

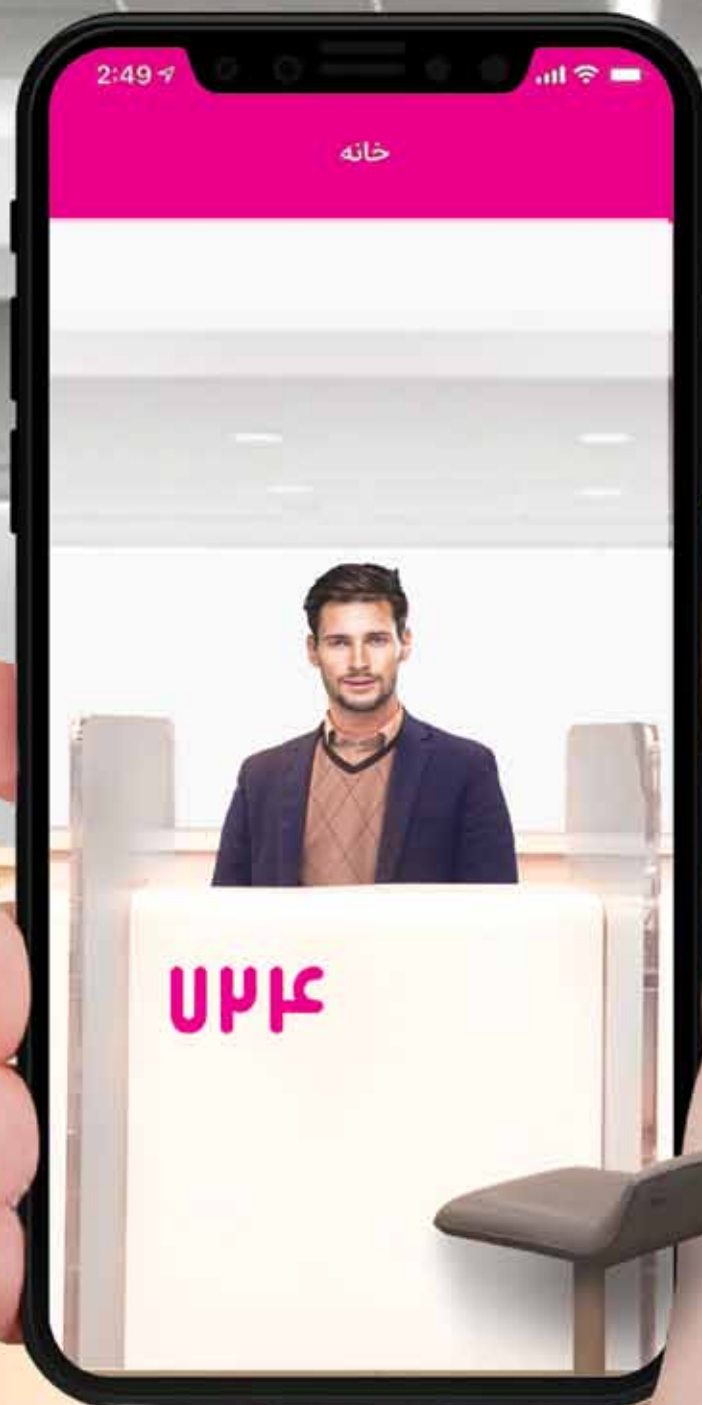
سامان

سال هجدهم، شماره ۱۷۹
اردیبهشت ۱۴۰۱

بانک سامان
Saman Bank

اردیبهشت پر رویداد گروه مالی سامان





همیشه نوبت شماست



سرعت ، امنیت ، نوآوری



سامان آیسر
www.rep.ir



www.724.ir



گروه مالی سامان

پوداخت الکترونیک سامان کیش

تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، انتهای خیابان خدامی، بعد از تقاطع آفتاب، پلاک ۱۰۴
تلفن: ۸۴۳۴۵۰۰۰ مرکز ارتباط با مشتریان: ۸۴۰۸۰ شماره: ۸۸۲۱۹۱۴۰
www.sep.ir



بیمه سامان

تهران، خیابان سیدجمال‌الدین اسدآبادی، پلاک ۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۹۴۳۰۲۱ شماره: ۸۸۷۰۰۲۰۴
www.si24.ir



کارگزاری بانک سامان

تهران، بلوار آفریقا، خیابان ناهید غربی، پلاک ۳۱
تلفن: ۸۸۷۷۴۶۶۹-۷۱ شماره: ۸۸۷۷۴۶۸۹
www.samanbourse.com



صرافی سامان

شعبه مرکزی: تهران، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، پلاک ۱۱
تلفن: ۸۸۷۰۵۸۰۳ و ۱۹ و ۷ شماره: ۸۸۷۰۹۲۱۰
www.samanexchange.com



اعتبارسنجی حافظ سامان ایرانیان

تهران، خیابان شریعتی، نرسیده به همت، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۴۱۷۲۶۰۰۰ شماره: ۴۱۷۲۶۰۰۱
www.icbs.ir



خدماتی آفتاب تجارت سامان

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



تأمین سرمایه کاردان

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان ظفر غربی پلاک ۲۸۱ کد پستی ۱۹۶۸۶۳۴۷۷۹۵
تلفن: ۹۶۶۲۱۱۰۰ شماره: ۹۶۶۲۱۱۳۳
www.kardan.ir



کیش سل پارس

تهران، سعادت‌آباد، ضلع شمال شرقی چهارراه سرو، جنب بانک سامان، پلاک ۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۷۶۴۰۰۲۱ شماره: ۰۲۱-۲۶۶۵۴۸۰۹
www.samantel.ir



پردازشگران سامان

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



تندر نور

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





سلمان

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

همیشه منتظر آثار شما هستیم

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

- درخشش سپ در آخرین گزارش قرن ۱۴/۴۳
- تحقق درآمد و سود ۹۰۱٫۶ میلیاردی و ۳۰۳ ریالی «سپ» با رشد ۲۶ و ۳۳ درصدی/۴۳
- عملکرد ۳ ماهه «سپ» با رشد ۲۵ درصدی درآمدها همراه شد/۴۳
- بازدید رئیس هیات مدیره و هیات همراه از شعبه شمال غرب تهران/۴۳
- معرفی خدمات بانک سامان در نمایشگاه بین‌المللی نفت/۴۴
- عرضه خدمات گروه مالی سامان به صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی/۴۵
- فناوری بانکداری مرکزی و چالش‌های پیاده‌سازی آن/۴۶
- مشارکت فعال بانک سامان در نمایشگاه ایران بیوتی/۴۸
- چک موردی چیست؟ بدون دسته چک چک بکش/۵۰
- بانکداری باز چیست؟/۵۲
- همه چیز درباره بانکداری سرمایه‌گذاری/۵۴
- با صکوک بیشتر آشنا شوید/۵۶
- انتقال پول بدون محدودیت سامانه پل/۵۸
- همه چیز درباره برات و تفاوت آن با چک/۶۰
- شعب بانک سامان/۶۲

- یادداشت سردبیر/۶
- بر این باوریم که آینده ساختنی است نه یافتنی/۸
- اعداد سخن می‌گویند/۱۳
- صدور ۱۱۰ فقره بیمه نامه یونیت لینک بیمه سامان/۱۳
- امضای تفاهم نامه همکاری میان بانک سامان و کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان/۱۴
- بررسی لزوم انطباق با مدل‌های کسب و کاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین و مزایای آن در صنعت بانکداری اسلامی/۱۶
- اگر شما فرهنگ را هدایت نکنید فرهنگ شما را هدایت می‌کند/۲۶
- ارزش منشأ چیست و تعیین آن در مراحل ترخیص کالا چگونه انجام می‌شود؟/۲۸
- سخت‌کوشانی در شعبه بزرگراه فتح/۲۹
- اقدامات سپ در پیشگیری از فعالیت سایت‌های شرط‌بندی و قمار/۳۳
- به پشتیبانی شما دلگرمیم/۳۴
- جلسه راهبردی فروش برگزار شد/۳۶
- کنفرانس Iran Grain ۲۰۲۲ با حمایت بانک سامان برگزار شد/۳۸
- به دنبال فعال کردن مشتریان خاموش هستیم/۴۰
- از بازار لوازم خانگی تا شهر بهار تارنج/۴۱
- افتتاح باشکوه مرکز خدمات مشتریان سامان در اپال/۴۲

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	-----	آقای عرب اسدی

نشانی اداره مرکزی بانک سامان:

خیابان ولی عصر، نرسیده به چهار راه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۱۵۴۳
تلفن: ۰۲۱-۲۳۰۹۵۱۰۰

نشانی روابط عمومی بانک سامان:

تهران، خیابان شریعتی، نبش کوچه اتوبانک، برج سامان
تلفن: ۰۲۱-۶۴۰۳۴۴۳۰ سایت: www.sb24.ir

نشانی دفتر مجله سامان:

خیابان قائم مقام فراهانی، مقابل خیابان فجر، پلاک ۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۸۴۸۸۷۹ فاکس: ۰۲۱-۸۸۸۳۷۴۸۳

شرکت‌های برتر جهان و مسئولیت اجتماعی (۷)



ناصر بزرگمهر
nbozorgmehr@yahoo.com

به نام او که هر چه بخواد همان می‌شود

داده است. از دیگر موارد این گونه رفتارها می‌توان به مرد شماره یک مایکروسافت اشاره کرد. بیل گیتس و همسرش ملیندا، در سال ۲۰۰۰ مسئولیت اجتماعی خود را توسعه دادند و بنیاد خیریه‌ای ثبت کردند که بزرگ‌ترین موسسه خیریه جهان است. یکی از کارهای منحصر به فرد این بنیاد خیریه کمک به ضد بارداری زنان بی بضاعت و بی سرپرست است. این بنیاد خیریه بیش از ۲۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در این موضوع داشته و بیل گیتس در تلاش است که علاوه بر امریکا در قاره‌های افریقا و آسیا نیز این کمک‌ها را گسترش دهد.

غیر از شرکت‌های فناوری اطلاعات و بزرگان دره سیلیکون، شرکت انیمیشن‌سازی دیزنی که یکی از برندهای معروف این صنعت در دنیا به‌شمار می‌رود، برای حفظ و ارتقای جایگاه خود در زمینه مسئولیت‌های اجتماعی، اقدامات گسترده‌ای انجام داده است.

دیزنی بر مسائل مختلفی از جمله بهبود وضعیت جامعه، کمک به آسیب‌دیدگان از بلایای طبیعی و همچنین محیط‌زیست تمرکز کرده است. به‌طور مثال، این شرکت بعد از زلزله هائیتی، حضور پررنگی در کمک به زلزله‌زدگان داشت. از دیگر اقدامات شرکت دیزنی می‌توان به صرف هزینه‌های بسیار زیاد برای کاشت نهال در جنگل‌ها اشاره کرد.

یکی دیگر از شرکت‌های معتبر بین‌المللی که در زمینه فعالیت‌های خیرخواهانه و بر مدار حفظ دنیا برای آیندگان اقدامات چشمگیری داشته،

در شماره‌های گذشته مجله سامان از جایگاه مسئولیت‌های اجتماعی صحبت کردیم و در ادامه به تلاش‌های شرکت‌های برتر جهان در این حوزه اشاره مختصری می‌کنیم.

هر قدر از توانمندی‌های طبیعی کره زمین در طول تاریخ یا امروز بیشتر استفاده شود، فرصت و منابع برای نسل‌های آینده که باید در همین زمین زندگی کند، کمتر خواهد شد. مجله فوربس فهرست ۱۶ شرکت دارای بالاترین درجه CSR را که به آینده زمین و نسل‌های آتی فکر می‌کنند، منتشر کرده است.

در صدر دنیای CSR «گوگل» غول جست‌وجوی اینترنت، قرار دارد که نشان می‌دهد این شرکت توانسته بیش از ۷۰ درصد معیارهای فوربس را از آن خود کند. پس از آن، غول نرم‌افزار دنیا «مایکروسافت» و غول انیمیشن جهان «دیزنی» قرار دارند. شرکت اسباب‌بازی‌سازی «لگو» و شرکت‌های «دایلمر و کرایلسر» آلمان و میراث استیو جابز «اپل» در رده‌های بعدی این فهرست جای گرفته‌اند.

طی چند دهه اخیر توجه جهانیان به بهینه‌سازی و استفاده درست از منابع طبیعی برای نسل‌های آینده افزایش یافته است. شرکت‌های بزرگ جهان اخیراً به مسئولیت‌های اجتماعی، توجه بسزایی داشته، به‌طوری‌که گوگل به مواردی مانند کمک مالی و علمی به مدارس، کمک‌های خیریه، پاک‌سازی و تفکیک زباله‌ها، کاهش مصرف کاغذ، حمایت از شرکت‌های کوچک و کاهش عوامل تخریب‌گر زیست‌محیطی توجه بسیاری نشان

اگر در آمازون کلمه نوآوری را بزنید، حدود ۱۵۰ هزار مورد به شما نشان می‌دهد. در زمینه CSR، نوآوری، منفعت بسیار زیادی برای شرکت دارد. به‌طور مثال، شرکتی باتوجه به مسئله محیط‌زیستی، نرم‌کننده‌ای که آب کمتری استفاده می‌کند را طراحی کرده و توانسته فروش بیشتری نسبت به بقیه محصولات داشته باشد.

هستند و در تلاش‌اند که مشتریان یکدیگر را به سمت خود جذب کنند. در این رقابت، دو شرکت از CSR استفاده کردند. هر دو شرکت شیشه نوشابه‌هایی را ارائه دادند که در آنها از موادی که برای محیط‌زیست مناسب است استفاده شده است.

گاهی کارهایی که برای محیط‌زیست و کاهش هزینه شرکت انجام می‌شود، سود خود را چند سال بعد نشان می‌دهد. در گذشته، شرکت فروشگاه‌های WALMART توانست خود را به‌عنوان رهبر حرکت‌های زیست‌دوستانه معرفی کند.

در سال ۲۰۰۸ میلادی، شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای وال مارت، کمپینی راه‌اندازی کرد که در آن مشتریان کارهای حمایت از محیط‌زیست (ECO-FRIENDLY) خود را مطرح می‌کردند و به آن شخصی که بهترین کار را انجام داده، جایزه تعلق می‌گرفت. در حال حاضر بیشتر شرکت‌های بزرگ در حوزه مسئولیت‌های اجتماعی بودجه‌های سنگینی را هزینه می‌کنند که بدون شک در آینده زمین و تربیت نسل‌های بعد موثر است.

در کنار انواع شرکت‌های بزرگ جهانی، شرکت‌های نفتی و پتروشیمی‌ها و بانک‌های بزرگ دنیا هم به مسئولیت اجتماعی توجه ویژه‌ای دارند و CSR را به عنوان یکی از هدف‌های خود قرار داده‌اند. همین موضوع را امروز در شرکت‌های بیمه و بانک‌ها و بعضی از شرکت‌های بزرگ در کشور خودمان شاهد هستیم. بانک سامان هم از ابتدا باتوجه به مسئولیت‌های اجتماعی خود در حوزه مدرسه‌سازی در مناطق محروم و توجه به کارهای خیریه، قدم‌های مناسبی برداشته است. این مجموعه یادداشت ادامه دارد...

استارباکس، برند بزرگ قهوه‌فروشی در سراسر جهان است. این شرکت در نخستین گام سعی کرد حجم تولید زباله را کاهش دهد و هم‌اکنون بر بازیافت آنها تمرکز کرده است. بسیاری از شرکت‌ها و برندهای بزرگ دنیا با روش‌های گوناگون سعی در ترویج این ارزش‌ها در دنیا دارند. از آنجا که بزرگ‌ترین هدف این شرکت‌ها حفظ منابع طبیعی دنیا برای آیندگان است، هر روز روش‌های خلاقانه‌تری در این زمینه ابداع می‌کنند. مسئولیت اجتماعی شرکت‌ها، روشی است که کمپانی‌ها به‌کار می‌گیرند تا علاوه بر اینکه برای خودشان سودآوری می‌کنند، برای محیط نیز مفید باشند.

اگر در آمازون کلمه نوآوری را بزنید، حدود ۱۵۰ هزار مورد به شما نشان می‌دهد. در زمینه CSR، نوآوری، منفعت بسیار زیادی برای شرکت دارد. به‌طور مثال، شرکتی باتوجه به مسئله محیط‌زیستی، نرم‌کننده‌ای که آب کمتری استفاده می‌کند را طراحی کرده و توانسته فروش بیشتری نسبت به بقیه محصولات داشته باشد.

اگر این شرکت اهمیتی به محیط‌زیست نمی‌داد، چنین محصولی را نیز طراحی نمی‌کرد. راحت‌ترین کاری که یک شرکت می‌تواند در حوزه مسئولیت اجتماعی انجام دهد، بهینه‌سازی در مصرف انرژی است. به‌طور مثال «جنرال میلز» در سال ۲۰۱۵ توانسته مصرف انرژی را ۲۰ درصد کاهش دهد و حدود ۶۰۰ هزار دلار برای شرکت خود ذخیره کند. در گذشته تنها دلیلی که شرکت‌ها CSR را قبول می‌کردند، مطرح کردن برند خود بود، اما هم‌اکنون که CSR همه‌گیر شده، از این طریق مطرح کردن برند کار سخت‌تری شده است.

به‌طور مثال، شرکت «کوکاکولا» و «پپسی» دو رقیب سرسخت یکدیگر



گفت‌وگو با مدیران شرکت آفتاب تجارت سامان

براین باوریم که آینده ساختنی است نه یافتنی

| جعفر تکبیری |

مجموعه آفتاب تجارت سامان به عنوان بازوی خدمت رسان گروه مالی سامان، بیش از ۱۰ سال است که همراه و همکار این مجموعه است و کسی از همکاران بانک و گروه مالی سامان نیست که با همکاران دوست‌داشتنی آفتاب تجارت سامان مواجه نداشته باشد. همین حضور ۱۰ ساله و خدمات شایسته‌ای که این شرکت دوست‌داشتنی به مجموعه داشته، باعث شد تا گفتگویی با مدیران ارشد این شرکت داشته باشیم. این گفتگو با توضیحات مهندس سعید امامی مقدم در خصوص شکل‌گیری شرکت آغاز شد و سپس هر کدام از مدیران و سرپرستان مجموعه به معرفی خود و اقداماتشان پرداختند.

بازده خدمت در چرخه خدمات آفتاب تجارت سامان

مهندس سعید امامی مقدم در ابتدای این گفتگو گفت: شرکت آفتاب تجارت سامان از سال نود با هدف تأمین نیروی انسانی برای یکسری از گروه‌های شغلی در بانک سامان تأسیس شد. این روال تا مدت‌ها ادامه داشت و تقریباً بیشتر از ۹۹ درصد از خدماتی که این شرکت ارائه می‌داد به مجموعه بانک سامان بود. در ادامه شرکت مسیر رشدی را برای خودش ترسیم کرد و به دنبال توسعه نوع خدمات و توسعه مشتریان بود که این نگاه از سال ۹۵ به بعد خیلی جدی دنبال شد؛ به شکلی که هم‌اکنون بیش از ۶۰ درصد حجم عملیاتی شرکت خارج از بانک سامان است و ما خدمات دیگری غیر از تأمین نیروی انسانی را به مجموعه اضافه کردیم. در حال حاضر بیش از ده خدمت به گروه مالی سامان و جامعه هدف ارائه می‌دهیم که در سال‌های اولیه تأسیس شرکت شاید کلیه این خدمات به دو یا سه خدمت محدود شده بود. در حال حاضر خدمات ما شامل تأمین نیروی انسانی توانمند در گروه شغلی مورد نیاز مشتریان، توسعه و توانمندسازی گروه‌های

شغلی از طریق برگزاری کارگاه‌های آموزشی، خدمت نظافت مکانیزه، خدمت نگهداری و تعمیرات (نت) که در این خصوص توانستیم تجربیاتی که از صنعت و یا سایر مشتریان به دست آوریم را به یک خدمت تبدیل کنیم. خدمت دیگر ما خدمات تخصصی کار در ارتفاع است که به شکل خدمات عمومی و تخصصی ارائه می‌شود. همچنین ما خدمات نگهداری، طراحی و اجرای فضای سبز را نیز ارائه می‌دهیم. خدمت دیگر مدیریت و راهبری مجتمع‌های چندمنظوره است. خدمت دیگری نیز در حوزه حمل و نقل درون‌شهری داریم که خدمات خودرو باراننده به متقاضیان ارائه می‌دهیم. علاوه بر این ما تنها شرکتی هستیم که به شکل تخصصی در ایران خدمات نظافت خودپردازها و خود دریافت‌های بانکی را هم ارائه می‌دهیم. در نهایت خدمت دیگری نیز در بخش تحقیقات بازار و نظرسنجی به گروه مالی سامان ارائه می‌دهیم.

به سراغ پرسش از همکاران برویم. لطفاً توضیح دهید که برنامه توسعه شرکت چه هست؟ آیا قرار است که خدمات جدیدی هم به مجموعه خدمات اضافه شود یا خیر؟

من علی‌ایز مدیر تحقیق، توسعه و زیرساخت هستیم. با توجه به برنامه و سیاست‌هایی که برای سال ۱۴۰۱ مدیریت ارشد سازمان تدوین کرده، بحث تشکیل دپارتمان‌ها اجرای عملیاتی است که به عنوان یکی از شاخص‌های توسعه سال ۱۴۰۱ است. روند اجرایی شرکت در حال حاضر با توجه به حجم عملیات و خدماتی که ارائه می‌دهیم و تنوع خدماتی که داریم، کار را مقدراری پیچیده کرده است؛ بنابراین برای اینکه بتوانیم کیفیت خدمات‌مان را بهتر کنیم و خدمات مطلوب‌تری به مشتریان ارائه دهیم، از ابتدای سال ۱۴۰۱ دپارتمان‌های اجرایی و عملیاتی جایگزین واحد اجرایی، در قالب بخش‌های سرویس دهنده خواهند شد. در کنار این با تأسیس واحد تحقیق، توسعه و زیرساخت و تدوین سند راهبردی که در این واحد برای توسعه‌ی شرکت تدوین کردیم، می‌توانیم در افق پنج‌ساله به سمت تأسیس شرکت‌های اقماری و در واقع تأسیس هولدینگ آفتاب تجارت سامان برویم. شرکت آفتاب تجارت سامان طی دو سال گذشته و به ویژه برای سال ۱۴۰۱ به دلیل مسائل و مشکلات اقتصادی حاکم



باشند.

++ من حمیدرضا حصاری از سال ۱۴۰۰ مدیر اجرایی مجموعه آفتاب تجارت سامان هستم. در خصوص مسئولیت خود در مجموع باید عنوان کنم که در سال ۱۴۰۰ بخش اجرایی سه فعالیت عمده داشت. نخست بخش کلین سرویس بود که در حوزه تابلو نما محسوب می شود و در ادامه خدمت جدیدی هم اضافه شد که همان کار در ارتفاع و ارتفاع های بلند بود، یک بخش هم موضوع نظافت خودپیرازها بود. دو بخش جدید هم به وظایف ما اضافه شده که یکی موضوع نگهداری از فضای سبز و دیگری خدمت حمل و نقل است و با توجه به اینکه خدمات ما، روبه گسترش است، بخش پشتیبانی از ما جدا شد. این نکته را نیز باید بگویم که در بخش دسترسی باطناب فعالیت های ما بسیار تخصصی شده و از جنبه عمومی خارج شده و این ناشی از تغییر رویکرد در مجموعه است.

من مریم حکیمی کارشناس ارشد مدیریت اچ اس ای (HSE) و مسئول حفاظت فنی شرکت آفتاب تجارت هستم. در بخش اچ اس ای یکی از مهم ترین اقداماتی که شرکت آفتاب تجارت انجام داده این است که موفق شدیم تاجز معدود شرکت هایی باشیم که در حوزه ای کار خودمان گواهی سلامت ایمنی پیمانکاران وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی را اخذ و در کنار این سایر گواهی های مرتبط، از جمله گواهی تائید صلاحیت شرکت های خدماتی که همگی از گواهی های مورد نیاز و معتبر وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی هستند را دریافت کنیم. در رابطه با اچ اس ای یکی از مهم ترین مواردی که مدنظر قرار گرفت بحث آموزش بود که ما این آموزش ها را از کارکنان سازمان مرکزی شروع کردیم. یکی از کارهای تخصصی که ما در شرکت داریم بحث کار در ارتفاع است که خوب یک کار خیلی مهم و پر ریسکی است که اولاً تعداد افرادی که این کار را انجام می دهند معدود است ولی خوب همان افراد معدود هم عموماً آموزش های لازم و تخصصی خودشان را در شرکت های دیگر ندیدند و آن صلاحیت های لازم را ندارند اما مادر آفتاب تجارت علاوه بر اینکه در خدماتی که ارائه می دهیم تجهیزات مهم است و باید الزاماتش رعایت شده باشد، صلاحیت های افرادی که خدمات انجام می دهند هم به طور کامل از لحاظ اچ اس ای مورد بررسی قرار می گیرد و این جز موارد خیلی مهم است.

من زینب وفاداری سرپرست واحد سرمایه انسانی هستم. در حال حاضر کل مجموعه بالغ بر نهصد نفر نیرو دارد که در پروژه های مختلفی مشغول به کار هستند. در مورد واحد سرمایه انسانی یکی از موضوعات مهم ما بحث جذب و تأمین نیروهای

بر کشور و همچنین دغدغه های صاحبان کسب و کار توانسته طرح ارائه خدمات به صورت حجم فعالیت و درصد وزنی را تدوین و در پروژه هایی مثل بازار بزرگ دلگشا و متروی تهران پیاده سازی کند که پیاده سازی این طرح موجب چابکی در ارائه خدمات، افزایش راندمان و بهره وری و باعث شفافیت کلیه ذی نفعان در محیط های کسب و کار می شود. در کنار این موضوع طبق خواسته مدیریت ارشد شرکت، تدوین کتابی با عنوان توسعه و توانمندسازی کارکنان در محیط کار در برنامه کاری واحد تحقیق، توسعه و زیر ساخت قرار گرفت که این کتاب حاصل زحماتی است که دوستان و همکاران در سال های گذشته در بحث تولید دانش و دانش ضمنی سازمانی انجام داده بودند. این کتاب در چهار فصل منتشر می شود که فصل اول این کتاب به بحث آداب معاشرت و رفتار حرفه ای در محیط کار اختصاص دارد. فصل دوم کتاب بحث نظام آراستگی در محیط کار، فصل سوم کتاب بحث اصول پذیرایی و تشریفات در محیط کار و در فصل چهارم کتاب بحث محیط زیست، بهداشت و ایمنی در محیط کار را بررسی کرده ایم. در مجموع شاید بتوان گفت که ما در صنعت خدمات جزو معدود شرکت هایی هستیم که مبتنی بر مدیریت فرآیندهای کسب و کار فعالیت های شرکتمان را پیش می بریم و ساختار سازمانی ما بر اساس استاندارد ایزو ۹۰۰۱ و ورژن ۲۰۱۵ پایه ریزی شده و فرآیندهای سازمانی هم مبتنی بر این استاندارد تدوین شده و در حال توسعه است.

مدیریت نگهداری و تعمیرات دارایی های فیزیکی مشتریان

من احسان فعله گری مسئول دپارتمان نگهداری و تعمیرات هستم. در حوزه شغلی ما تمرکز خودمان را روی بحث نگهداری گذاشتیم و با استفاده از دانشی که در شرکت بود و تجربه و تخصصی که همکاران شرکت داشتند، یک برنامه مدون و تعریف شده نرم افزاری طراحی و پیاده سازی شد که در این برنامه کلیات تجهیزات مشتریان ثبت و از طریق همین نرم افزار وضعیت آن ها به صورت روزانه قابل پیگیری است. مشتری ما نیز می تواند از طریق همین نرم افزار آخرین وضعیت سرویس و نگهداری تأسیسات ساختمان خود را مشاهده کند. این خدمت علاوه بر اینکه باعث افزایش عمر تأسیسات می شود، باعث کاهش در صد خاموشی تجهیزات و کاهش هزینه ها و کاهش مصرف انرژی شود. همچنین در بحث تعمیرات هم قبل از اینکه یک سیستم جدید را تحویل بگیریم تعمیرات و اورهال اولیه را انجام می دهیم تا پس از آن وارد بحث نگهداری شویم تا مشتری مطمئن شود که در دوره ای که دستگاه های تحویل شرکت ما است کمترین هزینه و بیشترین بازدهی را داشته

قبل و بعد سرویس در این نرم افزار قرار می گیرد که مشتریان ما از جمله بانک سامان می توانند وضعیت خدمت را مشاهده کنند. علاوه بر این ما امسال به دنبال ارائه خدمت helpdesk هستیم تا پاسخ دهی به مشتریانمان تسهیل و سریع شود.

برای سنجش رضایت مشتریان هم ما هر سال موظف هستیم که به محیط مشتریان مراجعه کنیم و در خصوص کیفیت خدمات ارائه شده، نظر سنجی کنیم. بر همین اساس ما حرفه های مشتریان را می شنویم، حالشان را می پرسیم و اگر مشکلی دارند سعی می کنیم که آن را رفع کنیم.

من سیروس صادقی مدیر مالی مجموعه آفتاب تجارت سامان هستم. تمام تلاش ما بر این بوده و هست که با توجه به حوزه فعالیت این مجموعه که مبتنی بر نیروی انسانی است، بتوانیم به بهترین نحو به نیروی انسانی خدمات مالی را در بخش حقوق و دستمزد و سایر زمینه های مورد نیاز ارائه کنیم. در عین حال با توجه به اینکه با مشکلات مختلفی در حوزه نیروی انسانی و افزایش قابل توجه هزینه ها، موضوع حقوق و دستمزد وجود دارد، خط مشی مدیریت بر این هست که بتوانیم بهترین شرایط سود و زبانی را داشته باشیم. با این حال ما همواره تلاش می کنیم که بتوانیم شرایط خوبی را برای نیروی انسانی فراهم کنیم. همچنین در سود و زیان پروژه ها بتوانیم گزارش های مفیدی به مدیریت ارائه کنیم.

از نظر سوددهی وضعیت شرکت چگونه است؟

در مجموع می توانیم بگوییم تلاش هایی انجام شده که بهترین شرایط سوددهی را در مجموعه داشته باشیم. این نکته نیز مهم است که در این مجموعه در عین حالی که به سوددهی شرکت نگاه داریم به دنبال بهبود شرایط نیروی انسانی نیز هستیم و صرفاً سوددهی مجموعه برای مدیریت ملاک نیست.

من امیر کیوان عبدالی به عنوان مشاور توسعه کسب و کار در خدمت شرکت هستم و باعث افتخارم است که با این مجموعه نزدیک به یک سال است که همکاری دارم. من شاید این را به عنوان یک ویژگی خیلی مثبت در آفتاب تجارت سامان می توانم بگویم که مجموعه با ویژگی چابکی و چالاکی ارائه خدمات، سعی دارد که شرکت را در مسیر پویایی و پایداری قرار دهد. در واقع با تصمیمی که جناب مهندس امامی مقدم اتخاذ کردند واحدهای کسب و کار را هبردی در واقع مازول های خدماتی به دپارتمان ها تبدیل شدند و این دپارتمان ها یک نقش راهبردی در توسعه شرکت به عهده دارند. در همین خصوص ما اینجا همکاران عزیزمان را در پیشانی خدمت به عنوان تکنسین های خدمات می شناسیم و با تمام سختی کاری که دارند ما سعی بر این داریم که به این شغل خودشان با



هست که در پروژه های مختلف به کار می گیریم. در قسمت شناسایی، جذب و به کارگیری نیرو و علاوه بر اینکه ما بر موضوع مصاحبه های تخصصی و آموزش های بدو استخدام تأکید داریم، سعی می کنیم که آموزش های تخصصی با مربی های مجرب را به صورت مستمر در راستای ردیف های شغلی داشته باشیم.

این آموزش باعث ایجاد انگیزه می شود چرا که ما تجربه و دانش افراد را مستمر ارزیابی می کنیم و در صدد این هستیم تا باعث ارتقا دانش آن ها شویم. نکته مهمی که قصد داریم به آن اشاره کنم در مورد عملکرد نیروهاست و این موضوع برای ما بسیار مهم است. ما با ارزیابی هایی که از طریق سرپرستان خود شرکت انجام می دهیم همواره برای افراد تشویقی داریم. علاوه بر این مجموعه خدمات رفاهی از جمله وام ضروری و وام مسکن و تسهیلات کارت اعتباری برای همکارانمان در نظر گرفتیم. ما بر طبق سیاست های سازمان تمامی افراد را در اولویت دریافت این خدمات قرار می دهیم. من مهنوش تجلی کارشناس خدمات اداری کارکنان هستم. با توجه به شرایط همکارانی که در شرکت آفتاب تجارت سامان کار می کنند مشکلاتی دارند که سعی می کنیم با ایجاد ارتباط مؤثر و مفید با همکاران خوب برخورد کنیم و مشکلات این دوستان را حل و فصل کنیم.

سمیرا اکبری مسئول پشتیبانی فروش هستم. ما در بخش پشتیبانی فروش کار پرستاری مشتری را انجام می دهیم و سعی می کنیم که برای مشتری سؤال و ابهام در حوزه خدمات دریافتی وجود نداشته باشد. در واقع موظفیم که برای همه سؤالات و ابهامات مشتری جوابی داشته باشیم. علاوه بر این مسئول کار هماهنگی واحدهای داخلی سازمان با مشتری هم بر عهده پشتیبانی فروش هست. ما نرم افزاری برای نظافت و آراستگی خودپردازها طراحی و اجرا کردیم که پس از ارائه خدمات به خودپردازها، تصویری از



سمیرا اکبری



مهنوش تجلی



حمیدرضا حصار

کمال افتخار نگاه کنند و معتقدیم که این همکاران کار بسیار فنی و تکنیکی را انجام می دهند؛ بنابراین ما فعالیت های شرکت را با دیدگاه فرآیندی در قالب فرآیندهای مدیریت کسب و کار خواهیم دید و امید است در سال ۱۴۰۱ ما اثراتش را در رشد و توسعه ی شرکت ببینیم.

