه را دوست دارم که دنبال بهانه می گردم که به شعبه بروم.

۳

مشتری وفادار بازار کفاش ها:

بانک سامان بانک امنی است

حسین بخشنده امینه اولین مشتری شعبه بازار کفاش ها می گوید: در این سال ها همکاری بسیار خوبی با بانک سامان داشته ام و بسیار از بانک راضی هستم. او می گوید: یک روز رفتم آگاهی و متوجه شدم مأمور آگاهی به فردی می گفت، پلیس فتا می گوید اگر بانک امن می خواهید فقط بانک سامان. تلاش کنید در پرداخت های اینترنتی همیشه بانک سامان را انتخاب کنید چون تجربه ثابت کرده کمترین خطا و مشکل را دارد و امتیاز خیلی بالاست. بخشنده درباره رفتار رؤسای شعب بانک می گوید: رئیس شعبه های بانک سامان بسیار متفاوت از رؤسای شعب بانک های دیگر هستند و اگر لازم باشد کاری را راه بیندازند حتماً خودشان از پشت میز بلند می شوند و کار مشتری را انجام می دهند. وی افزود: علاوه بر خودم اعضای خانواده ام هم در بانک سامان حساب دارند و از بانک سامان رضایت دارند. بخشنده می گوید: آقای سروری رئیس شعبه بازار کفاش ها رفتار بسیار خوبی با مشتریان دارد و بسیار انسان وارسته و محترمی هستند که همکاری بنده با بانک سامان را لذتبخش کرده اند.

۴

مشتری وفادار شعبه آفریقا:

خدمات الکترونیک تمایز بانک سامان است

یکی از مشتریان وفادار بانک سامان با بیان اینکه در هیچ بانک دیگری دارای حساب نیست، دلیل انتخاب بانک سامان را خدمات الکترونیک متمایز این بانک دانست.

آرتین میناسیان که از آذر ماه سال ۷۹ تاکنون به مدت ۱۹ سال از مشتریان فعال و وفادار بانک سامان بوده، در پاسخ به این سؤال که چرا سامان در تمامی این سال‌ها انتخاب اول او بوده، عنوان کرد: من فعال حوزه بورس هستم و از سال ۷۹ که وارد این عرصه شدم، کارگزاری محل فعالیت من در بانک سامان که آن زمان موسسه سامان اقتصاد بود، حساب داشت و من برای دریافت‌های خودم از کارگزاری به سراغ این بانک رفتم.

وی سپس ادامه داد: پس از گذشت ایام و توسعه بانک سامان، خدمات ارائه شده از سوی بانک نظر من را جلب کرد و عملاً تمام نیازهای من در حوزه بانک را پاسخ می‌داد؛ از این رو سراغ بانک‌های دیگر نرفتم و تمامی امورات بانکی خود را در شعب بانک سامان انجام دادم و امروز می‌توانم بگویم که در هیچ بانکی جز بانک سامان حساب فعال ندارم.

این مشتری بانک سامان سپس عنوان کرد: رفت و آمدهای من در شعب مختلف بانک سامان باعث شد که با کارکنان روابط صمیمی برقرار کنم و حتی با برخی از کارکنان این بانک رفت و آمد خانوادگی هم داریم.

میناسیان همچنین با بیان اینکه خدمات متمایز بانک سامان باعث شد که من افتتاح حساب در این بانک را به دوستان و آشنایان خود توصیه کنم، گفت: نقطه تمایز بانک سامان با دیگر بانک‌ها خدمات الکترونیک این بانک است و اولین بانکی بود که سیستم اینترنت بانک را در ایران اجرا کرد. بنابراین همین موضوع باعث شده که از آن روز تاکنون میزان مراجعات به شعب را کم کنم و تمامی نیازهای خود را از طریق ابزارهای الکترونیک بانک سامان برطرف کنم. وی همچنین به دکوراسیون شعب بانک سامان هم اشاره کرد و ادامه داد: فضای شعب بانک سامان واقعاً با سایر شبکه بانکی متفاوت است و مشتری در این فضا احساس آرامش بیشتری دارد. شخصاً رنگ‌های به کار رفته در دکوراسیون شعب احساس خوبی به من منتقل می‌کند و با روحیه من بسیار همخوان است.

۵

مشتری وفادار شعبه آفریقا:

فضای شعب بانک سامان، احساس خوبی را منتقل می‌کند

قدیمی‌ترین مشتری بانک سامان، ایجاد تغییرات مثبت و توجه به جوان‌گرایی را دلیل موفقیت بانک سامان می‌داند. خانم ندا جویبار که از سال ۷۸ در بانک سامان دارای حساب است و جزو اولین مشتریان این بانک محسوب می‌شود، در خصوص علت وفاداری به بانک سامان می‌گوید: شرکتی که من در آن کار می‌کنم، جزو اولین مشتریان بانک سامان بود و من از همان سال تاکنون در بانک سامان حساب خود را حفظ کردم، چراکه از خدمات بانک سامان بسیار راضی هستم و پرايشان مشتری مهم است.

خانم جویبار سپس با اعلام اینکه در هیچ بانکی دارای حساب نیست، ادامه داد: قطعاً اگر کسی از من در خصوص افتتاح حساب سؤال کند، تجربیات خود را در اختیارش قرار می‌دهم و بانک سامان را به وی پیشنهاد می‌کنم. وی بر خورد کارکنان بانک سامان را خوب ارزیابی کرد و گفت: کارکنان این بانک تلاش زیادی برای تأثیرگذاری بر مشتریان انجام می‌دهند و همواره بهترین پشتیبانی را از محصول ارائه شده انجام می‌دهند. علاوه بر این فضای داخلی شعب نیز فضایی مدرن است که احساس خوبی را به مشتریان منتقل می‌کند.

این مشتری بانک سامان خدمات الکترونیک بانک از جمله اینترنت بانک را بسیار مطلوب دانست و عنوان کرد: علاوه بر خدمات الکترونیک، بانک سامان همواره به دنبال ایجاد تغییرات مثبت است و در کنار این، سامان همواره به دنبال جوان‌گرایی است که این دو عامل باعث موفقیت بانک سامان شده است.

در ایجاد یک سازمان توانا

بزرگ‌ترین چالش فن آوری نیست، فرهنگ است

| مترجم: محمد جوادی |



همه در بیشتر کسب‌وکارهایی که به صورت دیجیتال متولد نمی‌شوند، ذهنیت‌ها و شیوه‌های کاری سنتی در نقطه مقابل عوامل موردنیاز برای بهره‌گیری از هوش مصنوعی قرار دارند.

مسئله

تلاش بسیاری از شرکت‌ها برای افزایش نفوذ هوش مصنوعی ناکام می‌ماند. به این دلیل که تنها ۸ درصد از شرکت‌ها از شیوه‌های اصلی که نیازمند استقبال گسترده از طرف کارکنان است استفاده می‌کنند.

راه‌حل

فن آوری به‌روز و استعداد به‌تنهایی کافی نیستند. شرکت‌ها باید چالش‌های سازمانی و فرهنگی پیش‌روی هوش مصنوعی را از میان بردارند.

موارد ضروری برای مدیریت

مدیران باید ضرورت به‌کارگیری هوش مصنوعی و فواید آنها را برای کارکنان بیان کنند؛ حداقل تلاش خود را برای پذیرش و استقبال فن آوری به‌کار ببرند؛ هوش مصنوعی را براساس بلوغ شرکت در این حوزه، پیچیدگی کسب‌وکار و سرعت پیشرفت نوآوری سازماندهی کنند؛ و برای آموزش هوش مصنوعی برای همه کارکنان سرمایه‌گذاری کنند. برای افزایش پذیرش هوش مصنوعی از طرف کارکنان، شرکت‌ها نیازمند ایجاد سه تغییر هستند:

حرکت از فعالیت جزیره‌ای تا همکاری میان‌رشته‌ای

بیشترین تأثیر هوش مصنوعی زمانی است که توسط تیم‌هایی با تخصص و عملکرد مختلف و ترکیبی از مهارت‌ها و چشم‌اندازها توسعه داده می‌شود. وقتی تیم‌های کسب‌وکار و اجرایی در کنار متخصصان تحلیل، کار کنند می‌توان مطمئن بود که نوآوری‌ها نه‌فقط به کسب‌وکار خاص بلکه بخش گسترده‌ای از اولویت‌های سازمانی را پوشش می‌دهد. تیم‌های متنوع همچنین می‌توانند با بررسی کامل برای ایجاد تغییرات عملیاتی که ممکن است برای برنامه‌های جدید لازم باشد تصمیم‌گیری کنند. احتمال تشخیص این تغییرات توسط این تیم‌ها بیشتر است، به عنوان مثال، به‌کارگیری الگوریتمی که نیازهای نگهداری را پیش‌بینی می‌کند باید همراه با بازبینی دقیق گردش کار نگهداری همراه باشد. و زمانی که تیم‌های توسعه شامل کاربران نهایی در طراحی برنامه‌ها می‌شود، شانس استقبال و پذیرش به‌طور چشمگیری افزایش پیدا می‌کند.

از تصمیم‌گیری تجربه‌محور و رهبرمحور

تا تصمیم‌گیری داده‌محور در خط مقدم

زمانی که هوش مصنوعی به‌طور گسترده در سازمان پذیرفته شود، کارکنان در سطوح بالا و پایین سلسله مراتب سازمانی، قضاوت و درک مستقیم خود را با توصیه‌های ارائه شده توسط الگوریتم‌ها، برای رسیدن به پاسخ‌های بهتر در مقایسه با پاسخ‌هایی که انسان و ماشین به‌تنهایی به آنها دست می‌یابند تقویت می‌کنند. با

هوش مصنوعی در حال تحول کسب‌وکارها است، هر چند سرعت چنین تغییری به شدت آنچه تصور می‌شود نیست. با این حال، در دنیای امروز هوش مصنوعی بر تمامی فعالیت‌ها از درو محصول گرفته تا وام بانکی تأثیر گذاشته و چشم‌اندازهای دور از تصویری مانند ارائه کاملاً خودکار خدمات برای مشتری دیگر دور از دسترس نیست. فن آوری‌هایی که بستر استفاده از هوش مصنوعی را ممکن می‌سازند مانند پلتفرم‌های توسعه و قدرت پردازش بالا و ذخیره‌سازی داده، به سرعت در حال پیشرفت هستند و بیش از پیش در دسترس قرار گرفته‌اند. اکنون بهترین زمان برای شرکت‌هاست تا استفاده از هوش مصنوعی را توسعه دهند. در حقیقت بر اساس تخمین‌ها هوش

مصنوعی در طی دهه آتی حدود ۱۳ تریلیون دلار به اقتصاد جهانی می‌افزاید. با این وجود و بر خلاف چشم‌انداز امیدوارکننده در حوزه هوش مصنوعی، تلاش بسیاری از شرکت‌ها در به‌کارگیری آن ناکام مانده است. نتایج مطالعات آماری و نظرسنجی از هزاران مدیر اجرایی در مورد چگونگی به‌کارگیری هوش مصنوعی و تحلیل‌های پیشرفته در سازمان‌ها نشان می‌دهد که فقط ۸ درصد شرکت‌ها در فعالیت‌های اصلی خود به‌طور گسترده هوش مصنوعی را به‌کار می‌گیرند. بیشتر شرکت‌ها فقط طرح‌های آزمایشی موقتی را اجرا می‌کنند یا هوش مصنوعی را تنها در یک فرآیند کسب‌وکار خاص به‌کار می‌گیرند.

چرا فرآیند به‌کارگیری کند است؟ کندی فرآیند در بالاترین سطوح سازمان، بازتابی است از عدم موفقیت در قابلیت احیا آن سازمان. در بررسی‌ها و تحقیقات روی صدها مشتری، مشخص شده که پذیرش هوش مصنوعی در سازمان با چالش‌های فرهنگی و سازمانی مواجه می‌شود. مشاهده شده مدیرانی که از آغاز برای از بین بردن چالش‌ها اقدام می‌کنند می‌توانند به‌طور موثر از فرصت‌های ایجاد شده به واسطه حضور هوش مصنوعی بهره ببرند.

ایجاد تغییر

یکی از بزرگ‌ترین اشتباهاتی که مدیران مرتکب می‌شوند در نظر گرفتن هوش مصنوعی به عنوان فن آوری با قابلیت استفاده راحت و زودبازده است. آنها پس از تصمیم‌گیری برای اجرای چند طرح، شروع به سرمایه‌گذاری میلیون‌دلاری در زیرساخت داده، تخصص استفاده از داده، ابزارهای نرم‌افزاری هوش مصنوعی و توسعه مدل می‌کنند. برخی از این طرح‌های آزمایشی موفق به ایجاد سودهایی اندک برای سازمان‌ها می‌شوند. با این وجود ماه‌ها یا حتی سال‌ها بدون دستیابی به نتایج مطلوب و مورد انتظار مدیران سپری می‌شود. شرکت‌ها برای حرکت از طرح‌های آزمایشی به برنامه‌هایی در سطح سازمان، و از تمرکز بر مسائل خاص کسب‌وکار مانند بهبود طبقه‌بندی مشتری تا تمرکز بر چالش‌های بزرگ کسب‌وکار مانند بهینه‌سازی تجربه مشتری در تمامی مراحل مشکل دارند.

مدیران اغلب در قبل شرایط مورد نیاز برای بهره‌گیری از هوش مصنوعی تفکری محدود اتخاذ می‌کنند. درحالی‌که بدون شک فن آوری به‌روز و استعداد مورد نیاز است، به همان اندازه هم‌راستایی فرهنگ، ساختار و شیوه‌های کاری برای حمایت از استقبال گسترده هوش مصنوعی در میان کارکنان اهمیت دارد. با این

این وجود برای کارکرد موثر این رویکرد، افراد در همه سطوح باید به پیشنهادات الگوریتم‌ها اعتماد کنند و قدرت تصمیم‌گیری داشته باشند، که به معنای رها کردن رویکرد سنتی بالا به پایین است. اگر کارکنان قبل از اقدام مجبور به مشورت با یک مقام بالاتر باشند، چنین چیزی کاربرد هوش مصنوعی را محدود خواهد کرد. وقتی یک سازمان شیوه پیچیده دستی برای زمانبندی رخدادهای خود را با سیستم جدید هوش مصنوعی جایگزین کرد، فرآیندهای تصمیم‌گیری به طور چشمگیری دچار تغییر شدند. پیش‌تر، برنامه‌ریزان رخدادهای شرکت از اتیکت‌های رنگی، گیره و برجسب‌ها برای رهگیری تعارضات، ترجیحات مشارکت‌کنندگان و دیگر موارد مهم استفاده می‌کردند. آنها اغلب به حس درونی و اطلاعات مدیران ارشد اعتماد می‌کردند که آنها هم برای تصمیم‌گیری از حس درونی خود کمک می‌گرفتند. سیستم جدید به سرعت بازه گسترده‌ای از جایگشت‌های زمانبندی (برنامه‌ریزی) را تحلیل کرد و با استفاده از اولین الگوریتم صدها میلیون گزینه را به میلیون‌ها سناریو کاهش داد و سپس یک الگوریتم دیگر میلیون‌ها گزینه را به صدها گزینه محدود نمود و در نهایت برای هر مشارکت‌کننده بهترین زمانبندی‌های رتبه‌بندی کرد. سپس برنامه‌ریزان انسانی باتجربه، تخصص خود را به کار گرفتند تا با استفاده از داده‌ها و بدون نیاز به دریافت اطلاعات از مدیران تصمیم‌گیری نهایی را انجام دهند. برنامه‌ریزان به راحتی این ابزار را به کار گرفتند و به اطلاعات خروجی آن اعتماد کردند، زیرا در تنظیم پارامترها و محدودیت‌ها نقش داشتند و کاملاً آگاه بودند که تصمیم نهایی به عهده آنهاست.

از ذهنیت خشک و خطر‌گریز

تا ذهنیت چابک، تجربی و انعطاف‌پذیر

سازمان‌ها باید این ذهنیت را کنار بگذارند که یک ایده نیازمند پرورش کامل است یا اینکه یک ابزار کسب‌وکار قبل از به کارگیری باید تمامی ویژگی‌ها را داشته باشد. برنامه‌های هوش مصنوعی در اولین مرحله به کارگیری به ندرت دارای کارکردهای موردنظر هستند. رویکرد آزمایش و یادگیری، اشتباهات را به عنوان منبعی برای اکتشاف بازتعریف می‌کند که منجر به کاهش نگرانی از شکست می‌شود. دریافت به موقع بازخورد کاربر و استفاده از آن در نسخه بعدی به شرکت‌ها اجازه می‌دهد چالش‌های کوچک را قبل از تبدیل شدن به چالش‌های پرهزینه تصحیح کنند. سرعت توسعه افزایش پیدا می‌کند و تیم‌های کوچک متخصص هوش مصنوعی قادرند حداقل محصولات کاربردی را به جای چند ماه در چند هفته بسازند.

چنین تغییر بنیادی به آسانی اتفاق نمی‌افتد. برای ایجاد این تغییرات باید آماده‌سازی، انگیزش و تجهیز نیروی کار از سوی مدیران انجام گیرد. با این وجود مدیران باید خودشان قبل از هر چیز آماده باشند. بارها شاهد شکست پس از شکست بوده‌ایم که به خاطر فقدان درک عمیق از هوش مصنوعی در میان مدیران ارشد اجرایی اتفاق افتاده است. (در ادامه این موضوع را بحث خواهیم کرد که چگونه مراکز آموزشی تجزیه و تحلیل می‌توانند به مدیران برای رسیدن به چنین درکی کمک کنند.)

آماده‌سازی برای موفقیت

برای توجیه کارکنان و هموار ساختن راه به منظور به کارگیری موفق هوش مصنوعی، مدیران باید قبل از هر چیز چند موضوع مهم را مورد توجه قرار دهند: توضیح دلیل. یک داستان متقاعدکننده به سازمان‌ها برای درک ضرورت نوآوری در تغییر و چگونگی نفع‌رسانی آنها به همه کارکنان کمک خواهد کرد. چنین موضوعی به طور خاص در پروژه‌های هوش مصنوعی حیاتی است زیرا این نگرانی که هوش مصنوعی شغل‌ها را می‌گیرد مقاومت کارکنان برای پذیرش آن را افزایش می‌دهد. مدیران باید بینشی ارائه دهند که تمامی کارکنان را حول یک هدف مشترک گرد آورد. کارکنان باید اهمیت هوش مصنوعی برای کسب‌وکار و چگونگی وفق دادن خود با فرهنگ جدید بر اساس هوش مصنوعی را درک کنند. باید به آنها اطمینان داد که هوش مصنوعی به جای کمرنگ کردن و یا حتی از بین بردن نقششان،

آن را تقویت می‌کند.

(پژوهش‌ها نشان می‌دهد که

بیشتر کارکنان به جای جایگزین شدن با هوش مصنوعی نیازمند یادگرفتن استفاده از آن هستند.)

زمانی که یک شرکت بزرگ خرده‌فروشی در بخش فروش خود بخواهد کارکنانش را با استراتژی هوش مصنوعی آشنا سازد مدیریت، آن را به عنوان یک امر ضروری معرفی می‌کند. مدیران از تهدیدی سخن می‌گویند که فروشندگان دیجیتال ایجاد می‌کنند و اینکه چگونه هوش مصنوعی می‌تواند آن را با بهبود کارایی و پاسخ‌گویی عملیاتی دفع کند. با اعلام آمادگی برای مبارزه برای بقا، مدیریت بر نقش حیاتی که کارکنان باید ایفا کنند تأکید می‌کند.

به منظور ایجاد اشتراک دیدگاه مدیران و کارکنان شرکت، آنها توجه خاصی به کارکنانی معطوف می‌دارند که باعث توسعه ابزار جدید هوش مصنوعی شده‌اند، ابزاری که به بهینه‌سازی مجموعه محصولات و افزایش درآمد کمک می‌کند. چنین موضوعی باعث می‌شود دیگر کارکنان به این موضوع فکر کنند که چگونه هوش مصنوعی می‌تواند باعث بهبود و پیشرفت عملکرد آنها شود.

امیدواری برای تغییر موانع منحصربه‌فرد. برخی چالش‌ها مانند نگرانی کارکنان از کنار گذاشته شدن در سازمان‌ها متعارف است. اما فرهنگ یک سازمان همچنان می‌تواند خصوصیات ویژه‌ای داشته باشد که منجر به مقاومت شود. برای مثال، اگر یک شرکت مدیران ارتباطاتی دارد که افتخار آنها توجه به نیاز مشتری است، ممکن است این ایده که ماشین می‌تواند ایده‌های بهتری در مورد آنچه مشتری می‌خواهد داشته باشد را رد کنند و توصیه‌های مرتبط با محصول یک ابزار هوش مصنوعی را نادیده بگیرند. و مدیران هم در شرکت‌های بزرگ که معتقدند مقام آنها بر اساس تعداد افرادی است که بر آنها نظارت دارند ممکن است به تمرکززدایی تصمیم‌گیری یا کاهش گزارش‌ها که توسط هوش مصنوعی می‌تواند ممکن شود اعتراض کنند. در موارد دیگر، فرآیندهای فعالیت‌های جزیره‌ای می‌توانند مانع استقبال گسترده هوش مصنوعی شوند. سازمان‌هایی که بودجه را بر اساس عملکرد یا واحد کسب‌وکار تخصیص می‌دهند ممکن است به عنوان نمونه برای گردآوری تیم‌های چابک با تخصص‌های مختلف با مشکل روبه‌رو شوند. برخی راه‌حل‌ها می‌توانند با بازنگری در اینکه چگونه روش‌های نوآورانه در گذشته سبب غلبه بر موانع شده‌اند ایجاد شوند. دیگر روش‌ها شامل همراستایی ابتکارات هوش مصنوعی با ارزش‌های فرهنگ سازمانی است که ظاهراً نقش موانع را بازی می‌کنند. برای نمونه در یک موسسه مالی با تأکید بر فعالیت‌های مالی مشتری‌دار، مدیران بر قابلیت هوش مصنوعی برای تقویت روابط با مشتری تأکید می‌کنند. بانک با ایجاد دفترچه‌ای برای مدیران ارتباطات نشان داد چگونه پیوند تخصص‌ها و مهارت‌های آنها با توصیه‌های مرتبط با محصول هوش مصنوعی می‌تواند تجربه مشتریان را بهبود بخشد و درآمد و سود را افزایش دهد. برنامه پذیرش هوش مصنوعی همچنین شامل رقابتی برای تبدیل فروش با استفاده از ابزار جدید بود؛ و دستاوردهای برندگان در خبرنامه ماهنامه مدیرعامل برای کارکنان به نمایش گذاشته شد.