مهدی قاسمی مسئول دیپارتمان فضای سبز هستیم. ببینید فضای سبز امروزه به عنوان یکی از شاخصه های توسعه یافتگی در جوامع، سازمان ها و ساختمان ها به حساب می آید و بهترین راه برای رسیدن به سالم سازی و افزایش کیفیت زندگی و تعامل دوباره با طبیعت، استفاده از فضای سبز داخلی در آپارتمان ها است. البته این امر شاید نتواند مشکلاتی که جوامع در بحث آلودگی هوا، ریزگردها و اثرات گلخانه ای دارد را پوشش دهد اما کمک و جود این فضای سبز کمک می کند تا استرس محیط رفع و باعث کاهش تنش بین اعضای ساختمان شود. ما مدیریت ما به عنوان کارشناس در مجموعه آفتاب تجارت سامان این است که برنامه سازی هدفمند و با تکیه بر نیروی کارآمد و متخصصی که داریم به این امر برسیم.

من فرشته نوروزی در بخش بازاریابی و توسعه فروش مجموعه آفتاب تجارت سامان فعالیت دارم. فروش آفتاب تجارت سامان یک فروش رو به رشد است و یک روند رو به رشد را پشت سر می گذارد. ما در سال ۹۷ پنج نوع خدمت داشتیم و امروز توانستیم این خدمات را توسعه دهیم. به عنوان مثال ما سال ۹۸ قراردادی با متروی تهران داشتیم که سه خدمت مختلف اعم از فضای سبز پایانه فتح آباد، شست و شوی و نظافت ناوگان ریلی و خدمات عمومی ساختمان ها و پایانه در اختیار شرکت بود و جزو پروژه های بزرگ ما بود. در حوزه مدیریت نگهداری و تعمیرات دارایی های فیزیکی در حال حاضر پارک فناوری پردیس، نگهداری و پشتیبانی از تأسیساتش را به شرکت ما سپرده که این نیز یکی از مهم ترین و بزرگ ترین پروژه های ماست. در حال حاضر نیز با بانک کارآفرین همکاری داریم و حتی آموزش نیروهای این بانک را نیز انجام دادیم. همچنین در حوزه شستشوی تابلو نما با بانک پارسیان کار می کنیم که این پروژه ها، نشان دهنده توان عملیاتی و حسن انجام کارهای ماست. در مجموع شرکت ما آمادگی و این ظرفیت را دارد تا نیازهای مرتبط با حوزه فعالیت شرکت را به مجموعه های مختلف ارائه نماید.

من مهسا صفیاری هستیم. کارشناس تولید محتوای آفتاب تجارت سامان. تولید محتوای شرکت شامل بخش های مختلفی است از تولید محتوای گرافیکی، تصویری و ویدئویی گرفته تا محتوای متنی همه مواردی هستند که در پروژه های مختلف تولید محتوا

انجام می شوند و لازم است در موارد مختلفی از جمله عکاسی، تصویربرداری، طراحی، تدوین، نویسندگی حتی گاهی ترجمه و طراحی سایت مهارت داشت؛ اما هدف از تولید محتوا در آفتاب تجارت سامان صرفاً داشتن محتوا و یا سایت و صفحه زیبا نیست. ما در تولید محتوا سه هدف اصلی داریم؛ اولین هدف در حقیقت معرفی در دست خدمات، کیفیت خدمت و زیرساخت هاست. هدف دوم افزایش اعتبار و برندسازی است و هدف دیگر که در حقیقت یکی از مسئولیت های اجتماعی شرکت است کمک به کارمندان برای دیده شدن است، خوب در حال حاضر حدود ۱۰۰۰ نفر در مجموعه مشغول به کار هستند، در ردیف های شغلی مختلف در سراسر کشور خیلی از آن ها در کار خود بهترین اند، خیلی ها حتی یک دانش، مهارت یا هنر بسیار شاخص دارند ما با شناسایی این نیروها از طریق سرپرستان استان ها از توانمندی های کارکنان در جهت پیشبرد اهداف و توسعه شرکت استفاده می کنیم و بدین وسیله سبب دیده شدن آن ها رشد و بالندگی می شویم. دو هدف اول به توسعه فروش و هدف سوم به توسعه سرمایه های انسانی کمک می کند این سه هدف در نهایت به یک هدف منتهی می شوند و آن توسعه شرکت است. البته تولید محتوا در شرکت بسیار نوپاست اما افق دید ما بسیار وسیع است، زیرساخت های شرکت برای توسعه این قسمت فراهم است و شاید روزی تولید محتوا هم به صورت یک خدمت ارائه شود.

به فکر معیشت کارکنان هستیم

خیلی خوشحالم از توضیحاتی که همکارانم دادند. در موضوع پرداختی به همکاران آفتاب تجارت باید عرض کنم که ما یکسری مزایای تشویقی پرداختی داریم که مربوط به بانک سامان است و طبق قرارداد تجاری باید صورت پذیرد که خوب این موضوع در اختیار بانک است و طبیعتاً تصمیم گیرش شرکت نیست؛ اما نکته مهم این است که فراتر از آن تعهدات تجاری که ما با بانک سامان داریم در مورد همکارها چه کردیم یا چه کار می خواهیم انجام دهیم. در سال گذشته برای اینکه بتوانیم کرامت انسانی همکاران را ارج بنهیم و با بحث دغدغه های درآمدی و معیشتی شان را پاسخگو باشیم از سود قراردادهایی که با بانک داریم، با تصویب هیئت مدیره و اراده ای که هیئت مدیره دارد، دو مرتبه پرداخت خارج از قرارداد برای همکاران انجام دادیم. علاوه بر این ما به شکل های متعدد و با ارزیابی هایی که از کارکنان می شود پرداخت های دیگری نیز خارج از وظایف تجاری شرکت به کارکنان داریم. این ارزیابی ها شامل نیروهای خاص، نمونه و با عملکرد خوب را شامل می شود. در کنار این ما یکسری آیت م هایی داریم که خدمات بیمه تکمیلی



زینب وفاداری



مهوش تجلی



مهدی قاسمی



سپروس صادقی

درمان است و بار ایزنی بسیار زیادی که بایمه سامان صورت گرفته، پوشش بیشتر و هزینه‌ی کمتری را برای کارکنان در نظر گرفتیم. در کنار تمامی این‌ها، مادر شرکت برای همکارانمان از نظر بهداشت روان و سلامت فکری مشاورینی گذاشتیم که می‌توانند به همکارها سرویس دهند؛ یعنی اگر به هر حال کسی خودش یا خانواده مشکلاتی دارد و نمی‌داند با مشکل چگونه برخورد کند یا روی کارش تأثیر دارد هم برای خودش هم برای خانواده‌هایشان مایک مشاوره روانشناس داریم که می‌توانند هماهنگ کنند و از این خدمات استفاده کنند. در حوزه‌ی سلامت هم ما آزمایش‌های ادواری از همکاران می‌گیریم و برنامه سلامتشان را ارائه می‌کنیم.

یک بحث دیگری که مدنظر ما است این است که بتوانیم یکسری امکانات رفاهی را در اختیار همکاران بگذاریم و امکاناتی با تخفیف خیلی خوب اعم از رفاهی یا تفریحی یا آموزشی به آن‌ها ارائه کنیم و امیدواریم که این امکانات امسال در اختیار همکاران قرار بگیرد. شرکت سعی کرد یک مسیر شغلی را برای همکارانی که مخصوصاً از قدیم در بانک هستند فراهم کند؛ یعنی همکارها می‌توانند یک مسیرهای شغلی دیگر را طی کنند و می‌توانند خارج از قرارداد بانک سامان در دپارتمان‌هایمان فعالیت کنند و ما بر این اساس متناسب با توانشان آموزش ارائه می‌کنیم و می‌توانند فعالیت جداگانه‌ای نیز داشته باشند.

ولی هنوز هم امکان بانکی شدنشان نیست؟

ببیند این موضوع تصمیم ما نیست. این تصمیم، تصمیم بانک سامان است. واقعیت این است که ما در چارچوب کارهای خودمان خیلی فراتر از تعهداتمان عمل کردیم. البته در خصوص این موضوع نیز تقریباً یک سالی هست که مشغول ریزنی هستیم و اعتقاد داریم که این قابل انجام است. حتی من در جلسه‌ای که ابتدای سال با آقای نادری

مدیر سرمایه‌ی انسانی بانک داشتیم، این بحث مطرح شد که طی یک فرآیند و تشکیل یک کمیته مشترک، این کار انجام پذیر باشد. ما از نگاه خودمان خیلی مایل هستیم این اتفاق بیفتد و آن‌هایی که توانمند هستند بتوانند جذب شوند. ما کار دیگری که کردیم که می‌تواند یک خدمت به کل جامعه باشد، تغییر مدل کسب و کار بود که از مدل تأمین نیروی انسانی، اصطلاحاً به مدل‌های حجمی تبدیل کردیم که این باعث می‌شود همکارها به اصطلاح خودمان کار مؤثر بیشتر و متعاقب آن درآمد بیشتر برایشان فراهم شود. این مدل را به عنوان مثال در برج سامان اجرایی کردیم. در عین حال می‌دانید که پرداخت منظم حقوق با این پراکندگی که همکاران دارند کاری است که واقعا طاقت فرساست. چرا که در سازمان متمرکز پرداخت اول ماه کار سختی نباشد ولی اینکه ما بتوانیم حقوق کارکنان خود را که در بخش‌های مختلف مشغول فعالیت هستند محاسبه و به موقع پرداخت کنیم واقعا کار طاقت فرسا و سختی است.

در پارک فناوری پردیس، تعمیرات و نگهداری تجهیزاتی که شامل پدافند غیرعامل می‌شوند و تجهیزات زیرساختی اساسی با مجموعه ما است. علاوه بر این در مجتمع دلگشا در بازار تهران و خلیج فارس در یزد مشغول فعالیت هستیم. در حوزه‌ی حمل و نقل درون شهری و فضای سبز، سازمان‌هایی مثل وزارت خارجه و انرژی اتمی مشتری ما هستند. علاوه بر این در مدیریت راهبری مجتمع‌ها با شرکت بورس و سازمان بورس همکاری داریم این یک تعداد مشتریان بزرگمان بود که دوستان حالا شاید فراموش کردند در کارهایشان ذکر کنند.

در کنار تمامی این‌ها کار ارائه خدمات عمومی به نمایشگاه اینو تکس در پارک علم و فناوری پردیس نیز به عهده مجموعه ماست. خدمات عمومی شامل غرفه سازی، مدیریت پارکینگ، مدیریت خدمات

داخل، بحث‌های نظافت، بحث‌های تأسیساتی نیز کلاً با شرکت آفتاب تجارت سامان هست.

در حوزه نظافت و نگهداری خودپردازها که گفتید تنها شرکت ایران هستید که این کار را می‌کنید، لطفاً توضیحات بیشتر ارائه کنید.

در خصوص نظافت خودپرداز و واقعاً شکل‌گیری این اتفاق را باید مدیون بانک سامان بدانیم. چون هیچ بانکی به شکل دوره‌ای و منظم نظافت خودپردازش را انجام نمی‌دهد. خوب این باعث شد که این توان در شرکت ما ایجاد شود. خوب خودپرداز بخش‌های مختلفی دارد و تقریباً از آن مازول‌هایی است که آلودگی‌های زیادی را به خود می‌گیرد و دچار آلودگی‌های زیادی می‌شود. این شرکت توانسته در طول زمان دانش مدیریت اقدامات در حوزه خودپرداز را به دست بیاورد و بتواند در کوتاه‌ترین زمان با سریع‌ترین روش ممکن بدون اینکه به خودپردازها صدمه‌ای وارد شود نسبت به نظافت خودپردازها اقدام کند.

در حوزه‌ی نظافت ما از کارشناسان شیمی بهره می‌بریم و به خوبی می‌دانیم که برای نظافت هر بخش از چه مواد و ملزوماتی باید استفاده شود.

در حوزه توسعه بازار به سمت مشتریان خرد نیز آیا برنامه‌ای در دست اجرا دارید؟

ما افق دیدمان به شکلی هست که یکسری زیرساخت‌هایی داریم که می‌توانیم این خدمات را به صورت خرد هم در جامعه اعم از منازل و شرکت‌های کوچک ارائه کنیم. این مستلزم این هست که یک سرمایه‌گذاری مشترک صورت بگیرد و زیرساخت‌هایی حاضر شود ولی در مجموع شرکت از نگاه عملیات اجرایی آمادگی دارد که این خدمات را ارائه دهد.

با هم اندیشه‌هایمان سودآور می‌شود
با هم عملکردمان ارزشمند می‌شود
با هم فرداهایمان ساخته می‌شود





اعداد سخن می‌گویند

شاخص‌های کم نظیر بیمه عمر سامان

امراض بیمه عمر شرکت بیمه سامان یکی از خاص‌ترین و جامع‌ترین پوشش‌ها در قالب بیمه‌های زندگی صنعت بیمه کشورمان است، گفت: بیمه سامان از این محل توانسته است ۳۹ میلیارد تومان منابع جذب کند و این شرایط نشان می‌دهد محصول بیمه نامه عمر و تشکیل سرمایه شرکت بیمه سامان با پوشش‌های جانبی مطلوب جامعه هدف، طراحی و عرضه شده است.

وی همچنین تاکید کرد: بیمه نامه عمر و تشکیل سرمایه شرکت بیمه سامان طی سال ۱۴۰۰ در جایگاه مطلوبی از نظر پرداخت خسارت قرار داشته و شرکت موفق شده است علاوه بر پرداخت به موقع و مناسب خسارت، نسبت خسارت این نوع بیمه نامه را به صورت قابل توجهی کنترل نماید. مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان پوشش فوت، پوشش فوت بر اثر حادثه، پوشش امراض خاص، پوشش از کار افتادگی دائم در اثر حادثه، پوشش معافیت از پرداخت حق بیمه در صورت از کار افتادگی، پوشش درآمد از کار افتادگی و پوشش هزینه پزشکی ناشی از حادثه را از ویژگی‌های این بیمه نامه خواند و اظهار کرد: علاقه‌مندان می‌توانند برای خرید این بیمه نامه علاوه بر مراجعه به شبکه فروش بیمه سامان، اطلاعات بیشتر را از سایت بیمه سامان به نشانی www.si24.ir نیز کسب و نسبت به دریافت آنلاین اقدام کنند.

مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان از صدور ۱۰۳ هزار فقره بیمه نامه عمر و تشکیل سرمایه این شرکت در سال ۱۴۰۰ خبر داد و اعلام کرد این رقم نسبت به سال ۱۳۹۹ معادل ۳ درصد رشد داشته است.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، غزاله فخار زاده افزود: کل مبلغ وصولی بیمه نامه‌های عمر و تشکیل سرمایه شرکت بیمه سامان در سال ۱۳۹۹ معادل ۶۴۴ میلیارد تومان بود که این عدد رشد ۱۰۰ درصدی را طی سال ۱۴۰۰ داشته است.

مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان اظهار کرد: این روند نشان می‌دهد نه تنها بیمه‌گذاران عمر شرکت بیمه سامان نسبت به خرید بیمه نامه از این شرکت اطمینان بیشتری حاصل کرده‌اند، بلکه با اعتماد کامل، سرمایه خود را در اختیار بیمه سامان قرار داده‌اند تا از منافع آن بهره‌برداری کنند.

فخارزاده با تاکید بر این که مبلغ وصولی بیمه نامه‌های عمر و تشکیل سرمایه شرکت بیمه سامان در سال جاری از ۱۳۳۱ میلیارد تومان نیز فراتر رفته است، خاطرنشان کرد: حدود ۴۰ درصد این حق بیمه وصولی مربوط به بیمه نامه‌های صادره جدید است.

مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان با بیان این که پوشش

صدور ۱۰۰ فقره بیمه نامه یونیت لینک بیمه سامان

محل تولید شده است.

به گفته مرادی، از مزیت‌های منحصر به فرد این بیمه نامه چسبندگی به «یونیت»‌های سرمایه‌گذاری است که متناسب با بازدهی کسب شده از بازار سرمایه به خوبی می‌تواند در برابر شرایط تورمی، ارزش سرمایه بیمه‌گذار را حفظ کند.

معاون مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان اظهار کرد: از سوی دیگر امکان تخصیص سود تضمین سالیانه به ذخایر بیمه نامه‌ها به میزان ۵ درصد در کنار سرمایه‌گذاری مطمئن، فارغ از نوسانات بازار، دغدغه از دست رفتن اصل سرمایه را برای بیمه‌گذاران این شرکت، مرتفع کرده است.

معاون مدیر بیمه‌های زندگی شرکت بیمه سامان اعلام کرد که تعداد بیمه نامه‌های یونیت لینک صادر شده توسط این شرکت از مرز ۱۱۰۰ فقره گذشته است.

به گزارش روابط عمومی شرکت بیمه سامان، پرویز مرادی با بیان اینکه در بیمه عمر متصل به واحد (یونیت لینک) علاوه بر پوشش‌های مختلف و کامل بیمه عمر، اندوخته بیمه نامه به صورت مستقیم در صندوق‌های سرمایه‌گذاری بورسی سرمایه‌گذاری می‌شود تا با بهره‌گیری از فرصت‌های کسب بازدهی از بازار سرمایه، بیمه‌گذاران منتفع شوند، ادامه داد: اطلاعات موجود نشان می‌دهد با گذشت هشت ماه از آغاز عرضه این محصول منحصر به فرد، بیش از ۵۰ میلیارد ریال حق بیمه از این



با هدف حمایت از حوزه فرهنگ صورت گرفت

امضای تفاهم‌نامه همکاری میان بانک سامان و کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان

اجعفر تکبیری |

خوب پیش رو دارد. قطعاً کانون به‌تنهایی و بدون همراهی و مساعدت بخش‌های مختلف جامعه، نمی‌تواند وظایف اجتماعی خود را به نحو احسن انجام دهد و ما نیاز داریم بخش‌های مهم اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی در این راستا کانون را همراهی کنند.

او ادامه داد: بانک سامان یکی از شاخص‌ترین بانک‌های خصوصی کشور است که با کانون پرورش به‌عنوان نهادی که فعالیت‌هایش معطوف به حوزه کودکان و نوجوانان است، همراه شده و امیدواریم این همراهی باعث آشنایی کودکان و نوجوانان با مقوله‌های مالی، سرمایه‌گذاری و چگونگی استفاده از سرمایه شود.

علی‌اکبرزاده با اشاره به تشکیل کارگروه مشترک میان کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان و بانک سامان گفت: کانون با تولیدات خود در زمینه فیلم، کتاب و اسباب‌بازی، زمینه آگاهی‌رسانی به کودکان و

بانک سامان در تداوم اقدامات فرهنگی و اجتماعی خود و در راستای نام‌گذاری سال ۱۴۰۱ به نام تولید، دانش‌بنیان و اشتغال‌آفرین با هدف توسعه فعالیت‌های فرهنگی و هنری در میان آینده‌سازان ایران با کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان تفاهم‌نامه همکاری امضا کرد.

به گزارش سامان رسانه، نشست امضای تفاهم‌نامه میان بانک سامان و کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان با حضور علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان و مهدی علی‌اکبرزاده مدیرعامل کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان و تعدادی از اعضای شورای معاونان و مدیران کانون برگزار شد.

در ابتدای این نشست مدیرعامل کانون پرورش فکری کودکان و نوجوانان طی سخنانی عنوان کرد: در شب میلاد امام حسن مجتبی (ع) اتفاق مبارکی در کانون رقم می‌خورد که نشان از رخدادهای





و ادامه داد: به قدری در مجموعه کانون شور و هیجان وجود دارد که حس کردم جای زیادی دارد تا برای این بچه ها امکاناتی فراهم کنیم تا با فرهنگ اسلامی - ایرانی ما آشنا شوند و در آینده زمام کار را به دست آنها بسپاریم.

معرفت در پایان خاطرنشان کرد: امروز کمتر کسی است که نام کانون را نشنیده و از محصولات آن استفاده نکرده است که این امر، حاصل تلاش مدیران کانون در این سالهاست.

امیدوارم این تفاهم نامه در زمانی کوتاه به قرارهای عملیاتی و اجرایی تبدیل شود و شکل اجرایی پیدا کند.

گفتنی است، در پایان این مراسم، علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان از نمایشگاه و بازار فروش اسباب بازی هفتمین جشنواره ملی اسباب بازی بازدید کرد.

نوجوانان را فراهم می کند. امروزه کتاب ها و فیلم های کانون در عرصه جهانی خواهان زیادی دارد. در ادامه این روند، کارگروه مشترکی میان کانون و بانک سامان ایجاد می شود تا بر اساس برنامه های مرتبط با تفاهم نامه این تولیدات را ادامه دهیم.

علی اکبرزاده در پایان اظهار کرد: به امید خدا و با همکاری بانک سامان، قصد داریم در عرصه های مختلف، خدمات ارزنده ای برای کودکان و نوجوانان داشته باشیم.

همچنین در ادامه این نشست، علیرضا معرفت مدیرعامل بانک سامان طی سخنانی اظهار کرد: امیدوارم این اتفاق، منشأ خیری باشد برای کودکان این کشور که آینده سازان ما هستند و این تلاش ها به زودی در عرصه پرورش فکر و فرهنگ کودکان به ثمر بنشیند.

وی سپس به اقدامات و خدمات کانون پرورش فکری نیز اشاره کرد



نویسنده: | پرستو نیک رنگ مفرد |
| کارشناس پژوهش و مطالعات اقتصادی |

بررسی لزوم انطباق با مدل‌های کسب و کاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین و مزایای آن در صنعت بانکداری اسلامی

| آکادمی بانک سامان |

بخش نخست این مطلب در چند شماره قبل منتشر شده است

بانک‌ها به علت ساختار حاکمیتی پیچیده، قوانین و مقررات سختگیرانه، التزام به پاسخگویی به نهادهای نظارتی و در نهایت چابکی نسبتاً پایین تر، در مواجهه با تحولات فناوری "سرعت" و "تطبیق پذیری" کمتری نسبت به سایر صنایع دارند، لیکن امروزه به علت روندهایی همچون تغییرات تکنولوژیک، انطباق سریع سایر صنایع با این پدیده و به تبع آن تغییر انتظارات مشتریان، تغییر نسل و روی کار آمدن سهم قابل توجهی از مشتریان نسل Z، چالش‌های متعدد کسب درآمد‌های غیر مشاع و کاهش هزینه‌ها و پیدایش رقبای نوظهور، بانک‌ها را جهت "حفظ بقاء" خود به سمت شناسایی، درک و پیاده سازی "تحول دیجیتال" سوق داده است. در واقع بانک‌ها در سرتاسر دنیا به این باور رسیده اند که تحولات مذکور، صنعت بانکداری را به اکو سیستمی تبدیل نموده است که در آن می‌بایست "رشد" کرده و با تحول دیجیتال و مدل‌های کسب و کاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین انطباق یافته و با بالاجبار از چرخه رقابت "حذف" خواهند شد. صنعت بانکداری اسلامی نیز از این قاعده مستثنی نبوده و با توجه به نقش بانک‌ها به عنوان مهم‌ترین نهاد اقتصادی جوامع اسلامی در برقراری عدالت اجتماعی و افزایش سطح "برخورداري از خدمات مالی و بانکی" بررسی لزوم انطباق آنها با تحول دیجیتال، از اهمیتی دو چندان برخوردار است. نتایج ارائه شده در این مقاله با بهره گیری از روش نظری (مرور ادبیات تحقیق) نشانگر ضرورت انطباق صنعت بانکداری اسلامی با مدل‌های کسب و کاری بانکداری دیجیتال و نوین و مزایای آن است.

۳- واژگان کلیدی: تحول دیجیتال، مدل‌های کسب و کاری بانکداری دیجیتال، مدل‌های کسب و کاری بانکداری نوین، صنعت بانکداری اسلامی و برخورداري از خدمات مالی و بانکی
۴-مقدمه: ابرتغییرات جهانی که در ۸ حوزه پایداری، سلامت (با تمرکز بر پاندمی‌های غیر قابل پیش بینی همچون کووید-۱۹)، حمل و نقل نوین، پیشرفت‌های فناورانه (فناوری زنجیره بلوکی، هوش مصنوعی، محاسبات ابری و...)، جوامع اطلاعات محور، فرد گرایی، جهانی شدن و تغییرات دموگرافیک و افزایش شهرنشینی است، در سال‌های اخیر منجر به تخریب اغلب صنایع گردیده و صنعت بانکداری نیز از این تغییرات در امان نبوده است. علاوه بر آن در اثر ۱- نوسانات شدید (تغییرات سریع، غیر قابل پیش بینی بدون پیروی از الگو یا روندی مشخص)، ۲- شرایط عدم اطمینان (تغییرات مخرب متعدد و مداوم به نحوی که گذشته، پیش بینی کننده خوبی برای آینده نباشد - با تمرکز بر پاندمی‌های ناشناخته حوزه سلامت همانند کووید-۱۹)، ۳- پیچیدگی (تغییرات شگرف متعدد، پیچیده و در هم تنیده در حوزه‌های فناوری، اجتماعی، ژئوپلیتیکی و زیست محیطی) و ۴- ابهام (شفافیت کمی بر آنچه که واقعی یا صحیح است، وجود دارد و پیش بینی تاثیرات اقدامات و ابتکارات مشکل می باشد)، لزوم انطباق با فناوری‌های مخرب (دگرگون کننده) و پیوستن به تحول دیجیتال جهت حفظ بقاء و سهم از بازار بانک‌ها در سراسر جهان بیش از پیش اهمیت یافته است.

تغییرات بنیادین ناشی از تحولات فناوری اطلاعات که از آن به عنوان "تحول دیجیتال" یاد می‌گردد، نه تنها بر تمامی حوزه‌های زندگی روزمره انسان تاثیرات شگرفی داشته است بلکه مفهوم "اقتصاد" را در

قالب دانشی که به مطالعه رفتار انسان به عنوان رابطه‌ای میان اهداف و منابع کمیاب می‌پردازد، نیز متحول نموده و «پارادایم اقتصاد هوشمند» را بوجود آورده است. پیاده سازی اقتصاد هوشمند با بهره گیری از تحولات فناوری اطلاعات، فعالیت حوزه های مختلف کسب و کار را تسهیل کرده و رشد بهره وری اقتصادی را از طریق اقتصادی پویا، توانمند و رقابتی محقق می‌گرداند. این مهم که در «سند بانکداری آینده و تحول دیجیتال» وزارت امور اقتصادی و دارایی به تفصیل به آن پرداخته شده است، تنها از طریق استقرار نظام «بانکداری دیجیتال» صورت خواهد پذیرفت. با توجه به این امر که صنعت بانکداری در جمهوری اسلامی ایران بر اساس قوانین شریعت و بر اساس «بانکداری بدون ربا» استوار است، بررسی لزوم انطباق صنعت بانکداری اسلامی با مدل های کسب و کاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین و مزایای آن، اهمیت ویژه ای پیدا کرده است.

۵- مروری بر مفاهیم «بانکداری اسلامی»، «بانکداری دیجیتال»، «بانکداری نوین» و «مدل های کسب و کاری» آنها:

۵.۱- اصول بانکداری اسلامی و اهمیت آن در جوامع اسلامی: بانک اسلامی یک مؤسسه پذیرش سپرده است که فعالیت هایی مشابه بانکداری مدرن امروزی را انجام می‌دهد؛ با این تفاوت که فقط محصولات با رویکرد اسلامی ارائه می‌نماید. بانک اسلامی، به عنوان بخشی از تعهدات خود، منابع مالی را بر اساس مضاربه (تسهیم سود) یا وکالت (به عنوان یک کارگزار که مبلغ ثابتی را برای مدیریت منابع مالی دریافت می‌کند) به جریان در می‌آورد و در عین حال به عنوان بخشی از دارایی، تأمین مالی بر مبنای تسهیم سود و زیان (PLS) یا از طریق خرید کالا (به صورت نقدی) و فروش (به صورت اعتباری یا سایر فعالیت های بازرگانی، اجاره و تولید) را بر عهده دارد. زیربنای سیستم بانکداری اسلامی اصولی است که از مجموعه قوانین مبتنی بر قوانین شریعت، گرفته شده‌اند (سوره روم آیه ۳۹، سوره بقره آیات ۲۷۵، ۲۷۶، ۲۷۸ و ۲۷۹). خلاف بانکداری ربوی، اصول بانکداری اسلامی، ویژگی های زیر را در بر می‌گیرند (اقبال، ۱۹۹۷): تقسیم ریسک که طی آن تأمین کنندگان سرمایه و کارآفرینان موظف هستند در مقابل تسهیم سود، ریسک های تجاری و مالی را نیز تقسیم کنند؛ پول تنها زمانی سرمایه واقعی محسوب می‌شود که برای انجام فعالیت های تولیدی با سایر منابع همراه شود؛ ممنوعیت رفتار پرخطر به طوری که مانع احتکار شده و از تراکنش های نامطمئن، مرتبط با قمار و پرخطر جلوگیری نماید؛ و اعطای اجازه سرمایه گذاری به تنها آن دسته از فعالیت های تجاری که از قوانین شریعت تخطی نمی‌کنند. بانک های اسلامی از نظر سپرده گذاری عمدتاً از اوراق تسهیم سود و زیان با تقسیم ریسک استفاده می‌کنند در حالیکه از نظر تأمین مالی بیشتر آنها از اوراق شبه قرضه مانند تأمین مالی افزایش نرخ کالا و حاشیه سود تضمینی بهره می‌برند که بر مبنای قراردادهای تعهدات معوقه استوار است. به علاوه نرخ سود در بانک سنتی یعنی نرخ پیشنهادی بانک لندن (LIBOR) یا یک بانک مشابه داخلی همیشه معیاری برای تعیین افزایش نرخ کالا یا حاشیه سود بانک های اسلامی بوده است و در خصوص اوراق شبه قرضه، قیمت گذاری در بانکداری اسلامی یک فعالیت اقتصادی واقعی نیست بلکه بر اساس نرخ سود از پیش تعیین شده به علاوه نرخ ریسک اعتبار می‌باشد.

بانکداری اسلامی از جنبه نظری با بانکداری ربوی متفاوت است زیرا در اسلام بهره (ربا) ممنوع است (بانک نمی‌تواند نرخ بازده سپرده را تعیین کند و برای تسهیلات سود دریافت نماید). یکی از ویژگی های منحصر

به فرد بانکداری اسلامی الگوی تسهیم سود و زیان است که عمدتاً بر اساس مفاهیم عقود اسلامی مضاربه (تسهیم سود) و مشارکت (مشارکت در سود سهام) استوار است. مفاهیم بانکداری اسلامی در خصوص استفاده از نرخ بازگشت به عنوان جایگزین سود، به دو رشته بحث جداگانه تقسیم می‌شود. مقالات ایده آل گرایانه که تلاش می‌کنند به مفاهیم کلیدی بانکداری اسلامی مانند تسهیم سود و زیان، پول، سود و بهره از یک منظر ایده آل بنگرند که بسیاری از مقالات مربوط به بانکداری و تأمین مالی اسلامی در دهه ۱۹۶۰ و پژوهش های نظری در خصوص بانکداری اسلامی، در این دسته جای می‌گیرند.

رشته بحث دیگری که بر اساس مقالات مربوط به مصلحت است، در سر دیگر این طیف قرار می‌گیرد. طبق این دیدگاه ربا نباید به سادگی به عنوان سود بانکی در بانکداری مدرن تلقی شود. هر بانک سودمحوری می‌تواند به صورت نظری یک بانک اسلامی باشد مشروط بر آنکه مبتنی بر ایده آل های اسلامی نظیر عدالت، برابری، انصاف و عدم استثمار باشد؛ در این دیدگاه مفاهیم انسان دستانه کمک به افراد نیازمند مطرح شده و از بانکداری اسلامی به عنوان یکی از روش های کمک به اقشار محروم جامعه جهت ارتقای سطح زندگی آنان یاد شده است. علاوه بر آن بانکداری اسلامی می‌تواند یک تضمین در مقابل ریسک های سازمان یافته در بازارهای نوظهور مالی خاص باشد. در تحقیقی توسط آخاتووا و همکارانش (۲۰۱۶)، واکنش بانک های اسلامی به شوک های به وجود آمده در خط مشی پولی با استفاده از ویژگی های مدل (SVAR) مورد بررسی قرار گرفته است. این پژوهش نشان می‌دهد واکنش بانک های اسلامی نسبت به افزایش نرخ سود در مقایسه با بانک های سنتی سریع تر بوده است. این نتیجه گیری توسط آيسان و همکارانش (۲۰۱۷) نیز تأیید می‌شود. آنها به این نتیجه رسیدند که حساسیت سپرده گذاران بانک های اسلامی نسبت به تغییرات خط مشی نرخ بسیار بیشتر از سپرده گذاران بانک های سنتی است. از سوی دیگر مشتاق (۲۰۱۷) در ۲۳ کشور مسلمان به این نتیجه دست یافت که ارتباط مهمی بین سپرده بانکداری اسلامی و نرخ سود وجود ندارد که این امر موجب مقاومت بانک های اسلامی در مقابل شوک ها می‌گردد. در نتیجه صنعت بانکداری اسلامی از دو منظر کلیدی «برقراری عدالت اجتماعی» و «کنترل شوک های ناشی از تغییر نرخ سود»، از اهمیت ویژه ای در جوامع اسلامی برخوردار هستند.

۵.۲- لزوم انطباق بانک های سنتی با مدل های کسب و کاری بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین: ۶ عامل اصلی تغییر مبانی هزینه با قیمت تمام شده ارائه خدمات بانکی، تغییرات تکنولوژیک، اکو سیستم جدید فعالیت و ضوابط و مقررات جدید حاکم، تشدید رقابت در بازار جهانی صنعت بانکداری با ظهور فین تک ها و تک فین ها، ظهور نسل Z و تغییرات عمده در نیازها، انتظارات و رفتار مشتریان، پیشران های اصلی تحول دیجیتال در بانک ها هستند. تحول دیجیتال، در معنای عام آن، به معنای ادغام فناوری دیجیتال در تمام زمینه های یک کسب و کار است که اساساً نحوه عملیات و ارائه ارزش به مشتریان آن را تغییر می‌دهد. علاوه بر آن، تحول دیجیتال به نوعی یک تغییر فرهنگی نیز محسوب می‌گردد. این تغییر سازمان ها را ملزم می‌کند تا به طور مداوم وضعیت موجود خود را به چالش بکشند، تجارب جدید بنمایند و از شکست هراسی نداشته باشند. تحول دیجیتال برای تمامی کسب و کارها از شرکت های کوچک گرفته تا بنگاه های بزرگ اقتصادی و بانک ها و موسسات خدمات مالی و اعتباری ضروری است. برخی از مدیران و رهبران معتقدند اصطلاح «تحول دیجیتال» آنقدر به صورت گسترده و وسیع مورد استفاده قرار گرفته

کسب و کارها.