یک گروه تقریباً جدید از متخصصان یعنی تفسیرکنندگان تحلیل، می‌توانند نقش مهمی در شناسایی موانع ایفا کنند. این افراد پلی هستند برای پیوند مهندسان و دانشمندان از حوزه فنی با افراد حوزه کسب‌وکار - شامل بازاریابی، زنجیره تامین، تولید، مدیریت ریسک و غیره. تفسیرکنندگان مطمئن می‌شوند که برنامه‌های هوش مصنوعی توسعه داده شده متناسب نیازهای کسب‌وکار هستند و فرآیند پذیرش بدون مشکل اجرا می‌شود. در ابتدای فرآیند اجرا، ممکن است از کاربران نهایی نظرخواهی و رفتار آنها بررسی و گردش کار برای شناسایی و رفع مشکلات مطالعه شود.

نویسندگان: تیم فانتن، برایان مک کارتی، تامیم صالح،
منبع: Harvard Business Review

گفت‌وگو با برترین‌های سامان ۱۴۰۰

گفت‌وگو: جعفر تکبیری

سامان ۱۴۰۰، طرح تلاش و همدلی است

بانک و مشتریان کمک کند. وی سپس ادامه داد: درمجموع معتقدم که طرح سامان ۱۴۰۰ طرح تلاش بیشتر و همدلی میان کارکنان است و اگر امروز به‌عنوان بانکدار پشتیبان انتخاب شده‌ام به خاطر همدلی بالای همکاران در اجرای این طرح بوده است. این بانکدار برتر پشتیبان در خصوص آینده طرح نیز گفت: قطعاً اگر با همین قدرت با سامان ۱۴۰۰ پیش برویم، آینده بسیار روشنی در انتظار بانک سامان خواهد بود.



بانکدار برتر پشتیبان در طرح سامان ۱۴۰۰، معتقد است که اجرای طرح سامان ۱۴۰۰ باعث ایجاد تلاش بیشتر و همدلی میان کارکنان شده است.

فاطمه سیاحی که هم‌اکنون در شعبه سجاد مشهد مشغول به کار است و برای دومین بار توانسته بانکدار برتر پشتیبان شود، در خصوص سامان ۱۴۰۰ گفت: من در زمان اجرای این طرح کمی شوکه بودم اما بعد از عملیاتی شدن کامل آن، متوجه شدم طرح جامعی است که می‌تواند به

آموزش مشتریان را با سامان ۱۴۰۰ وفق دادیم

خصوص این طرح اطلاعات کافی نداشتند و ما از طریق آموزش‌های مکرر به مشتریان توانستیم آن‌ها را با سیستم وفق دهیم و حتی این روزها رئیس شعبه یک نفر را مأمور کرده تا محصولات الکترونیک مثل نت بانک و موبایل را برای مشتریان آموزش دهند و از این طریق مراجعات مشتریان به شعبه را کم کنند. فرهودپور سپس تصریح کرد: اجرای طرح سامان ۱۴۰۰ باعث پیشرفت شعبه نیز شده تا جایی که در تحقق اهداف شعبه فراتر از رقم رفتیم و توانستیم ۱۷۰ درصد اهداف را محقق کنیم.



بانکدار برتر پشتیبان در طرح سامان ۱۴۰۰ می‌گوید که برای موفقیت بیشتر در این طرح نیاز به ارائه آموزش‌های بیشتر است. علیرضا فرهودپور که توانسته از شعبه تبریز در بخش رشد فروش، پشتیبان برتر شود در خصوص سامان ۱۴۰۰ می‌گوید: طرح سامان ۱۴۰۰ در مجموع طرح بسیار خوبی است، اما معتقدم اگر کارکنان در بخش‌های مختلف شعبه جا به جا شوند، نکات مختلف بانک و فروش متقاطع را بهتر یاد می‌گیرند. وی به لزوم آموزش مشتریان در این طرح اشاره کرد و ادامه داد: مشتریان در

آموزش مشتریان فشار کار را کمتر می‌کند

انجام کار را بالا می‌برد و موفقیت را افزایش می‌دهد. به‌طور مثال در حوزه صدور بیمه، این نیاز احساس می‌شود و مطمئناً اگر آموزش بیشتری ارائه شود، همکاران می‌توانند سرعت صدور بیمه‌نامه را بالاتر ببرند. این کاربر برتر عملیات در خصوص هماهنگی مشتریان با طرح سامان ۱۴۰۰ نیز گفت: شعبه ما یک شعبه خدماتی است و طبعاً همیشه شلوغ است، به همین خاطر ما برای کاهش فشار کاری آموزش مشتریان را شروع کردیم تا آنان را ترغیب کنیم که خدمات خود را به صورت غیرحضوری دریافت کنند و خوشبختانه این آموزش‌ها نیز مؤثر بوده است.



بانکدار برتر عملیات دور دهم طرح تلاش عنوان کرد که اجرای سامان ۱۴۰۰ باعث هدفمند شدن کار در شعب شده است. سعید حسامی که توانسته از شعبه بازار کفایش‌ها در بخش رشد فروش بانکدار برتر عملیات شود، در خصوص طرح سامان ۱۴۰۰ عنوان کرد: سامان ۱۴۰۰ طرح بسیار خوبی است و باعث هدفمند شدن کارها شده و همه کارکنان بر اساس این طرح، وظایف خود را به خوبی انجام می‌دهند. وی سپس به لزوم دریافت آموزش بیشتر در اجرای این طرح اشاره کرد و ادامه داد: قطعاً ارائه آموزش بیشتر در خصوص سامان ۱۴۰۰ سرعت

موفقیت شعبه از موفقیت شخص مهم تر است

برنامه ریزی صورت گرفته، انجام دادم و تلاش کردم مطابق با روال سیستم پیش بروم. وی سپس ادامه داد: در مجموع موفقیت من چندان مهم نیست، بلکه مهم شعبه است که توانسته به این موفقیت دست پیدا کند و من این موفقیت را با همکارانم تقسیم می‌کنم که نقش مهمی در این اتفاق دارند.



بانکدار برتر عملیات معتقد است که در سامان ۱۴۰۰ موفقیت شعبه از موفقیت شخص مهم تر است. مریم پیرکندی که برای دومین بار متوالی توانسته بانکدار برتر عملیات از نظر تعداد فروش شود در خصوص دلایل موفقیت خود گفت: من در شعبه کار خود را مطابق

در سامان ۱۴۰۰ باید مسئولیت پذیر بود

این کاربر برتر همچنین تصریح کرد: امید است این روند رو به رشد با همکاری کلیه پرسنل و مدیران و رفع مشکلات و ناهمواری‌ها که طبیعتاً در سر راه هر طرح جدیدی است، هر روز کامل تر با قدرت پیش برود و باعث درخشش بانک سامان شود. لطفعلی پور در پایان به همکاران خود در بانک سامان توصیه کرد: تجربه ثابت کرده که همیشه پذیرش تغییر و انجام یک طرح جدید سخت بوده و معمولاً با مقاومت‌هایی روبرو می‌شود و همچنین در پروسه ارائه طرح و اجرای آن مطمئناً مشکلات و کاستی‌هایی پیش می‌آید که این امر با همکاری و همیاری کلیه همکاران به مرور قابل رفع و بهبود است. در نتیجه باید سعی در بهبود و طرح ایده جهت رفع مشکلات داشته باشیم و با مسئولیت پذیری راه را برای اجرا و به نتیجه مطلوب رسیدن طرح هموارتر کنیم.



کاربر برتر وصول مطالبات معتقد است که اجرای طرح سامان ۱۴۰۰ باعث پشتیبانی و پوشش بیشتر همکاران شده است. رامین لطفعلی پور که کارشناس برتر وصول مطالبات کلان شده در خصوص طرح سامان ۱۴۰۰ می‌گوید: طرح سامان ۱۴۰۰ باعث تفکیک خدمات بانکی تخصصی و غیرتخصصی شده و در نتیجه باعث کاهش فشار کاری بخصوص در شعب بانک شده است. وی ادامه داد: بر همین اساس، معاونت حقوقی و زیرشاخه‌های آن از جمله اداره پیگیری مطالبات کلان تشکیل شد که باعث بررسی و پیگیری پرونده‌های مطالبات کلان به صورت تخصصی تر و صرف زمان مناسب جهت بررسی و پیگیری این قبیل پرونده‌ها شد. بنابراین نظم پیش آمده باعث وصول و یا تسریع در اقدام پرونده‌هایی که مورد توجه بانک بوده شده است.

موفقیت سامان ۱۴۰۰ در صورت‌های مالی بانک مشهود بود

برسد. وی سپس ادامه داد: ما تأثیر اجرای طرح سامان ۱۴۰۰ را در صورت‌های مالی بانک مشاهده کردیم و این سوددهی خوب بانک حاصل اجرای موفق این طرح بود. این بانکدار برتر سپس در خصوص آینده طرح نیز گفت: قطعاً با ادامه این طرح، وضعیت بانک روز به روز بهتر خواهد شد و ما نیز تمام تلاش خود را می‌کنیم تا پرچم بانک سامان را بالا ببریم.



بانکدار برتر فروش عنوان کرد که در طرح سامان ۱۴۰۰ همه تلاش می‌کنند تا کارها به نتیجه خوبی برسند. صادق قنبری که از شعبه سیتی ستر اصفهان توانسته رتبه بانکدار برتر رشد فروش شود، در خصوص این طرح عنوان کرد: من برای دومین بار است که این رتبه را کسب می‌کنم و معتقدم که سامان ۱۴۰۰ باعث شده که با تفکیک شدن کارها، همه تلاش کنند تا کارها به نتیجه

سامان ۱۴۰۰ نگاه نوین و هوشمندانه به بانکداری است

پتانسیل مشتری سنجیده می‌شود. خراسانی همچنین با بیان اینکه در سیستم سامان ۱۴۰۰ فروش ایجاد خوشحالی می‌کند، ادامه داد: همین موضوع باعث شده که مشتریان نیز از خدمات بانک احساس مطلوبیت بیشتری کنند. این بانکدار برتر همچنین خواستار افزایش آموزش برای موفقیت بیشتر شد و ادامه داد: من نیاز به آموزش جامع و کامل با رویکرد بیمه را احساس می‌کنم و قطعاً ارائه این آموزش‌ها می‌تواند باعث افزایش موفقیت طرح سامان ۱۴۰۰ شود.



بانکدار برتر فروش معتقد است که سامان ۱۴۰۰ از شیوه‌های سنتی بانکداری عبور کرده و نگاه نوین و هوشمندانه‌ای به این مقوله دارد. حامد خراسانی که بانکدار برتر فروش در دهمین دوره طرح تلاش شده در خصوص طرح سامان ۱۴۰۰ می‌گوید: سامان ۱۴۰۰ یک نگاه نوین و هوشمندانه به بانکداری دارد و با عبور از شیوه‌های سنتی بانکداری، شیوه‌ای پویا را برای رسیدن به هدف ارائه داده است. وی سپس ادامه داد: در این طرح نگاه به مشتری تغییر پیدا کرده و در فروش، بیشتر

سامان ۱۴۰۰ همدلی و هماهنگی کارکنان را بیشتر کرده است

دست در دست هم دهند قطعاً موفق خواهند بود. وی سپس ادامه داد: با اجرای طرح سامان ۱۴۰۰، برخورد کارکنان با مشتریان بسیار بهتر شده و مشتریان دست خالی از شعبه بیرون نمی‌روند. افشاری در نهایت از تمامی همکاران، روسای شعب و سرپرست‌هایی که در مدت خدمت خود در بانک سامان با آنها همکاری بوده، تشکر و آنان را عاملی برای موفقیت خود معرفی کرد.



کارشناس برتر طرح سامان ۱۴۰۰ معتقد است که اجرای طرح سامان ۱۴۰۰، هماهنگی و همدلی بین همکاران را بیشتر کرده و باعث ایجاد رقابت صحیح در بین کارکنان شده است. آیت اله افشاری که در طرح سامان ۱۴۰۰ توانسته بهترین کارشناس وصول مطالبات از شعبه اصفهان شود، در خصوص این طرح گفت: کار ۱۴۰۰ ایجاد همدلی و هماهنگی بین کارکنان است و اثبات کرده که اگر همه کارکنان

سپاس رفتاری

ردیف	نام و نام خانوادگی	محل خدمت
۱	کلیه پرسنل	شعبه بلوار دریا
۲	واله سعیدی	شعبه بلوار دریا
۳	آقای فطین	شعبه ارومیه
۴	آقای صحت طلب	شعبه ارومیه
۵	عباس آهنگری	شعبه آصف
۶	سولماز ابوالشمس اصغری	شعبه آصف
۷	یعقوب مصری	شعبه آصف
۸	محمد عارفی	شعبه آصف



هَر رسید تراکنش جابان یک درخت است

پرداخت الکترونیک سامان، پیشرو در حذف رسید دوم



۷۲۴

www.724.ir



www.sep.ir



سامان جمشیدی
مدرس زبان آکادمی سامان

چگونه بهتر بنویسیم

بحث را پیرامون این موضوع متمرکز ساخت. به شکل حدودی، و البته نه قطعی، می توان گفت که نگارش ایمیل، هم نهشت با «نامه نگاری» ست. از این رو، آگاهی از اصول نامه نگاری و دستور زبان مرتبط با آن را میباید «پیش نیاز» نگارش «نامه های الکترونیکی» دانست. به اعتقاد نگارنده، پیش از نگارش، دو اصل مهم در مورد نامه را می باید در نظر داشت: یکی مخاطب و دیگری موضوع. اینکه ما به «چه شخصی» و در ارتباط با «چه موضوعی» می نویسیم، نه تنها تعیین کننده «لحن کلام» در نامه است بلکه که بر همه اجزای تشکیل دهنده آن - از لغات مورد استفاده تا دستور زبان و حتی «احوال پرسشی ابتدایی» گرفته تا علامت گذاری - تأثیرگذار است.

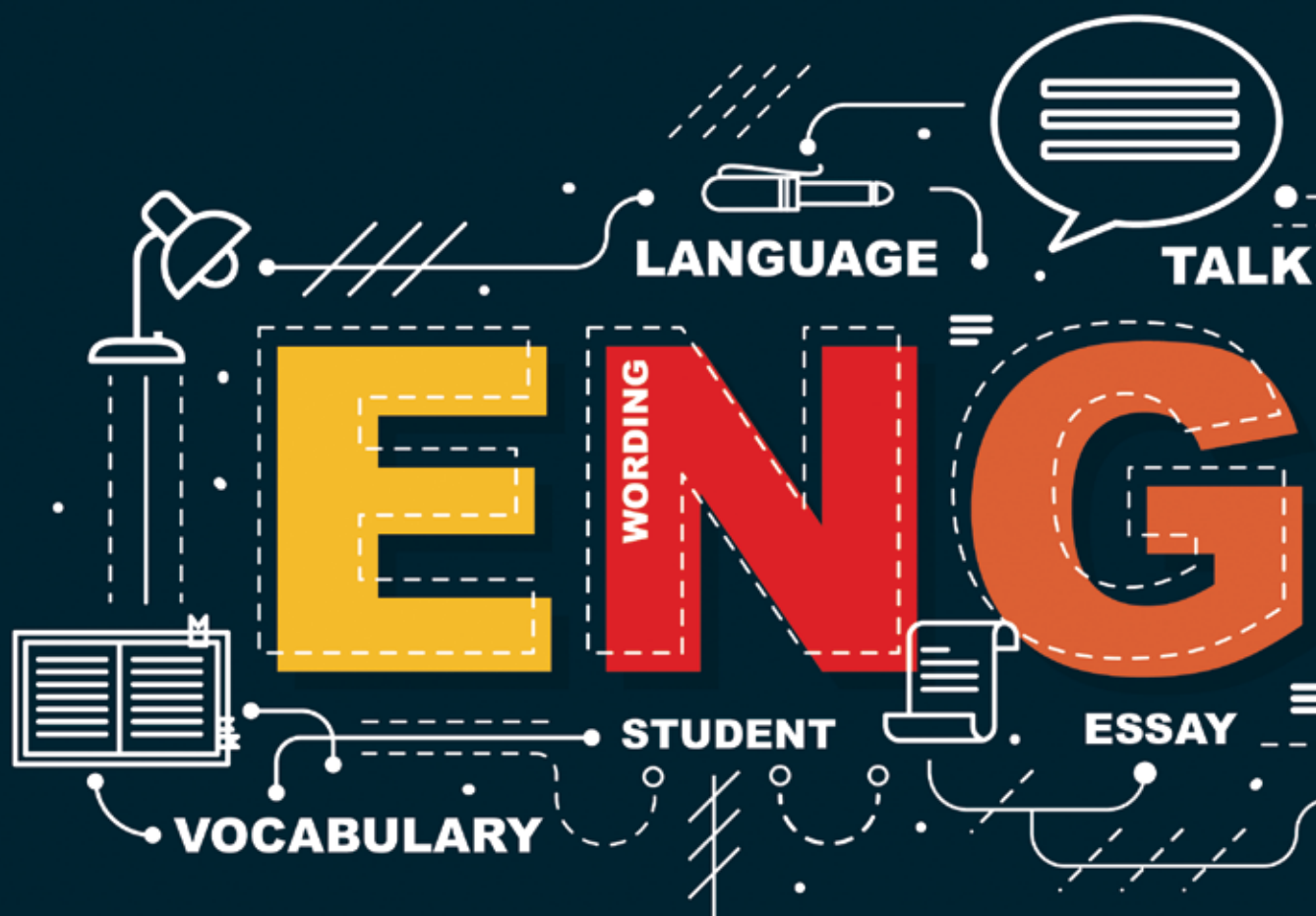
به عنوان نمونه، تصور کنید می خواهید در مورد نحوه استخدام در شرکتی خارجی، نامه ای به مدیر گزینش آن بنویسید. احتمالاً شما نه تنها نام، بلکه حتی جنسیت مخاطب را نمی دانید. همچنین، نامه قطعاً لحنی رسمی خواهد داشت. می باید در چنین نامه ای از شروع و پایانی بسیار رسمی بهره جست و از «مخفف نویسی» - حتی در موارد گرامری - اجتناب نمود. برای نمونه به جای I'm می باید از I am و یا به جای it's می باید از it is استفاده کرد.

حتی اگر اسم شخص مخاطب را میدانیم، نباید در شروع، وی را به اسم کوچک خطاب کنیم و می باید از عنوان درست استفاده نماییم. البته، مردم کشورهای پیشرفته، معمولاً لحن غیررسمی را، حتی در موارد رسمی، ترجیح می دهند اما تا زمانی که مخاطب ما تغییر لحن نداده، ما موظف به رعایت اصول «رسمیت کلامی» هستیم. لطفاً به مثال زیر که در آن شما از مسئول مربوطه در شرکت هدف، از شرایط خودتان گفته و ابراز تمایل به استخدام می نمایید، توجه کنید:

در باب اهمیت یادگیری زبان انگلیسی و نیاز روزمره به آن، بارها صحبت کردیم و نیز پیرامون مهارت های مختلف زبانی و تفاوت های آن ها نیز مطالبی عنوان شد. در همین راستا، شاید خالی از فایده نباشد که به مبحث «نگارش زبان انگلیسی نیز» اشاره ای نماییم. امروزه در بسیاری از موارد، افراد، نیازمند روانی کلام نیستند؛ بلکه به دلایل گوناگون، در «تنگنای نگارش» زبان انگلیسی قرار گرفته اند. این نیاز برای کسانی که در شرکت های صادرات و واردات مشغول فعالیت هستند، یا متقاضیان اخذ پذیرش جهت ادامه تحصیل در خارج از کشور و یا هر کس که به نحوی درگیر ارسال و دریافت ایمیل (نامه های الکترونیکی) هست، ملموس تر است، به شکلی که آینده شغلی یا تحصیلی شان تا اندازه بسیار زیادی به برقراری ارتباط مناسب با افراد یا اداره های خارجی بستگی دارد.