مزایای بانکداری دیجیتال از منظر مشتریان نیز ۸ حوزه تراکنش های آسان تر، افزایش انعطاف پذیری در پیگیری امور مالی، ردیابی آسان تمامی تراکنش ها، پیگیری زمان سررسید پرداخت اقساط و سایر جزئیات مربوطه، جلوگیری از اقساط معوق، جلوگیری از اتلاف زمان و هزینه مراجعات حضوری به شعب و امکان دریافت تسهیلات آنی از اقصی نقاط دنیا در مواقع ضروری را در بر می گیرد.

صنعت بانکداری در کشورهای توسعه یافته برای سال های متمادی تحت سلطه تعداد خیلی از بانک ها و موسسات مالی-اعتباری ثبت شده، بوده است و تنها در چند سال اخیر تازه واردانی که تحت عنوان «نئو بانک ها» شناخته می شوند به عرصه رقابت بر سر سهم از بازار با آنها، قدم گذاشته اند. تغییرات در قوانین و مقررات، سبک زندگی و رفتار مشتریان در سال های اخیر، پنجره ای از فرصت های جدید را برای این تازه واردان صنعت بانکداری باز کرده است. نئو بانک ها، فرم جدیدی از بانک های مستقیم (بانک های صرفاً آنلاین) هستند که در دهه گذشته ظهور یافته و مدل کسب و کاری بانکداری سنتی را به چالش کشیده اند. عرصه بانکداری در دهه گذشته با ظهور انواع جدید رقابتی نشات یافته از توسعه تکنولوژیک و توسعه صنعت فین تک تغییرات بزرگی را تجربه کرده است. دگرگونی ناشی از نوآوری در تکنولوژی مالی تاثیر شگرفی بر مدل های کسب و کاری بانک ها داشته و در نتیجه بهره برداری از آن منجر به خلق مدل های کسب و کاری پیشرفته فناورانه در بانک های نوین شده است. فلذا جایگاه مطمئن مدل کسب و کاری بانکداری سنتی با توسعه مدل های کسب و کاری بانک های دیجیتال و نئو بانک ها، دچار دگرگونی و چالش شده است.

در عین اینکه شباهت های مشخصی بین مدل های کسب و کاری بانک های دیجیتال و نئو بانک ها وجود دارد، تفاوت های شگرفی بین مدل های کسب و کاری آنها با یکدیگر و همچنین با بانک های سنتی وجود دارد. به عنوان مثال برخی از تفاوت های اساسی در سطح هزینه های عملیاتی، کارایی عملیاتی هزینه های جذب مشتری، توانمندی پردازش داده و تفاوت در طراحی سازمان است. در واقع می توان ادعا کرد مدل های کسب و کاری مرتبط با فین تک ها می تواند سهم قابل توجهی از سهم بازار بانک های سنتی را در صورت فائق آمدن بر محدودیت هایشان، متعلق به خود گرداند. در واقع می توان ادعا کرد آن دسته از بانک های خرد در آینده موفق هستند که یک مدل کسب و کاری برنده که توسط یک مدل عملیاتی حمایت می شود، داشته باشند.

نتایج و بحث

۶.۱- عملکردهای بانک بر اساس مدل های کسب و کاری مختلف

پذیرش سپرده و اعطای تسهیلات، دو عملکرد اصلی بانک هستند؛ با وجود این عوامل مختلفی موجب گسترش فراوان تعداد و تنوع محصولات و خدمات ارائه شده توسط مؤسسات بانکی شده اند. ارائه محصولات و خدمات جدید و پیشرفته، فضایی را به وجود آورده که منجر به ایجاد مدل های کسب و کاری جدید در فعالیتهای اصلی بانک ها شده است. در نتیجه، می توان مدل های کسب و کاری بانکی را از منظر بخش ها یا مشتریان دریافت کننده خدمات، خدمات ارائه شده، منابع تأمین مالی، نحوه ارائه خدمات و نیز سطح فناوری مورد استفاده در فعالیتهای روزمره، مورد بررسی قرار داد. با توجه به منابع تأمین مالی یا نوع مشتریان، می توان سه مدل کسب و کاری بانکی اصلی تعریف کرد

است که معنای کاربردی خود را از دست داده است، ولیکن، فارغ از اینگونه نظرات، بازنگری مدل های عملیاتی قدیمی کسب و کارها، کسب تجارب بیشتر، چابکی بیشتر در پاسخگویی به نیازهای مشتریان و در برابر اقدامات رقبا، از الزامات انطباقی با تحول دیجیتال بوده و به قوت خود باقی است. کسب و کارها بنا به دلایلی مختلف به تحول دیجیتال روی می آورند، لیکن مهم ترین دلیل آن «تلاش برای بقا» در دنیای آمیخته با تکنولوژی امروز، رقابت فزاینده، ظهور غیر قابل پیش بینی رقبا جدید و تغییر ذائقه مشتریان و انتظارات ایشان می باشد.

تغییر عادات و انتظارات مشتریان در سال ۲۰۲۰ با گسترش جهانی همه گیری کووید-۱۹ بیش از پیش نمایان شده است. در پی شیوع جهانی بیماری کرونا، توانایی و چابکی سازمان ها در انطباق سریع با اختلالات رخ داده در زنجیره و کانال های توزیع، فشارهای زمان عرضه به بازار و انتظارات دائماً در حال تغییر مشتریان، به عناصری حیاتی تبدیل شده اند. علاوه بر موارد بالا، اولویت های هزینه ای سازمان ها نیز مهر تاییدی بر اهمیت نقش تحول دیجیتال در سودآوری و به تبع آن بقای کسب و کارها است. بر اساس تعریف مجمع اقتصاد جهانی تحول دیجیتال به معنای عام آن «تغییر شکل صنایع با تخریب (متحول نمودن) کسب و کار و مدل های عملیاتی موجود» تعریف گردیده است. وسترن و همکارانش در کتاب Leading Digital، تحول دیجیتال را به عنوان یک تحول سازمانی مورد توجه قرار می دهند و آن را به سه حوزه: ۱- «تحول در تجربه مشتری»، ۲- «تحول در فرآیندهای عملیاتی» و ۳- «تحول در مدل کسب و کار»، تقسیم می نمایند. در سال های اخیر، تحول دیجیتال تغییراتی بنیادین در فناوری، جامعه و انتظارات آن و مدل های کسب و کاری ایجاد نموده است. به نحوی که از منظر «دروینسم دیجیتالی»، اندازه و سابقه سازمان ها دیگر ضامن بقای آنها نبوده و «تطابق با تحولات» عامل کلیدی حفظ بقاء به شمار رفته و مقاومت و عدم انعطاف، نتیجه ای جز شکست نخواهد داشت. بر اساس راهنمای جهانی هزینه های تحول دیجیتال منتشر شده توسط شرکت داده جهانی در می ۲۰۲۰، صرف هزینه روی تحول دیجیتال فعالیت های کسب و کاری، محصولات و در کل سازمان ها، علیرغم چالش های ایجاد شده در اثر همه گیری کووید-۱۹ با سرعت بالایی ادامه دارد. در یک رویداد اخیر MIT Sloan CIO Symposium، رهبران فناوری اطلاعات توافق کردند که از زمان شروع همه گیری کووید-۱۹، رفتار مصرف کننده به سرعت و در بسیاری از جهات تغییر کرده است و تاثیرات شگرفی بر پیشبرد «بانکداری دیجیتال» در سطح جهانی داشته است.

بانکداری دیجیتال به اختصار، به معنای «ارائه محصولات و خدمات مناسب بانکی، شخصی سازی و سفارشی سازی شده، در زمان مناسب و به صورت آنی، از طریق ابزار یا کانال های متناسب با نیاز مشتری و یکپارچه شده مبتنی بر تحلیل های پیشرفته و برخاسته از داده های مشتریان» است. استقرار بانکداری دیجیتال در سه حوزه اصلی مزیت های فراوانی برای بانک ها به همراه دارد:

اثرات بر درآمد: ایجاد فرصت های جدید درآمدی ناشی از افزایش فروش با بهره گیری از تحلیل داده ها و نیازهای مشتریان.

اثرات کاهش هزینه: کاهش هزینه ها از طریق بهبود بهره وری شبکه فروش و کاهش هزینه های زیرساختی.

اثرات بر تأمین داده: کاهش نسبت معوقات و دارایی های بدون بازده از طریق امکان اعتبار سنجی های دقیق تر مبتنی بر تأمین داده ها و اطلاعات

را به چالش کشید. می‌توان با قدرت تأکید کرد که صنعت بانکداری سطح بالایی از تحول دیجیتال را تجربه می‌کند که طی آن نوآوری‌های فناوری مالی تأثیر مهمی بر مدل‌های تجاری بانکی می‌گذارند (جاپارووا آی و رویگا-آپوگا آر، ۲۰۱۷). مدل‌های تجاری خرده‌فروشی سنتی بانکی با شبکه گسترده‌ای از شعب، تحت فشار نوآوری‌های فناوری که در آن رقبای جدیدی ظهور می‌کنند، در حال منسوخ شدن هستند. این رقبای جدید از حوزه فناوری مالی هستند و محصولات و خدمات مالی را عرضه کردند که قبلاً توسط مؤسسات بانکی ارائه می‌شدند (OECD، ۲۰۲۰؛ BCBS، ۲۰۱۸).

دیجیتال شدن خدمات مالی، فرآیندهای تجاری موجود را تغییر داد. این امر به پیدایش مدل‌های کسب و کاری جدیدی کمک کرد که برای عملیات روزانه‌شان به شدت به انواع مختلف فناوری وابسته هستند (گاسر یو و همکاران، ۲۰۱۸). به این ترتیب، تحول دیجیتال فرصتی عملی برای تمام بخش مالی است زیرا می‌تواند از فرآیندهای مربوط به جذب مشتری، افزایش وفاداری به برند، شناخت بهتر نیازهای مشتری، شخصی سازی خدمات، بهبود منابع درآمد و کاهش هزینه‌ها پشتیبانی نماید.

با وجود این، تغییر در مدل کسب و کاری بانکداری منجر به اصلاح نوع فعالیت‌های انجام شده توسط بانک‌ها نشده و در مقابل، این تحول در نحوه انجام فعالیت‌های مذکور رخ داد. عملکردهای بانکی تحت تأثیر عملکردهای اصلی سیستم مالی قرار دارند و بانک‌ها فعالیت‌هایی را ایجاد کردند تا به کمک آنها عملکردهای اولیه و ثانویه خود را پوشش دهند. جدول ۱ رابطه بین عملکرد اصلی سیستم مالی را در کنار فعالیت بانکی مربوطه نشان می‌دهد.

که عبارتند از بانکداری تجاری با سرمایه فعالیت‌های خرد، بانکداری تجاری با سرمایه فعالیت‌های کلان و بانکداری مبتنی بر بازارهای سرمایه (روننگ پیتیا آر و همکاران، ۲۰۱۴). مطمئناً می‌توان بر اساس شاخص‌های مختلفی مانند منابع درآمد، اهداف تأمین مالی، فعالیت‌های اصلی، پوشش جغرافیایی، سطح ریسک و غیره، تعداد زیادی از سایر مدل‌های تجاری را در صنعت بانکداری شناسایی کرد.

به علاوه، مدل‌های کسب و کاری جدیدی تحت فشار عواملی مانند جهانی سازی، تغییر اولویت‌های مشتری، تمایل به تحقق صرفه‌جویی ناشی از مقیاس تولید، تنوع فعالیت‌های اصلی کسب و کار، تغییر در چهارچوب‌های مقرراتی و پیشرفت‌های فناوری، تکامل یافته‌اند. اما یکی از ویژگی‌های مهم بخش بانکداری کمبود یا محدودیت تازه‌واردها به صنعت بانکداری بود. رقابت مستقیم با مؤسسات بانکی بسیار پیشرفته و معتبر با حجم بالای سرمایه و شبکه‌ها و زیرساخت توسعه یافته برای تازه‌واردها بسیار دشوار بود (هاپکینسون، جی جی و کلارووا، دی، ۲۰۱۹). به دلیل وقایع ناشی از بحران‌های مالی سال ۲۰۰۸ که نشان‌دهنده ضعف‌های مهمی در نحوه انجام فعالیت‌های بانک‌های سنتی بود، موقعیت مطلوب بانک‌ها در نظام مالی دچار اختلال شد.

به این ترتیب، چهار عامل محرک موجب ایجاد تغییراتی در مدل‌های تجاری بانک‌های سنتی شدند که عبارتند از تغییر انتظارات مشتری، میزان ناپایداری سود، افزایش رقابت و تغییر در چهارچوب مقررات (نهاد بانکداری اروپا، ۲۰۱۸).

تغییر در مقررات و پیشرفت‌های همزمان فناوری در کنار سایر عوامل، منجر به ظهور نوع جدیدی از رقبا شد و مدل‌های کسب و کاری سنتی

جدول ۱. رابطه بین عملکردهای اصلی سیستم مالی و عملکردهای اصلی بانکی

عملکردهای اصلی سیستم مالی	عملکردهای اصلی بانک‌ها	فعالیت مربوطه
پرداخت‌ها	حساب‌های تراکنش (قابل نقد کردن حسب درخواست)	پذیرش سپرده
یکپارچه سازی مبالغ	حساب‌های تراکنش واسطه مالی	پذیرش سپرده اعطای تسهیلات
انتقال منابع	حساب‌های تراکنش ارائه خدمات نقدینگی واسطه مالی	پذیرش سپرده اعطای تسهیلات
مدیریت ریسک	حساب‌های تراکنش ارائه خدمات نقدینگی واسطه مالی	اعطای تسهیلات پذیرش سپرده اعطای تسهیلات
هماهنگی اقدامات از طریق قیمت‌ها	واسطه مالی کانال انتقال خط مشی پولی	اعطای تسهیلات اعطای تسهیلات
کار با اطلاعات نامتقارن	واسطه مالی	اعطای تسهیلات

۶.۲.۲- مدل کسب و کاری بانکداری دیجیتال

دیجیتالی شدن خدمات بانکی منجر به اصلاح روش‌های ارتباطی و ارائه خدمات به مشتریان شده است. بنابراین مدل کسب و کاری بانکداری دیجیتال را می‌توان به عنوان نقطه تلاقی بین مدل کسب و کاری بانکداری سنتی و مدل کسب و کاری بانک‌های سنتی در نظر گرفت. این مدل اصلاحات احتمالی در ساختار بانک‌های سنتی را مد نظر قرار داده و در عین حال فناوری‌های مالی نوآورانه را به کار می‌گیرد (دپ اف تی، ۲۰۱۵). به این ترتیب، در فرآیند تحول دیجیتال، فرآیندهای داخلی با هدف بهینه‌سازی آنها اصلاح می‌شوند.

دنيس ال (۲۰۱۹) معتقد است بر اساس روش استفاده بانک‌ها از فناوری جدید، می‌توان بین یک شعبه دیجیتال و یک بانک دیجیتال تمایز قائل شد. شعبه دیجیتال یک مدل کسب و کاری است که به وسیله آن یک بانک شعبه‌ای تشکیل می‌دهد تا به بانکی رقابتی تبدیل شود. از سوی دیگر مدل بانکداری دیجیتال مختص بانک‌هایی است که یک تحول دیجیتال دشوار را طی می‌کنند تا از عملیات بانکی فعلی خود پشتیبانی کنند. بنابراین می‌توان گفت بانک‌ها از فناوری‌های دیجیتال بهره می‌برند تا ابعاد مختلف محصولات و خدمات و نیز عملکرد کلی مؤسسه خود را تقویت کنند (بارکین اس و وینایاک اچ وی، ۲۰۱۶).

۶.۲.۳- مدل کسب و کاری بانکداری نوین

مدل کسب و کاری بانکداری اولیه که با توسعه مؤسسات بانکی ایجاد شد، بر اساس ارائه فیزیکی خدمات از طریق شبکه‌ای از شعب بود. با وجود اینکه عملکردهای اصلی بانک تغییری نکرده‌اند، روش اجرای این عملکردها و نحوه عرضه محصولات به مشتریان دچار تحول عمیقی شده است. می‌توان اینطور گفت که مدل‌های تجاری بانکداری از نظر کانال توزیع و میزان اتکا به فناوری‌های نوآورانه فروش و توزیع محصولات و خدمات مالی، در سه گروه جای می‌گیرند. بنابراین بانک‌هایی که با مدل کسب و کاری ابتدایی شروع به کار کرده‌اند، با استفاده از مدل کسب و کاری بانکداری دیجیتال می‌توانند فعالیت‌های خود را تحت مدل کسب و کاری بانکداری نوین ادامه دهند. این بانک‌ها می‌توانند خدمات خود را از طریق همکاری با یک بانک اصلی ارائه دهند یا با طی کردن فرآیند درخواست مربوطه، پروانه کامل بانکداری را اخذ نمایند.

به این ترتیب، ممکن است یک مؤسسه مالی با مدل کسب و کاری بانکداری نوین، مجوز حداقلی عرضه حساب‌های پرداخت را داشته باشد ولی خدمات خود را فقط به صورت آنلاین انجام دهد (لالوکس جی، ۲۰۱۵). هاپکینز جی جی و کلارووا دی بر این عقیده‌اند که یک بانک نوین نوعی از بانک است که کاملاً آنلاین بوده و محصولات خود را فقط از طریق کانال‌های آنلاین و بدون داشتن شعب فیزیکی ارائه می‌دهد. لازم به ذکر است که اکثر مشتریان بانک‌های نوین را نسل جدیدی تشکیل می‌دهد که به استفاده از فناوری جدید اعتماد دارند.

محبوبیت این مدل بعد از بحران‌های مالی ۲۰۰۸ و زمانی افزایش یافت که محصولات و خدمات مالی ارائه‌شده توسط بانک‌های سنتی از طریق مؤسساتی عرضه شد که وابستگی چندانی به شبکه شعب نداشتند و این مدل کسب و کاری نیاز به شعب خرده‌فروشی نداشت. در مقابل، علیرغم آنکه بانک‌های نوین محصولات مالی مشابه یا یکسانی عرضه می‌کنند، این مدل تفاوت قابل توجهی با بانک‌های سنتی دارد. مدل بانکداری نوین یک ساختار کم‌هزینه برای عرضه محصولات و خدمات

عملکردها و فعالیت‌های ارائه‌شده در جدول ۱ صرف‌نظر از مدل کسب‌وکاری، ثابت باقی می‌ماند، اما تفاوت بین مدل‌های کسب و کاری می‌تواند در سطح و تعداد عملکردهای اجرا شده باشد. این بدان معناست که به طور کلی بانک‌های سنتی ممکن است تعداد زیادی عملکرد را اجرا کنند، در حالیکه بانک‌های جدید و مدرن عملیات خود را بر تعداد محدودی از عملکردها متمرکز می‌کنند. همچنین مدل‌های کسب و کاری ممکن است بر اساس نحوه فروش و ارائه عملکردهای بانک به مشتریان نهایی، با یکدیگر تفاوت داشته باشند.

ایجاد بانکداری دیجیتال و بانک‌های نوین و همچنین میزان پذیرش خدمات ارائه‌شده از طریق این مدل‌ها بدان معناست که روش‌های سنتی برای فروش و ارائه خدمات مالی به تدریج در حال منسوخ شدن هستند.

۶.۲- مروری بر مدل‌های کسب و کاری بنیادی بانکداری

عملکرد پذیرش سپرده و اعطای تسهیلات که توسط بانک‌ها انجام می‌شود به آنها نقشی حیاتی در اقتصاد می‌دهد زیرا آنها نقش واسطه‌ای را دارند که تخصیص کارآمد پول را تضمین می‌نماید. در نتیجه، تقاضا برای محصولات و خدمات بانکی از سوی تعداد زیادی از مشتریان با ویژگی‌های متفاوت وجود دارد. بنابراین طی سال‌های متمادی، بانکداری صنعتی شاهد توسعه مدل‌های کسب و کاری مختلف با هدف راضی کردن بازارهای هدف خاص بوده است. با وجود این، مدل‌های کسب‌وکاری بانکی نه فقط تحت تأثیر مشتریان، بلکه تحت تأثیر پیشرفت‌های فناوری نیز تغییر کرده‌اند.

از سوی دیگر، بانک‌ها در عین حال که جایگاه خود به عنوان فعال اصلی بازار مالی را حفظ کرده‌اند، با ایجاد مدل‌های کسب و کاری بانکی جدید با انواع جدیدی از رقابت مواجه شده‌اند. صرف‌نظر از مدل‌های سنتی، مؤسساتی که با استفاده از پیشرفت‌های فناوری مالی، خدمات مالی ارائه می‌دهند در دو مدل کسب و کاری گسترده مانند مدل بانکداری دیجیتال یا مدل بانکداری نوین طبقه‌بندی می‌شوند.

۶.۲.۱- مدل کسب و کاری بانکداری سنتی

بانک‌ها به طور سنتی می‌توانند با مدل‌های کسب و کاری مختلفی کار کنند و خدمات و محصولات مالی متنوعی ارائه دهند، در حالیکه برخی بانک‌ها ممکن است بر تبدیل شدن به یک مرکز تک‌خدمتی (بانک) برای مشتریان خود تمرکز کنند.

بانک‌های سنتی ممکن است به مشتریان خرد یا مشتریان تجاری تمایل داشته باشند یا طبق یک مدل بانکی جهانی فعالیت کنند. به علاوه، منبع اصلی تأمین مالی بانک‌های سنتی، سپرده‌های اصلی افراد سپرده‌گذار یا نهادهای کسب‌وکار هستند (چیوارزو وی و همکاران، ۲۰۱۶). همچنین منبع مهم درآمد بانک‌های سنتی درآمد بهره‌ای آنهاست و در عین حال ممکن است از فعالیت‌ها یا خدمات ثانویه خود نیز درآمد غیر بهره‌ای به دست آورند (دویانگ آر و رایس تی، ۲۰۰۴). یکی از ویژگی‌های مهم دیگر مدل کسب و کاری سنتی این است که این بانک‌ها شبکه‌ای از شعب خرده‌فروشی تشکیل داده‌اند که آنها را قادر به تعامل چهره‌به‌چهره با مشتریان می‌کند. داشتن شبکه وسیعی از شعب بدان معناست که بانک‌های سنتی به دلیل تعداد زیاد شعب، هزینه‌های عملیاتی بالا و همچنین هزینه‌های زیادی برای نگهداری شبکه توسعه‌یافته دستگاه‌های خودپرداز پرداخت می‌کنند.

با ویژگی‌های غنی (و شخصی‌سازی شده) دارد که دسترسی به آنها از هر مکان و در هر زمان از شبانه‌روز آسان است. بنابراین، چنین مدلی مشتریان را از استفاده از خدمات یا حضور در شعب محلی در طول ساعات کاری بی‌نیاز می‌کند. همچنین گفته می‌شود مدل بانکداری نوین برای پشتیبانی از سه حوزه مهم طراحی شده که عبارتند از تجربه مشتری، راحتی کاربر و سادگی فرآیندهای مربوطه.

۶،۲،۴- مقایسه ویژگی‌های مدل‌های کسب و کاری صنعت بانکداری

واضح است که از زمان پیدایش صنعت بانکداری، تعداد محصولات عرضه شده توسط این مؤسسات مالی گسترش یافته است. در عین حال، طی دهه

۶،۲،۴- مقایسه ویژگی‌های مدل‌های کسب و کاری صنعت بانکداری

واضح است که از زمان پیدایش صنعت بانکداری، تعداد محصولات عرضه شده توسط این مؤسسات مالی گسترش یافته است. در عین حال، طی دهه

تفاوت‌های اصلی بین مدل‌های کسب و کاری بانکداری سنتی و دیجیتال

ویژگی‌های متمایزکننده	مدل کسب و کاری بانکداری سنتی	مدل کسب و کاری بانکداری دیجیتال
بازه زمانی ارائه خدمات به مشتریان	محدود؛ خدمات تنها در زمان تعیین شده ارائه می‌شوند	نامحدود؛ امکان دسترسی در تمام ساعات شبانه‌روز
سرعت ارائه خدمات به مشتریان	به صلاحیت و تجربه کارمند بانک بستگی دارد	بلافاصله
رویکرد نسبت به خدمات	انعطاف‌پذیر اما محدود به دامنه کوچکی از کانال‌های خدمات	انعطاف‌پذیر و قابل اجرا از طریق هر کانالی که برای مشتری راحت است
هزینه نگهداری	بالا، با در نظر گرفتن هزینه‌های بانک در رابطه با کارکنان و نگهداری دپارتمان‌ها	پایین، معمولاً خدمات رایگان ارائه می‌شود
دامنه خدمات	محدودیت در شبکه شعب و استخدام کارکنان	نامحدود؛ می‌تواند فراتر از موقعیت جغرافیایی مؤسسه بانکی باشد
وضعیت اپراتور در فرآیند خدمات	عملکردهای اپراتور توسط کارکنان بانک اجرا می‌شود	عملکردهای اپراتور توسط مشتریان بانک اجرا می‌شود
رویه یادگیری خدمات و آشناسازی‌ها	نیازمند زمان و هزینه است	به سرعت از طریق پیامک و خبرنامه ایمیلی انجام می‌شود
اجزای مصرفی عملیات سیستم خدمات	اقدام مهم مرتبط با کارکنان و نگهداری دپارتمان‌ها هستند	اقدام مهم مرتبط با خرید و نگهداری سرورها و بسته‌های نرم‌افزاری هستند

دیگر از تفاوت‌های مهم این بانک‌ها در پوشش جغرافیایی آنهاست؛ بانک‌های سنتی فقط در مناطقی خدمات ارائه می‌دهند که شعبه‌ای افتتاح کرده باشند، در حالیکه بانک‌های دیجیتال با محدودیت‌های فیزیکی مواجه نبوده و تقریباً از هر مکانی قابل دسترسی هستند (افزایش توسعه برخورداری از خدمات مالی و بانکی). برخی از تفاوت‌های بانک‌های سنتی و دیجیتال بین بانک‌های سنتی و بانک‌های نوین مشترک هستند. به این ترتیب، جدول ۳ برخی از مهم‌ترین تفاوت‌های بین مدل‌های تجاری موجود در دو سرطیف را نشان می‌دهد. مقایسه با توجه به تمرکز هر مدل، کانال‌های توزیع، به‌کارگیری فناوری و غیره، امکان‌پذیر است.

بررسی تفاوت‌های مطرح شده در جدول ۲ نشان می‌دهد مشتریان می‌توانند در ۲۴ ساعت شبانه‌روز از خدمات ارائه‌شده توسط بانک‌های دیجیتال بهره‌مند شوند، در حالیکه فقط در طول ساعات کاری تعریف‌شده امکان استفاده از خدمات بانک‌های سنتی را دارند. به علاوه، در زمان مراجعه به یک بانک سنتی، سرعت ارائه خدمات به مشتری به شدت به دانش و مهارت کارمند بانک وابسته است، در حالیکه در بانک دیجیتال خدمات به صورت آنی ارائه می‌شوند. همچنین، حضور فیزیکی و ساختار سازمانی بانکداری سنتی نشان می‌دهد این نوع بانک‌ها در مقایسه با بانک دیجیتال باید هزینه‌های بسیار بالاتری برای کارکنان و نگهداری بپردازند. (کاهش هزینه‌های عملیاتی) یکی

تفاوت‌های اصلی بین مدل‌های کسب و کاری بانکداری سنتی و بانکداری نوین

مدل بانکداری سنتی (محصول - محور)	مدل بانکداری نوین (پلتفرم - محور)
شعب	جامعه بازار
بازار بسیار عمودی محصولات	تعلق خاطر بالای جامعه به محصول
جامعه مستحکمی برای یک برند/ محصول وجود ندارد	بازار افقی محصولات با برترین برنامه‌های کاربردی
شبکه/ شعب وسیع	بانکداری آزاد از طریق واسطه‌های برنامه‌نویسی برنامه کاربردی
هزینه بالای جذب مشتری	فقط تلفن همراه (هزینه پایین جذب مشتری)
ساختار فناوری	ساختار فناوری
فناوری برون‌سپاری شده	مجموعه فناوری‌های معماری باز
پلتفرم‌های انعطاف‌ناپذیر به جا مانده از دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰	توانایی plug and play برترین ابزارها/ خدمات
معماری غیر ماژولی با مقیاس‌پذیری محدود	وابستگی کم به تولیدکنندگان ثالث
دشواری یکپارچه‌سازی داده‌های تولیدکنندگان ثالث	اکوسیستم آزاد که امکان دسترسی به تولیدکنندگان برون- سازمانی را فراهم می‌کند
کسب‌وکار محصول - محور	کسب‌وکار مبتنی بر داده
داده‌های بانکداری به مجموعه‌های مختلف تقسیم می‌شود	یکپارچه‌سازی و مدیریت آنی داده‌ها
ترکیبی از داده‌های آنلاین و کاغذی	حساب‌های موجود داده‌های کلیدی را برای اشخاص ثالث فراهم می‌کنند
مشکل مغایرت‌گیری و پایش داده‌ها	داده‌ها از طریق حق عضویت از اشخاص ثالث می‌توانند به این مدل کسب و کاری قدرت بدهند
طراحی سازمانی	طراحی سازمانی
طراحی سازمانی محصول - محور	طراحی سازمانی مشتری - محور
محصولات و بازارهای عمودی ساختار سازمانی را تعیین می‌کنند	نیازهای مشتری معماری داده را تعیین می‌کند

منبع: گالازووا اس اس و ماگومائوال آر (۲۰۱۹) تحول فعالیت بانکداری سنتی در نشریه بین‌المللی دیجیتال مدیریت تجاری و اقتصادی، نسخه ۷، چاپ ویژه شماره ۲، صفحات ۴۱ تا ۵۱.

تفاوت با بانک‌های دیجیتال و بانک‌های نوین بستگی دارد.

۶,۳ نقش بانکداری اسلامی در توسعه سطح "برخوردار از خدمات مالی"

براساس گزارش جهانی توسعه مالی، درصد جمعیت بزرگسالانی که در ۲۵ کشور از ۴۸ کشور عضو سازمان همکاری اسلامی دارای حساب بانکی هستند، تقریباً به زیر ۲۰ درصد می‌رسد که قسمتی از آن به عدم تمایل مسلمانان به استفاده از خدمات بانک‌های ربا-محور بر می‌گردد. به طور میانگین ۲۸ درصد بزرگسالان در کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی دارای حساب بانکی در بانک و یا موسسه اعتباری رسمی هستند. از طرفی دیگر تنها ۷,۷ درصد از ۴۰ درصد از فقیرترین اقشار کشورهای همکاری اسلامی دارای تسهیلات بانکی جاری هستند. علاوه بر آن در برخی از کشورهای عضو OIC همانند گینه-بیسائو، گابن، چاد، سودان، سوریه، موزامبیک، گامبیا و عراق دسترسی به میکروفاینانس حتی کمتر از ۱ درصد از اقشار فقیر این جوامع را شامل می‌شود. در ۲۶ کشور عضو سازمان همکاری اسلامی حتی کمتر از ۱۰ درصد از افراد فقیر تحت رادار میکروفاینانس قرار دارند. این امر همزمان نشان دهنده یک فرصت و یک چالش برای بانک‌های اسلامی است تا با تغییر مدل‌های کسب و کاری خود و تطبیق آنها با نیازهای اقشار بی‌بهره از خدمات مالی و بانکی و کم بهره از خدمات مالی منجر به افزایش درصد «بهره‌مندی از خدمات بانکداری» در کشورهای عضو همکاری اسلامی گردند.

ادبیات تحقیق متعدد نشانگر ارتباط مستقیم میان توسعه اقتصادی و رشد اقتصادی است. در مجموع، کشورهای با سیستم‌های مالی توسعه یافته‌تر، درصدهای بالاتر رشد اقتصادی را تجربه می‌کنند. نتایج پژوهش North & Neal (۱۹۹۰) نشان داده است که مناطقی با سیستم‌های مالی کارتر و سطح بالاتر، راهبران توسعه اقتصادی در زمان خود هستند. Odedokun (۱۹۹۸) نیز نتیجه‌گیری نمود که تجمیع رشد مالی در کشورهای در حال توسعه صرف نظر از سطح توسعه اقتصادی به دست آمده، تأثیر مثبتی بر رشد اقتصادی آنها دارد. Levin (۲۰۰۲) با استفاده از داده‌های میان-کشوری مدعی است که توسعه مالی قویاً به توسعه اقتصادی مرتبط است. این امر حتی در ارتباط با کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی نیز توسط Hassan, Sanchez و YU (۲۰۱۱) مورد بررسی قرار گرفته و رابطه مثبت میان توسعه مالی و رشد اقتصادی در این کشورها نیز اثبات شده است.

هر چند در کشورهای توسعه یافته نیز خدمات مالی برای قسمت اعظمی از جمعیت فقیر قابل دسترسی نیست (برخوردار از ۱۰۰ درصدی از خدمات مالی وجود ندارد)، عدم دسترسی اختیاری به خدمات مالی در کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی بنا بر دلایل اعتقادی، مانعی مضاعف در مسیر «برخوردار از خدمات مالی» محسوب می‌گردد. براساس نتایج ششمین موج بررسی ارزش‌های جهانی، ۷۵,۴ درصد از پاسخ‌دهندگان در ۲۱ کشور از اعضای سازمان همکاری اسلامی، «تطابق با اعتقادات مذهبی» را «بسیار مهم» عنوان کرده‌اند، در حالی که تنها ۳۶ درصد از پاسخ‌دهندگان در کشورهای غیر عضو عقیده‌ای یکسان در ارتباط با این موضوع داشته‌اند. در نتیجه عدم دسترسی اختیاری به محصولات و خدمات بانکی ربا-محور در جوامع مسلمان نمایان‌تر و در نتیجه درصد «برخوردار از خدمات مالی» نه تنها در بین اقشار محروم بلکه در سایر اقشار نیز پایین‌تر است. نتایج تحقیقی

با توجه به ویژگی‌های ارائه‌شده در جدول‌های فوق، می‌توان نتیجه گرفت که مدل‌های بانکداری سنتی به دلیل نیاز به نگهداری شبکه گسترده‌ای از شعب، هزینه‌های بالایی دارند. در مقابل، مدل بانکداری نوین یک مدل کاملاً آنلاین است که نیاز به هزینه‌های بالای نگهداری و کارکنان ندارد. همچنین مدل‌های بانکداری سنتی در مقایسه با مدل بانکداری نوین، هزینه‌های بیشتری برای جذب مشتری می‌پردازند. تفاوت دیگر این دو مدل در فناوری مورد استفاده هر یک از آنهاست. بانک‌های نوین از جدیدترین فناوری استفاده می‌کنند، در حالی که مدل‌های سنتی ممکن است از فناوری قدیمی یا حتی برون‌سپاری شده استفاده کنند.