همه ما داستان های خنده دار و در عین حال تأسف بار «گاف های» عجیب نگارشی از سمت فدراسیون ها یا حتی دوایر دولتی با ارگان های خارجی و تبعات سخت آن برای کشور را شنیده ایم. چیزی که بر تعجب نگارنده می افزاید، عدم وجود همت جدی یکپارچه در سطوح مدیریتی کلان کشور جهت رفع این ضعف بزرگ است. به هر شکل، حتی زمانی که راه حلی ملی و سازمان یافته در دستور کار نیست، خود شخص می تواند با انجام تمرین درست شخصی، تا حد زیادی از این دور باطل خارج گردد. اما سؤال اینجاست: چگونه؟

در ابتدا می بایست مشخص شود نوع دقیق نیاز شخص به کدام حیطه نگارش است. با پیش فرض اینکه اغلب، ایرانیان در پی ارسال ایمیل یا همان پست الکترونیکی، به اشخاص حقیقی و حقوقی در خارج از کشور هستند، می توان



Hi dear Robert,

How're you? I hope you're all doing great. As you might know, me and my wife have been thinking about moving out to England and the other day, quite by chance, I came across your company's ad for a marketing agent recruitment.

Based on what you already know of me, do you frankly think I stand a chance of being employed there?

I know you are busy pal but your reply can be a decision-changer for us here.

Say hello to Susie for us and hope to host you again here in no time.

Best,

Sajjad

قدر مسلم، آنچه می‌بایست برای پیشرفت نگارش انجام داد، «خواندن» ده‌ها و شاید صدها نامه و ایمیل استاندارد و صحیح، یادداشت‌برداری از جملات و نکات دستوری پرتکرار و مفید، توجه بیشتر به قواعد زبانی، تمرین نگارش (و تصحیح آن توسط فردی واجد شرایط) و نیز توجه به موضوع و مخاطب نامه است. یاد داوری می‌شود، همان‌طور که در مقالات قبل به آن اشاره شد، «خواندن» الگوهای درست، مقدمه کسب توانایی در «نوشتن» است. از آنجایی که موضوع فوق، زیاد مورد توجه قرار می‌گیرد، در آینده بیشتر به آن خواهیم پرداخت. پیروز باشید.

Dear Sir/Madam,

I, the undersigned, have been working in XXX Investment Bank since ۲۰۱۰ as the marking division deputy. As I have majored in economics (BA) and Marketing (MA), my current position perfectly fits my qualifications.

As my family and I have been weighing our migration chances and also due to the significant fact that your organization enjoys international reputation, I am wondering if you deem me as a suitable option for the vacancy you have recently advertized.

Attached, you can find my resume which includes further details.

If there are any queries about me and the reasons of my application, I will be more than happy to explain and clarify.

Awaiting your kind response in anticipation.

Respectfully,

Sajjad Mazaheri

حالا تصور کنید یکی از دوستان شما در شرکت مذکور مشغول به کار است و شما می‌خواهید به شکلی غیررسمی از وی در مورد جزئیات و نیز درصد شانس خود در روند استخدامی سؤال کنید. در این حالت نامه احتمالاً به این شکل درمی‌آید:



عکس دسته جمعی
همکاران شعبه همدان





جشن بیست سالگی بانک
سامان شعبه کرمانشاه







بانک سامان بر گزیده جشنواره انتشارات روابط عمومی شد

بانک سامان در چهاردهمین جشنواره ملی انتشارات روابط عمومی، توانست در بخش مجلات سه جایزه را از آن خود کند.

به گزارش سامان رسانه، در این جشنواره ملی که توسط انجمن متخصصان روابط عمومی و با هدف انتخاب و معرفی بهترین الگوها و عملکردها در زمینه انتشارات روابط عمومی برگزار شد، بانک سامان محصولات مختلف خود در حوزه روابط عمومی نظیر کتاب دارایی بافی، کتاب بانکداری خرد و مجله سامان را در معرض قضاوت داوران قرار داد. شایان ذکر است هیات داوران جشنواره با ارزیابی و بررسی دستاوردها و عملکرد عرضه شده توسط روابط عمومی دستگاه‌های مختلف کشور در بخش رقابتی جشنواره، در نهایت تندیس زرین و لوح سپاس رتبه نخست بخش سرمقاله، رتبه دوم بخش مصاحبه و رتبه سوم بخش گزارش را به روابط عمومی بانک سامان و نشریه سامان اهدا کرد.

شایان ذکر است نشریه سامان به عنوان یکی از قدیمی ترین و پرتیراژترین نشریات بانکی کشور با مدیر مسئولی فرشته ضرابیه و سردبیری ناصر بزرگمهر با انتشار ۱۴۶ شماره و پانزده سال سابقه در حال فعالیت است.





اینترنت اشیاء و صنعت بانکداری

| نویسنده: مونا رافعی |
| سید امیر سید حسینی |

تلفن همراه به آنها مشاوره می‌دهند و یک رویکرد مشابه را می‌توان با توجه به عادات مصرف‌کنندگان در نظر گرفت ضمن آنکه راه‌های متعددی برای بانک‌ها وجود دارد که با مشتریان خود ارتباط برقرار کنند (با ارائه مشاوره و پاداش در زمینه‌های مختلف زندگی، نه لزوماً مالی) که این به نوبه خود وفاداری مشتری را افزایش خواهد داد. به همین ترتیب آنها نیاز دارند زنجیره ارزش خود را مانند تامین‌کنندگان، خرده‌فروشان، توزیع‌کنندگان و نیز بینش‌های مشتری به‌دست آورند که این اطلاعات از مشتری به بانک‌ها کمک خواهد کرد تا خدمات دارای ارزش افزوده، کمک‌های مالی و محصولات سفارشی را برای اطمینان از موقعیت برد - برد برای هر دو طرف فراهم کنند. یک ویژگی مهم دیگر که بانک‌ها می‌توانند با استفاده از اینترنت اشیاء مورد استفاده قرار دهند، پیش‌بینی تقلب در تراکنش‌های کارت اعتباری یا بدهکار است. هنگامی که یک مشتری از کارت خود استفاده می‌کند، با تایید محل دستگاه تلفن همراه یا دستگاه و محل معامله، بانک می‌تواند با اطمینان معامله را تایید یا رد کند.

بانک‌ها ممکن است از فناوری اینترنت اشیاء در تولید فرصت‌های فروش هوشمندتر و شخصی‌تر برای مشتری استفاده کنند. اینترنت اشیاء همچنین به بانک‌ها در نوآوری و ابداع راه‌های بهتر برای بهبود مدیریت ریسک، کاهش هزینه و بهبود بهره‌وری کلی عملیاتی کمک خواهد کرد. مشتریان می‌توانند در هر زمان و مکانی، دیدگاه بسیار جامع‌تر از امور مالی خود داشته باشند و همچنین بانک‌ها می‌توانند راه‌حل‌ها و محصولاتی مخصوص هر مشتری را ارائه دهند. در این صورت کاربران می‌توانند در هر زمان بهترین تصمیم‌گیری را در مورد امور مالی خود داشته باشند.

کسب اطلاعات گسترده از داده‌های قابل دسترس برای بانک‌ها، از اطلاعات مربوط به املاک مسکونی و تجاری گرفته تا اطلاعات شخصی افراد در شبکه‌های اجتماعی، عادات افراد در خرج کردن، طبقه‌بندی پرداخت بدهی‌ها و... به بانک‌ها اجازه می‌دهد تا در موقعیت‌های مختلف، تصمیم‌گیری بجا و درستی داشته باشند. برای مثال سنسورهای بیومتریکی و موقعیتی، تعداد رفت‌وآمدها و حضور فیزیکی افراد در شعب بانک و همچنین دوربین‌های تشخیص چهره افراد، حضور افراد و مشتریان با اهمیت برای بانک را در شعبه به کارمندان اطلاع می‌دهد. در نتیجه با شناسایی افراد، خدماتی مختص آن‌ها ارائه خواهد شد و سطح رضایت مشتری را بالا خواهد رفت. همچنین با نصب سنسورهای تشخیص بیومتریکی بر روی دستگاه‌های خودپرداز و کیوسک‌های بانک‌ها، هنگامی که مشتری به یکی از خودپردازهای بانک مراجعه می‌کند، با شناسایی مشتری و زمینه ارتباط او با بانک مورد نظر، می‌توان براساس نیازهای او

اینترنت اشیاء (IoT) یک شبکه از دستگاه‌های متصل به اینترنت است که داده‌ها را ارسال و دریافت می‌کند و بهتر است از آن به‌عنوان اینترنت همه چیز یاد کرد، جایی که در آن دنیای واقعی، فیزیکی و مجازی با یکدیگر در تعامل هستند. این ارتباط مستقل بین اشیاء است که به بهینه‌سازی عملیات، کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و بهبود زندگی کمک می‌کند.

در این مقاله به این موضوع می‌پردازیم که چگونه اینترنت اشیاء به خدمات مالی و بانکی کمک می‌کند تا ارزش بیشتری برای مشتریان ایجاد کند. در واقع می‌توان گفت که اتفاقی مهم و بزرگ در آینده خدمات مالی است. در این بستر همه نقاط و دستگاه‌های متصل، تجربه مشتری را در بانکداری تغییر می‌دهند. در چند دهه گذشته، اینترنت از مجموعه‌ای از اسناد به‌هم پیوسته به شبکه‌ای از مردم، برنامه‌ها و دستگاه‌ها تکامل یافته و پس از گذشت چند سال، استفاده از دستگاه‌ها از میلیون به میلیارد افزایش یافت، به این معنا که زمان صرف شده در این دستگاه‌ها به‌طور مداوم افزایش یافته است تا جایی که امروزه بیان می‌شود ۷۵ درصد جمعیت جهان به اینترنت دسترسی دارند و بیش از ۶ میلیارد دستگاه به هم متصل هستند. اینترنت اشیاء میلیاردها دستگاه را با اتصال به هم تبدیل به یک سیستم هوشمند می‌کند. هنگامی که این دستگاه‌ها و سیستم‌های هوشمند داده‌ها را در فضای ابری به اشتراک می‌گذارند و شروع به تجزیه و تحلیل می‌کنند، می‌توانند کسب و کار ما، زندگی ما و دنیای ما را با روش‌های بی‌شماری متحول کنند.

مزایای اینترنت اشیاء در خدمات بانکی

مشتریان از دستگاه‌های هوشمند برای دسترسی به داده‌ها استفاده می‌کنند و به بانک‌ها این امکان را می‌دهند که دسترسی به خدمات آسان را برای تمامی مشتریان تامین کند. بانک‌ها می‌توانند با کمک اینترنت اشیاء، استفاده از خودپردازها در مناطق خاص را مورد تجزیه و تحلیل قرار داده و بعد نسبت به نصب دستگاه‌های خودپرداز بسته به حجم مصرف، افزایش یا کاهش ایجاد کنند. همچنین بانک‌ها می‌توانند از داده‌های اینترنت اشیاء برای نزدیک‌تر کردن خدمات به مشتریان از طریق ایجاد کیوسک‌ها و افزایش دسترسی خدمات به مشتریان استفاده کنند؛ همراه با در اختیار داشتن دید کامل از امور مالی مشتری در زمان واقعی. بانک‌ها می‌توانند نیازهای مشتریان را از طریق داده‌های جمع‌آوری شده پیش‌بینی کنند و راه‌حل‌ها و مشاوره‌هایی را ارائه دهند که می‌تواند به مشتریان کمک کند که تصمیمات صحیح و هوشمندانه‌ای اتخاذ کنند.

در دنیای مرتبط «اشیاء» بانک‌ها با مشتریان ارتباط برقرار می‌کنند و از طریق



خودروی مشتری نمایان شوند، نیاز است که به طور کامل محافظت شوند تا از آن‌ها سوءاستفاده نشود.

در نتیجه ابزارهایی مانند رمزگذاری برای محافظت از داده‌ها و ابزارهای احراز هویت برای مجوز دسترسی به این داده‌ها تنها توسط کسانی که مجاز به آن هستند، حیاتی است. در آینده‌ای بسیار نزدیک ما شاهد استفاده گسترده و متداول از ابزارهای تشخیص هویت بیومتریکی مانند نرم افزار تشخیص صدا و اسکن قرنيه چشم، در راستای شناسایی مشتریان بانک برای ایجاد امنیت مورد نیاز بانک‌ها خواهیم بود.

با وفور دستگاه‌های اینترنت اشیا، بانک‌ها تصویری بسیار دقیق‌تر و با جزئیات بیشتری از مشتریان خود خواهند داشت که همچنین بدین معناست که بانک‌ها نیازمند لایه‌های بیشتر امنیتی در تمام اکوسیستم اینترنت اشیا می‌باشند. با گسترش سطح استفاده از اینترنت اشیا و دستگاه‌های متصل به یکدیگر، مجرمان سایبری موقعیت‌ها و فرصت‌های بیشتری برای نفوذ و هک کردن شبکه وجود دارد چرا که نقاط ورودی و دستگاه‌های متصل بیشتری وجود دارند که می‌توانند از طریق آن وارد شوند. همه‌ی اینها بدین معنی است که اگر بانک‌ها بخواهند به طور گسترده از مزایای این تکنولوژی استفاده کنند، ابتدا نیاز است که امنیت لازم را در تمامی سطوح ایجاد کنند و اعتماد کاربران را جلب نمایند.

نتیجه

با توجه به روند افزایشی میزان استفاده و استقبال از تلفن همراه توسط مشتریان پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۲۰ شاهد استفاده حداقل ۶ میلیارد نفر از این سیستم خواهیم بود. در نهایت می‌توان گفت افزایش استفاده از وسایل توسط مشتریان منجر به افزایش داده‌های اینترنت اشیا خواهد شد و زندگی را تغییر خواهد داد و روش انجام کسب‌وکار را متحول خواهد کرد. امروزه همه‌چیز به هم متصل است، بی‌سیم یا باسیم. بانک‌ها باید داده‌های اینترنت اشیا را به اطلاعات با ارزش تبدیل کنند و در نتیجه سهم بازار خود را افزایش داده و خدمات بهتری را به مشتریان خود ارائه کنند.

منابع:

[۱] روزنامه دنیای اقتصاد
[۲] <http://gssint.com>

خدماتی را پیشنهاد داد. قطعا تبلیغات شخصی‌سازی شده باعث جلب توجه مشتری شده و می‌تواند تأثیر بسزایی بر روی فروش بیشتر خدمات و محصولات داشته باشد. همچنین بانک‌ها از این طریق می‌توانند نظارت بیشتری بر عملکرد مشتریان و سرمایه‌گذاران بزرگ خود داشته باشند. مثلاً با استفاده از اینترنت اشیا و نصب دستگاه‌های سنسور در انبار وام گیرنده، بانک‌ها می‌توانند کالاهای خام و موجودی را ردیابی کنند. با استفاده از این اطلاعات ردیابی‌شده، بانک‌ها می‌توانند تعادل حساب خود را تعیین کنند و اطمینان حاصل کنند که یک وام زمانی پرداخت می‌شود که موجودی کالا فروخته می‌شود. این امر به بانک‌ها کمک می‌کند تا هزینه‌های سربار ردیابی را کاهش دهند و همچنین باعث توقف انجام اقدامات و شیوه‌های جعلی وام‌گیرندگان در این خصوص می‌شود.

مثالی دیگر می‌تواند استفاده بانک‌ها از نوع جدیدی از سنسور باشد که فعالیت و وضعیت کسب‌وکارهای صنعتی و کشاورزی خرده‌فروشی را کنترل می‌کند، نظیر دستگاه‌های کنترل‌کننده تولید یا سنسورهای کشاورزی که وضعیت زمین‌های کشاورزی را نظارت می‌کنند. در کشاورزی به طور خاص، یکی از مزایای اصلی این تکنولوژی برای بانک این است که به کشاورزان و بانک‌های آنها اجازه می‌دهد تا به طور مداوم محصولات کشاورزی و دامداری را ارزیابی و ارزش‌گذاری کنند و همچنین عملکرد، دارایی و ارزش کلی کسب و کار را ارزیابی نمایند. بانک‌ها با در دست داشتن این اطلاعات می‌توانند در زمان مناسب در حوزه کشاورزی سرمایه‌گذاری نمایند.

چالش‌های امنیتی جدید برای بانک‌ها در دوره اینترنت اشیا

طی پنج تا ده سال آینده، صنعت بانکداری شاهد تغییرات عمده‌ای در تکنولوژی اینترنت اشیا خواهد بود که این به نوبه‌ی خود مسائلی جدیدی در حوزه امنیت مطرح می‌کند. در عصری که تمام اشیا از طریق اینترنت به یکدیگر متصلند، موضوع امن بودن اطلاعات کاربران بسیار حائز اهمیت است و عملکرد مناسب بانک‌ها می‌تواند موجب جلب رضایت و اطمینان مشتریان گردد.

برخی اطلاعات حساس، از سابقه‌ی مالی مشتریان گرفته تا محل زندگی آن‌ها، زمانی که در حال ذخیره‌سازی و یا جابجایی در شبکه هستند به طور بالقوه هدفی برای هکرها می‌باشند. ممکن است شخصی در خودروی هوشمند خود، بخواهد حساب بانکی خود را چک کند. اطلاعات این حساب بانکی چه زمانی که در بانک اطلاعاتی ذخیره هستند و چه زمانی که در شبکه حرکت می‌کنند تا در

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب /باجه ها
۱	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش ارغوان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	آقای جلیلزاده
۲	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موحد دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۲۳۴۰۲	۲۶۴۵۰۷۴۳	آقای کریمی
۳	الهیّه	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهپار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۳	۲۶۲۰۰۹۳۸	خانم قدیمی
۴	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیر کبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	آقای پرومند
۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	آقای نودست
۶	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار بهزادی، نبش غربی خیابان ماکوئی پور، پلاک ۱۹	۲۶۸۰۲۶۳۰-۲۶۸۰۲۳۲۷	۲۶۸۰۲۹۰۱	آقای آهنگری
۷	آفریقا	۸۰۱	تهران، بزرگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۸۷۴۵۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	آقای نیری
۸	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۹۰۸-۲۶۲۱۹۶۵۱	۲۶۲۱۹۷۱۳	خانم بابایی
۹	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلپوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۸۱	۵۵۵۷۵۷۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	آقای حیدرهای
۱۰	بازار کفاشها	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سبزه میدان، بازار کفاشها، نبش بازار خیاطها، پلاک ۶۴	۵۵۸۰۸۴۸۲-۵۵۱۵۱۸۰۲	۵۵۶۱۶۰۷۳	آقای سروری
۱۱	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روبروی کوچه باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	خانم حکیمی
۱۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر باستوریزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۶۶۸۱۵۹۲۸-۶۶۸۱۵۹۶۹	۶۶۸۱۶۰۰۸	آقای باغستانی
۱۳	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۸۵۶-۷	۲۲۳۵۷۶۰۵	خانم قندیان
۱۴	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۳۶۳۸۱۸-۸۸۵۷۸۱۷۱	۸۸۳۶۶۷۶۹	خانم سعیدی
۱۵	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۸۲۶	آقای پرند
۱۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۷۶۰۹۰-۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	آقای جلالی
۱۷	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین اینار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	آقای حاجی حیدری
۱۸	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۵۵۷-۸	۲۲۵۹۷۵۴۰	آقای سماک
۱۹	شعبه ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۲۹۱۳۶۱۸	۲۶۶۴۵۷۱۵	آقای اسلامی
۲۰	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرافی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	آقای عهدی
۲۱	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادل	۳۳۳۳۳۱۴۰-۴۱	۳۳۳۳۳۱۴۳	آقای رنجبر
۲۲	تالار بورس	-	خیابان حافظ، نبش کوچه هاتق، سازمان بورس اوراق بهادار، پلاک ۱۹۲	۶۶۷۴۰۴۲۴-۵	---	---
۲۳	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰	۴۴۶۹۲۲۵۲	آقای حسینی
۲۴	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۱۷۵۵۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	آقای باقری نیا
۲۵	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه بارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۲-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	خانم طرفی نژاد
۲۶	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پایین تر از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سرفرد، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۹	۴۴۴۹۵۲۲۸	آقای احمدی
۲۷	خیابان آذربایجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذربایجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	آقای صالحی کیا
۲۸	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۵۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	خانم خوش صحبت
۲۹	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۶۶۹۷۶۳۹۴-۶۶۹۷۶۳۹۲	۶۶۹۷۵۹۳۸	آقای امیری
۳۰	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	آقای میرحسینی نیری
۳۱	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سه رودی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	آقای البرزی
۳۲	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۶۰۳۳۸	آقای بیات
۳۳	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۶۱۶۴۸۶ و ۸۸۶۲۹۱۰۱	۸۸۶۲۸۶۳۷	خانم حاجی بابایی
۳۴	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	آقای جمشیدیان
۳۵	خیابان لواسانی	۸۵۵	تهران، کامرانیه، خیابان لواسانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳، ۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	خانم میرزایی
۳۶	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷، ۱۲	۳۳۹۹۸۰۰۹	آقای عینی
۳۷	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	خانم آیت النبی
۳۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۹۰۶۱۷۸-۸۸۸۰۵۷۵۳	۸۸۸۰۷۵۹۲	آقای رضازاده
۳۹	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۶۶۴۰۳۲۲-۲۶۶۴۰۳۲۰	۲۶۶۴۰۳۰۸	خانم طرّفه نژاد
۴۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روبروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخار (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۵	۸۸۹۸۲۱۹۴	آقای ملامحمدی
۴۱	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۹۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	آقای طاهری