از دیگر تفاوت‌های مهم دو مدل نحوه استفاده هر یک از مدل‌ها و طراحی سازمانی آنها از داده‌هاست. بانک‌های نوین داده‌ها را به گونه‌ای به کار می‌گیرند که بتوانند به کمک آنها نیازهای مشتریان را بهتر بشناسند و محصولات و خدمات فعلی را با نیازهای مذکور سازگار کنند یا محصولات و خدمات جدید تولید کنند؛ این بانک‌ها طبق تعریف خودشان بانک‌هایی مشتری-محور هستند. از سوی دیگر، بانک‌های سنتی توانایی کاوش کامل داده‌های خود را ندارند و محصول‌محور هستند زیرا می‌خواهند صرفه‌جویی ناشی از مقیاس تولید را تحقق بخشند و از زیرساخت‌ها و ظرفیت‌های گران خود به طور کامل استفاده کنند.

صرف‌نظر از تفاوت‌های مذکور بین مدل‌های بانکداری سنتی و دو مدل دیجیتال و نوین، ممکن است تفاوت‌های دیگری نیز وجود داشته باشد. به عنوان مثال، به دلیل تغییرات به وجود آمده در برخی از متغیرهای سختگیرانه، مدل‌های امتیازدهی اعتبار مورد استفاده توسط بانک‌های سنتی به تدریج در حال منسوخ شدن هستند. همچنین، ایجاد تکنیک‌های جدید جمع‌آوری و پردازش داده، در کنار بسیاری عوامل دیگر، می‌تواند شناخت عمیقی از رفتار مشتری به دست بدهد. بنابراین، بانک‌هایی که از نظر فناوری پیشرفته هستند، مانند بانک‌های دیجیتال یا بانک‌های نوین، می‌توانند از این فناوری به نفع خودشان استفاده کرده و محصولاتشان را بر اساس نیازهای مشتری تغییر دهند. با توجه به تفاوت‌های بین مدل‌های کسب و کاری بانکداری، می‌توان دریافت که بانک‌های نوین و دیجیتال در مقایسه با بانک‌های سنتی از نقاط قوت مهمی برخوردارند. صنعت بانکداری با شکاف‌های بسیار ناشی از صنعت فناوری مالی مواجه شده است؛ صنعتی که از پیشرفت‌های فناوری برای ارائه خدمات مالی استفاده می‌کند که پیش از این توسط بانک‌ها ارائه می‌شد. نکته جالب این است که فناوری نوآورانه مؤسسات را قادر می‌سازد تا به شیوه‌ای کارآمدتر و با انعطاف پذیری بیشتری خدمات مالی خود را عرضه کنند. در نتیجه، مدل‌های کسب و کاری بانکداری جدید ظهور کرده‌اند و این بانک‌ها به تدریج موقعیت خود را در بازارهای مالی تقویت و موقعیت بانک‌های سنتی را تهدید می‌کنند.

با وجود آنکه مدل‌های کسب و کاری بانکداری نوین و دیجیتال قابلیت گرفتن سهم بازار از بانک‌های سنتی را دارند، اما هنوز در مراحل اولیه توسعه هستند و باید موانع زیادی را پشت سر بگذارند. در عین حال، بانک‌های سنتی باید توسعه بانک‌های نوین را به دقت پایش کنند و آنها را تهدیدی جدی به شمار آورند. این بدان علت است که بانک‌های نوین در حال حاضر نقاط قوت بی‌چون و چرایی دارند از جمله هزینه‌های عملیاتی پایین، توانایی سازگاری سریع با اولویت‌های مشتریان و توانایی ارائه خدمات کاملاً شخصی‌سازی شده. به علاوه، بقای بانک‌های سنتی به توانایی آنها در هماهنگ شدن با پیشرفت‌های فناوری و کاهش میزان

از ۶۵,۰۰۰ بزرگسال در میان ۶۴ اقتصاد جهان (پس از کنترل نمودن سایر شاخص های فردی و کشوری) نمایان کرده است که مسلمانان به طرز مشخصی نسبت به غیر مسلمانان تمایل کمتری نسبت به افتتاح حساب و سپرده گذاری در بانک ها و موسسات مالی را- محور دارند (Demirguc-Kunt et al, ۲۰۱۳). در نتیجه کشورهای مسلمان بیش از سایر کشورها دچار تهدید درصد پایین «برخوردار مالی» بوده و نیاز به راهکارهایی مالی دارند که ضمن تطبیق با اصول شریعت، این تهدید بر سر توسعه اقتصادی را تبدیل به فرصت بنماید.

برخوردار مالی ۲ معیار اصلی دارد: دارا بودن حساب بانکی معتبر، دارا بودن تسهیلات بانکی جاری (و میزان سهولت دسترسی به تسهیلات). به طور میانگین ۲۸ درصد بزرگسالان در کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی دارای حساب بانکی معتبر هستند که کمتر از ۳۰,۳۶ درصد میانگین برای کشورهای با درآمد-متوسط و ۹۳,۰۵ درصد برای کشورهای با درآمد- بالا است (Salman A. Sheikh, et.al, ۲۰۱۷). در کشورهایی از اعضای OIC که درآمد سرانه بالا دارند، به طور میانگین نصف جمعیت آنها دارای حساب بانکی معتبر هستند که شامل کشورهایی همچون کویت، ایران، عمان، مالزی، قطر، بحرین، امارات متحده عربی و ترکیه است. در کشورهایی همچون مصر، چاد، سودان، سنگال، گینه و نیجریه کمتر از ۱۰ درصد جمعیت بزرگسال آنها دارای حساب بانکی معتبر هستند. وضعیت کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی در زمینه معیار دوم «برخوردار مالی» (تعداد دارندگان تسهیلات بانکی جاری) نیز مطلوب نیست. در افغانستان و چاد کمتر از ۳۰ نفر از هر ۱۰۰۰ نفر از جمعیت بزرگسال دارای تسهیلات بانکی هستند. در تقریباً نیمی از ۱۶ کشور عضو سازمان همکاری اسلامی بررسی شده در مقاله سلمان احمد شیخ و همکاران (۲۰۱۷) کمتر از ۱۰ درصد جمعیت بزرگسال دارای تسهیلات بانکی هستند. اگرچه در وهله اول ممکن است به نظر برسد که این عدم برخورداری از تسهیلات بانکی تصمیمی ارادی از طرف جمعیت بزرگسال این کشورها بوده است ولیکن تحقیقات نشان داده است در میان کشورهایی در مطالعه که کمتر از ۱۰ درصد از جمعیت بزرگسال آنها دارای تسهیلات بانکی هستند، تنها در ۳ کشور نرخ فقر زیر ۳۰ درصد است. در نتیجه اکثر کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی که دارای کمترین جمعیت دارندگان تسهیلات بانکی هستند، فقیر بوده که توجیه کننده دلیل دسترسی پایین جمعیت آنها به دریافت تسهیلات بانکی است. از این رو، ما شاهد نرخ پایین «برخوردار از خدمات مالی» در کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی هستیم. بانکداری اسلامی با بهره گیری از مدل های کسب کاری بانک های دیجیتال و نئو بانک ها می تواند تهدید نرخ پایین «برخوردار از خدمات» مالی ارادی و یا اجباری (به علت عدم دارا بودن درآمد کافی و یا وثیقه معتبر) را تبدیل به فرصت نماید. علاوه بر آن تلفیق بانکداری اسلامی با مدل های کسب و کاری نئو بانک ها نه تنها باعث بالا رفتن نرخ «برخوردار از خدمات مالی» در کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی می شود بلکه با ارائه خدمات و محصولات بانکی در دسترس، شخصی سازی شده و سفارشی منطبق با اصول شریعت اسلام به جمعیت رو به افزایش مسلمانان در کشورهای غربی (بالاخص هلند، آلمان و آمریکا) منجر به افزایش جهانی نرخ «برخوردار از خدمات مالی» در سطح جهانی می گردد، چرا که خلأ خدمات و محصولات بانکداری اسلامی در کشورهای غربی منجر به عدم «برخوردار از خدمات مالی» تعمّدی در میان بخشی از جامعه

مسلمانان ساکن آن کشورها شده است.

کشورهای مسلمان قریب به ۱/۴ درصد جمعیت دنیا را تشکیل می دهند لیکن در مجموع فقیرتر از کشورهای غیر مسلمان هستند چرا که سهم آنها از فقر جهانی ۲ برابر سهم آنها در جمعیت جهانی است. علیرغم پژوهش های متعدد صورت گرفته روی مزایای روش های تامین مالی خرد اسلامی، من جمله مقالات KOMI and Corson, ۲۰۱۳ که بیانگر نرخ بالاتر «تطبیق» عقود تسهیلاتی اسلامی نسبت به قرارداد های سود-محور و همچنین پژوهش Ashraf, Hassan and Hippler, ۲۰۱۴ که نمایانگر میزان ریسک و نکول کمتر در عقود تسهیلاتی اسلامی است، تامین مالی خرد اسلامی در حال حاضر تنها ۱ درصد از کل تسهیلات جهانی بانکداری اسلامی را تشکیل می دهد. یکی از دغدغه های اصلی در امر تخصیص منابع تامین مالی خرد حصول اطمینان و نظارت دقیق بر مصرف تسهیلات مربوطه است که با بهره گیری از مدل های کسب و کاری بانکداری نوین مرتفع گردیده و به توسعه «برخوردار مالی» منتج می گردد. در مجموع می توان نتیجه گرفت که بانکداری اسلامی با روی آوردن به مدل های کسب و کاری نوین از طرق زیر باعث توسعه «برخوردار از خدمات بانکی» نه تنها در کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی بلکه در کل دنیا می گردد:

ارائه خدمات و محصولات بانکی منطبق با اصول شریعت به گروه مشتریان که به صورت اختیاری از خدمات و محصولات بانک های را- محور چشم پوشی کرده اند.

ارائه خدمات و محصولات بانکی منطبق با اصول شریعت به گروه های بی بهره یا کم بهره از خدمات بانکی در کشورهای عضو سازمان همکاری اسلامی که بنا بر دلایلی همچون عدم دسترسی به شعب فیزیکی، درآمد ناکافی یا عدم توان تامین وثیقه مناسب از دسترسی به خدمات و محصولات بانکی باز مانده اند.

ارائه خدمات و محصولات تامین مالی خرد اسلامی به اقشار کم درآمد و محروم جامعه و حصول اطمینان و نظارت دقیق بر مصرف تسهیلات مربوطه.

۶- نتیجه گیری

از منظر تاریخی، در گذشته این بانک ها بودند که بر اساس توانمندی هایشان در ارائه خدمات و محصولات به مشتریان، تحولات صنعت بانکداری را رقم می زدند لیکن تحول دیجیتال و به دنبال آن ظهور بانکداری دیجیتال و بانکداری نوین قواعد بازی صنعت بانکداری را تغییر داده است. امروزه، این مشتریان هستند که تعیین می کنند بانک ها و موسسات مالی برای کسب وفاداری آنها، می بایست چه خدمات و محصولاتی را از چه کانال هایی ارائه کنند. حرکت صنعت بانکداری به سمت مشتری محوری در تمامی بازارهای جهانی به صورت تدریجی از سال ۲۰۰۸ (پس از بحران مالی بزرگ جهانی) در حال وقوع است و بانک ها و موسسات مالی اسلامی نیز در حال بررسی و پیوستن به این موج جهانی هستند. دامنه و سرعت تحولات در قوانین و مقررات، رفتار مشتریان و فناوری- به همراه ظهور رقبای جدید- به این معنا است که آینده بانکداری، ادامه ای از گذشته آن نخواهد بود. فناوری های جدید بانکداری را به شکلی که ما امروزه می شناسیم متحول خواهد کرد، به نحوی که منجر به ایجاد همزمان فرصت ها و چالش ها برای موسسات مالی خواهد شد. یک دهه بعد از بحران مالی، به نظر می رسد فروپاشی



تقریبی نظام اقتصادی به دست فراموشی سپرده شده است، لیکن در حالی که صنعت بانکداری تا حدود زیادی از لحاظ مالی خود را بازیابی کرده است، ابرهای توفانی در افق این صنعت مشاهده می‌شود. علیرغم اینکه نظام سرمایه داری به طرز قابل توجهی بهبود یافته است، رشد درآمد به علت اجرایی سازی استراتژی های کاهش هزینه، با چالش مواجه است. همزمان با این امر و در زمانی که انتظارات مشتریان با شدت روز افزون در حال افزایش است، بانک ها و موسسات مالی در تلاش مضاعف جهت همگام شدن با "فناوری های نوظهور" می باشند.

علاوه بر تمامی چالش های ذکر شده، آنچه که حفظ بقاء در کسب و کار بانکی را بیش از پیش مشکل ساخته است، شرکت های کوچک تر فین تک و سازمان های بزرگ تر تک فین مثل گوگل، آمازون، فیس بوک و اپل (GAFA) هستند که با توسعه راهکارهایی که از بینش و فناوری های دیجیتال بهره می جویند، تجربه مشتری را در خطوط مختلف محصولات بهبود می بخشند.

این رقبای جدید، میراث تمامی موسسات خدمات مالی و بانکداری را در هر سایز و اندازه ای تهدید می کنند. بر اساس نظرات شرکت های مشاوره ای بین المللی متعدد، بازیگران جدید عرصه خدمات مالی و بانکی در ۲ تا ۳ سال آینده چیزی حدود یک سوم درآمد فعلی بانک ها را در اختیار خود خواهند گرفت. شکست در پاسخگویی به هنگام به این تغییرات نوظهور توسط بانک ها، می تواند منتج به زوال سازمان هایی با چابکی کمتر بشود و صنعت بانکداری اسلامی نیز از این قاعده مستثنی نیست.

با این حال، خبر خوب این است که بسیاری از تکنولوژی های نوین که صنعت بانکداری را تهدید می کنند، فرصت هایی را نیز برای این صنعت با خود به همراه دارند.

در واقع آن دسته از سازمان هایی که بتوانند از کلان داده تحلیل های پیشرفته و فناوری های نوین در راستای بهبود تجربه مشتری خود استفاده کنند، می توانند به اعتماد، وفاداری و درآمد بالاتر که کلیدهای موفقیت در آینده هستند، دست پیدا کنند.

بنا بر گفته دن کوهن (Dan Cohen) معاون مدیر عامل شرکت Atos در حوزه خدمات مالی جهانی و بیمه، "بانک ها به صورت تمثیلی در یک چهارراه قرار گرفته اند. نوآوری های مستمر در حوزه فین تک و فناوری های نوین همانند زنجیره بلوکی در حال تحول زیر ساختی (تخریب) بازار هستند. این امر در عین اینکه تهدید ایجاد می کند، فرصت های متعددی را در راستای بازآفرینی و رشد برای موسسات خدمات مالی و بانک ها ایجاد می نماید."

خلاف گذشته که فناوری در بانکداری موقعیتی ثانویه داشته و فقط از

پردازش معاملات پشتیبانی می کرده است، فناوری های آینده صنعت بانکداری مشتری مدارتر و کارآمدتر بوده و راه حل های هدفمند، ایمن و هوشمندانه تری ارائه می دهند. با استفاده از فناوری به عنوان نیروی محرکه، بانک ها قادر خواهند بود، خود را در راستای رقابت پذیری بیشتر و پاسخگویی به نیازهای بازار، بازتعریف نمایند. فناوری های نوین همچون (ابر هبریدی، پلتفرم های API، اتوماسیون رباتیک فرآیند (RPA)، امنیت تجویزی، پرداخت های آنی، زنجیره بلوکی، هوش مصنوعی، واقعیت افزوده و مجازی، محاسبات کوانتومی و ماشین های هوشمند) بانک ها و موسسات مالی را قادر می سازند تا با چابکی لازم به نیازهای دائماً در حال تغییر مشتریان پاسخ داده و در عین حال کیفیت خدمات و محصولات، ساده سازی عملیات و مقیاس پذیری پایدار را تضمین می نمایند.

بر اساس اطلاعات حاصله از بخش نتایج و بحث مزایای پیوستن بانک ها و موسسات مالی اسلامی به موج تحول دیجیتال و انطباق با مدل های کسب و کاری بانک های دیجیتال و بانک های نوین از منظرهای ذیل قابل بررسی است:

- کاهش هزینه های عملیاتی بانک ها در نتیجه کاهش OPEX که برای تمامی گروه های ذینفع بانک شامل سهامداران، سپرده گذاران و دریافت کنندگان تسهیلات مزیت به همراه دارد. علاوه بر آن کاهش هزینه های عملیاتی به استقرار "بانکداری بدون ربا" و اعطای تسهیلات قرض الحسنه یا با بهره پایین تر، نیز کمک می نماید.

- نظارت دقیق بر مصرف تسهیلات

- تخصیص اعتبارات هدفمند و اثر آن بر تحقق توسعه اقتصادی پایدار

- مبارزه اثر بخش و کارا با جرایم مالی از جمله پولشویی

- کاهش هزینه تجهیز منابع و تسهیل در افزایش سهم سود غیرمشاع

در EPS بانک ها

توسعه "برخوردار از خدمات مالی و بانکی" در سطح جوامع Financial Inclusion

با توجه به مزیت های پیوستن به تحول دیجیتال و انطباق با مدل های کسب و کاری بانک های دیجیتال و نو- بانک ها برای تمامی بانک ها و موسسات مالی-اعتباری، تاثیرات ناشی از همه گیری کرونا بر سبک زندگی تمامی افراد در سطح جهانی و بالاخص با توجه به مزیت های این مدل های کسب و کاری در صنعت بانکداری اسلامی و تاثیر مثبت آنها بر تحقق "بانکداری بدون ربا" و منطبق با اصول شریعت، شاهد ظهور نو- بانک های اسلامی حتی در جوامع غیر مسلمان هستیم که از آن میسر می توان به Fair در ایالات متحده آمریکا و Insha در آلمان اشاره نمود.



اگر شما فرهنگ را هدایت نکنید فرهنگ شما را هدایت می کند

| مهدی رضوانی - کارشناس ارشد مدیریت دولتی |

- چیرگی
- آمیختگی

نخستین حالت این است که فرهنگ‌ها جدا بمانند. مثل مجتمع‌های بزرگ که اجازه می‌دهند بنگاه‌های تابعه، هویت خود را حفظ کنند. حالت دوم این است که فرهنگی بر فرهنگ دیگر چیره می‌شود. در مواردی این چیزی آشکار است. مثل حالتی که بنگاهی، بنگاه دیگر را می‌خرد.

حالت سوم حالتی است که فرهنگ‌ها درهم می‌آمیزند یا یکی می‌شوند. برخی می‌گویند این حالت خوب است. چون از بهترین‌های هر دو بهره‌گیری می‌شود؛ اما چیزی که در عمل پیش می‌آید، معمولاً پیچیده‌تر و سؤال‌انگیز است. یک‌راه این است که از ترکیب ارزش‌های دو فرهنگ، ارزش‌های تازه‌ای خلق و به فرهنگ‌های جدای موجود تحمیل شود.

نوپاها، میانسال‌ها، دایناسورها

در هر یک از دوره‌های گوناگون تکامل سازمان‌ها، فرهنگ اهمیت فراخوردن همان دوره دارد. بنگاه نوپا و شکننده می‌کوشد ریشه فرهنگی را که سرچشمه بیرونی خود می‌داند، استوار کند و شاخ و برگ آن را بگستراند. فرهنگ جوهره هویت سازمان است و لذا همه سخت به آن می‌آویزند. درست همان‌طوری که نوجوان به هویت شکوفای خود می‌چسبد.

دیگر اینکه سازمان‌های نوپا نوعاً هنوز زیر کنترل پایه‌گذاران خود هستند؛ یعنی فرهنگ حاکم بر آنها، بازتابی از ارزش‌ها و باورهای پایه‌گذاران آنهاست. حتی اگر بر اثر پیروزی‌های سازمان، این ارزش‌ها و باورها فراگیر شوند، باز هرگونه چالش با مبانی فرهنگی اولیه به منزله زیر سؤال کشیدن پایه‌گذار یا صاحبان سازمان است.

منظور از سازمان میانسال، سازمانی است که اعضای هیات‌مدیره آن غیرموظف و برگزیده سهام‌داران سازمان هستند و تا کنون نیز چند نسل مدیر حرفه‌ای بر سازمان حکم رانده است. به احتمال زیاد چنین سازمانی به فراخور نوع فعالیت، جغرافیا، محصولات یا بازار خود، واحدهای گوناگونی دارند که می‌توانند خرده‌فرهنگ خود را پدید آورند. بنگاه‌های سالخورده اگر دگرگون نشوند، با محیط سازگار نشوند و مبانی فرهنگی خود را تغییر ندهند، با کژری‌ها رشد می‌کنند و فرهنگ آنها به مانعی جدی برای آموزش و تحول تبدیل می‌شوند و سازمان به آنچه مایه موفقیتش

فرهنگ به معنای ارزش‌های مشترک میان افراد یک گروه است. این گروه می‌تواند یک خانواده، یک سازمان یا یک کشور باشد. تأثیر فرهنگ در سطح ملی دیرزمانی است که شناخته شده است ولی واژه فرهنگ سازمانی، واژه‌ای بسیار جوان در ادبیات مدیریت است که اولین بار توسط «ادگار شاین» مطرح شد. امروزه مدیران به‌خوبی به نقش و اهمیت فرهنگ سازمان‌هایشان آگاهی دارند. در اهمیت این موضوع، شاین می‌گوید: اگر شما فرهنگ را هدایت نکنید، فرهنگ شما را هدایت می‌کند و ممکن است حتی متوجه نشوید که چه بلایی سرتان آمده است. نکته قابل توجه این است که فرهنگ خوب یا بد مفهوم ندارد. مدیران باید هوشیار باشند که فرهنگ‌سازمانی با مأموریت و استراتژی‌های سازمان همخوانی داشته باشد؛ بنابراین ملاک قضاوت در مورد یک فرهنگ، میزان هماهنگی آن با وظایف آن سازمان است. شاین در این رابطه می‌نویسد:

تا زمانی که سازمانی در انجام وظایف بنیادی خود موفق است، فرهنگ موجودش خوب است. همین‌که نشانه‌های شکست در سازمان بروز کرد، گمان می‌رود عناصری از فرهنگ ناکارآمد هستند و باید دگرگون شوند.

مفهوم فرهنگ را بیش از صدسال پیش، مردم‌شناسان به میان آوردند. هرکس در این عرصه درسی خوانده یا خاکی خورده باشد، می‌داند پندار و رفتار مردم گوناگون، چقدر متفاوت است. نیز می‌داند که به قالب کشیدن فرهنگ دیگران خطر دارد. به کار گرفتن این قالب‌ها برای فهم فرهنگ دیگران به‌ویژه اگر شباهت‌های ظاهری موجود باشد، کاری است آسان و بی‌دردسر، اما خطرناک.

فرهنگ مهم است. مهم است زیرا هر اقدامی بدون آگاهی از نیروهای فرهنگی ممکن است پیامدهای پیش‌بینی نشده و ناخواسته داشته باشد. وقتی سازمان‌هایی با فرهنگ‌های خاص در هم می‌آمیزند، یکدیگر را می‌خرند یا به شیوه‌های گوناگون مشارکت می‌کنند، آثار فرهنگ آشکارتر می‌شود و نکته جالب اینکه پیش از ترکیب سازمان‌ها، توجه کمی به فرهنگ می‌شود. در آغاز کار سازمان مرکب این شعار بی‌معنا شنیده می‌شود: می‌کوشیم از بهترین‌های هر دو فرهنگ بهره ببریم. اما همیشه بررسی دقیق شواهد گویای واقعیت و چیز دیگری است. در ترکیب فرهنگ‌ها در مجموع سه حالت پدید می‌آید:

- جدایی

بوده می‌چسبید.

همان فرهنگی که موفقیت آورده، تحول‌پذیری افراد را که لازمه سازگاری با تغییرات محیط است دچار مشکل می‌کند.

فواید جدی گرفتن فرهنگ

نگرش جدی به فرهنگ فواید زیادی دارد.

نخست اینکه می‌فهمیم فرهنگ، بس استوار و تغییر آن بس دشوار است، زیرا نمادی از آموخته‌های درهم‌تنیده گروهی و تبلوری از جهان‌بینی، احساس و اندیشه‌هایی است که گروه را موفق کرده است.

دیگر اینکه می‌فهمیم بخش عمده فرهنگ اساساً پوشیده است. می‌توان گفت فرهنگ در این پرده‌های پوشیده عبارت است از الگوی ذهنی مشترکی که در میان اعضای سازمان رایج و به‌عنوان اصول پذیرفته‌شده است. اگر ماهی زبان داشت و می‌توانست بگوید آب چیست، اعضای سازمان هم می‌توانند بگویند فرهنگ آنان چیست.

فرهنگ ژرف است.

فرهنگ گسترده است.

فرهنگ پایدار است.

شالوده فرهنگ سازمانی چیست؟

رایج‌ترین دید و تفکر این است که فرهنگ یعنی روابط انسانی در سازمان. بیشتر پرسش‌نامه‌های مدعی فرهنگ سنجی به مسائلی از قبیل ارتباطات، کار تیمی، روابط بین بالادست و فرودست، قدرت و اختیار کارکنان و میزان نوآوری و ابتکاری که از خود نشان می‌دهند، می‌پردازند. فرهنگ مجموعه‌ای از تمامی باورهای مشترک به جان پذیرفته‌شده است که گروهی در طول حیاتشان می‌آموزند. فرهنگ پسماند موفقیت است. فرهنگ تمام واقعیت‌ها و رفتارهای انسان را دربر می‌گیرد. در شیوه اندیشیدن، حس کردن و روال کارها اثر می‌گذارد و به زندگی روزانه ما معنا می‌دهد و آن را پیش‌بینی می‌سازد. پس نباید آن را سبک گرفت و نباید در تغییر آن کوتاهی کرد.

شما شاید پیامدهای تغییر شتاب‌زده را دوست نداشته باشید، اما اگر درست پیش نمی‌رود، اگر سازمان به اهدافش نمی‌رسد، یا فکر می‌کنید می‌توانید بهتر کار کنید، باید به جست‌وجوی باورهای فرهنگی ژرف‌تری که محرک شماست، بروید.

فرهنگ سنجی سازمان

فرهنگ را می‌توان به کمک فرآیند گفت‌وگو و شنودهای فردی و گروهی سنجید و چنین که پیداست کارگروهی هم از نظر اعتبار و هم از نظر کارآمدی، بر گفت‌وگو و شنود فردی برتری دارد. چنین سنجش‌هایی را می‌توان در زمان حتی کمتر از نصف روز انجام داد.

فرهنگ را نمی‌توان به کمک پرسش‌نامه و نظرسنجی ارزیابی کرد، زیرا معلوم نیست چه باید پرسیده شود و نیز اعتبار و درستی پاسخ‌ها قابل دآوری نیست.

ارزش فرهنگ سنجی تازمانی که به یک مسئله یا موضوع سازمانی گره نخورده باشد، اندک است.

در هر فرآیند فرهنگ سنجی باید نسبت به حضور و خرده‌فرهنگ‌ها حساس بود و این آمادگی را داشت که برای ارزیابی میزان تأثیر آنها بر عملکرد کلی سازمان، سنجش جداگانه‌ای انجام شود.

تحول فرهنگ

تغییر فرهنگ و نقش رهبری و مدیریت آن، بسته به مراحل رشد سازمان، از طریق سازوکارهای گوناگون پدید می‌آید.

در مرحله بنیان‌گذاری و نوباوگی سازمان، باورهای فرهنگی است که هویت گروه و توانایی‌های ویژه آن را تعیین می‌کند و لذا سخت از آن پاسداری می‌شود. اگر رهبران به باورهای ناهماهنگ و غیرهمسو بربخورند، تنها راهی که برای تغییر فرهنگ پیش پای آن قرار دارد این است که در فرآیند طبیعی تحول دخالت کنند یا اینکه با انگیزه‌های درمانی به اعضای گروه، تیزبینی تازه دهند تا آنان بتوانند با مدیریت بیشتر فرهنگ خود را تکامل بخشند.

سازوکار مهم دیگری که در این مرحله در دسترس رهبران قرار دارد این است که افراد با نگرش‌های دوگانه به‌طور منظم شناسایی و در مناصب کلیدی سازمان گمارده شوند که این همان فرآیند قلمه‌زنی در سازمان است.

چنین افرادی بر دارا بودن عناصر اصلی فرهنگ سازمان، از زیر مجموعه‌ها پندهایی آموخته‌اند که سازگار تلقی می‌شوند.

مطلب کلیدی برای رهبران تغییر فرهنگ این است که آنان باید به‌اندازه کافی در فرهنگ خود حاشیه‌نشینی کنند تا دریابند کدام نقطه قوت، ارزش دارد نگه‌داری شود و کدام باور ناسازگار است و نیاز به تغییر دارد. پیش‌نیاز این کار توانایی در آموختن شیوه‌های جدید اندیشیدن است تا شخص بتواند یخ سازمان را آب کند و آن را در قالب فرهنگ تازه بریزد.

این فرآیند، به‌ویژه برای بنیان‌گذاران کارآفرین دشوار است، زیرا کامیابی‌های نخستین سازمان ممکن است آنان را به این گمان رسانده باشد که باورهای شخصی آنها درست‌تر است.

سخن پایانی

فرهنگ شناسی نیاز به کوشش دارد.

میدان دید خود را فراخ کنید.

باید در فرآیند اندیشیدن خود بازنگری نمایید.

باید بپذیرید شیوه‌های دیگری هم برای اندیشیدن و کارکردن وجود دارد، اما همین‌که دید فرهنگی پیدا کنید از فواید آن در شگفت خواهید شد.

ناگهان دنیا برای شما شفاف‌تر می‌شود.

ناسازگاری‌ها توضیح‌پذیر و درگیری‌ها قابل درک می‌شوند.

ایستادگی در برابر تغییر برایتان عادی می‌شود.

نکته مهم اینکه شخص سازگار انعطاف‌پذیر و افتاده‌ای می‌شوید و در همین افتادگی است که به معرفت و کمال در زمینه فرهنگ و فرهنگ‌سازمانی خواهید رسید.

منابع

فرهنگ سازمانی / نویسنده: ادگار شاین، مترجم: محمد ابراهیم محبوب - تهران: فرا، ۱۳۸۳

ابزارهای ارزیابی و تغییر فرهنگ سازمانی / ابرج سلطانی - ارکان دانش آشنایی با فرهنگ سازمانی و کاربرد آن در علوم مدیریتی / امیر حسین امیرخانی، سمیه کریمی،

الهام شیخی پور مطلق، اعظم الوند کوهی - نشر سروش گستر

ارز منشا چیست و تعیین آن در مراحل ترخیص کالا چگونه انجام می شود؟

انوریه رضوی |

مشخص نبودن محل تأمین ارز، شما به عنوان صاحب کالا پاسخگو خواهید بود.

تعیین منشأ ارز ثبت سفارش های غیربانکی از طریق مراحل زیر انجام می شود:

● وارد سامانه جامع تجارت شوید و از منوی سمت راست به ترتیب گزینه های عملیات ارزی، مدیریت عملیات ارزی غیربانکی و تعیین منشأ ارز را انتخاب کنید.

● در قسمت تعیین منشأ ارز، شماره ثبت سفارش کالای موردنظر تان را در بخش کد ثبت سفارش وارد کرده و روی دکمه ایجاد منشأ ارز جدید کلیک کنید.

● در فهرست جدیدی که برایتان باز می شود، کالای خود را انتخاب کرده و اطلاعاتی مثل وزن، وزن خالص، وزن ناخالص، تعداد و مقدار را وارد کنید.

● با اضافه کردن شماره و تاریخ بارنامه، روی قسمت «افزودن به لیست» کلیک کنید.

● حالا در این مرحله برای وارد کردن اطلاعات منشأ ارز خود روی یکی از سه پنجره صرافی، واردات و صادرات و یا ارز با منشأ خارجی کلیک کنید.

● در آخر روی گزینه «استعلام از بانک مرکزی» کلیک کرده و منتظر تأیید سفارش از سوی بانک باشید.

برای تعیین منشأ ارز سفارش های بانکی هم باید همین مرحله ها را انجام دهید و تنها تفاوت بین سفارش های بانکی و غیربانکی در این است که بعد از ثبت سفارش بانکی باید اسناد حمل را به بانک سامان (یا هر بانکی که از طریق آن اقدام کرده اید) تحویل بدهید و سپس تعیین منشأ ارز را انجام دهید.

خدمات ویژه بانک سامان برای فعالان ترخیص کالا

اگر در عرصه ترخیص کالا مشغول به کار هستید و یا شرکت شما در حوزه واردات و صادرات کالا فعالیت می کند، بانک سامان خدمات ویژه ای برای نیازهای مختلفی مثل دریافت ضمانت نامه گمرکی، تأمین نقدینگی در پرداخت هزینه های مختلف ترخیص کالا و مدیریت حساب های مربوط به پرونده های گمرکی ارائه می کند.

این خدمات شامل صدور ضمانت نامه گمرکی برای ترخیص کاران بدون نیاز به حضور صاحب کالا، ارائه خط اعتباری برای پرداخت هزینه های ترخیص کالا و ارائه تنخواه کارت به تعداد ترخیص کاران برای پرداخت و مدیریت یکپارچه هزینه های مربوط به ترخیص کالا از حساب شرکت می باشد.

جمع بندی

مفهوم ارز منشأ و نحوه تعیین نوع آن موضوعی مهم و حیاتی برای افراد و شرکت هایی که واردکننده کالا به کشور هستند، محسوب می شود. منشأ ارز که محل تأمین ارز بین المللی اختصاص داده شده برای واردات کالا است، در سامانه جامع تجارت مشخص می شود تا بانک مرکزی بتواند بر ورود و خروج ارز توسط واردکنندگان و شرکت های تجاری نظارت داشته باشد. منشأ ارز یا داخلی است و یا خارجی؛ ارز منشأ داخلی به دلیل اینکه قابل انتقال از داخل به خارج از کشور نیست، در مقایسه با ارز منشأ خارجی ارزش کمتری دارد. در صورتی که منشأ ارز شما مورد تأیید بانک مرکزی باشد، با ارسال کد رهگیری یا همان کد ساتا در سامانه جامع تجارت به شما مجوز اظهار گمرکی داده می شود. مراحل تعیین منشأ ارز سفارش های بانکی و غیربانکی نیز به طور کامل در این مطلب توضیح داده شد.