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/باجه ها
۴۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	خانم رضایی
۴۳	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۶۶۵۶۲۴۹۹-۶۶۵۶۲۶۱۵	۶۶۵۶۲۸۶۵	آقای سلگی
۴۴	سرو	۸۶۶	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۹۲۸-۲۲۰۹۴۶۱۳	۲۲۰۶۴۱۴۶	خانم رضاییان مقدم
۴۵	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۲-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	آقای سلمانی
۴۶	سی تیر	۸۴۹	تهران، خیابان جمهوری، خیابان سی تیر، پلاک ۶۵	۶۶۷۵۰۴۱۴-۱۸	۶۶۷۵۰۲۳۶	آقای غفوری
۴۷	شمس آباد - میدان ملت	۸۷۲	تهران، شمس آباد، خیابان استاد حسن بنا، بالاتر از میدان ملت، نبش خیابان شهید شاهرخ عیدی، پلاک ۷۷۱	۲۲۵۳۰۱۵۶-۲۲۳۱۷۹۶۸	۲۲۵۳۰۱۴۶	آقای خیری
۴۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی(بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۹-۵۵۹۷۰۷۴۲-۳	۵۵۹۷۰۷۳۰	آقای دانش بقا
۴۹	شهر قدس	۸۷۸	تهران، شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، روبروی پارک آزادگان، پلاک ۳۸	۴۶۸۳۲۳۳۰-۴۶۸۳۲۳۳۸	۴۶۸۳۲۴۱	آقای طلایی
۵۰	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	خانم رحیمی
۵۱	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان - فاز ۱ - خیابان نفیسی، روبروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۰۳ و ۴۰۴۴۶۸۸۵	۴۴۶۵۶۸۹۶	آقای احسنی
۵۲	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۶۹-۴۴۷۳۸۹۵۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	آقای هادیان
۵۳	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نبش خیابان محسنی)	۶۵۳۶۹۰۲۱،۳-۶۵۳۶۸۹۶۵	۶۵۳۶۸۹۶۲	آقای کریمی
۵۴	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۵۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۵۱۷	آقای کاهه
۵۵	فروودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالن ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۰۹-۵۵۶۷۸۴۱۱-۱۲	۵۵۶۷۸۴۱۰	آقای حسینی
۵۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجر بن عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۳۲۳۵۰-۵۴	۷۷۷۳۲۳۵۵	آقای بیات
۵۷	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجر بن عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۱۸۶-۷۷۳۷۰۳۶۸	۷۷۳۷۰۴۴۱	آقای باقی
۵۸	قلهک	۸۶۸	تهران، خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، نبش کوچه خلیل پور، پلاک ۱۴۹۸	۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۱۵۰۹	آقای صفری
۵۹	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روبروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۲۳۴۴۵۸-۲۲۲۳۴۴۲۷-۸	۲۲۲۳۴۲۵۸	خانم خسروی
۶۰	کریم خان زند	۸۷۳	تهران، خیابان کریمخان زند، نرسیده به میدان هفت تیر، پلاک ۴۲	۸۸۸۴۵۹۷۲-۸۸۸۴۵۹۴۲	۸۸۸۴۶۱۹۰	آقای توکلی
۶۱	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۲۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵، ۹	۸۸۴۸۵۷۸۷	آقای عبدلی
۶۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۶۴۹۹۸	آقای تفرشی
۶۳	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی(مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	آقای ساعی نیا
۶۴	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۶۸۰۲۴۵۳-۲۶۸۰۲۴۰۹	۲۶۸۰۲۴۶۱	آقای یوسفی پور
۶۵	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۳	۸۸۶۲۷۵۱۷-۸۸۶۲۷۴۴۸	۸۸۶۲۶۷۳۱	آقای عامری
۶۶	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان معیری، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵، ۸۵، ۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	آقای قاسمی
۶۷	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۴۷۲۹	آقای سیفی
۶۸	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بیهقی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۶۹۰۶-۸۸۵۱۶۹۰۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	آقای حمیدیا
۶۹	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۱۳۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	آقای عباسزاده
۷۰	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۵۹۹۷۹-۲۲۹۶۰۰۱۳	۲۲۹۵۹۹۰۹	آقای لاجوردی
۷۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴، ۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	آقای میرزاخانی
۷۲	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۲۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	آقای قنبرزاده
۷۳	میدان ونگ	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونگ، نبش خیابان برادران شریفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۴۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	آقای رشیدی
۷۴	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۲۴۴۵۱-۴	۲۲۹۲۴۴۶۳	آقای نصیری
۷۵	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۳۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	آقای لک
۷۶	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، روبروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۲۶۱۱۷۲۰۱-۲۶۱۱۷۱۹۲-۴	۲۶۱۱۷۱۹۵	آقای رسانی فر
۷۷	هایپر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خریدهایپر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۸۶-۴۴۱۶۷۱۸۲-۸۳	۴۴۱۶۷۱۹۹	خانم قاسمی
۷۸	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۲۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۲۱۷۲۵۹۰	آقای رسولی
۷۹	یافت آباد	۸۱۷	تهران، بزرگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۲ و ۲۰۵	۶۶۲۱۰۱۴-۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۲۳۷۱۱۰	آقای فرج زاده

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۰	اراک	۹۵۶۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۳۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۵۰۹۵۷	آقای کریمی
۸۱	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۳۶۰۱-۸	۰۴۵-۳۳۲۵۳۵۰۱	آقای ستاری
۸۲	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، روپرویی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	خانم امامی
۸۳	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۲-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	آقای نامی فر
۸۴	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نیش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	آقای رحمانی
۸۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نیش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۲۲۰۶۰۷۴	۰۳۱-۳۲۲۰۶۰۷۹	آقای غیور
۸۶	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۴۱۲۲۷۲-۵	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	---
۸۷	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (نقش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۶-۹	۰۳۱-۳۲۲۷۴۲۶	آقای سبزه زار
۸۸	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۶۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۶۲۶۹۴۰۹	آقای سیف الدینی
۸۹	سیتی ستر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شور، مجتمع سینما ستر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	آقای مستاجران
۹۰	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴-۶	۳۳۹۲۰۷۴۵۰۶۱	خانم حیاتی
۹۱	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روپرویی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۳۳۳۳۱۵۲	آقای کلهر
۹۲	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نیش خیابان امیرکبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	آقای چنگیزیان
۹۳	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی (ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۲۹۶۴۳۵	آقای ملکی پاشا
۹۴	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روپرویی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	آقای اساسه
۹۵	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی (ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۲۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۲۴۷۳۴۸	آقای رمضانعلی پرور
۹۶	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سراه دلتشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۰۲-۸	۰۷۶-۳۲۲۳۵۳۳۰	آقای ساردونی
۹۷	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۳۵۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۳۵۲۳۲۵	آقای فرشیدفر
۹۸	۱۷شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	آقای رضایی اقدم
۹۹	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نیش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۲	۰۴۱-۳۳۲۹۳۲۶۰	آقای ظهیری
۱۰۰	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارانی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۲۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۲۴۶۲۶۳	آقای میرزایی
۱۰۱	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نیش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۳۳۷۵۱۰	آقای نیک عهد
۱۰۲	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر (عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایرداک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۳۳۱۰۸۰۰	۰۴۱-۳۳۳۱۱۵۵	آقای محمودی
۱۰۳	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۰	۰۶۶-۳۳۳۳۵۵۹۱	آقای راهنمایی
۱۰۴	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شعار	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۲۱۱۴۷۱۳	آقای بابک دولتی
۱۰۵	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۲۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۲۲۱۰۲	آقای ابوطالبی
۱۰۶	زاهدان	۹۱۳۱	خیابان امیرالمومنین، بین خیابان امیرالمومنین ۲۷ و ۲۸	۰۵۴-۳۳۲۸۲۸۵	۰۵۴-۳۳۲۶۳۲۸۲	آقای شهرکی
۱۰۷	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۲۰۶۵۴-۶۰	۰۲۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	آقای ففغوری
۱۰۸	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سراه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۶۱	آقای طاهری
۱۰۹	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس	۰۲۳-۳۳۳۳۶۶۵۲	۰۲۳-۳۳۳۳۶۲۹۵	آقای مصدق
۱۱۰	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۳۲۴۵۴۲۶	آقای عبدیان
۱۱۱	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان مبعث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۱-۱۲	۰۷۱-۳۸۳۳۸۱۴	آقای ملاشعیری
۱۱۲	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۲۰متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۶۱	۰۷۱-۳۳۲۱۹۵۲۲-۲۷	۰۷۱-۳۳۲۱۹۵۱۳	آقای صیادی
۱۱۳	قصردشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصردشت، سراه خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۲۶	۰۷۱-۳۶۲۷۹۲۱۶	آقای نظری
۱۱۴	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نیش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۹۹	۰۷۱-۳۶۳۴۱۴۰۶	آقای یاری
۱۱۵	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۳۳۵۳۰۵-۸	۰۲۸-۳۳۳۵۸۰۹۵	آقای فرضی
۱۱۶	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، روپرویی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلبدین	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۴۴-۴۶	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۵۰	آقای بهاری
۱۱۷	فلکه جهاد- قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۷۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۷۷۰۵۹۴۹	آقای مردانی
۱۱۸	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نیش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲-۳	۰۲۵-۳۲۹۱۶۶۱۶	آقای مجاهدی
۱۱۹	جهانشهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نیش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۶۱۱۵۰-۲۰	۰۲۶-۳۴۴۸۱۴۴۵	خانم اقبال زاده
۱۲۰	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نیش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۶-۳۳۴۱۵۷۳۵	۰۲۶-۳۳۴۱۷۹۰۸	آقای علی بخشی
۱۲۱	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۶-۳۲۲۰۶۴۷۱-۹	۰۲۶-۳۲۲۵۴۸۲۲	آقای رضایی

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه /پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب /پاچه‌ها
۱۲۲	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپهبد قرنی، نرسیده به میدان سپهبد قرنی، نبش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۲۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۲۷۹۶۰	آقای مالک قادری
۱۲۳	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۴۷۷۷۶۱	۰۳۴-۳۴۷۷۶۶۲	آقای شعبی
۱۲۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۰۹-۶۴	۰۸۳-۳۷۲۵۹۹۷۱	آقای مرادی
۱۲۵	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۲۵۹	آقای خیاطی
۱۲۶	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۳۹۰۰۲-۸	۰۱۷-۳۲۳۳۹۰۰۱۶	آقای پافندگان
۱۲۷	بلوار فرامرز عباسی مشهد	۹۳۰۴	مشهد، بلوار فرامرز عباسی، حد فاصل فرامرز عباسی ۱ و ۳، پلاک ۱۶۸	۰۵۱-۳۶۰۹۷۸۹۲،۴	۰۵۱-۳۶۰۹۷۸۹۵	آقای مقانی
۱۲۸	بلوار هاشمیه مشهد	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۴۶	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۸	۰۵۱-۳۸۸۰۰۲۳۱	خانم سازگار
۱۲۹	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نبش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۷۴۰۰۴۶	آقای طوسی
۱۳۰	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نبش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۲۸۳۸۰۰-۷	۰۵۱-۳۲۲۴۱۰۰۴۶	آقای مختاری
۱۳۱	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نبش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۴۴۶۰-۱	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	آقای تونزنده جانی
۱۳۲	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۳-۵	۰۵۱-۴۳۳۴۹۴۱۶	آقای علی ابراهیمیان
۱۳۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان‌نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۳۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۳۸۹	آقای سعیدی
۱۳۴	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی، نبش کوچه محمود آباد روبروی برج آسمان	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۰۴۰-۴۵	۰۳۵-۳۵۳۰۲۱۴۶	آقای دهقان
۱۳۵	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نبش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۶۲۱۹۹۱۰-۲	۰۳۵-۳۶۲۱۹۵۲۵	آقای زارع