اگر بخواهیم این موضوع را به زبان ساده توضیح دهیم، باید گفت همه شرکت های تجاری که قصد واردات به کشور را دارند و به طور کلی تمام واردکنندگان کالا برای خرید کالا و وارد کردن آن به کشور باید ارز بین المللی یعنی دلار داشته باشند. تعیین منشأ ارز یکی از مراحل واردات کالا است. اصطلاح منشأ ارز به معنای محلی است که دلار لازم برای واردات کالا را به شرکت های تجاری می دهد.

برای مثال اگر شما در حال وارد کردن کالایی به کشور هستید، برای ترخیص کالا باید موقع انجام تشریفات اداری به اداره گمرک اعلام کنید که ارز استفاده شده برای خرید و وارد کردن کالا را از چه محلی تأمین کرده اید.

دلیل اهمیت منشأ ارز هم این است که بانک مرکزی باید به محل تأمین ارزی که برای واردات این کالاها استفاده می شود، نظارت کامل داشته باشد. به همین خاطر واردات کالا در سامانه های گمرکی بعد از استعلام گرفتن از بانک مرکزی انجام می شود. در ادامه توضیحات کامل تری در مورد این موضوع ارائه می کنیم.

ارز منشأ داخلی و خارجی چیست؟

ارز منشأ داخلی یک حواله ارزی است که قابلیت انتقال از داخل به خارج از کشور را ندارد و تنها بین بانک های داخلی قابل معامله است. ارزش ارز منشأ داخلی به دلیل این محدودیت بسیار پایین تر از ارز منشأ خارجی در دنیای صادرات و واردات است و نرخ قیمت گذاری آن بر اساس میزان عرضه و تقاضا و قیمت توافقی تعیین می شود.

اگر بانک مرکزی از بازگشت ارز کالای صادراتی فروخته شده به کشور مطمئن شود، به شما یا شرکت صادرکننده مقدار مناسبی اعتبار ارزی با منشأ خارجی می دهد. شما به عنوان واردکننده کالا در زمان ثبت سفارش تان در سامانه جامع تجارت که به آن سامانه منشأ ارز هم گفته می شود، باید به قسمت نحوه تأمین ارز بروید و مشخص کنید که ارز کالای موردنظر را از ارز منشأ داخلی تأمین می کنید و یا از ارز منشأ خارجی استفاده خواهید کرد.

کد ساتا چیست و داشتن آن چه اهمیتی دارد؟

قبل از توضیح دادن نحوه تعیین منشأ ارز برای ثبت سفارش باید به کد ساتا اشاره کنیم، چون انطباق دادن تمام اسناد بانکی با کد ساتا در سایت گمرک از طریق کد ساتا انجام می شود. کد ساتا یک کد ۱۴ رقمی است که اعتبارسنجی بین اسنادی که بانک ها به شما به عنوان متقاضی واردات کالا می دهند در سامانه جامع تجارت گمرک توسط آن انجام می شود.

برای مثال اگر برای خدمات ترخیص کالا به بانک سامان مراجعه کردید، حتماً قبل از رفتن به گمرک، کد ساتا را از بانک دریافت کنید تا در بررسی های گمرکی به مشکل نخورید. با این کار در طی فرآیند ثبت منشأ ارز در سامانه جامع تجارت، بانک سامان می تواند محل تأمین ارز کالای موردنظر و همچنین مطابقت میزان واردات کالا با ارز تخصیص داده شده را تأیید کند.

چگونگی تعیین منشأ ارز برای ثبت سفارشات بانکی و غیربانکی

در ادامه مثال بالا و همان طور که قبلاً اشاره کردیم، شما باید برای ثبت سفارش های بانکی و غیربانکی پس از انجام مراحل ثبت سفارش و ارائه اسناد حمل بار به بانک سامان منشأ ارز خودتان را هم ثبت کنید. برای انجام این کار هنگام ثبت سفارش کالا یا اظهار حمل در سامانه جامع تجارت یا همان سامانه منشأ ارز به قسمت نحوه تأمین ارز می روید و محل تخصیص ارز را برای کالای موردنظر تان انتخاب می کنید. اگر منشأ ارز منطقی نباشد، بانک سامان می تواند نسبت به باطل کردن منشأ ارز اقدام کند و در صورت



گفت و گو با همکاران شعبه بزرگراه فتح

سخت‌کوشانی در شعبه بزرگراه فتح

گفت و گو: جعفر تکبیری

استیل و فلزات قرار دارد و عمده مشتریان آن اصناف و کسبه هستند. به نظر بنده مهم‌ترین عامل جذب کسبه و اصناف، اخلاق‌مداری است. همه ما دوست داریم به هر مکانی وارد می‌شویم با خوشرویی و لبخند میزبان روبرو شویم. درواقع همه ما مهربانی را دوست داریم و این موضوع در برخورد با اصناف و کسبه‌ها نیز بسیار حائز اهمیت است. با اخلاق خوب می‌توان در روح و جان مشتری نفوذ و جلب اعتماد کرد. به خاطر همین موضوع همیشه به همکاران می‌گویم سعی کنند خدمات بانکی را با طعم اخلاق به مشتریان ارائه کنند.

وی همچنین ادامه داد: تعداد همکاران این شعبه ۱۰ نفر است که به‌جرات می‌گویم در زمره بهترین کارمندان نظام بانکی هستند، زیرا علاوه بر داشتن مهارت‌های فنی، در انجام تمامی امورات با یکدیگر مشارکت می‌کنند و صمیمیت و رفاقت چاشنی اصلی روابطشان است و بنده به داشتن این همکاران، افتخار می‌کنم.

لک سپس در خصوص وضعیت کاری شعبه هم گفت: متأسفانه در سال گذشته به دلیل عواملی همچون کرونا، بالا رفتن نرخ تورم و رکود حاکم بر اقتصاد، سال نسبتاً پر نوسانی را گذراندیم که به لطف الهی و با برنامه‌ریزی عملیاتی توانستیم اهداف ابلاغی را محقق کنیم. در سال جدید نیز برنامه عملیاتی جامعی طراحی کردیم که به واسطه آن بتوانیم به اهداف تعیین شده برسیم. در این برنامه، بازاریابی نقش اساسی دارد؛ چه بازاریابی درون شعبه‌ای و چه بازاریابی برون شعبه‌ای. در بازاریابی درون شعبه‌ای توجه به مشتریان ممتاز و ویژه مورد اهمیت است و تلاش می‌شود مشتریان ممتاز را به مشتریان ویژه تبدیل کنیم. در بازاریابی برون شعبه‌ای، جذب مشتریان حقوقی با توجه به بافت منطقه‌ای شعبه و همچنین بازاریابی صنوف دیگر حتی خارج از منطقه شعبه مورد اهمیت است.

رئیس شعبه بزرگراه فتح همچنین در خصوص فرآیند مهاجرت هم گفت: فرآیند هدایت مشتریان به درگاه‌های الکترونیکی و روند مهاجرت نیز بسیار منظم صورت می‌گیرد، به‌گونه‌ای که این روند باعث شده شعبه زمان بیشتری را برای بخش بازاریابی داشته باشد.

لک سپس افزود: تعیین اهداف فردی برای پرسنل و برگزاری جلسات هفتگی و ماهانه جهت بررسی اهداف و میزان دستیابی به آنها، موانع و راهکارهای رفع آنها، بررسی نقاط قوت و ضعف نیز از دیگر برنامه‌های این شعبه است.

او همچنین به بهترین خاطره خود از بانک سامان اشاره کرد و گفت: بهترین خاطره‌ام از بانک سامان مربوط به مصاحبه بنده جهت همکاری در بانک سامان در سال ۹۳ بود که به‌صورت حضوری توسط مدیرعامل محترم، مشاور محترم مدیرعامل، مدیریت محترم سرمایه انسانی و مدیریت محترم بانکداری خرد صورت گرفت و متوجه شدم بانک سامان دقت خاصی در انتخاب پرسنل دارد.

با همکاران رابطه دوستانه دارم

محمد حکیمی نیز معاون شعبه بزرگراه فتح است. او سابقه خدمت در شعب آفریقا، پاسداران و صادقیه، توحید و جهان شهر را دارد. وی از سال ۱۳۹۳ به‌عنوان معاون عملیات در شعبه دهکده المپیک مشغول به کار شده و از سال ۱۳۹۵ تاکنون نیز در شعبه بزرگراه فتح مشغول کار است.

وی در خصوص عملکرد شعبه نیز گفت: بیش از ۱۰ سال از تأسیس این شعبه گذشته، از سال ششم به بعد روند عملکرد شعبه رشد بهتری داشته



گفت‌وگو با همکاران خوب شعبه بزرگراه فتح یکی از گفت‌وگوهای جذاب مجله است. گفت‌وگویی که سال‌هاست به تأخیر افتاده و علی‌رغم تمام تلاش‌های عزیزانی که در این شعبه حضور داشته و داشتند، شانس گفت‌وگو با آنها توسط خبرنگار نشریه سامان به وجود نیامده بود؛ اما صمیمت و رفاقت مثال‌زدنی این شعبه ما را بر آن داشت تا با وجود تمامی مشکلات پیش رو برای این گفت‌وگو، سرانجام مصاحبه‌ای با همکاران خوب این شعبه داشته باشیم که ماحصل آن را در ادامه می‌خوانید.

محمود لک، رئیس شعبه بزرگراه فتح متولد سال ۵۴ است و از سال ۱۳۹۳ در بانک سامان مشغول به کار شده است. به گفته خودش کار را ابتدا در بانک قوامین آغاز کرده اما سپس تصمیم به تغییر محل کار خود می‌گیرد. لک می‌گوید: از طرف سه بانک دعوت به کار شدم ولی بانک سامان را به خاطر شیک بودن شعب و باکلاس بودن پرسنل انتخاب کردم و حالا بعد از گذشت ۸ سال از این انتخاب بسیار خوشحالم.

وی در خصوص زندگی شخصی خود نیز گفت: نام فرزند من صالح است و به همین خاطر بعضی از همکاران من را با نام ابوالصالح صدا می‌زنند. همسر من همکاران بنده در دوره کارشناسی بودند که در دی‌ماه سال ۱۳۸۰ با یک ازدواج دانشجویی در دانشگاه، زندگی مشترک خود را آغاز کردیم و همراهی و همدلی ایشان مهم‌ترین عامل پیشرفت زندگی شخصی و کاری بنده است.

رئیس شعبه بزرگراه فتح همچنین در خصوص موقعیت شعبه نیز گفت: شعبه فتح در بزرگراه فتح در منطقه‌ای صنعتی، مجاور بازار آهن، فولاد،



بالاترین حد خود برسد و بتوانیم نیروی انسانی را به سرمایه انسانی تبدیل کنیم.

این همکار سامانی همچنین گفت: دوستان و همکاران من در شعبه بسیار خوب هستند و اعتقاد به کارگروهی و کمک به همکار همیشه در دستور کار همکاران من بوده و هست. ریاست و معاون محترم هم با رهنمودهایشان همکاران را در جهت هر چه بهتر انجام دادن وظایف یاری می‌رسانند.

وی در پایان گفت: به نظر من اگر قرار باشد کاری به نحو احسن انجام شود راحت نیست و باید برایش وقت صرف کرد و تلاش کرد. من مشکل و سختی در کار نمی‌بینم ولی امیدوارم میزان آموزش‌ها حین کار افزایش پیدا کند تا همکاران با تسلط بیشتری به انجام امور بپردازند.

مشکلی به نام تأمین منابع

اکرم معبودی کاربر فروش تخصصی شعبه بزرگراه فتح می‌گوید: از سال ۸۷ وارد خانواده سامان شدم و در شعب صادقیه، بلوار فردوس، شهران و شهرک اکباتان و بزرگراه فتح کار کردم.

وی در خصوص عملکرد خود در شعب گفت: شعبه فتح شعبه‌ای شلوغ و خدماتی است و مشتریان اغلب شرکت‌ها و آهن فروش هستند که ترجیح می‌دهند پول خود را در مسیر سرمایه‌گذاری بازار قرار دهند؛ بنابراین جمع کردن منابع در این شعبه واقعاً سخت است. باین حال با تلاش و پیگیری‌ها و تعامل با مشتریان سعی می‌کنیم منابع لازم را تأمین کنیم.

و در حال حاضر به‌عنوان شعبه موقت ارزی فعالیت خود را بیش از ۸ ماه است که شروع کرده است.

حکیمی سپس ادامه داد: با ریاست شعبه و همکارانم رابطه دوستانه دارم و در راه درک و پاسخ به نیازهای همکاران و همچنین ریاست شعبه نهایت تلاش خود را می‌کنم. سعی می‌کنم چالش‌های پیش رو را با همفکری همکاران حل کنم.

معاون شعبه بزرگراه فتح سپس تصریح کرد: شرایط تورمی کشور و عدم تمایل به سپرده‌گذاری با توجه به بافت تجاری و صنعتی منطقه شعبه، کار ما را دشوار کرده است. به عبارت دیگر کسبه و تجار محل ترجیح می‌دهند به جای پول نقد و سپرده کالا و مواد اولیه داشته باشند که این موضوع با اهداف سنگین ابلاغ شده سال جاری مغایر است. امیدواریم باتلاش و مساعدت همکاران این وظیفه دشوار را نیز به سرانجام مطلوب برسانیم.

از بودن در بانک سامان احساس خوشبختی می‌کنم

حسین قربانی یکی دیگر از همکاران شعبه بزرگراه فتح است و از سال ۱۳۹۲ در خانواده بزرگ سامان پذیرفته شده است.

وی می‌گوید: کار خودم را در شعبه شهریار با ریاست جناب کاوندی آغاز کردم و بعد از ۸ ماه به شعبه صادقیه منتقل شدم. در این شعبه هم حدود ۳ سال خدمت کردم و بعد به شعبه یافت آباد منتقل شدم و در ادامه حدود ۴ سال است که به شعبه بزرگراه فتح منتقل شدم و هم‌اکنون تحت ریاست جناب آقای لک در حال خدمت‌رسانی به مشتریان فهیم بانک سامان هستم.

قربانی در خصوص وضعیت شعبه نیز عنوان کرد: با توجه به موقعیت مکانی شعبه ما که در یک منطقه صنعتی قرار گرفته و اکثر مشتریان یا اشخاص حقوقی یا اشخاص حقیقی دارای کسب و کار هستند، این دسته از مشتریان علاقه‌مند به استفاده از خدمات غیرحضور هستند و خوشبختانه بانک سامان نیز در این حوزه بسیار موفق عمل کرده و همین موضوع باعث رضایت مشتریان شده است.

وی سپس به تغییر وضعیت شعبه به یک شعبه ارزی اشاره کرد و گفت: خوشبختانه با درایت مسئولین یکی از نیازهای اصلی که در این منطقه احساس می‌شد با تبدیل شعبه به یک شعبه موقت ارزی برطرف شد و توانسته‌ایم در این زمینه خدمات خوبی را نیز به مشتریان ارائه کنیم.

قربانی در پایان گفت: از این‌که در چنین سازمان بزرگ و صمیمی در کنار همکاران مهربان و دلسوز شعبه هستم بسیار احساس خوشبختی می‌کنم و برای سامان آرزوی پیشرفت روزافزون دارم.

با روی خوش کار خود را آغاز می‌کنم

رضا مرادزاده نیز از همکاران فروش تخصصی شعبه بزرگراه فتح است و حدود ۱۱ سال است که در بانک سامان مشغول کار است.

وی در خصوص عملکرد خود در شعبه می‌گوید: معمولاً سعی می‌کنم از ابتدا با حال خوب و روی خوش کارم را شروع کنم و این حال را به همکارانم هم انتقال دهم. البته روزهای کاری در شعبه تقریباً شبیه هم هستند. همیشه سعی کردم با احترام با مشتریان صحبت کنم و تمام تلاشم این است که مشتری ناراضی از جلوی میز کار ما نرود. البته در زندگی شخصی‌ام هم معمولاً صبور هستم و سعی می‌کنم این خصوصیت را به کارم و مشتریانم نیز تعمیم دهم.

مرادزاده سپس ادامه داد: از نظر من بانک سامان جزو بانک‌های خوب کشور است و در نظر مشتریان از ارزش بالایی برخوردار است. امیدوارم مدیران ترتیبی اتخاذ کنند که نگرش همکاران هم در حد مشتریان به

وی در پایان گفت: تیم کاری شعبه بسیار عالی هستند و وظایف به درستی تقسیم شده تا فشار کاری روی یک همکار نباشد.

لزوم توجه به همکاران شعب پایین شهر

سیداحمد جعفری آقاملکی، لیسانس حسابداری و فوق لیسانس مدیریت دارد و از سال ۹۱ وارد خانواده بزرگ سامان شده است. او بانکدار فروش شعبه بزرگراه فتح است.

آقاملکی در خصوص بانک سامان می گوید: از اینکه کارمند بانک سامان هستم بسیار خرسندم و به سازمانم افتخار می کنم. باوجود شعب کم سری بین سرها دارد و همیشه پیش قدم و پیشرو است. ضمناً همیشه دوست داشتم در سامان کار کنم که خدا را شکر به خواسته ام رسیدم و از این بابت هم بسیار خوشحال هستم. اگرچه مشکلاتی هم وجود دارد که البته این موضوع در اکثر سازمان ها کم و بیش دیده می شود.

وی سپس ادامه داد: تا جایی که ممکن است با کمک همکاران پرتلاشم طبق ضوابط بانک با مشتری همراه می شویم و طبق ضوابط و چارچوبی که سازمان تعیین کرده نیازهای مشتری را برآورده می کنیم.

آقاملکی در خصوص روابط خود با سایر همکاران نیز می گوید: خدا را شکر رابطه همکاران با هم بسیار گرم و صمیمی است و همکاری خوبی در کنار هم داریم و حتماً همدیگر را در مواقع لزوم پوشش می دهیم. خدا را شکر ریاست و معاون محترم شعبه بسیار با بچه ها همدل و رفیق هستند. بی اغراق اگر بگویم بسیار در کارشان استاد و در مواقع بحرانی شعبه را متبحرانه هدایت می کنند. بنده هم از اینکه به عنوان عضو کوچکی از این تیم هستم و با این دو بزرگوار همکاری می کنم بسیار خرسندم.

وی در خصوص سختی های کار خود نیز می گوید: از سختی های کار هم باید بگویم که به علت مجاور بودن شعبه با بزرگراه فتح در معرض آلودگی هوا و آلودگی صوتی فراوان هستیم که این بسیار آزاردهنده

است. مابقی مشکلات هم مثل اکثر شعب پایین شهر است. وی در پایان گفت وگویی خود نیز خطاب به مدیران بانک گفت: بچه های پایین شهر نسبت به شعب بالا تلاش مضاعفی دارند و به دلیل قرار داشتن در مناطق پرجمعیت و پراسترس حتماً چالش ها و استرس های بیشتری را متحمل می شوند. از همین رو ممکن است با توجه به شرایط شعبه به اهدافی که مدنظر سازمان است (علی رغم تلاش فراوان) نرسند. لذا از مدیران دلسوز و آگاه استدعا دارم در مورد شعب پایین شهر بابت پرداخت کارانه ها که واقعاً در این شرایط بد اقتصادی کمک بسزایی به وضع اقتصادی همکاران عزیزم می کند توجه بیشتری کنند.

جلال کاظمیان یکی دیگر از همکاران سختکوش شعبه بزرگراه فتح است که از سال ۱۳۸۶ وارد خانواده سامان شده است. وی می گوید: در این ۱۵ سالی که عضو کوچکی از مجموعه بزرگ از دوستان و همکارانی که بالقوه خانواده دوم به حساب می آیند هستم حضور در شعبی مانند شعبه مرکزی کالج، اریکه ایرانیان، میدان کاج، توحید کرج، جهانشر، شهر قدس، تهرانسر و هم اکنون شعبه بزرگراه فتح را تجربه کردم.

وی در خصوص عبور از پیک کاری در زمان شلوغی و رعایت و انجام اولویت های برنامه ریزی مسئولین محترم شعبه، به طور کل تعامل با ارباب رجوعی در هنگام خروج به رضایت کامل و درعین حال همراه با اصول و قوانین تعیین شده است.

وی گفت: تعامل با همکارانی که بیشترین زمان را طی مدت کار با یکدیگر می گذرانیم باید توأم با صمیمیت و احترام باشد و این نشانه بارز از یک محیط فعال و بدون استرس و سازمانی است.

کاظمیان گفت: بهترین خاطره یا بهترین مشاهده برای زمانی است که خانواده بزرگ و محترم سامان در لحظه نیاز گره ای از گره عضوی دردمند از سامان از جمله عزیزی که در خانواده خود بیمارانی با بیماری حاد داشته اند، باز کنند.





اقدامات سب در پیشگیری از فعالیت سایت های شرط بندی و قمار

از کارت بانکی از طریق تراکنش کارت به کارت میسر می شود. در این فرآیند حتی رمز پویا نیز در این سایت ها یا اپلیکیشن ها در دسترس گردانندگان آنها قرار می گیرد.

مدیر بازرسی و مبارزه با پولشویی پرداخت الکترونیک سامان در خصوص وضع قوانین و تدابیر امنیتی از سوی شاپرک گفت: جلسات متعددی با همکاری شاپرک و شرکت کاشف و کلیه PSP های کشور جهت همفکری و اتخاذ راهکارهای مناسب با این پدیده تشکیل شده است اما عدم دسترسی به کل اطلاعات شبکه بانکی، ما را با برخی مشکلات در پاسخگویی مواجه کرده است. شرکت های حوزه پرداخت، تنها به قسمتی از اطلاعاتی دسترسی دارند که از سوئیچ خودشان انتقال وجه صورت می گیرد و در صورت مشکوک شدن به تراکنش های غیرعادی، تنها می توانند تدابیر محدود سازی سیستمی را در بستر خودشان انجام دهند. در همین راستا انتظار ما از رگولاتورها این است که اطلاعات بیشتری را در بستری یکپارچه در اختیار psp ها قرار دهند یا در صورت امکان، اطلاع رسانی مناسبی در خصوص مسدودسازی کارت ها و درگاه های متخلف انجام شود.

هشدار امنیتی

بخشایی در پایان مصاحبه بیان کرد: هشدارهای پلیس فتا باید جدی گرفته شود و شهروندان هیچ گاه نباید اطلاعات کارت بانکی خود را در اختیار اشخاص دیگر قرار دهند و باید آگاهی خود را در این خصوص افزایش دهند تا فریب افزایش درآمد در سایت های شرط بندی و قمار را نخورند؛ زیرا که ورود به این سایت ها در هر شرایطی منجر به باخت و کلاهبرداری خواهد شد، هرچند که در اوایل ممکن است منجر به افزایش درآمد

مدیر بازرسی و مبارزه با پولشویی سب از تمرکز پرداخت الکترونیک سامان کشف تراکنش های مشکوک و جلوگیری از فعالیت سایت های شرط بندی و قمار خبر داد.

عبدالرضا بخشایی، مدیر بازرسی و مبارزه با پولشویی سب در مصاحبه با روابط عمومی، درباره دو وظیفه اصلی این واحد گفت: در موضوع مبارزه با پولشویی (AML) تمرکز اصلی بر احصا، پیاده سازی و ممیزی الزامات مختلف مبارزه با پولشویی در شرکت است و در خصوص موضوع مدیریت تقلب (Fraud Management) تمرکز بر کشف تراکنش ها و رفتارهای تراکنشی مشکوک و متقلبانه و جلوگیری از آنهاست.

بخشایی منظور از تراکنش های Fraud را تراکنش های مشکوک و تقلبی دانست و گفت: متأسفانه امروزه پذیرندگانی وجود دارند که فعالیت اصلی و مطابق با مجوز خود را انجام نمی دهند و با استفاده از این بستر به مقاصد دیگری می رسند که تشخیص Fraud کار آسانی در گذشته نبود. اما در حال حاضر با توجه به طراحی سیستم های تحلیلی و پالایش داده ها در سب توانسته ایم، بسیاری از تراکنش های مشکوک جلوگیری به عمل آوریم و در صورت شناسایی تراکنش مشکوک اقدامات لازم جهت مسدود سازی تریمینال یا اکشن های دیگر صورت خواهد گرفت.

وی با اشاره به فعالیت سایت های شرط بندی اظهار کرد: حساسیت نهادهای ناظر و لزوم مقابله با این تخلف باعث شده اعمال محدودیت و کنترل بیشتری بر درگاه پرداخت اینترنتی سب صورت گیرد. اما در سایت های شرط بندی، به دلیل عدم آگاهی شهروندان هنگام عضویت و فعالیت یا در مواردی همکاری خود کاربر، تمام اطلاعات کارت بانکی در اختیار سایت شرط بندی مذکور قرار می گیرد و در این زمان به راحتی امکان سوء استفاده

به پشتیبانی شما دلگرمیم





جلسه راهبری فروش برگزار شد

اهداف ماهانه شعب و ارائه برنامه و راهکار در جهت تحقق آن‌ها در تاریخ ۹۱ اردیبهشت، در هتل اسپیناس پالاس برگزار شد.

جلسه راهبری فروش سرپرستی منطقه یک با حضور منصور مؤمنی، معاون بانکی و بازاریابی و همچنین روسای شعب سرپرستی منطقه یک با محوریت بررسی







کنفرانس Iran Grain 2022 با حمایت بانک سامان برگزار شد

کنفرانس ایران گرین ۲۰۲۲ به عنوان بزرگ‌ترین گردهمایی جامعه جهانی غلات و دانه‌های روغنی با حمایت بانک سامان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی بانک سامان در این کنفرانس دوره تمامی فعالان اصلی بخش دولتی و خصوصی در صنعت غلات و دانه‌های روغنی به بحث و تبادل نظر در خصوص مسائل مشترک پرداختند. شایان ذکر است این کنفرانس به همت اتاق بازرگانی ایران - سوئیس برگزار شد و بانک سامان به عنوان یکی از اعضای این اتاق و ارائه‌دهنده راه‌حل‌های جامع مالی و بانکی در صنعت غذا با حمایت از این رویداد علمی و کاربردی در تلاش برای توسعه اطلاعاتی و به اشتراک‌گذاری تجارب داخلی و بین‌المللی در این حوزه است. گفتنی است ایران گرین ۲۰۲۲ روزهای ۲۰ و ۲۱ اردیبهشت‌ماه در محل هتل اسپیناس پالاس تهران برگزار شد و مدیران ارشد بانک سامان نیز طی این دو روز به مذاکره و گفتگو با فعالان این عرصه پرداختند.





رئیس دفتر بانکداری اختصاصی تبریز:

به دنبال فعال کردن مشتریان خاموش هستیم

جعفر تکبیری |

در دفتر بانکداری اختصاصی این بود که مشتریان خاموش که حساب آن‌ها راکد شده را دعوت و مجدداً فعال کنیم. بر این اساس ما برای جذب مشتری مذاکرات جدی با پزشکان و فعالان حوزه درمان را آغاز کردیم و خوشبختانه موفق شدیم تعدادی از پزشکان را جذب بانک سامان کنیم.

همچنین به دنبال جذب تجار و کارخانه‌داران نیز هستیم. وی به موضوع جابه‌جایی این دفتر نیز اشاره کرد و گفت: دفتر بانکداری اختصاصی تبریز پیش‌تر در ساختمان سرپرستی در خیابان امام واقع شده بود که به دلیل اینکه این منطقه در بافت قدیمی و شلوغ شهر قرار داشت، طبیعتاً مشکلاتی برای مشتریان ویژه و خاص ایجاد کرده بود. به همین دلیل درخواست دادیم تا دفتری در منطقه ولیعصر تهیه شود. چراکه این منطقه محل استقرار بسیاری از تجار و افراد متمول تبریز است و امروز شاهد هستیم که با افتتاح این دفتر شرایط برای جذب مشتری بهتر شده است.

جهانگیرزاده ادامه داد: در دفتر بانکداری اختصاصی تبریز دو نفر مشغول به کار هستند که من به‌عنوان مسئول دفتر و آقای نمونه خواه به‌عنوان کارشناس در حال خدمت‌رسانی به مشتریان محترم هستیم.

وی به موضوع جذب منابع نیز اشاره کرد و ادامه داد: در حوزه جذب منابع با توجه به اهدافی که برای ما طراحی شده، جزو دفاتری بودیم که در سه ماه اول سال رتبه نخست را به خود اختصاص دادیم و با توجه به اهدافی که برای سال ۱۴۰۱ طراحی شده، امیدواریم بتوانیم با به ثمر رساندن این اهداف، جزو دفاتر خوب بانکداری اختصاصی باشیم. وی در پایان از زحمات و تلاش‌های خانم افقهی مدیر دفتر بانکداری اختصاصی و آقای افضل‌ی تشکر کرد.

هم‌زمان با افتتاح دفتر جدید بانکداری اختصاصی تبریز، رئیس این دفتر گفت که به دنبال فعال کردن مشتریان خاموش در تبریز هستیم. نادر جهانگیرزاده، رئیس دفتر بانکداری اختصاصی تبریز، هم‌زمان با افتتاح دفتر جدید بانکداری اختصاصی در تبریز در گفتگو با نشریه سامان انتقال این دفتر به منطقه ولیعصر تبریز را به فال نیک گرفت و گفت: فلسفه ایجاد بانکداری اختصاصی این بود که کیفیت خدمات ارائه‌شده به مشتریان را بالا ببریم و مشتریان به بانک وفادار بمانند. ما خدماتی به مشتریان ویژه و خاص بانک سامان ارائه می‌دهیم که مربوط به مشتریان خاص است و بانک با این کار به دنبال ایجاد رضایتمندی برای مشتریان است.

وی سپس ادامه داد: در تبریز با توجه به وجود مشتریان خاص و ویژه بسیار، از چندین سال قبل تصمیم به راه‌اندازی دفتر بانکداری اختصاصی گرفته شد و از ۲ سال قبل با پیوستن بنده به این دفتر یک استراتژی مدون در خصوص مشتریان خاص و ویژه اتخاذ کردیم و با توجه به سابقه حضور من در شعبه ولیعصر تبریز و آشنایی با بافت منطقه و فرهنگ مردم، مذاکره با یکسری از مشتریان را آغاز و به سمت دفتر بانکداری اختصاصی جذب کردیم.

جهانگیرزاده همچنین تصریح کرد: خدمات ما به مشتریان شامل، خدمات متمایز بانکی، بانکدار اختصاصی خدمات فرودگاهی CIP، خدمات بیمه تکمیلی، بیمه مسافرتی، صندوق امانات و سایر خدمات در حوزه رفاه و تأمین نیازهای مشتریان خاص مانند خرید بلیت هواپیما و رزرو هتل است.

رئیس دفتر بانکداری اختصاصی تبریز خاطرنشان کرد: استراتژی ما



بهاره قاسمی راحت - برنده شعبه امین حضور



نرگس پورذبیح - برنده شعبه بابل



از بازار لوازم خانگی تا شهر بهارنارنج

امحمد بنی حسن

دوباره بعد از دو سال و دوری از دوستان و همکاران کرونا بارش رو کمی جمع کرد و این اجازه رو داد که مجدد به دیدارتون تو شعبه بیاییم. دیدن همکاران، دعوت از برنده‌ها حس و حال فیلمبرداری در شعب حس است که شاید کم بشه تجربه کرد. یازده سال و خورده‌ای هست که میهمان سامانم. تجربه دیدن برندگان مختلف رو داشتم. هر کدوم با داستانی متفاوت گاهی داستان رو روایت می‌کنند و گاهی تو سینه می‌مونه؛ اما چشم‌های برندگان خودش بهترین راویه. می‌دونم و ایمان دارم که همیشه برنده قرعه‌کشی رو شانه کسی نشسته که دلش به جوری یا به جایی لرزیده دستش به خیررفته یا اون بالاسری دیده که به مو رسیده و باید جلوی پاره‌شدن این ریسمون رو بگیره...



ایمان سیفی - برنده شعبه تهرانپارس



رضا هدائی - برنده شعبه دولت

افتتاح باشکوه مرکز خدمات مشتریان سامان در اپال



افتتاح رسمی مرکز خدمات مشتریان سامان با حضور مدیران گروه مالی سامان و مالکان مجتمع تجاری اپال برگزار شد. به گزارش روابط عمومی سپ، این مراسم با حضور سرکار خانم عابدینی، مدیر واحد پذیرندگان سپ، آقای عباس زاده سرپرست منطقه ۴ بانک سامان، سرکار خانم فراهانی، رئیس شعبه بلوار دریا بانک سامان، آقایان فرحزادی و مقیم امانی مالکان مجتمع تجاری اپال، آقایان اویسی نژاد و عامریان، مدیران بهره برداری اپال، همکاران شعبه شمال غرب سپ و بانک سامان و تعدادی از پذیرندگان مجتمع از جمله نماینده برند جین وست برگزار و مرکز خدمات مشتریان سامان به طور رسمی افتتاح شد. پس از افتتاح رسمی مرکز خدمات مشتریان سامان، آقای حبیب زاده رئیس شعبه شمال غرب تهران هدف از راه اندازی این مرکز خدمات را افزایش سهم بازار و نفوذ برند سپ در مجتمع های تجاری بیان کرد و قدرانی خود را از تیم یکپارچه سپ در شروع و راه اندازی این پروژه اعلام نمود. سرکار خانم عابدینی مدیر واحد پذیرندگان سپ با اشاره به ارائه خدمات ویژه پرداخت به تمامی پذیرندگان این مجتمع، حمایت های خود را از فروشندگان اپال اعلام نمود. در ادامه این مراسم آقای عباس زاده سرپرست منطقه ۴ بانک سامان با اعلام این موضوع که بانک سامان آمادگی دارد در مرکز خدمات سپ خدمات بانکی منحصر به فردی به همه کارکنان و فروشگاه های اپال ارائه نماید، حمایت های بی دریغ بانک سامان را به مالکان مجتمع اپال در جهت افزایش سطح رضایت پذیرندگان اعلام نمود.



درخشش سپ در آخرین گزارش قرن ۱۴

شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش در آخرین گزارش اقتصادی شاپرک در قرن ۱۴ توانست با سهم ۲۰٫۸۶ درصدی از کل تراکنش‌های اسفند ۱۴۰۰، آخرین گزارش قرن ۱۴ را با صدر نشینی به پایان برساند. به گزارش اداره روابط عمومی شرکت پرداخت الکترونیک سامان، طبق آخرین گزارش اقتصادی سال ۱۴۰۰ شاپرک، سپ با سهم ۲۰٫۸۶ درصدی از کل تراکنش‌های انجام شده، بالاترین سهم را در بین شرکت‌های پرداخت الکترونیک به خود اختصاص داد و مانند ماه گذشته، جایگاه اول را به خود اختصاص داد. آخرین گزارش شاپرک در قرن ۱۴، نشان می‌دهد پرداخت الکترونیک سامان با سهم تعداد تراکنش‌های کارتخوان فروشنده‌ای به میزان ۲۰٫۶۷ درصدی و پوشش ۳۵٫۵۵ درصدی تعداد تراکنش‌های ابزار پذیرش موبایلی در رتبه نخست صنعت PSP در اسفند ماه سال ۱۴۰۰ قرار دارد. این گزارش در ادامه از رتبه نخست پرداخت الکترونیک سامان کیش با سهم ۲۰٫۹۱ درصدی از بازار تعداد تراکنش‌های خرید خبر می‌دهد. آخرین گزارش اقتصادی شاپرک از بازار مبلغی ابزار پذیرش موبایلی و پوشش ۴۰٫۴۸ درصدی سپ در بین شرکت‌های پرداخت الکترونیک و رتبه نخست، همانند ماه گذشته نوید می‌دهد. این شرکت همچنین با پوشش ۲۳٫۵۷ درصدی از سهم بازار پرداخت قبض و خرید شارژ، توانسته سهم عمده‌ای از بازار تعدادی تراکنش‌های این بخش را به خود اختصاص دهد. شایان ذکر است شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش از نظر "سهم مبلغی پذیرش کارتخوان فروشنده‌ای، سهم مبلغی ابزار پذیرش اینترنتی و مبلغ تراکنش‌های پرداخت قبض و خرید شارژ" و "تعداد تراکنش‌های ابزار پذیرش اینترنتی" در رتبه دوم قرار دارد.



برای ۳ ماه نخست سال مالی رقم خورد: تحقق درآمد و سود ۹۰۱٫۶ میلیاردی و ۳۰۳ ریالی «سپ» با رشد ۲۶ و ۳۳ درصدی

پرداخت الکترونیک سامان کیش با انتشار صورت‌های مالی حسابرسی نشده سه ماهه، ۹۰۱٫۶ میلیارد تومان درآمد عملیاتی و ۳۰۳ ریال سود خالص برای هر سهم محقق کرد و با رشد ۲۶ و ۳۳ درصدی روبرو شد. شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با سرمایه اسمی ۵۰۰ میلیارد تومانی، صورت‌های مالی حسابرسی نشده ۳ ماهه نخست سال مالی منتهی به آذر ۱۴۰۱ را منتشر کرد. براین اساس، "سپ" در این مدت بالغ بر ۹۰۱٫۶ میلیارد تومان درآمد عملیاتی، ۱۵۱٫۷ میلیارد تومان سود خالص و ۳۰۳ ریال سود خالص برای هر سهم محقق کرد که نسبت به دوره مشابه سال گذشته با رشد ۲۶ و ۳۳ درصدی روبرو شد.

عملکرد ۳ ماهه «سپ» با رشد ۲۵ درصدی درآمدها همراه شد

پرداخت الکترونیک سامان کیش در عملکرد سه ماهه سال مالی جدید، ۸۹۷٫۶ میلیارد تومان درآمد کسب کرد و با رشد ۲۵ درصدی همراه شد. به گزارش پایگاه خبری بورس پرس، شرکت پرداخت الکترونیک سامان کیش با سرمایه ۵۰۰ میلیارد تومانی، گزارش عملکرد سومین ماه از سال مالی منتهی به آذر ۱۴۰۱ را منتشر کرد. براین اساس، "سپ" در دوره اسفند از کیوسک و قبوض، سایر کارمزد POS، فعالیت اینترنتی، فروش جسم کارت و حق عضویت، ارائه خدمات کارتخوان، پین و اعتبار فروخته شده درگاه‌ها، بالغ بر ۲۹۴٫۹ میلیارد تومان درآمد کسب کرد. این شرکت بورسی در عملکرد سه ماهه بالغ بر ۸۹۷٫۶ میلیارد تومان درآمد شناسایی کرد که نسبت به مدت مشابه سال قبل با رشد ۲۵ درصدی روبرو شده است. بیشترین درآمد "سپ" در عملکرد سه ماهه از پین و اعتبار فروخته شده درگاه‌ها و ارائه خدمات کارتخوان با کسب درآمد ۵۶۷٫۱ و ۳۰۷ میلیارد تومانی حاصل شده که سهم ۶۳ و ۳۴ درصدی درآمدها را شامل می‌شود.

بازدید رئیس هیات مدیره و هیات همراه از شعبه شمال غرب تهران

غلامحسین عربحسنخانی رئیس هیات مدیره پرداخت الکترونیک سامان کیش و هیات همراه از شعبه شمال غرب تهران، بازدید کردند. به گزارش روابط عمومی سپ، در این بازدید که روز ۸ اردیبهشت انجام شد، ضمن گفت‌وگو با همکاران، مهم‌ترین موانع و مشکلات کاری شعبه مورد بحث و بررسی قرار گرفت. در این جلسه که به مدت ۲ ساعت برگزار شد، آقای عربحسنخانی به گفت‌وگو با تمامی همکاران شعبه نشستند و نظرات همکاران فنی و پشتیبانان را در خصوص ارائه راهکارهای بهتر و نوین شنیدند. در ادامه این بازدید، علیرضا غفوری معاون عملیات سپ بر تداوم همکاری و تعامل هر چه بیشتر شعبه شمال غرب تهران در جهت پیشبرد اهداف عالی شرکت تاکید شد. در این بازدید آقایان غفوری معاون عملیات و عمارتی مدیر امور شعب، رئیس هیات مدیره را همراهی کردند.





معرفی خدمات بانک سامان در نمایشگاه بین‌المللی نفت

برای حمایت از فعالان بخش نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی در حوزه خدمات ریالی، ارزی و اعتباری با کادری کامل متشکل از مدیران ارشد، میانی و کارشناسان متخصص در این نمایشگاه حضور داشتند.

گفتنی است، این نمایشگاه از ۲۳ لغایت ۲۶ اردیبهشت در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد.

بیست و ششمین نمایشگاه بین‌المللی نفت، گاز، پالایش و پتروشیمی به‌عنوان بزرگترین گردهمایی بین‌المللی فعالان حوزه نفت و گاز با حضور فعال بانک سامان در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد.

به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با گستره متنوعی از خدمات و محصولات در حوزه‌های گوناگون و برنامه جدی





عرضه خدمات گروه مالی سامان به صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی

سامان به‌عنوان نماینده گروه مالی سامان به تشریح خدمات مالی و بیمه‌ای به مدیران و صاحبان صنایع نفت و پتروشیمی پرداخت و اعضای اتحادیه را از آخرین دستاوردها و محصولات گروه مالی مطلع کرد.

در پانزدهمین همایش سالانه اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران، پنل‌های تخصصی با عناوینی چون تعارض منافع و تنظیم گری، آینده نفت و گاز در بستر تحولات جاری جهان و چالش‌های صنایع پایین‌دستی نفت و گاز با حضور جمعی از مسئولان از جمله معاون وزیر صمت، رئیس سازمان استاندارد، معاون پیشگیری ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز و اعضای هیئت علمی دانشگاه برپا شد.

بانک سامان در راستای توجه همیشگی خود به صنایع و صادرکنندگان، ضمن حمایت از برگزاری پانزدهمین همایش سالانه اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی کشور، به معرفی خدمات خود به صادرکنندگان فرآورده‌های نفتی پرداخت.

به گزارش روابط عمومی بانک سامان، پانزدهمین همایش سالانه اتحادیه صادرکنندگان فرآورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی ایران با حضور فعالان عرصه فرآورده‌های نفتی و پالایشی و همچنین مقامات مسئول کشور و با حمایت ویژه بانک سامان، بیمه سامان، کارگزاری سامان و صرافی سامان برگزار شد.

گفتنی است، در این همایش رضا شیرین گوهریان معاون اعتباری بانک



فناوری بانکداری مرکزی و چالش‌های پیاده‌سازی آن

| نویسنده: بهادر ایا هارالایا |

| پروفیسور و دانشیار رشته MBA |

| مترجمان: بهروز تیرانداز |

| کارشناس ارشد مدیریت صنعتی دانشگاه علامه طباطبائی |

| سمانه بیرجند |

| کارشناس ارشد علم اطلاعات و دانش‌شناسی دانشگاه تهران |

در دوران قبل از اینترنت، فرآیند هر معامله ای بین دو یا چند شعبه یک بانک، طی یک روز یا بیشتر انجام می شد. امروزه با پدیده ای به نام فناوری بانکداری مرکزی روبرو هستیم که زیرساخت مدرن فناوری اطلاعات چهره بخش بانکی را تغییر داده است. این امر به اندازه دیگر عواملی که بانکداری را به سمت تکامل بی وقفه سوق می دهد حائز اهمیت است. همچنین رقابت در بازار، افزایش جایگاه بازار شرکت ها و کاهش تمایل مشتریان به بانکداری به روش قدیمی باعث ایجاد چالش گردیده است. بانک هایی که از فناوری اطلاعات و تکنولوژی عقب مانده اند و از این ابزارها در ساختار بانکی خود استفاده نمی کنند در بازار ضرر خواهند کرد. با استفاده از این فناوری مشتریان می توانند به راحتی پول خود را مدیریت کنند و همچنین کارایی سیستم بانکی مدرن بر دیدگاه مشتریان تأثیر گذار باشد.

در این مقاله با فناوری بانکداری مرکزی، ویژگی ها، عملکردها و چالش‌های پیاده‌سازی آن آشنا می شوید.

تکنولوژی بانکداری مرکزی

تکنولوژی بانکداری مرکزی نشان دهنده تبادل آنلاین، متمرکز و در لحظه است. این سیستم که تراکنش های مالی بین شعب مختلف یک بانک را پردازش می کند، باعث کارآمدی هزینه و زمان شده و همچنین روشی است که مشتریان را قادر می سازد تا بدون مراجعه به بانک عملیات بانکی خود را انجام دهند.

اهداف فناوری بانکداری مرکزی

فناوری بانکداری مرکزی آرشیو اصلی یک پایگاه داده است شامل جزئیات موجودی حساب مشتریان، سپرده ها، حساب های وام، تراکنش های مالی، سود و غیره. به علاوه با برنامه های بانکداری تلفن همراه بانکداری اینترنتی، شعب، دستگاه های خودپرداز و ... همگام است.

اهداف کلیدی

پردازش و حسابداری معاملات

پردازش وام

پردازش سپرده ها و برداشت های نقدی

تعیین نرخ بهره
نوآوری محصولات و ابزارهای جدید
روابط مشتری
گزارش آماری

چالش های فناوری بانکداری مرکزی

نمی توان انکار کرد که سیستم بانکی مرکزی مجبور به پیمودن راه طولانی بوده است. سیستم های بانکداری مرکزی مورد انتظار است که بدون هیچ وقفه عمده ای اجرا شود تا مشتریان متحمل ضررهای مالی زیادی نشوند. عدم اطمینان مشتریان به سیستم جدید بانکی و وفاداری آنها به سیستم های قدیمی تر از جمله چالش های بانکداری امروز است. با همه این موارد مشتریان باید سعی کنند خود را با سیستم جدید مطابقت داده و با این سیستم همراه گردند زیرا سیستم بانکداری مرکزی عملکرد بهتری نسبت به سیستم قدیمی دارد. در زیر چالش هایی که در اثر ایجاد بانکداری مرکزی بیان می گردد.

(۱) زمان و هزینه

پروژه های پیاده سازی نرم افزار بانکداری مرکزی طولانی و ازاین رو معمولاً مستعد تمدید پروژه هستند. همچنین چنین پروژه هایی با خطر



افزایش هزینه‌ها مواجه هستند.

زمان‌بر بوده و هزینه و ریسک بالایی را می‌طلبد.

۲) دوره‌های پرداخت طولانی‌تر

به دلیل طولانی بودن دوره بازپرداخت و سرمایه‌گذاری‌های عظیم، بانک‌ها ممکن است نیاز مبرمی به ارزیابی بازگشت سرمایه (ROI) احساس کنند.

۳) مدیریت ذینفعان

پیاده‌سازی نرم‌افزار بانکداری مرکزی باعث ایجاد یک برنامه عظیم می‌شود. این طولانی شدن اجرا و فرآیند پیاده‌سازی باعث می‌شود سهامداران بانک خطر را احساس کرده و یک چالش و تنش مهم و اساسی برای بانک ایجاد شود. فرآیند پیاده‌سازی باید کاملاً برای سهامداران توجیه شده و آنان را از لحاظ بازه سوددهی و موفقیت پروژه آسوده‌خاطر کند.

۴) یکپارچه‌سازی

پیاده‌سازی سیستم بانکداری مرکزی جدید مستلزم آن است تا با سایر اجزای بانکداری مانند CRM و ... یکپارچگی ایجاد گردد و این موضوع بسیار مهم و اساسی است، اما آنچه قابل توجه است اینکه این فرآیند

۵) در دسترس بودن منابع

اجرای موفقیت‌آمیز نرم‌افزار بانکداری مرکزی نیازمند مهندسی مجدد فرآیند کسب‌وکار کارآمد است و همچنین نیازمند یک استراتژی منطقی. این استراتژی نیز باید با منابع مالی و انسانی در اختیار، هماهنگی داشته باشد.

۶) سازگاری با سیستم بانکداری مرکزی

هیچ‌کس تغییر را دوست ندارد. مانند هر تغییر سازمانی دیگری، پیاده‌سازی نرم‌افزار بانکداری مرکزی نیز با مشکل فرآیند مدیریت تغییر و مقاومت در برابر پذیرش روش‌های جدید، آموزش کارکنان و ... مواجه است.

نتیجه‌گیری

یک فناوری مدرن بانکداری مرکزی مرتبط، به بانک‌ها کمک می‌کند به افزایش بهره‌وری رسیده و مشتریان تجربه بهتری از فرآیند عملیات بانکی داشته باشند و در نهایت منجر به وفاداری مشتریان به بانک ما می‌شود.

مشارکت فعال بانک سامان در نمایشگاه ایران بیوتی

بیست و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی ایران بیوتی، به‌عنوان بزرگ‌ترین گردهمایی بین‌المللی صنایع مربوط به مواد شوینده، پاک‌کننده، بهداشتی، سلولزی و ماشین‌آلات وابسته با حضور فعال بانک سامان در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد. به گزارش سامان رسانه، بانک سامان با گستره متنوعی از خدمات و محصولات در حوزه‌های گوناگون و برنامه جدی برای حمایت از فعالان صنعت شوینده، پاک‌کننده، بهداشتی و سلولزی در حوزه خدمات ربالی، ارزی و اعتباری با کادری کامل متشکل از مدیران ارشد، میانی و کارشناسان متخصص در بیست و هشتمین نمایشگاه بین‌المللی ایران بیوتی حضور داشتند. بر اساس این گزارش، بانک سامان که به‌واسطه خدمات گسترده و کامل خود در سال‌های گذشته به انتخاب اول شرکت‌های تولیدی و صنعتی به‌ویژه در حوزه شوینده و سلولزی کشور تبدیل شده، در مدت برگزاری این رویداد با برگزاری جلسات و ملاقات حضوری آخرین خدمات و امکانات خود را در اختیار این حوزه اقتصادی کشور قرار دادند. گفتنی است، این نمایشگاه از ۱۴ لغایت ۱۷ اردیبهشت در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد و علاقه‌مندان با حضور در غرفه بانک سامان در سالن ۸ و ۹ مشاوره‌های فنی لازم در زمینه خدمات مالی و بانکی را دریافت کردند.



عکاس: لیلان توری - قاسم توکلی







چک موردی چیست؟ بدون دسته چک چک بکش!

برای این افراد تهیه دسته چک مناسب نیست و پیشنهاد می شود از چک های موردی استفاده کنند.

چک موردی نوعی چک است و مشتریانی که دسته چک ندارند، می توانند آن را دریافت کنند. این چک از نظر ترتیب اثر و احکام حقوقی کاملاً شبیه چک های معمولی است؛ با این تفاوت که نیازی به اعتبارسنجی ندارد و در تعداد محدودی صادر می شود. شما می توانید مجموعاً حداکثر ۵ چک در سال و هر بار دو برگ چک دریافت کنید. البته برای درخواست چک جدید، نباید مشکلی در چک های قبلی شما وجود داشته باشد و همه آنها باید پاس شده باشند. این چک همچنین قابل انتقال به غیر نیست و تنها شخصی که چک برای او صادر شده، می تواند آن را وصول کند. برای چک های موردی نیازی به پشت نویسی و انتقال نیست و سقف مبلغ آن با توجه به شرایط مالی، نوع حساب، گزارش اعتباری و امتیاز اعتباری اعلام شده توسط سامانه صیاد تعیین می شود.

اگر تاکنون دسته چک گرفته باشید، حتماً با مشکلات و مراحل پرزحمت آن آشنا هستید و حتی شاید فکر کنید که به دردهایش نمی ارزد، اما دیگر جای نگرانی نیست، چون بانک مرکزی امکان جدیدی را فراهم کرده که می توانید به راحتی و بدون داشتن دسته چک، چک بکشید. به این چک های جدید، چک موردی گفته می شود که کار مشتریان را بسیار راحت تر کرده است. چک های موردی با هدف کاهش چک های بی محل ایجاد شده و مشتریان با دردهای بسیار کمتری نسبت به چک های معمولی می توانند آن را دریافت و از آن استفاده کنند. در ادامه همراه ما باشید تا با شرایط و چگونگی دریافت چک های موردی بیشتر آشنا شوید.

چک موردی چیست؟

بسیاری از افراد به دسته چک نیاز ندارند و از آن تنها در شرایط خاص یا برای خرید کالایی، آن هم به تعداد محدود در سال، استفاده می کنند.



ورشکسته باشند.

افرادی که نمی‌توانند محکوم به پرداخت کنند. وکیل یا نماینده صادرکننده چک برگشتی باشند که هنوز رفع سوء اثر نشده است. افرادی که بصورت قانونی و با رای مراجع قضایی نمی‌توانند دسته چک یا چک موردی داشته باشند. افرادی که حساب جاری آنها مسدود شده و نمی‌توانند از آن برداشت کنند. غیر از زمانی که تنها بخشی از موجودی حساب جاری مسدود شده و از مابقی آن می‌توان برداشت کرد.

اگر چک موردی برگشت بخورد...

پیش از هر چیزی بهتر است تمام سعی خود را بکنید تا چک شما برگشت نخورد. این اتفاق در دسرهای زیادی برای شما به همراه خواهد داشت و فرقی نمی‌کند که چک موردی یا چک معمولی باشد. هرگونه چکی برگشت بخورد و بی‌محل کشیده شود، وضعیت سابقه اعتباری شما را به خطر می‌اندازد. اما اگر این اتفاق بیفتد و چک شما برگشت بخورد، بصورت سراسری به همه بانک‌ها و موسسات مالی گزارش داده می‌شود و دیگر نمی‌توانید در هیچ بانکی حساب جدید باز یا کارت بانکی جدیدی دریافت کنید. تمام حساب‌ها، کارت بانکی و مبلغی که در بانک یا هر موسسه مالی دیگری دارید، مسدود می‌شود. از طرفی تا زمانی که تکلیف چک برگشتی مشخص نشود، نمی‌توانید تسهیلات بانکی، ضمانتنامه ارزی یا ریالی، اعتبار اسنادی ارزی یا ریالی یا چک موردی جدید دریافت کنید.

جمع‌بندی

چک‌های موردی برای افرادی مناسب هستند که نیازی به دسته چک ندارند و تنها در شرایط محدود و خاصی از چک استفاده می‌کنند. این افراد دیگر لازم نیست مراحل سخت گرفتن دسته چک را پشت سر بگذارند و بدون اعتبارسنجی و حتی پشت‌نویسی می‌توانند مجموعاً ۵ بار در سال و در هر نوبت ۲ چک دریافت کنند. توجه داشته باشید که این چک‌ها غیرقابل انتقال به غیر هستند و برای دریافت هر چک جدید، چک‌های قبلی باید پاس شده باشند.

شرایط دریافت چک موردی چیست؟

گرفتن چک موردی بسیار ساده‌تر از دسته چک است. اگر در یکی از بانک‌ها، حساب جاری دارید اما دسته چکی ندارید، می‌توانید به راحتی برای چک موردی درخواست دهید. برای درخواست هر چک هم لازم است که چک‌های قبلی پاس شده باشند؛ در غیر اینصورت صدور چک جدید ممنوع است.

چگونه چک موردی دریافت کنید؟

از سال ۱۴۰۰ مقرر شد تمام چک‌های حقیقی و حقوقی در سامانه صیاد که با هدف ثبت و انتقال چک در بانک مرکزی ایجاد شده، ثبت شوند. چک موردی هم از این قانون مستثنا نیست و حتی برای تسویه آن، اطلاعات و عملیات تسویه باید در این سامانه ثبت گردد. برای دریافت چک موردی، کافی است وارد سامانه صیاد شوید، اطلاعات خود و نام دریافت‌کننده چک را وارد و شناسه یکتا دریافت کنید. فرد دریافت‌کننده چک هم باید نام خود را در این سامانه تایید کند و حتی با اجازه فرد صادرکننده، می‌تواند با استفاده از کد ملی و شماره تلفن او، سابقه چک برگشتی فرد صادرکننده را در ۳ سال اخیر بررسی کند.

مدارک لازم برای دریافت چک موردی چیست؟

تمام افرادی که قصد دارند چک موردی دریافت کنند، باید مدارک زیر را داشته باشند:

مدارک هویتی مانند کارت ملی
حساب جاری
فرم درخواست
نداشتن سوء سابقه بانکی مانند چک برگشتی

چه کسانی نمی‌توانند چک موردی دریافت کنند؟

افرادی که هر کدام از شرایط زیر را داشته باشند، نمی‌توانند چک موردی دریافت کنند:

بانکداری باز چیست؟

بانکداری باز یا open banking خدماتی هستند که به تازگی در ایران در حال گسترش‌اند، البته این خدمات سال‌هاست که در کشورهای دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرد و مزایای آن ثابت شده است. بانکداری باز به کاربران کمک زیادی می‌کند تا کنترل بیشتری بر حساب خود داشته باشند و بتوانند کارهای خود را ساده‌تر و بهتر انجام دهند. این نوع بانکداری به تازگی در ایران مورد استفاده قرار می‌گیرد و بانک سامان هم برنامه‌هایی در راه‌اندازی این خدمات دارد. در ادامه با ما همراه باشید تا بیشتر به بانکداری باز بپردازیم، ببینیم دقیقاً چیست و چه مزایا و کاربردهایی دارد.

فردی نتواند از اطلاعات شما سوءاستفاده کند.

بانکداری باز چیست؟

در بانکداری باز کاربران می‌توانند بصورت الکترونیکی و از طریق رابط‌های برنامه نویسی API به اطلاعات مالی خود دسترسی داشته باشند. این اطلاعات حتی می‌تواند با سایر شرکت‌ها به اشتراک گذاشته شود تا از آنها در نرم‌افزارهای مالی مختلف و متنوع مورد استفاده قرار گیرد. میزان این دسترسی هم توسط بانک تعریف و بصورت کاملاً امن انجام می‌شود. در این روش انجام بسیاری از خدمات راحت‌تر می‌شود و حتی رقابتی در بین بانک‌ها و شرکت‌های ثالث ایجاد می‌کند که شما می‌توانید با مقایسه آنها، شرکتی را انتخاب کنید که بهترین و مناسب‌ترین خدمات را ارائه می‌دهد. بانکداری باز حتی در زمینه بازار سرمایه و بورس نیز به کار می‌رود و به شرکت‌ها یا افراد، این اجازه را می‌دهد تا سود و بازدهی شرکت‌ها و صورت‌های مالی آنها را بررسی و اطلاعات بازارهای مختلف را دریافت کنند.

آیا بانکداری باز امن است؟

چون در این روش، اطلاعات مالی شما با سایر شرکت‌ها به اشتراک گذاشته می‌شود، خیلی طبیعی است که نگران اطلاعات شخصی خود باشید. انتقال این اطلاعات باید بصورت امن و حتی با اجازه شما انجام شود. بانک‌ها تمام سعی خود را می‌کنند تا بستری امن‌تر ایجاد کنند تا

خدمات بانکداری باز

بانکداری باز خدمات بسیار زیادی به شما ارائه می‌دهد، برای مثال: **ابزارهای حسابداری و مدیریت مالی شخصی:** به این صورت که به شما این امکان را می‌دهند تا بتوانید مقدار ورودی و خروجی حساب خود را محاسبه کنید و نگاه دقیق‌تر و بهتری به دخل و خرج خود داشته باشید. **خدمات متنوع فین‌تک‌ها:** فین‌تک به هرگونه فناوری مالی گفته می‌شود که خدمات مالی را بصورت نرم‌افزار یا هر فناوری دیگری به شما ارائه می‌دهد. بانکداری باز این فرصت را بوجود می‌آورد تا فین‌تک‌هایی با ارائه خدمات متنوع ایجاد شوند تا بسیاری از کارهای بانکی و مالی شما به صورت الکترونیکی و به راحتی انجام شود. **بررسی داده‌های مالی:** شما همچنین می‌توانید از بانکداری باز در کسب و کار خود استفاده کنید تا از محصولات پرتعداد یا چشم‌انداز کسب و کارتان مطلع شوید.

بررسی وضعیت مالی برای سایر شرکت‌ها: اگر قصد همکاری با شرکت دیگری را دارید یا اگر می‌خواهید از جایی وام بگیرید، خدمات ارائه شده با بانکداری باز می‌تواند کمک زیادی کند تا وضعیت مالی شما یا شرکت موردنظر بصورت دقیق مشخص و ریسک‌ها و مزیت‌های

OPEN BANKING

به همکاری با آنها بررسی شود. کمکی که افراد کم‌بینا یا نابینا: با ساخت نرم‌افزارهای مختلف می‌توان به افراد کم‌بینا یا نابینا هم کمک کرد تا راحت‌تر بتوانند از خدمات مالی استفاده کنند.

بانکداری باز در بانک سامان

بانک سامان همیشه در نوآوری و بانکداری الکترونیک پیش‌رو بوده است و در حال حاضر بر بانکداری باز تمرکز دارد. این بانک با استفاده از این روش نوین، خدمات و قابلیت‌های متنوعی را ارائه می‌دهد که در کسب و کارها، استارت‌آپ‌ها و فین‌تک‌ها قابل استفاده هستند. برای مثال این امکان را بوجود می‌آورد تا مشتریان با بانکداری باز به تراکنش‌های خود دسترسی یابند و آنها را ثبت کنند یا بسیاری از عملیات مانند انتقال وجه و کنترل چک‌های خود را انجام دهند.

جمع‌بندی

بانکداری باز، روش جدیدی در دنیا نیست اما به تازگی در ایران شناخته شده و گسترش یافته است و به همین دلیل همچنان به تمرکز و توجه بیشتری نیاز دارد. در حال حاضر به دلیل آشنا نبودن بسیاری از مدیران بانک‌ها و کافی نبودن بسترهای فنی، هنوز از این فناوری به اندازه پتانسیل‌اش استفاده نمی‌شود، اما بی‌شک در آینده‌ای نه چندان دور و با قابلیت‌های بیشتر در دسترس کاربران قرار خواهد گرفت.

مزایای بانکداری باز

بانکداری باز مزایای زیادی دارد که عبارتند از: **ابزارهای کارآمد:** با بکارگیری بانکداری باز و رابط‌های برنامه نویسی می‌توان نرم‌افزارها و ابزارهایی تولید کرد که خدمات مالی و بانکی را راحت‌تر، کارآمدتر و با نظم بهتری به کاربران ارائه دهند. در آینده و با گسترش این روش، تعداد و تنوع خدمات ارائه شده با توجه به تجربه کاربری افزایش می‌یابد، بصورتی که اغلب نیازهای کاربران را برطرف می‌کند. **کمک به وام‌گیری:** به هر وام‌دهنده‌ای که مراجعه کنید، خیلی سریع می‌تواند از این روش به اطلاعات مالی شما دسترسی پیدا کند و باعث سریع‌تر و راحت‌تر شدن پروسه وام‌گیری می‌شود. این خدمات همچنین به شرکت‌های بزرگی که قصد گرفتن وام تجاری دارند، کمک زیادی می‌کند.

جلوگیری از سوءاستفاده و کلاهبرداری: همانطور که قبلاً هم گفته شد، با بانکداری باز شما به اطلاعات مالی خود بصورت دقیق دسترسی خواهید داشت و تمام برداشت‌ها و هزینه‌ها کاملاً مشخص خواهد بود.

همه چیز درباره بانکداری سرمایه گذاری

قصد دارید شرکتی تاسیس کنید اما نگران سرمایه برای شروع آن هستید؟ نمی دانید چگونه برای شرکت خود سرمایه گذار پیدا کنید؟ اطلاعات جامع و تخصصی درباره سرمایه گذاری و بازار بورس ندارید؟ برای شروع یک کسب و کار جدید، دیگر نیازی نیست نگران این مسائل باشید، چون بانکداری های سرمایه گذاری یا شرکت های تامین سرمایه براحته می توانند به شما در این زمینه ها کمک کنند. با ما همراه باشید تا در ادامه بیشتر با این نوع بانکداری آشنا شوید و بدانید همکاری با این شرکت ها چه مزایایی برای شما خواهد داشت.

بانکداری سرمایه گذاری چیست؟

بانکداری سرمایه گذاری یا Investment banking که در ایران با نام شرکت تامین سرمایه یا موسسات تامین مالی شناخته می شود، با هدف تامین سرمایه مورد نیاز شرکت ها و سازمان های دیگر ایجاد شدند. این موسسات پلی بین سرمایه گذاران و سرمایه پذیرها هستند و به آنها کمک می کنند تا بتوانند سرمایه مورد نیاز خود را از طریق تعهد پذیرهنویسی و انتشار اوراق بهادار تامین کنند. آنها اوراق بهادار مانند سهام و اوراق مشارکت را از یک سازمان می خرند و سپس آن را بصورت خرد به سایر سرمایه گذاران می فروشند. البته تامین سرمایه تنها بخش کوچکی از فعالیت های شرکت های تامین سرمایه هستند که در ادامه به سایر وظایف آنها می پردازیم.

تفاوت بانکداری سرمایه گذاری با بانک یا شرکت سرمایه گذاری

بانک های سرمایه گذاری با بانک و شرکت های سرمایه گذاری کاملاً متفاوت هستند. این شرکت ها زیرمجموعه ای از نهادهای مالی هستند و خدمات متنوعی مانند کارگزاری، معامله گری، بازارگردانی، سبدگردانی، پذیرهنویسی، تعهد پذیرهنویسی و مشاوره در زمینه های مختلف، از جمله ادغام و انسجام MA ارائه می دهند. این شرکت ها در سطح جهانی زیر نظر بانک ها مشغول به کار هستند اما در ایران، به عنوان زیرمجموعه ای از سازمان بورس و اوراق بهادار شناخته می شوند و بصورت مستقل فعالیت می کنند. در نتیجه شرکت های تامین سرمایه، نه بانک هستند، نه شرکت سرمایه گذاری، بلکه نقش واسطه ای بین بازار سرمایه و شرکت های نیازمند سرمایه ایفا می کنند.

وظایف بانکداری سرمایه گذاری

بصورت کلی می توان گفت این موسسات سه وظیفه اصلی دارند:

تامین سرمایه شرکت ها

همانطور که اشاره شد، مهم ترین وظیفه بانک های سرمایه گذاری، تامین سرمایه برای شرکت ها و سازمان ها است که آن را هم بصورت کلی از دو راه انجام می دهند: عرضه اوراق بهادار در بازار اولیه یا بازگردانی اوراق و سهام در بازار ثانویه. این موسسات در ابتدا ارزش کل شرکت متقاضی را می سنجند و سپس تعداد و قیمت سهام آن را تعیین می کنند. همانطور که مشخص است، مراجعه به

شرکت‌های تامین سرمایه روش بسیار خوبی در تامین یا مدیریت سرمایه است که تمام شرکت‌ها، چه شرکت بزرگ یا کوچک و چه دولتی یا خصوصی، می‌توانند براحتی از آنها در شروع کار خود کمک بگیرند.

مدیریت مالی

مدیریت مالی یکی دیگر از وظایف شرکت‌های تامین سرمایه است. در این شرکت‌ها، کارشناسان و افراد متخصص زیادی وجود دارند که در مدیریت سرمایه و صندوق‌های سرمایه‌گذاری شامل صندوق‌های درآمد ثابت، صندوق‌های مختلط و صندوق‌های سرمایه‌گذاری، همراه شما خواهند بود و می‌توانید از کمک این افراد بهره ببرید تا در بازه زمانی کوتاه و با کمترین ریسک به هدفی که برای شرکت خود دارید، برسید.

مشاور سرمایه‌گذاری

یکی از خدماتی که توسط بانک‌های سرمایه‌گذاری ارائه می‌شود، مشاوره در زمینه‌های مختلف مالی و سرمایه‌گذاری است. شرکت‌های نوپا می‌توانند از مشاوره و اطلاعات این موسسات استفاده کنند و در مسیر سرمایه‌گذاری از آنها کمک بگیرند. موسسات تامین سرمایه در زمینه‌های زیر مشاوره می‌دهند:

مدیریت ریسک

روش بهینه برای تامین مالی

ثبت اوراق بهادار و دریافت مجوز عرضه

قیمت‌گذاری روی اوراق بهادار

روش و زمان‌بندی مناسب برای عرضه اوراق بهادار

درآمد شرکت‌های تامین سرمایه

شرکت‌های تامین سرمایه به ازای خدماتی که ارائه می‌دهند، هزینه‌ای دریافت می‌کنند. این شرکت‌ها برای پذیره‌نویسی در بازار اولیه، بازگردانی اوراق در بازار ثانویه و مشاوره در زمینه‌های مختلف مالی کارمزدی دریافت می‌کنند و درآمدی هم از معاملات و مدیریت مالی خواهند داشت. میزان کارمزد دریافتی این شرکت‌ها توسط سازمان بورس و اوراق بهادار تعیین می‌شود.