شعب بانک سامان یاسخگوی **همیشگی شما**

ساعت کاری شعب		
شعب	شنبه تا چهارشنبه	پنج شنبه
شعب استان‌های تهران و البرز	۱۵/۴۵ تا ۷/۴۵	۱۲/۴۵ تا ۷/۴۵
شعبه‌های پر استار تهران	۱۸ تا ۸	۱۳ تا ۸
شعب استان‌های اصفهان، فارس، قم، آذربایجان شرقی، آذربایجان غربی، خراسان رضوی، اردبیل و اهواز	۱۵/۳۰ تا ۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۷/۳۰
شعبهٔ فرودگاه امام خمینی (ره) و واحد CIP	۲۴ ساعته	
شعبه سیتی سنتر اصفهان	۱۷/۳۰ تا ۸/۳۰	۱۴ تا ۸/۳۰
شعب سایر شهرستان‌ها	۱۴/۱۵ تا ۷/۳۰	۱۳/۱۵ تا ۷/۳۰
شعبه کیش	۱۵/۳۰ تا ۷/۳۰	۱۲/۳۰ تا ۷/۳۰
شعبه قشم	۱۶ تا ۸	۱۳/۳۰ تا ۸

سرپرستی ها

نام	سمت	نشانی
آقای رضا حاجی پور	سرپرست منطقه ۱	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نیوت. پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نیوت تلفن: ۷۷۹۱۷۰۳-۷۷۹۱۵۰۹-۷۷۹۱۷۳۱-۷۷۹۱۰۱۱۹-۷۷۹۱۲۱۵۴-نمابر: ۷۷۹۱۵۰۰۳
آقای مصطفی محمدی	سرپرست منطقه ۲	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نیش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳- تلفن ۸۸۶۲۹۰۶۷/۸۸۲۱۷۹۰۲- نمابر: ۸۸۲۱۷۹۰۲
آقای عباس فریدزاده	سرپرست منطقه ۳	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن تلفن ها: ۹۳-۹۱-۴۹-۴۴۷۶۸۷۷-۴۴۷۳۷۹۸۰-۴۴۷۳۹۱۱۱-نمابر: ۴۴۷۶۸۷۵۸
آقای حسین شکوه نیا	سرپرست استان های مرکز	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵، طبقه اول - تلفن ۳۶۲۸۱۲۱۲-۳۶۲۸۴۰۹۰-نمابر: ۳۱-۳۶۲۸۴۰۹۰
آقای احمد شریعتمداری	سرپرست استان های جنوب شرق	کرمان، خیابان شهید قری، نر، نرسیده به میدان شهید قری نر (زاندارمری سابق)، جنب تیمچه، پلاک ۲۱۶ شماره های سانترال: ۸-۳۴۳۲۲۳۸۷۹۴- تلفن مستقیم سرپرست: ۳۴۳۲۲۲۲۱۲۳-نمابر: ۳۱-۳۶۲۸۱۲۱۰
آقای محقق طوسی	سرپرست استان های شرق و شمال شرق	مشهد، بلوار سجاده، نیش اسجاد (خیابان لاله جنوبی)، ساختمان بانک سامان طبقه یک، تلفن ۳۷۶۷۹۱۴۳-۳۷۶۷۹۱۴۳-۵۱۰
آقای احمد اسدی	سرپرست استان های شمال غرب	تبریز، خیابان امام خمینی، بالاتر از میدان شهید بهشتی، جنب کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱، طبقه چهار ساختمان شعبه تبریز تلفن ۳۳۳۷۳۸۴۰-۳۳۳۷۳۸۴۳-نمابر ۴۱-۳۳۳۷۳۸۴۳
آقای علیرضا پاک نژاد	سرپرست استان های جنوب و جنوب غرب	شیراز، بلوار پاسداران (زرهی)، حدفاصل خیابان مبعث و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول، تلفن: ۳۸۴۴۶۴۷۰-۰۷۱
آقای طاهّا احمدزاده	سرپرست استان های شمال	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سدره قارن، طبقه فوقانی شعبه ساری، تلفن: ۳۳۲۵۹۷۸۴-۰۱۱
_____	سرپرست استان های غرب	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام- تلفن: ۳۳۳۶۵۸۶۰-۰۲۴-نمابر: ۳۳۳۶۵۸۶۴-۰۲۴

دفتر بانکداری اختصاصی

شماره تماس مدیریت بانکداری ویژه و اختصاصی : ۰۲۱-۲۶۸۵۱۶۷۰ و ۰۲۱-۲۶۸۵۰۴۸۸
شماره تماس دفتر بانکداری اختصاصی تهران: ۰۲۱-۲۶۸۵۰۲۹۴ و ۰۲۱-۲۶۸۵۰۳۲۳ و ۰۲۱-۲۶۸۵۰۳۴۴ و ۰۲۱-۲۲۷۱۵۴۳۵
شماره تماس دفتر بانکداری اختصاصی مشهد: ۰۵۱-۳۷۶۸۲۳۲۱-۲۲
شماره تماس دفتر بانکداری اختصاصی تبریز: ۰۴۱-۳۳۳۷۳۸۵۱
شماره تماس مرکز رزرو سامان: ۰۲۱-۷۲۳۸۹۰۰۰

نرخ سود سپرده‌های ارزی و ریالی

جدول نرخ سود سپرده‌های سرمایه‌گذاری مدت‌دار ارزی
از تاریخ ۹۶/۸/۲ (نرخ‌ها به درصد)

نوع ارز	۳ ماهه	۶ ماهه	۱ ساله
یورو	۱/۰۰	۲/۰۰	۳/۰۰
درهم امارات	۰/۰۰	۰/۰۰	۰/۵۰
دلار آمریکا	۱/۰۰	۱/۵۰	۳/۵۰

جدول نرخ سود علی‌الحساب سپرده‌های سرمایه‌گذاری
مدت‌دار ریالی از تاریخ ۹۶/۶/۱۱

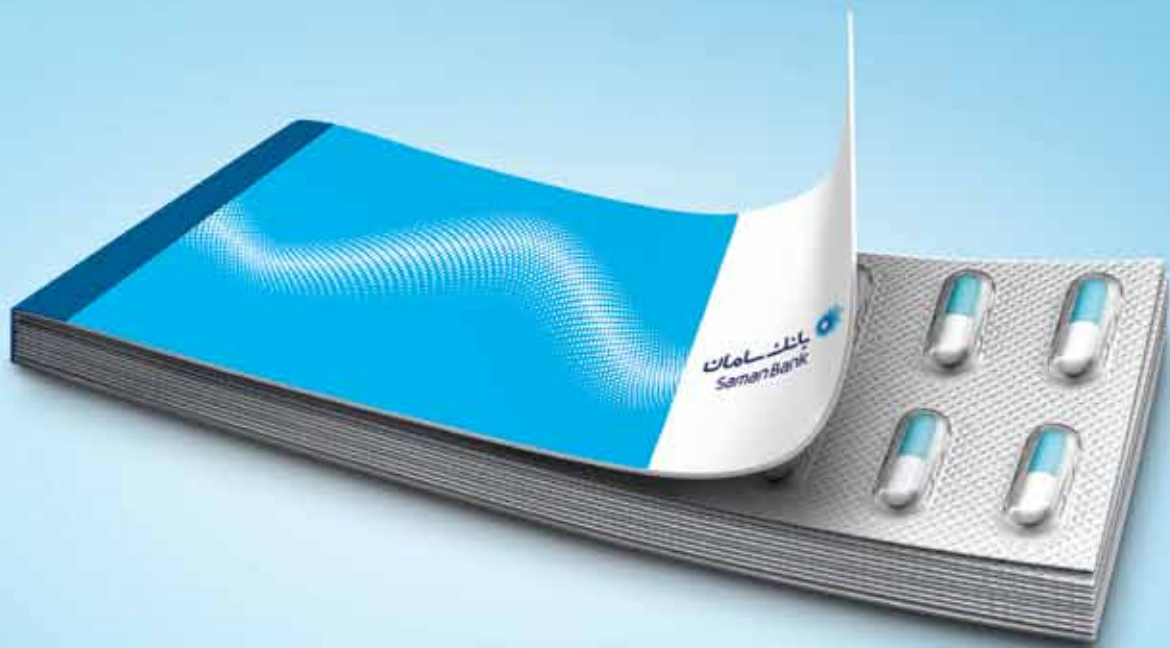
نوع سپرده	نرخ سود سالانه
سپرده سرمایه‌گذاری کوتاه مدت	٪۱۰
سپرده بلندمدت یکساله با مقطع پرداخت سود ماهانه	٪۱۵

کارنامه روند سود پرداختی به بیمه‌نامه‌های تدبیر و عمر و تشکیل سرمایه



سبد سرمایه‌گذاری	نرخ سود تضمین شده	سود قطعی پرداختی سال مالی ۱۳۹۵	سود قطعی پرداختی سال مالی ۱۳۹۶
اندوخته با ریسک کم	٪۱۵	٪۱۷	٪۱۶,۵
اندوخته با ریسک متوسط	٪۱۴	٪۱۸	٪۱۷
اندوخته با ریسک زیاد	٪۱۲	٪۲۱,۵	٪۲۰,۵
صندوق رشد	٪۱۰	٪۲۳,۵	٪۲۳
صندوق رشد ۱	٪۸,۵	-	٪۲۵





ویتامین کسب و کار شما

بسته فعالان درمان

- ارائه دسته چک با تعداد برگ‌های مورد نیاز شما
- ارائه خدمات اعتباری و تسهیلات ویژه، برای جبران کمبود نقدینگی شما
- ارائه خدمات متنوع بیمه‌ای، دستگاه کارت‌خوان و بانکداری الکترونیک

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۴۲۲

www.sb24.com



موتور کسب و کار شما

بسته فعالان خودرو

- ارائه خدمات اعتباری و تسهیلات ویژه، برای جبران کمبود نقدینگی شما
- ارائه خدمات متنوع بیمه‌ای، دستگاه کارت خوان و بانکداری الکترونیک

باشما هستیم

مرکز سامان ارتباط: ۰۲۱-۶۶۲۲

www.sb24.com