این شرکت‌ها حتی می‌توانند با سرمایه خود سرمایه‌گذاری کنند یا وارد بورس شوند. از بین ۹ شرکت تامین سرمایه در ایران، ۶ شرکت در حال فعالیت در بورس هستند و سهام آنها معامله می‌شود: ملت (با نماد تملت)، سپهر (با نماد وسپهر)، لوتوس پارسیان (با نماد لتوس)، امین (با نماد امین)، امید (با نماد امید) و نوین (با نماد تنوین).

نقش بانکداری سرمایه‌گذاری در اقتصاد کشور

شرکت‌های تامین سرمایه با توجه به نقشی که در بازار مالی و افزایش سرمایه‌گذاری دارند، باعث رشد اقتصادی کشور می‌شوند. این شرکت‌ها، کسب و کارها را به خود جذب می‌کنند و با تامین سرمایه موردنیاز آنها باعث رشد صنعت و تولید در کشور می‌شوند. این شرکت‌ها بصورت مستقیم و غیرمستقیم در توسعه اشتغال، شناسایی استعدادها، جذب سرمایه‌گذار، توسعه بازار سرمایه، ایجاد فرصت‌های سرمایه‌گذاری و ارائه طرح‌های بهینه در زمینه‌های مالی نقش دارند.

جمع‌بندی

شرکت‌های تامین سرمایه با شرکت‌های نوپایی که هنوز سرمایه کافی برای شروع کار خود ندارند یا شرکت‌هایی که به دنبال محکم‌تر کردن جای پای خود در اقتصاد هستند، همکاری می‌کنند تا با کمترین ریسک به بیشترین سود ممکن دست یابند. کارشناسان این شرکت‌ها به شما کمک می‌کنند تا سرمایه موردنیاز خود را تامین کنید و با توصیه و مشاوره آنها، این سرمایه را به بهترین نحو مدیریت کنید و آن را افزایش دهید.





با صکوک بیشتر آشنا شوید

وقتی قصد دارید وارد بازار بورس و بانکداری شوید و شروع به مطالعه مباحث مربوط به آنها می‌کنید با کلمات ناآشنای زیادی مواجه می‌شوید؛ یکی از این موارد صکوک است. صکوک نوعی اوراق قرضه در بانکداری اسلامی است. اگر می‌خواهید بدانید که چرا این نام روی آن گذاشته شده و مفهوم دقیق آن چیست، با ادامه مطلب همراه ما باشید.

صکوک چیست؟

قبل از اینکه با مفهوم صکوک آشنا شویم بهتر است در مورد ریشه این کلمه صحبت کنیم. صکوک کلمه‌ای عربی و جمع کلمه صک است و صک همان چک در عربی است. همانطور که می‌دانید در زبان عربی حرف «چ» وجود ندارد به همین دلیل واژه چک به شکل صک نوشته و خوانده می‌شود.

صکوک چگونه منتشر می‌شود؟

برای انتشار صکوک ۴ شخص حقیقی یا حقوقی نقش اصلی را ایفا می‌کنند: بانی، واسطه، امین و ضامن. بانی شخص یا اشخاصی هستند که قصد انتشار صکوک به منظور تامین نیازهای مالی پروژه خود را دارند. واسطه نهادی مالی است که صکوک را منتشر کرده و به فروش می‌رساند. امین نهادی است که نقش نظارت بر صحت عملیات ناشر، مصرف وجوه، نحوه نگهداری حساب‌ها، صورت‌های مالی و عملکرد اجرایی را بر عهده دارد. ضامن از بین بانک‌ها، موسسات مالی و اعتباری تحت نظارت بانک مرکزی، بیمه‌های تحت نظارت بیمه مرکزی، شرکت‌های تامین سرمایه، شرکت‌های سرمایه گذاری، نهادهای عمومی و موسسات دولتی انتخاب می‌شود و بر تمام فرآیند عملیات مرتبط با نشر و واگذاری صکوک نظارت دارد.

اما صکوک یا همان چک‌ها چه ارتباطی با اوراق قرضه دارند؟

در دنیا معمولاً برای ایجاد پشتوانه مالی پروژه‌های بزرگ، اوراق قرضه مربوط به این پروژه‌ها به فروش می‌رسند. کسانی که این اوراق را می‌خرند سود تضمین شده‌ای دریافت می‌کنند. در مفاهیم اسلامی این نوع سود، ربا محسوب می‌شود، به همین دلیل روش‌های دیگری جایگزین اوراق قرضه شد که یکی از آنها صکوک است. داشتن اوراق قرضه به این معناست که صادر کننده این اوراق بهادار مبلغی مشخص به دارنده آنها بدهکار است. برای ساده‌تر شدن قضیه می‌توانید این طور تصور کنید که مبلغی به شخصی قرض داده‌اید و در عوض آن، چکی با مبلغی مشخص سود (ربا) دریافت کرده‌اید. در این حالت شما در زمان سررسید چک تنها مبلغ مشخص شده در چک را دریافت می‌کنید. صکوک ارزش ذاتی دارد چون مبتنی بر یک دارایی فیزیکی است. شما



سلف: در قراردادهای سلف فروشنده برای تامین نیازهای مالی خود وجهی دریافت می‌کند؛ با این شرط که در آینده محصولی را تولید و ارائه کند. با خرید صکوک سلف شما به نوعی کالایی را با قیمتی پایین‌تر پیش خرید می‌کنید و در سود حاصل از فروش کالای تولید شده سهیم می‌شوید.

اوراق استصناع: نوعی اوراق بهادار برای تامین نقدینگی لازم برای ثبت سفارش کالایی خاص است.

صکوک مشارکت: اوراقی هستند که مشارکت صاحب آن در یک طرح یا پروژه دولتی، تعاونی یا خصوصی را نشان می‌دهد.

اوراق مضاربه: این صکوک به منظور جمع‌آوری نقدینگی لازم یک فعالیت تجاری منتشر می‌شود. بخشی از سود حاصل از این فعالیت تجاری به دارندگان صکوک مضاربه تعلق می‌گیرد.

چطور می‌توان صکوک خرید؟

برای خرید صکوک کافی است کد بورسی داشته باشید و سپس با ورود به پل کارگزاری خود اوراق صکوک مورد نظرتان را معامله کنید. صکوک مورد معامله در بازار بورس ایران دارای نماد معاملاتی هستند که با حرف «ص» آغاز می‌شوند.

آیا خرید صکوک ریسک دارد؟

اوراق صکوک، اوراق بهادار کاملاً بدون ریسک نیستند و با معامله آنها باید انتظار ریسک نرخ سود، کاهش ارزش دارایی و از بین رفتن دارایی البته به میزان بسیار پایین را داشته باشید. برای درک ریسک نرخ سود صکوک تصور کنید نرخ سود سپرده‌های بانکی به حدی افزایش پیدا کند که از سود دارایی بیشتر باشد. در این حالت تمایل برای معامله اوراق صکوک کم شده و ارزش دارایی هم کم خواهد شد.

ریسک کاهش ارزش دارایی صکوک در حالتی اتفاق می‌افتد که با کاهش نرخ تورم ارزش دارایی کاهش پیدا کند. زمانی با ریسک از بین رفتن دارایی مواجه می‌شوید که در اثر حادثه، صدمه‌ای به دارایی وارد شود و ارزش آن کاهش یابد.

سخن پایانی

صکوک نوعی اوراق قرضه اسلامی است که شرکت‌های دولتی و خصوصی برای تامین کسری نقدینگی خود منتشر می‌کنند. این اوراق مبتنی بر دارایی فیزیکی هستند و سود حاصل از این دارایی بین مالک و دارنده صکوک تقسیم می‌شود. در واقع منافع متقابلی برای هر دو طرف دارد.

ویژگی‌های خاص صکوک

از آنجا که صکوک دارایی‌های غیر نقدی یا دارایی‌هایی که نقدینگی پایینی دارند، با وجه نقد جایگزین خواهند شد، سبب افزایش قدرت مالی بانی می‌شوند. به آسانی می‌توان از طریق آن دارایی را به اوراق بهادار تبدیل کرد و سبب توسعه بازار سرمایه شد. همچنین این اوراق در بازار ثانویه قابل معامله هستند و قدرت نقد شوندگی بالایی دارند. با وجود تمام ویژگی‌های گفته شده صکوک می‌تواند یکی از گزینه‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری باشد.

انواع مختلف صکوک

صکوک در انواع مختلفی منتشر و عرضه می‌شود. از جمله:

- صکوک قرض‌الحسنه
- صکوک وقفی
- صکوک اجاره
- اوراق مرابحه
- اوراق استصناع
- صکوک سلف
- اوراق منفعت
- جعاله
- صکوک رهنی
- اوراق خرید دین
- اوراق مشارکت
- صکوک مضاربه
- اوراق مزارعه
- اوراق مساقات

اما در بین تمام این موارد، صکوک اجاره، سلف، استصناع، مشارکت و مضاربه پرکاربردترین هستند که تعریف مختصری از آنها در ادامه آمده است.

صکوک اجاره: بر اساس این نوع صکوک امکان استفاده از یک دارایی یا منافع آن به بانی منتقل می‌شود. به بیان دیگر بانی از دارایی‌های مالک استفاده می‌کند و در عوض آن اجاره پرداخت می‌کند و کسانی که صکوک اجاره مربوط به آن را خریده‌اند بر مورد اجاره به صورت مشاع مالکیت دارند.



انتقال پول بدون محدودیت سامانه پل

دنیای نقل و انتقال پول به صورت غیر نقدی، سال‌های زیادی است که پیشرفته شده و کاربران می‌توانند با استفاده از پلتفرم‌ها و سامانه‌های انتقال پول تقریباً در هر ساعتی که دوست دارند نیازهای خود را برطرف کنند. در این میان باز هم مشکلات بسیاری وجود دارند که کاربران را وارد یک محدودیت بسیار بزرگ خواهند کرد. برای مثال هنوز هم نمی‌توان با سامانه‌های قدیمی انتقال پول، ساعت ۴ صبح برای انتقال پول به یک حساب دیگر اقدام کرد. در صورتی که مهم‌ترین ویژگی سامانه‌های انتقال وجه به صورت غیر حضوری این است که کاربران بتوانند بدون محدودیت زمانی، در هر ساعتی از شبانه‌روز، با استفاده از خدمات بانکداری الکترونیکی و به صورت غیر حضوری امور خود را انجام دهند. اما اوضاع آن قدر هم نگران‌کننده نیست و اخیراً با رونمایی از یک سامانه بسیار قدرتمند، محدودیت‌های زمانی برطرف شده‌اند. مطلبی که هم‌اکنون در اختیار شما قرار گرفته به صورت اختصاصی به همین موضوع مربوط می‌شود و شامل نکات بسیار مهمی است. ما تا انتهای این مقاله همراه باشید تا بدانید که چگونه می‌توان در هر ساعتی از شبانه‌روز به حساب‌های بانکی مختلف پول زد.

بررسی یک اتفاق ناخوشایند

همین چند شب پیش یکی از دوستانم با من تماس گرفت و یک قضیه بسیار مهم و حیاتی را با من در میان گذاشت. قرار شد تا نیم ساعت پس از تماس با او، مقدار پولی که او نیاز داشت را به حساب بانکی‌اش منتقل کنم. خب، مبلغ پول مورد نظر ما بسیار بیشتر از آن بود که بخواهیم از طریق کارت‌های بانکی آن را انتقال دهیم. از طرفی ساعت تقریباً از نیمه شب گذشته بود و امکان آن هم وجود نداشت که از طریق شعب بانکی بتوانم این حجم از پول را انتقال دهم.

البته می‌دانستم که سامانه‌ها و حواله‌های انتقال پول وجود دارند که بتوان با آنها حجم بسیار بالای پول را به حساب‌های دیگر منتقل کرد؛ اما شک داشتم که در این ساعت از شب، بتوان به سراغ آنها رفت. البته من از هیچ تلاشی دریغ نکردم و به سراغ آن دو سامانه انتقال پول هم رفتم. اگر با پلتفرم‌های انتقال پول مثل پایا و ساتنا آشنایی کامل دارید یا از آنها استفاده کرده‌اید، به خوبی می‌دانید که آنها هم از قوانین خاصی پیروی می‌کنند و محدودیت‌های خاص خودشان را دارند. با مرور قوانین و شرایط انتقال پول در هر کدام از آنها متوجه شدم که هیچ کدام از این دو سامانه، امکان انتقال پول در این ساعت از شبانه‌روز را فراهم نمی‌کنند. واقعاً درمانده شده بودم و نمی‌دانستم که باید چه کار کرد؛ به خودم آمدم، ساعت یک بامداد بود و قرار شده بود که من در همین ساعت، مبلغ ۱۲ میلیون تومان را برای



دوستم واریز کنم. مشکل من به هیچ عنوان مبلغ مورد نظر نبود؛ این مقدار پول را در حسابم داشتم، اما نمی دانستم که باید چگونه در این ساعت از شب آن را انتقال دهم. بالاینکه کاملاً مستاصل شده بودم، تصمیم گرفتم در اینترنت و در گوگل، چیزی را با عنوان «انتقال پول بدون محدودیت» سرچ کنم. همین طور که در دریای لینک های متعدد شناور بودم، یک لینک توجه من را به خودش جلب کرد؛ در این لینک نوشته بود که با استفاده از سامانه پل که به تازگی ارائه شده است، می توانم در هر ساعتی از شبانه روز تا سقف ۱۵ میلیون تومان پول را انتقال دهم. این دقیقاً همان چیزی بود که من به آن نیاز داشتم؛ یک معجزه! در ادامه، نام بانکی که در آن حساب داشتم (بانک سامان) را با این سامانه سرچ کردم تا ببینم آیا از این قابلیت پشتیبانی می کند یا خیر؛ با بالا آمدن لینک های مربوطه، متوجه شدم که بانک سامان هم از این قابلیت پشتیبانی می کند.

چگونه از سامانه پل استفاده کنیم؟

با تحقیقاتی که من در رابطه با سامانه پل انجام دادم، متوجه شدم بکارگیری سامانه پل از ۳ روش حضوری، نت بانک و موبایل بانک امکان پذیر است. از آنجایی که من از خدمات بانکداری الکترونیک بانک سامان هم استفاده می کردم، برای فعال کردن این سامانه اقدام کردم. با دریافت یک پیامک برای گرفتن تأییدیه بانک، عملیات دسترسی به سامانه پل ایجاد می شود و می توان از خدمات آن در هر ساعتی از شبانه روز استفاده کرد. یکی از مهم ترین ویژگی های این سامانه آن است که در حال حاضر هیچ محدودیت زمانی و مکانی برای انتقال پول در آن وجود ندارد. تنها ایراد این حواله در حال حاضر، سقف انتقال پول تا ۱۵ میلیون تومان است که ارزشمند و قابل اتکا است. بنابراین، استفاده از سامانه پل هم از آن دسته خدماتی است که می توان بدون نیاز به مراجعه حضوری از آن بهره مند شد. اگر با دنیای بانکداری الکترونیکی غریبه نیستید، دسترسی به امکانات این چنینی برای شما به مراتب آسان و سهل خواهد بود. اگر مثل من و بسیاری از افراد دیگر، با نقل و انتقال پول به حساب های دیگر سروکار دارید، کافی است که از این سامانه بهره مند شوید؛ آن وقت دیگر لازم نیست استرس واریز پول به صورت حضوری را تحمل کنید یا نگران آن باشید که زمان انتقال پول با ساعات اداری مطابقت دارد یا خیر.

مهم ترین تفاوت پل با سایر سامانه های انتقال پول

همان طور که اشاره کرده بودیم، بجز سامانه پل، دو سامانه دیگر با عناوین ساتنا و پایا هم برای انتقال پول مورد استفاده قرار می گیرند. با استفاده از حواله ساتنا فقط می توان در ساعات اداری بانک برای انتقال پول اقدام کرد و اگر بعد از ساعات کاری بانک، از این حواله استفاده کنید پول مورد نظرتان، صبح روز بعد به حساب مقصد واریز خواهد شد. در چنین شرایطی اگر عجله داشته باشد و مسئله حیاتی در کار باشد، هیچ کاری از دست هیچ شخصی بر نمی آید. همچنین، کارکرد این حواله برابر با ۰٫۲ درصد تراکنش مورد نظر است. از طرفی، حواله پایا می تواند حجم پول برابر با ۳۰ تا ۵۰ میلیون تومان را انتقال دهد؛ البته ناگفته نماند که این کار را می توان در بعضی از ساعات شبانه روز انجام داد. با این اوصاف، من با استفاده از حواله پایا هم نمی توانستم ۱۲ میلیون تومان پول را در ساعت یک بامداد به حسابی دیگر منتقل کنم. در عوض، حالا با استفاده از پل، می توانم در هر ساعتی از شبانه روز مبالغ تا سقف ۱۵ میلیون تومان را به صورت آنی به حساب دیگران واریز کنم و نگران هیچ اتفاق خاصی هم نباشم. راستی نظر شما چیست؟ تصمیم ندارید که در همین لحظه به حساب های بانکی دیگر پُل بزنید؟



همه چیز درباره برات و تفاوت آن با چک



اما تفاوت‌های زیادی باهم دارند که در ادامه به بعضی از آنها اشاره خواهیم کرد:

تفاوت اصلی چک و برات، زمان استفاده از آن است. برات معمولاً برای زمانی معین در آینده استفاده می‌شود اما شما با داشتن دسته چک می‌توانید هر لحظه‌ای که قصد خرید دارید، از آن استفاده کنید و حتی چک روز بکشید. در پروسه استفاده از برات، سه شخص دخیل هستند: صادرکننده (محیل)، پرداخت‌کننده (محال علیه) و دارنده برات (محال له) اما در هنگام استفاده از سفته دو نفر دخیل هستند: متعهد و متعهدله و در چک تنها یک نفر نقش دارد که چک می‌کشد و همان فرد هم آن را می‌پردازد. برای کشیدن چک، فرد صادرکننده باید معادل مبلغ چک را در حساب خود داشته باشد اما برای برات چنین نیست.

تفاوت دیگر چک و برات در وجه حامل است. وجه حامل به این معناست که فردی که سند تجاری را در دست دارد، دارنده آن است و می‌تواند از آن استفاده کند. برای مثال در مورد چک، هر فردی که چک را داشته باشد، فارغ از نام نوشته شده بر چک، می‌تواند آن را پاس کند. اما برات در وجه حامل صادر نمی‌شود و نام دارنده آن حتماً باید ذکر شود.

چک و برات در شخص پرداخت‌کننده وجه

به آن نُکول گفته می‌شود، اما در صورتی که آن را قبول کند، متعهد به پرداخت آن می‌شود. در نتیجه قبول برات اجباری نیست و شما می‌توانید کل یا جزئی از مبلغ برات را قبول نکنید.

زمان پرداخت برات

زمان و روش پرداخت برات به چهار دسته تقسیم می‌شود:

برات به رویت: برات به رویت مانند چک روز است. به این معنا که پرداخت‌کننده با دیدن برات باید آن را بپردازد.

برات به وعده رویت: در این روش، دارنده برات از قبل به پرداخت‌کننده مراجعه می‌کند و تاریخی را پس از رویت تعیین می‌کند. سپس در تاریخ معین شده مبلغ برات پرداخت می‌شود.

برات به وعده از صدور: فرد دارنده برات باید در زمان مشخصی پس از صدور آن به پرداخت‌کننده مراجعه و پول خود را دریافت کند. **برات به روز معین:** در این نوع برات تاریخ پرداخت به وضوح ذکر شده و از این جهت شبیه چک یا سفته است.

تفاوت برات با چک، سفته یا اعتبار اسنادی

چک، سفته و اعتبار اسنادی جزو اسناد تجاری هستند و شاید در نگاه اول به هم شبیه باشند

از زمان گذشته تاجرین و مردم همیشه به دنبال راهی بودند تا انجام فعالیت‌های مالی و انتقال نقدینگی را آسان‌تر و امن‌تر کنند. برات یا حواله هم دقیقاً با همین هدف ایجاد شد و در گذشته بسیار رایج بوده اما امروزه روش‌های دیگری مانند چک و سفته جای آن را گرفته‌اند و شاید بشود گفت استفاده از حواله کمی کم‌رنگ شده است. اشتباه نکنید حواله با چک و سفته تفاوت‌های زیادی دارد و هر کدام مزایای خاص خودشان را دارند. در ادامه همراه ما باشید تا بیشتر با برات و تفاوت‌های آن با سایر اسناد تجاری آشنا شوید.

برات یا حواله چیست؟

برات، حواله یا draft نوعی سند تجاری است که به منظور انتقال پول استفاده می‌شود و جایگزینی برای پول نقد و اسکناس است. اگر بخواهیم به صورت دقیق‌تر بگوییم در برات، فرد بدهکار متعهد می‌شود تا مبلغی را به طلبکار یا شخص ثالثی که دارنده برات است، بپردازد.

قبول برات به چه معناست؟

هنگامی که برات توسط فرد صادرکننده یا محیل نوشته شد باید توسط فرد گیرنده تایید شود. این فرد حتی می‌تواند برات را نپذیرد که



روی آن نوشته شده باشد، مبلغ کمتر در نظر گرفته می شود. محل پرداخت باید نوشته شود.

مشکلات برات

بزرگترین مشکل استفاده از برات، مشخص نبودن قوانین آن است و به همین دلیل ممکن است مورد سوءاستفاده قرار گیرد یا غیرقانونی استفاده شود. بسیاری از برات ها به صورت قانونی ثبت نمی شوند و از امنیت کمی برخوردارند. از طرفی حواله یک برگه کاغذ ساده است و افرادی که می خواهند کلاه سر دیگران بگذارند، از برات تقلبی استفاده کنند یا با داشتن هیچ پولی، حواله به دیگران بدهند.

جمع بندی

برات یا حواله به صورت خلاصه نوعی سند تجاری است که از طرف فرد بدهکار صادر می شود و در صورت قبول آن توسط فرد گیرنده، وی باید وجه موردنظر را در زمان تعیین شده بپردازد. برات از گذشته پرفرمدار بوده و باعث آسان تر شدن جابجایی پول، افزایش امنیت، راحتی در مبادله و انبار پول نقد شده اما در حال حاضر به دلیل شفاف نبودن سازوکار آن ممکن است مشکلاتی را به همراه داشته باشد.

می شود. در اعتبارسنجی یا Letter of Credit، بانک به فروشنده ضمانت می دهد که مبلغ پرداختی از طرف خریدار به موقع و کامل به دستش خواهد رسید.

پشت نویسی یا ظهرنویسی برات چیست؟

همانطور که در بالا ذکر شد، برات یا حواله معمولاً در وجه حامل استفاده نمی شود ولی اگر بخواهید براتی که از فرد دیگری دریافت کردید را به فرد دیگری بدهید، باید پشت نویسی کنید تا فرد گیرنده به صورت قانونی دارنده برات شناخته شود.

استفاده از برات

برای استفاده از برات، چند قانون وجود دارد که باید رعایت شود:

روی سند برات باید کلمه "برات" ذکر شود تا نوع سند تجاری کاملاً مشخص باشد. برات دارای سه تاریخ است: صدور، قبول و سررسید که روز، ماه و سال صدور و سررسید آن باید به صورت حروف نوشته شود. گیرنده و دارنده برات نام برده شود. اگر برات دارای چندین نسخه است باید شماره آن را ذکر کنید. مبلغ برات نوشته شود و در صورتی که دو مبلغ

هم باهم متفاوت هستند. در مورد چک، تنها بانک می تواند وجه لازم را پرداخت کند اما پرداخت کننده برات می تواند هر شخص حقوقی و حقیقی باشد.

برای استفاده از چک، شما باید دسته چک داشته باشید و پیش از آن حسابی در بانک باز کنید، اما برای دریافت سفته یا برات نیازی به این کار نیست. اگر کسی برای شما چک بی محل بکشد و در حسابش پول لازم را نداشته باشد، می توانید از صادرکننده چک شکایت کنید اما در برات چنین امکانی وجود ندارد و شما نمی توانید از کسی شکایت کنید اما می توانید از طریق مراحل حقوقی، آن را پیگیری کنید.

اگر شما چک بکشید و نتوانید آن را پرداخت کنید، تا زمانی که تکلیف چک برگشت خورده مشخص نشود، حساب های شما مسدود می شوند و نمی توانید وام یا دسته چک دیگری دریافت کنید، اما در صورتی که برات پرداخت نشود، می توان اموال فرد صادرکننده برات را با توجه به میزان وجه، توقیف کرد. سفته معمولاً با هدف ضمانت صادر می شود اما برات با هدف انتقال وجه در معامله تجاری استفاده می شود.

اعتباری اسنادی را شاید بتوان نوعی حواله در نظر گرفت که در تجارت های بزرگ استفاده

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / اباجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعب / اباجه ها
۱	آفریقا	۸۰۱	تهران، یزدگراه آفریقا، نرسیده به چهارراه جهان کودک، پلاک ۳۱	۸۸۷۴۴۵۷-۶۱	۸۸۷۳۷۷۳	شاهرخ نیری
۲	مرکزی	۸۰۲	تهران، خیابان انقلاب، بین چهارراه کالج و چهارراه ولیعصر، پلاک ۸۰۳	۶۶۹۵۸۹۳۳-۶۶۹۵۹۰۵۰	۶۶۹۷۱۰۶۱	سلیمان بیات
۳	اصفهان	۸۰۳	اصفهان، خیابان فردوسی، نبش خیابان منوچهری، ساختمان امیر، پلاک ۱۳	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۴-۷	۰۳۱-۳۲۲۳۰۴۲۸	جمشید باقری
۴	باغ فردوس	۸۰۴	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به میدان تجریش، روپروی باغ فردوس، پلاک ۲۹۴۴	۲۲۷۴۰۷۷۵	۲۲۷۴۰۷۱۵	فاطمه حکیمی
۵	پاسداران	۸۰۵	تهران، خیابان پاسداران، مقابل بوستان ششم، جنب برج سفید، پلاک ۲۵۰	۲۲۵۹۶۵۸	۲۲۵۹۶۵۴۰	مهرداد کریمی
۶	بازار	۸۰۶	تهران، بازار بزرگ، خیابان ۱۵ خرداد غربی، بین چهارراه گلوندک و خیابان ابوسعید، پلاک ۶۸۱	۵۵۵۷۵۳۸-۹	۵۵۵۷۶۴۹۵	حسن صالحی کیا
۷	صادقیه	۸۰۷	تهران، ضلع جنوب شرقی فلکه اول صادقیه، پلاک ۹۱۸	۴۴۲۵۴۱۸-۲۰	۴۴۲۵۴۱۷	مهدی احمدی
۸	اقدسیه	۸۰۸	تهران، خیابان اقدسیه (موجوده دانش)، نبش کوچه نسیم، پلاک ۶۳	۲۲۸۳۳۲۴۹-۵۶-۲۲۸۳۳	۲۲۸۳۳۲۴۵	مهدی عامری شهبازی
۹	میرداماد	۸۰۹	تهران، خیابان میرداماد، نرسیده به میدان مادر، پلاک ۱۴۸	۲۲۹۳۴۴۵۱-۴	۲۲۹۳۴۴۶۳	ابوالقاسم نصیری
۱۰	دکتر فاطمی	۸۱۰	تهران، خیابان دکتر فاطمی غربی، روپروی خیابان هشت بهشت، نبش کوچه شیخلر (ششم)، پلاک ۱۴۰	۸۸۹۸۲۱۸۱-۸۴	۸۸۹۸۲۱۹۴	مجتبی قنبرزاده
۱۱	سعادت آباد	۸۱۱	تهران، خیابان سعادت آباد، میدان کاج، پلاک ۱۳	۲۲۰۸۶۱۹۵-۲۰۰	۲۲۰۸۷۷۰۸	بهاره علی یاری
۱۲	جنت آباد	۸۱۲	تهران، خیابان جنت آباد جنوبی، پلین تو از میدان چهار باغ، نبش خیابان لاله غربی، ساختمان سمرقند، پلاک ۴۷	۴۴۴۹۵۲۰۱-۱۲	۴۴۴۹۵۲۲۸	امیر ضیاء
۱۳	خیابان دولت	۸۱۳	تهران، خیابان دولت، نرسیده به چهارراه پاسداران، پلاک ۱۸	۲۲۷۶۴۲۸۲-۷	۲۲۷۸۱۰۶۹	فرهاد عطائی فر
۱۴	میدان ونک	۸۱۴	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از میدان ونک، نبش خیابان برادران شرفی، پلاک ۲۴۷۷	۸۸۲۰۵۵۵۵-۹	۸۸۲۰۵۴۴۸	متین اقبالزاده
۱۵	ایران زمین	۸۱۵	تهران، شهرک غرب، خیابان ایران زمین، مجتمع ایران زمین، پلاک ۱۳ و ۱۴	۸۸۵۷۷۶۰۵-۱۰	۸۸۵۷۱۲۱۵	بهوش قاسمی
۱۶	اریکه ایرانیان	۸۱۶	تهران، بلوار فرحزادی، نبش اردوگان غربی، مجتمع اریکه ایرانیان، پلاک ۱	۲۲۳۵۹۲۷۵-۷۸	۲۲۳۵۳۵۱۶	امین کاهه
۱۷	یافت آباد	۸۱۷	تهران، یزدگراه آیت اله سعیدی، یافت آباد شرقی، بازار میل ایران، پلاک ۲۰۵ و ۲۰۲	۶۶۲۱۱۰۱۴-۱۷	۶۶۳۷۱۱۰	حسن تنجیر قلیچی
۱۸	شهر ری	۸۱۸	شهری، میدان شهری، خیابان ۲۴ متری زکریای رازی (بیات)، پلاک ۲۵۷	۵۵۹۷۰۷۳۲-۵۵۹۷۰۷۳۸	۵۵۹۷۰۷۳۰	محمود احسنی
۱۹	ظفر	۸۱۹	خیابان ظفر، بعد از خیابان کازرون شمالی، پلاک ۱۲۸	۲۶۶۴۵۹۸۶-۲۶۶۴۵۷۱۵		بیژن اسلامی قلیچی
۲۰	آفریقای شمالی	۸۲۰	تهران، خیابان نلسون ماندلا (آفریقا)، بالاتر از خیابان اسفندیار، نبش شمالی خیابان شهید سعیدی، پلاک ۱۵۸	۲۶۲۱۹۶۵۸-۲۶۲۱۹۹۰۸	۲۶۲۱۹۷۱۳	حیدررسانی فر
۲۱	جام جم	۸۲۱	تهران، خیابان ولیعصر، نرسیده به چهارراه پارک وی، نبش کوچه ترکش دوز، پلاک ۲	۲۶۲۱۰۹۱۳-۱۴	۲۶۲۱۰۹۱۷	آزاده قدیمی
۲۲	پیروزی	۸۲۲	تهران، خیابان پیروزی، نبش خیابان عادلی	۳۳۳۲۳۱۴۰-۲	۳۳۳۳۳۱۴۳	عباس دانش بقا
۲۳	ولنجک	۸۲۳	تهران، خیابان ولنجک، خیابان چهاردهم، پلاک ۷	۲۴۴۲۱۲۲۷-۳۱	۲۴۱۲۲۵۹۰	هومن رسولی
۲۴	خیابان آذریباجان	۸۲۴	تهران، خیابان آزادی، نبش خیابان آذریباجان، پلاک ۱۰۴۶	۶۶۰۶۷۸۸۲-۶۶۰۶۷۸۸۴-۶	۶۶۰۶۷۸۸۰	فرخ فرجی
۲۵	شهرک اکباتان	۸۲۵	شهرک اکباتان، فاز یک، خیابان نفیسی، روپروی مخابرات، پلاک ۵۹	۴۰۴۴۶۹۰۳-۴۰۴۴۶۹۲۵	۴۴۶۹۵۳۴۳	حسام حاجی حیدری
۲۶	میدان آرژانتین	۸۲۶	تهران، میدان آرژانتین، اول خیابان بهمنی، پلاک ۲۱	۸۸۵۱۷۶۴۰-۸۸۵۱۷۴۱۸	۸۸۵۱۷۳۸۱	سیدجعفر لاجوردی
۲۷	خیابان ملت اکباتان	۸۲۷	تهران، خیابان سعدی جنوبی، خیابان اکباتان، پلاک ۹۳	۳۳۹۹۸۰۰۵-۷	۳۳۹۹۸۰۰۹	مهدی عبدلی وشته
۲۸	قیطریه	۸۲۸	تهران، بلوار ۳۵ متری قیطریه، روپروی پارک قیطریه، پلاک ۸۵	۲۲۳۴۴۳۷۰-۸	۲۲۳۴۴۲۵۸	نازنین رحیمی
۲۹	ملاصدرا	۸۲۹	تهران، خیابان ملاصدرا، بعد از خیابان شیراز، پلاک ۱۳۲	۸۸۱۲۷۵۱۷-۸۸۱۲۷۴۴۸	۸۸۱۲۶۷۳۱	مهدی باقی
۳۰	خیابان سید جمال الدین اسد آبادی	۸۳۰	تهران، خیابان سید جمال الدین اسد آبادی، نبش شمالی خیابان ۴۹، پلاک ۴۳۳	۸۸۲۱۷۹۳۵-۸۸۲۱۰۲۹۶	۸۸۲۱۸۶۳۷	فاطمه حاجی بابائی
۳۱	میدان قزوین	۸۳۱	تهران، خیابان کارگر جنوبی، ضلع شمال شرقی میدان قزوین، پلاک ۱۸	۵۵۴۸۱۱۷۲-۴-۸	۵۵۴۸۱۱۷۹	داریوش خداداد
۳۲	خیابان دکتر بهشتی	۸۳۲	تهران، خیابان شهید دکتر بهشتی، بعد از چهارراه سهروردی، پلاک ۱۳۸	۸۸۵۱۲۶۰۳-۸	۸۸۷۴۶۶۹۹	احمد حیدرهانی
۳۳	خیابان کارگر شمالی	۸۳۳	تهران، خیابان کارگر شمالی، بالاتر از خیابان دکتر فاطمی، پلاک ۱۶۱۵	۸۸۹۹۱۳۴۵-۸	۸۸۹۹۱۳۵۰	افشین فرج زاده
۳۴	فلکه سوم تهرانپارس	۸۳۴	تهران، خیابان حجرین عدی، بالاتر از فلکه سوم تهرانپارس، نبش خیابان ۲۱۴ شرقی، پلاک ۱۳۰	۷۷۳۷۰۳۷۸-۷۷۳۷۰۱۸۶	۷۷۳۷۰۴۴۱	زهرا کسرائی پور
۳۵	خیابان ولیعصر - پارک ساعی	۸۳۵	تهران، خیابان ولیعصر، بالاتر از خیابان شهید دکتر بهشتی، نبش کوچه کوزه گر، پلاک ۲۱۳۳	۸۸۵۵۶۹۶۵-۸۸۷۰۹۴۸۱-۲	۸۸۵۵۶۹۶۶	مژگان طرفه نژاد
۳۶	فلکه اول تهرانپارس	۸۳۶	تهران، فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان حجرین عدی، نبش خیابان ۱۴۸ غربی، پلاک ۳۲	۷۷۷۲۳۲۵۰-۵۴	۷۷۷۲۳۲۵۵	امین بیگلری
۳۷	بازار کاشفا	۸۳۷	تهران، بازار بزرگ تهران، سزه میدان، بازار کاشفا، نبش بازار خاها، پلاک ۶۴	۵۵۱۵۱۸۰۲-۴-۵	۵۵۱۶۱۰۷۳	سید محمد میرحسینی نیری
۳۸	الهیة	۸۳۸	تهران، خیابان ولیعصر، خیابان شهید فیاضی، بعد از خیابان کوهیار، پلاک ۶۹	۲۶۲۰۰۹۶۲-۶۳		رضا جلالی
۳۹	منیریه	۸۳۹	تهران، خیابان ولیعصر، میدان منیریه، خیابان منیریه، نبش بن بست ناظمی، پلاک ۵۳	۶۶۴۹۱۰۷۵-۸۵-۸۷	۶۶۴۹۱۰۷۳	حسین یوسفی پور
۴۰	شهرک راه آهن	۸۴۰	تهران، اتوبان همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳	۴۴۷۳۸۹۵۹-۴۴۷۳۸۹۶۹	۴۴۷۳۷۸۸۸	محسن باقری نیا

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / بانه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمابر	نام مسئول شعبه / بانه
۴۱	میدان نبوت	۸۴۱	تهران، بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰	۷۷۹۴۰۴۸-۹	۷۷۹۴۰۴۱۸	علی حمیدیا
۴۲	دلاوران	۸۴۲	تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تکاوران، پلاک ۳۷۵	۷۷۲۱۳۸۴۸-۷۷۱۸۱۳۹۱	۷۷۲۱۳۷۷۷	مهدی طلایی
۴۳	شهران	۸۴۴	تهران، میدان دوم شهران، ابتدای خیابان یکم پلاک ۴	۴۴۳۲۷۹۷۱-۴۴۳۲۸۱۴۷	۴۴۳۲۸۳۲۹	منصوره رضاییان مقدم
۴۴	بلوار فردوس	۸۴۵	تهران، بزرگراه شهید ستاری، بلوار فردوس شرقی، پلاک ۴۳۴	۴۴۰۰۰۳۸۵-۶	۴۴۰۰۰۸۲۶	سازا گلدوست مرندی
۴۵	فرودگاه امام خمینی	۸۴۶	تهران، کیلومتر ۳۰ اتوبان تهران - قم، فرودگاه بین المللی امام خمینی، سالت ورودی	۵۵۶۷۸۴۰۸-۹	۵۵۶۷۸۴۱۰	مصطفی کریمی
۴۶	میدان تجریش	۸۴۷	تهران، میدان تجریش، خیابان شهرداری، پلاک ۸۱	۲۲۷۳۲۳۵۲-۲۲۷۳۲۳۱۹	۲۲۷۳۲۴۴۸	فاطمه حیاتی
۴۷	نازی آباد	۸۴۸	تهران، نازی آباد، خیابان مدائن، پلاک ۱۱۶ و ۱۱۸	۵۵۳۲۱۰۰۴-۷	۵۵۳۵۶۰۵۱	علی اکبر عینی
۴۸	سرو	۸۴۹	تهران، سعادت آباد، بلوار سرو غربی، نبش شمال شرقی میدان سرو، پلاک ۷۷	۲۲۰۹۴۳۵۶		احسان ملاحمیدی
۴۹	ترمینال ۲ فرودگاه مهرآباد	۸۵۲	تهران، فرودگاه بین المللی مهرآباد، ترمینال ۲، زیر پارکینگ طبقاتی	۴۴۶۹۰۰۹۰-۴۴۶۹۱۳۹۷	۴۴۶۹۲۲۵۲	مصطفی کریمی
۵۰	امین حضور	۸۵۳	تهران، میدان بهارستان، خیابان مصطفی خمینی، خیابان امیرکبیر شرقی، نبش کوچه جاویدی، پلاک ۱۴۰	۳۳۴۴۳۷۱۱-۳۳۴۴۳۷۰۴	۳۳۱۳۸۳۱۴	---
۵۱	مولوی	۸۵۴	تهران، خیابان مولوی شرقی، نبش کوچه شهید علی اکبر قاسمی، پلاک ۵۱۸	۵۵۱۵۷۳۷۶-۵۵۱۵۶۱۰۹	۵۵۱۵۷۲۹۶	تیمور طاهری
۵۲	خیابان لوازانی	۸۵۵	تهران، کابرنه، خیابان لوازانی غربی، نبش دوراهی آریا، پلاک ۳	۲۲۸۱۶۶۹۲-۳-۵	۲۲۸۱۶۶۸۹	اله میرزانی
۵۳	تهرانسر	۸۵۶	تهران، تهرانسر، بلوار اصلی، نبش خیابان ۱۴	۴۴۵۸۷۵۹۶-۴۴۵۸۷۵۸۶	۴۴۵۱۷۶۶۲	روح اله سیاوشی
۵۴	هایبر استار	۸۵۷	تهران، بزرگراه شهید باکری جنوب، مرکز خرید هایبر استار	۴۴۱۶۷۱۸۵-۶	۴۴۱۶۷۱۹۹	نیما گیلابی
۵۵	آصف	۸۵۸	تهران، زعفرانیه، بلوار یزدانی، نبش غربی خیابان ماکونی پور، پلاک ۱۹	۲۲۸۰۲۳۲۷-۲۲۸۰۲۳۳۰	۲۲۸۰۲۹۰۱	نسرین خوش صحبت
۵۶	میدان حسین آباد	۸۵۹	تهران، چهارراه پاسداران، میدان حسین آباد، ساختمان مهدی، پلاک ۱۲۰	۲۲۹۶۰۰۱۳-۲۲۹۵۹۹۷۹	۲۲۹۵۹۹۰۹	حمیدرضا خبری
۵۷	مقدس اردبیلی	۸۶۱	تهران، خیابان مقدس اردبیلی، نبش خیابان فرخ، پلاک ۱	۲۲۸۰۲۴۵۳-۲۲۸۰۲۴۰۹	۲۲۸۰۲۴۶۱	وحید میرزاخانی
۵۸	خیابان ولیعصر - زرتشت	۸۶۲	تهران، بالاتر از میدان ولیعصر، نرسیده به خیابان زرتشت، نبش کوچه ناصر، پلاک ۱۷۷۷	۸۸۸۰۵۷۵۳-۸۸۸۰۶۱۷۸	۸۸۸۰۷۵۹۲	صمد رضازاده
۵۹	خیابان دزاشیب - سه راه عمار	۸۶۳	تهران، میدان قدس، انتهای خیابان شهید کبیری (دزاشیب)، سه راه عمار، پلاک ۱۵۸	۲۲۷۵۳۹۱۴-۱۸	۲۲۷۵۳۹۱۳	رضا جلیل زاده
۶۰	خیابان جمهوری	۸۶۵	تهران، خیابان جمهوری، بین خیابان ولی عصر و شیخ هادی، پلاک ۸۵۲	۲۲۶۹۷۳۹۴-۲۲۶۹۷۳۹۲	۲۲۶۹۷۳۹۸	عباس امیری
۶۱	یهشی- قائم مقام	۸۶۶	خیابان شهید بهشتی، بعد از بزرگراه مدرس، پلاک ۲۷۵	۸۸۵۳۲۲۸۹-۸۶۱۲۲۱۶۰		محمدرضا البرزی
۶۲	دهکده المپیک	۸۶۷	تهران، بلوار دهکده المپیک، خیابان شهید مهدی یعقوبی، پلاک ۲	۴۴۷۰۱۴۶۷	۴۴۷۱۱۷۸۲	مونا رضایی
۶۳	قلهک	۸۶۸	خیابان دکتر شریعتی، بالاتر از دوراهی قلهک، پلاک ۱۴۲۵	۲۲۶۰۱۵۳۷-۲۲۶۰۳۶۱۳	۲۲۶۰۹۷۰۳	روح اله صفری
۶۴	ستارخان	۸۶۹	تهران، میدان توحید، خیابان ستارخان، نبش کوچه ستایش	۲۲۵۶۲۶۱۵-۲۲۵۶۲۴۹۹	۲۲۵۶۲۸۶۵	حمید نودست
۶۵	پونک	۸۷۰	تهران، بزرگراه اشرفی اصفهانی، بالاتر از میدان پونک، نبش کوچه ۱۹، پلاک ۱	۴۴۴۶۲۵۱۰	۴۴۴۶۲۸۱۵	احمد عهدی
۶۶	مژده	۸۷۱	تهران، خیابان نیاوران، خیابان شهید مقدسی (مژده)، خیابان میری، پلاک ۴	۲۲۷۱۶۵۱۶-۲۲۷۱۶۳۵۱	۲۲۷۱۶۲۹۳	نغمه خسروی
۶۷	لاله زار	۸۷۲	خیابان لاله زار نو، نرسیده به خیابان منوچهری پلاک ۴۷۱	۳۲۸۷۰۴۵۸ - ۳۲۸۷۰۳۱۷	۲۲۵۳۰۱۴۶	محمد سلگی
۶۸	میدان هفت تیر	۸۷۳	میدان هفت تیر، بالاتر از مسجد الجواد، پلاک ۲۷۵	۸۸۸۱۵۶۳۶-۸۸۸۱۵۸۹۰	۸۸۸۴۶۱۹۰	محمدرضا پیشگاه هادیان
۶۹	نیاوران	۸۷۴	تهران، نیاوران، خیابان شهید باهنر، رویروی پارک باهنر، پلاک ۱۴۸	۳۲۱۱۷۱۹۲-۹۳	۳۲۱۱۷۱۹۵	احسان مهدی پور
۷۰	بلوار ۲۴ متری سعادت آباد	۸۷۵	تهران، سعادت آباد، میدان فرهنگ، بلوار ۲۴ متری، نبش کوچه چهارم غربی، پلاک ۱۸	۲۲۳۷۸۵۶۶-۷	۲۲۳۷۵۶۶۰۵	واله سعیدی
۷۱	خیابان آقابزرگی - الهیه	۸۷۶	تهران، خیابان الهیه، خیابان شهید آقابزرگی، نبش خیابان استانبول، پلاک ۳۷	۲۲۶۹۶۴۵۱-۲	۲۲۶۹۶۴۵۳	بناترین بابانی
۷۲	بزرگراه فتح	۸۷۷	تهران، بزرگراه فتح، جاده قدیم کرج، بعد از شیر باسویزه، مجتمع تجاری تهران، پلاک ۲۳۸	۲۲۸۱۵۹۶۹-۲۲۸۱۵۷۹۸	۲۲۸۱۶۰۰۸	محمود لک
۷۳	شهر قدس	۸۷۸	شهر قدس، بلوار ۴۵ متری انقلاب، رویروی پارک آزادگان، پلاک ۳۶۸	۴۶۸۳۲۲۳۸-۴۶۸۳۲۲۳۸	۴۶۸۳۲۲۴۱	مرتضی باغستانی
۷۴	دروس	۸۷۹	تهران، خیابان شریعتی، منطقه دروس، بلوار شهرزاد، خیابان شیدایی، کوچه اسپند، پلاک ۲	۲۲۶۴۰۳۲۰-۲۲۶۴۰۳۲۴	۲۲۶۴۰۳۰۸	کزال آیت النبی
۷۵	بلوار مرزداران	۸۸۱	تهران، شهرک ژاندارمری، بلوار مرزداران، بین ایثار و دانش، پلاک ۱۳۶	۴۴۲۱۱۲۶۲۹-۴۴۲۱۱۰۴۰	۴۴۲۱۱۸۴۱	عباس آهنگری کیوی
۷۶	بلوار کشاورز	۸۸۲	تهران، بلوار کشاورز، بین خیابان وصال شیرازی و نادری، پلاک ۱۷۸	۸۸۹۸۳۱۵۴-۶	۸۸۹۸۳۱۵۷	شادمان غفوری
۷۷	بلوار دریا	۸۸۳	تهران، خیابان سعادت آباد، بلوار دریا، نبش خیابان رامشه، پلاک ۵۰	۸۸۵۷۸۷۱۱-۸۸۳۳۸۱۸	۸۸۳۳۶۷۶۹	فاطمه دولت آبادی فراهانی
۷۸	گیشا	۸۸۴	تهران، کوی نصر (گیشا)، نبش خیابان نوزدهم، پلاک ۳۶۲	۸۸۴۸۵۷۸۴-۵	۸۸۴۸۵۷۸۷	رضا محمدقاسمی
۷۹	جهان شهر کرج	۹۰۱	کرج، میدان سپاه، اول بلوار جمهوری، نبش نیلوفر، پلاک ۱	۰۲۶-۳۴۴۶۱۱۵-۱۷،۲۰	۳۴۴۸۱۴۴۵-۰۲۶	رضا حاجی پور

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه/پاچه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب/پاچه ها
۸۰	میدان توحید کرج	۹۰۲	کرج، خیابان شاه عباسی، بین میدان توحید و میدان قدس، برج سامان، طبقه همکف	۰۲۱-۳۲۲۰۶۴۷۱-۴	۰۲۱-۳۲۲۰۵۸۸۲	جبار رضائی دره نیجه
۸۱	شهریار	۹۰۴	شهریار، خیابان ولیعصر، ضلع شرقی میدان امام خمینی (نیش خیابان محسنی)	۰۲۱-۳۲۳۰۲۱-۲۳-۲۶	۰۲۱-۳۲۳۰۸۹۶۲	غلامعلی کریمی ایبازی
۸۲	مهرشهر کرج	۹۰۵	کرج، مهرشهر، بلوار شهرداری، فاز دو، نیش خیابان ۲۰۸، پلاک ۵۴۳	۰۲۱-۳۲۴۱۷۹۰۷	۰۲۱-۳۲۴۱۷۹۰۸	جواد علی بخشی
۸۳	قم	۹۰۰۱	قم، بلوار امین، نیش کوچه ۴۱	۰۲۵-۳۲۹۴۰۶۰۲	۰۲۵-۳۲۹۱۶۱۱۶	مهدی مجاهدی
۸۴	فلکه جهاد - قم	۹۰۰۲	قم، فلکه جهاد، خیابان ۱۹ دی، پلاک ۵۵۵ و ۵۵۷	۰۲۵-۳۲۷۰۸۸۴۰-۲	۰۲۵-۳۲۷۰۵۹۴۹	اکبر مردانی
۸۵	شیراز	۹۱۰۱	شیراز، خیابان زند، حدفاصل خیابان های فلسطین و هفت تیر (۴متری سینما سعدی)، ساختمان پاسارگاد، پلاک ۳۹۶	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۲۳-۵-۶-۷	۰۷۱-۳۲۳۱۹۵۱۳	محمد صیادی هنروز
۸۶	قصر دشت	۹۱۰۳	شیراز، خیابان قصر دشت، سواره خلد برین، پلاک ۷۵	۰۷۱-۳۲۳۷۹۱۸۰	۰۷۱-۳۲۳۷۹۲۱۶	مهرزاد نظری
۸۷	معالی آباد شیراز	۹۱۰۴	شیراز، معالی آباد، بلوار شریعتی، نیش کوچه ۲۷	۰۷۱-۳۲۳۴۱۳۹۷	۰۷۱-۳۲۳۴۱۴۰۶	روح الله پورملاکه
۸۸	پاسداران شیراز	۹۱۰۵	شیراز، بلوار پاسداران، حد فاصل خیابان میبث و تقاطع شهید مطهری، ساختمان سامان	۰۷۱-۳۲۳۳۸۱۱-۳	۰۷۱-۳۲۳۳۷۰۸۰	مهدی ملاشعید
۸۹	بندرعباس	۹۱۲۱	بندرعباس، بلوار امام خمینی، سواره دنگشا، برج نیلوفر، طبقه همکف	۰۷۶-۳۲۳۳۵۳۰۲-۳	۰۷۶-۳۲۳۳۵۳۰۳۰	علیرضا ساردونی
۹۰	زاهدان	۹۱۳۱	زاهدان-خیابان امیرالمومنین مابین امیرالمومنین ۲۷ و ۲۹	۰۵۴-۳۲۳۳۸۲۷۹		محمد علی شیددی
۹۱	بوشهر	۹۱۴۱	بوشهر، میدان امام خمینی، ابتدای خیابان فرودگاه، پلاک ۳۷	۰۷۷-۳۲۵۱۶۲۳۱۹-۲۴	۰۷۷-۳۲۵۱۶۲۳۲۵	غلامرضا فرشیدفر
۹۲	قزوین	۹۲۰۱	قزوین، خیابان خیام شمالی، پلاک ۵۶۰	۰۲۸-۳۲۳۵۷۳۰۵-۶	۰۲۸-۳۲۳۵۷۰۹۵	محمد جهانگیری پاشاکی
۹۳	همدان	۹۲۲۱	همدان، خیابان جهان نما، روبروی خیابان آزاد، برج شهباز، طبقه همکف، پلاک ۱۵۳	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۹۰-۲	۰۸۱-۳۸۲۱۳۲۸۹	محسن سعیدی
۹۴	کرمانشاه	۹۲۴۱	کرمانشاه، میدان فردوسی، جنب بیمارستان معتضدی، پلاک ۱۲	۰۸۳-۳۲۳۵۹۵۹۰۹-۱۱	۰۸۳-۳۲۳۵۹۵۹۷۱	مهرزاد مرادی
۹۵	ایلام	۹۲۶۱	ایلام، خیابان طالقانی، روبروی فرمانداری، پلاک ۳۵۱	۰۸۴-۳۲۳۳۳۱۷۳	۰۸۴-۳۲۳۳۳۱۵۲	سجاد کلهر کاظمی
۹۶	سنندج	۹۲۷۱	سنندج، چهارراه فلسطین، بلوار سید قطب، پلاک ۳	۰۸۷-۳۲۳۴۵۴۳۲-۳	۰۸۷-۳۲۳۴۵۴۳۶	حسین عبدیان
۹۷	خرم آباد	۹۲۸۱	خرم آباد، خیابان علوی، نرسیده به میدان امام، پلاک ۴۲۲	۰۶۶-۳۲۳۳۵۵۹۰-۲	۰۶۶-۳۲۳۳۵۵۹۱	سعید راهنمایی
۹۸	مشهد	۹۳۰۱	مشهد، بلوار احمد آباد، ۳۰ متری اول احمد آباد (خیابان رضا)، نیش کوچه رضای دوم	۰۵۱-۳۸۴۴۲۰۳	۰۵۱-۳۸۴۴۳۹۱۴	-
۹۹	مدرس مشهد	۹۳۰۲	مشهد، بلوار مدرس، نیش مدرس ۵، پلاک ۳۷	۰۵۱-۳۲۳۸۳۸۰۰-۵	۰۵۱-۳۲۳۸۱۰۴۶	محمد مقانی
۱۰۰	سجاد مشهد	۹۳۰۳	مشهد، بلوار سجاد، نیش سجاد ۸ (خیابان لاله جنوبی)	۰۵۱-۳۷۶۴۸۲۰۸-۹	۰۵۱-۳۷۶۴۸۰۴۶	ناصر مختاری فارمد
۱۰۱	قرنی (مشهد)	۹۳۰۴	مشهد، بلوار قرنی، مابین چهارراه ابوطالب و قرنی، پلاک ۲۸	۰۵۱-۳۷۱۲۵۸۱۲-۱۷		مجید امیری دولوی
۱۰۲	بلوار هاشمیه (مشهد)	۹۳۰۵	مشهد، بلوار هاشمیه، بین هاشمیه ۱۶ و ۱۸، پلاک ۱۱	۰۵۱-۳۸۸۰۰۳۳۲	۰۵۱-۳۸۸۴۱۵۲۹	اله سازگار
۱۰۳	نیشابور	۹۳۱۶	نیشابور، خیابان امام خمینی(ره)، بین امام خمینی ۲۲ و ۲۴، پلاک ۱۳۸۸	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۳-۱۵	۰۵۱-۳۳۴۹۴۱۶	علی ابراهیمیان
۱۰۴	بجنورد	۹۳۲۱	بجنورد، تقاطع بلوار امام خمینی(ره) و میرزا رضا کرمانی	۰۵۸-۳۲۳۴۴۳۲۰	۰۵۸-۳۲۳۴۴۷۳۴۸	یاسر محمودخانی
۱۰۵	گلزار رشت	۹۴۰۱	رشت، ابتدای بلوار گلزار، ضلع شرقی میدان باستانی شاعر	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۰-۱۲	۰۱۳-۳۳۱۱۴۷۱۳	سید بابک دولتی میله سرا
۱۰۶	ساری	۹۴۰۲	ساری، خیابان فرهنگ، بعد از سه راه قارن، به طرف میدان شهدا	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲-۵	۰۱۱-۳۳۲۵۹۷۲۱	سید عبدالحمید طاهری
۱۰۷	بابل	۹۴۲۱	بابل، میدان ولایت، ابتدای خیابان مدرس، روبروی شهرداری	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۰-۴۱	۰۱۱-۳۲۱۹۷۱۴۸	ابوذر اسامه
۱۰۸	آمل	۹۴۳۱	آمل، خیابان امام خمینی(ره)، حد فاصل آفتاب ۱۸ و ۲۰	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۲۱-۲۷	۰۱۱-۴۴۴۹۶۴۳۵	اسفندیار حیدری
۱۰۹	گرگان	۹۴۴۱	گرگان، خیابان ولیعصر (عج)، بین عدالت ۸ و ۱۰	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۰۲-۵	۰۱۷-۳۲۳۶۹۰۱۶	مهدی بافندگان
۱۱۰	سمنان	۹۴۵۱	سمنان، میدان مشاهیر، ابتدای بلوار قدس جنب بانک صادرات	۰۲۳-۳۲۳۶۳۱۸-۱۹-۲۲		محمدرضا مصدق
۱۱۱	کرمان	۹۵۰۱	کرمان، خیابان سپید قرنی، نرسیده به میدان سپید قرنی، نیش کوچه قرنی ۸	۰۳۴-۳۲۳۳۳۸۶-۷	۰۳۴-۳۲۳۳۷۹۶۰	مالک قادری
۱۱۲	میدان کوثر (کرمان)	۹۵۰۲	کرمان، میدان کوثر، ابتدای بلوار آزادگان	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۱۱	۰۳۴-۳۲۴۷۶۷۴۲	--
۱۱۳	رفسنجان	۹۵۱۱	رفسنجان، ابتدای خیابان مطهری، بعد از پل فجر، ساختمان محمد عسگری	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۳-۵	۰۳۴-۳۴۳۲۱۰۲	علی اکبر ابوطالبی باقرآباد
۱۱۴	زاینده رود	۹۵۲۱	اصفهان، خیابان توحید میانی، نیش کوچه شهید تقی آبادی، پلاک ۵	۰۳۱-۳۲۸۲۵۷۴	۰۳۱-۳۲۳۶۹۴۰۹	عباس سبزه زار
۱۱۵	چهارباغ بالا	۹۵۲۲	اصفهان، میدان آزادی، خیابان چهارباغ بالا، نیش کوچه بهار آزادی، پلاک ۱۶۹	۰۳۱-۳۲۲۰۶۰۷۶-۷	۰۳۱-۳۲۲۰۶۰۷۹	علیرضا مستاجران
۱۱۶	خیابان حافظ اصفهان	۹۵۲۳	اصفهان، میدان امام (قش جهان)، ابتدای خیابان حافظ، پلاک ۳۳	۰۳۱-۳۲۲۰۹۴۷۷-۹	۰۳۱-۳۲۲۳۷۴۲۶	مجید سیف الدینی
۱۱۷	خانه اصفهان	۹۵۲۴	اصفهان، شهرک خانه اصفهان، خیابان گلستانه، پلاک ۶۰	۰۳۱-۳۴۳۷۲۷۱	۰۳۱-۳۴۴۱۳۶۸۸	احسان جمشیدیان
۱۱۸	سیتی سنتر اصفهان	۹۵۲۵	اصفهان، بزرگراه شهید وحید دستجردی، مقابل ورودی جنوبی سپاهان شهر، مجتمع سیتی سنتر اصفهان، طبقه همکف	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۱-۲	۰۳۱-۳۶۵۱۶۸۴۳	سمیرا سبزه زار
۱۱۹	یزد	۹۵۴۱	یزد، خیابان امام خمینی(ره)، نیش کوچه شهید صدوقی، پلاک ۲۷۴	۰۳۵-۳۲۲۱۶۹۱۰-۲	۰۳۵-۳۲۲۱۶۹۲۵	حمید دهقانی نقتی
۱۲۰	بلوار جمهوری اسلامی یزد	۹۵۴۲	یزد، بلوار جمهوری اسلامی نیش کوچه محمود آباد، رو به روی برج آسمان	۰۳۵۳۳۰۲۱۴۰-۴۹		محمدرضا زارع
۱۲۱	اراک	۹۵۵۱	اراک، خیابان شهید رجایی، پلاک ۸۸۲۷	۰۸۶-۳۲۲۱۴۴۰۴-۵	۰۸۶-۳۲۲۲۵۹۵۷	طاهر کریمی
۱۲۲	تبریز	۹۶۰۱	تبریز، خیابان امام، بالاتر از چهارراه شهید بهشتی، نیش کوی فرهنگ، پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۲۳۷۳۸۰۰-۲۰	۰۴۱-۳۲۳۷۵۱۶۰	محمدرضا مریخی آذر
۱۲۳	ولیعصر تبریز	۹۶۰۲	تبریز، خیابان ولیعصر(عج)، حدفاصل فلکه بازار و ایردک، پلاک ۱۶	۰۴۱-۳۲۳۲۲۴۰۹	۰۴۱-۳۲۳۰۱۱۵۵	علیرضا محمودی
۱۲۴	۱۷ شهریور تبریز	۹۶۰۳	تبریز، ابتدای خیابان ۱۷ شهریور جدید، جنب ساختمان آبان، پلاک ۱۴	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۰-۲	۰۴۱-۳۵۵۷۳۶۷۳	اروج میرزائی
۱۲۵	استاد شهریار تبریز	۹۶۰۴	تبریز، ابتدای جاده اتل گلی، نیش کوی الهی پرست، پلاک ۳	۰۴۱-۳۲۲۹۳۶۲	۰۴۱-۳۲۲۹۳۶۲۰	محمدعلی رضائی اقدام

شعب بانک سامان

ردیف	نام شعبه / باجه	کد شعبه	نشانی	شماره تماس	شماره نمایر	نام مسئول شعب / باجه ها
۱۲۶	بازار تبریز	۹۶۰۵	تبریز، خیابان جمهوری اسلامی، ابتدای خیابان دارائی (شهید مدنی)، پلاک ۱۴۲۷	۰۴۱-۳۵۴۴۰۴۹	۰۴۱-۳۵۴۴۶۲۳	-
۱۲۷	ارومیه	۹۶۲۱	ارومیه، خیابان کاشانی، رویروی مرکز بهداشت، پلاک ۱۵۶	۰۴۴-۳۲۲۴۳۱۱	۰۴۴-۳۲۲۴۰۳۹۲	شهلا امامی
۱۲۸	خیابان سرداران ارومیه	۹۶۲۲	ارومیه، خیابان سرداران، جنب کوچه شهید صفوی (کوچه تلفنخانه سابق)، پلاک ۱۶۹	۰۴۴-۳۲۲۵۰۵۲۳-۲۴	۰۴۴-۳۲۲۷۸۴۶	مسعود نامی فر
۱۲۹	اردبیل	۹۶۴۱	اردبیل، خیابان شیخ صفی، پلاک ۱۶۰	۰۴۵-۳۳۲۵۲۶۰۱-۵	۰۴۵-۳۳۲۵۳۰۱	ناصر هوشیاری
۱۳۰	زنجان	۹۶۸۱	زنجان، میدان آزادی، ابتدای خیابان امام، ساختمان ممتاز	۰۴۴-۳۳۳۲۰۶۵۴،۵	۰۴۴-۳۳۳۲۷۷۳۳	حمید رضا ففغوری
۱۳۱	اهواز	۹۷۰۱	اهواز، خیابان شهید چمران (کیانپارس)، حد فاصل خیابانهای ۳ و ۴ شرقی، پلاک ۲۰۵	۰۶۱-۳۳۹۲۰۵۲۴،۶	۰۶۱-۳۳۹۲۰۷۴۵	حشمت سیندار
۱۳۲	کیش	۹۸۰۱	کیش، خیابان فردوسی، مرکز تجاری کیش، طبقه همکف	۰۷۶-۴۴۴۵۲۴۹۰-۹۵	۰۷۶-۴۴۴۵۲۳۵۹	پیمان خیاپی
۱۳۳	قشم	۹۸۲۱	قشم، بلوار ولیعصر (امام قلی خان)، رویروی مجتمع تجاری خلیج فارس، ساختمان گلدیس	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۴۰-۴۱	۰۷۶-۳۵۲۴۲۶۵۰	عباس اطهری
۱۳۴	اروند	۹۸۵۱	آبادان، بلوار شهید منتظری (شاپور سابق)، نبش خیابان امیر کبیر (امیری)	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۲۴-۵	۰۶۱-۵۳۲۲۶۷۳۱	حمید چنگیزیان

شعب بانک سامان پاسخگوی همیشگی شما

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

سرپرستی ها

ردیف	عنوان سرپرستی	نام سرپرست	نشانی	شماره تلفن
۱	سرپرستی منطقه ۱	مریم طرفی نژاد	تهران - میدان قدس - انتهای خ کبیری - سه راه عمار پ-۱۵۸	۲۲۳۹۶۹۰۶ - ۲۲۷۱۷۵۹۷ - ۲۲۷۵۳۹۱۹
۲	سرپرستی منطقه ۲	بابک پرومند	بزرگراه رسالت، خیابان آیت، ضلع جنوب غربی میدان نبوت، پلاک ۵۶۰، طبقه فوقانی شعبه میدان نبوت	۷۷۹۱۷۰۰۳ - ۷۷۹۱۱۵۰۹ - ۷۷۹۱۰۱۱۹
۳	سرپرستی منطقه ۳	علیرضا رشیدی	خیابان سید جمال الدین اسدآبادی، نبش کوچه چهل و نهم، پلاک ۴۳۳، نیم طبقه شعبه سید جمال الدین اسدآبادی	۸۸۶۲۹۰۶۷ - ۸۸۲۱۷۹۰۲ - ۸۸۶۱۶۴۸۵
۴	سرپرستی منطقه ۴	الیاس عباس زاده	بزرگراه همت غرب، شهرک گلستان، بلوار امیر کبیر، نرسیده به چهارراه گلها، پلاک ۵۳، طبقه فوقانی شعبه شهرک راه آهن	۴۴۷۳۹۱۱۱
۵	سرپرستی شعب استانهای شمال	محمود ملکی	ساری خیابان فرهنگ بعد از سه راه قارن به طرف میدان شهدا	۳۳۲۵۹۷۸۱ - ۳۳۲۵۹۷۸۶ - ۳۳۲۵۹۷۸۴ - ۱۱
۶	سرپرستی شعب استانهای شمال غرب	غلامرضا نیکمهد	تبریز خیابان امام بالانر از چهارراه شهید بهشتی نبش کوی فرهنگ پلاک ۵۲۱	۰۴۱-۳۳۳۳۸۴۰-۰۴۱-۳۳۳۳۸۳۸
۷	سرپرستی شعب استانهای شرق و شمال شرق	مهدی توژنده جانی	مشهد-بلوار سجاد - نبش سجاد ۸ - اول (۹۱۸۶۶۹۴۱۳۵) کد پستی	۱۱۲-۱۱۴-داخلی-۰۵۱-۳۷۶۷۹۱۴۴،۵
۸	سرپرستی شعب استانهای مرکز	حسین شکوهنیا	اصفهان خیابان توحید میانی نبش کوچه شهید تقی آبادی پلاک ۵	۰۳۱۳-۶۲۸۲۱۱۲-۰۳۱۳-۶۲۸۴۰۸۰
۹	سرپرستی شعب استانهای غرب	محسن سعیدی	زنجان - میدان آزادی ابتدای خیابان امام - ساختمان ممتاز	۰۲۴-۳۳۳۶۵۸۲۲-۳۳۳۶۵۸۶۳
۱۰	سرپرستی شعب استانهای جنوب و جنوب غرب	علیرضا پاک نژاد	شیراز-بلوار پاسداران (زهری)، حدفاصل خیابان بعثت و تقاطع مطهری، ساختمان سامان، طبقه اول	۰۷۱-۳۸۴۴۶۷۰
۱۱	سرپرستی شعب استانهای جنوب شرق	احمد شریعتمداری	کرمان خیابان سپهبد قرنی کوچه ۸	۰۳۴۴-۲۲۳۸۷۹۴

دفاتر بانکداری اختصاصی

نام دفتر	نام مسئول دفتر	کد دفتر	نشانی	شماره تماس
دفتر بانکداری اختصاصی زعفرانیه	زهره انوار	۸۶۴	تهران - زعفرانیه - خیابان یکتا - ابتدای خیابان طاهری - پلاک ۳	۰۲۱-۲۲۷۱۶۵۳۸
دفتر بانکداری اختصاصی تبریز	نادر جهانگیرزاده سوره	۸۶۴۱	تبریز-خیابان ولیعصر- فلکه ایرداک- اول خیابان سعدی-برج مبین طبقه ۸	۰۴۱-۳۳۳۱۶۲۲۰
دفتر بانکداری اختصاصی مشهد	حمید طوسی	۸۶۴۲	مشهد - بلوار سجاد - نبش سجاد هشتم - ساختمان بانک سامان - طبقه هفتم	۰۵۱-۳۷۶۸۱۷۱۶
دفتر بانکداری اختصاصی قم	سید محمدامین قافله باشی	۸۶۴۳	قم - بلوار امین - نبش کوچه ۴۱ - ساختمان بانک سامان - طبقه دوم	۰۲۵-۳۲۴۰۰۴۴۱
دفتر بانکداری اختصاصی اصفهان	صابر ملبوس بایف	۸۶۴۴	اصفهان - خ توحید جنوبی - بعد از چهارراه پلیس - ساختمان زیوار - طبقه پنجم - واحد ۵۰۱	۰۳۱-۳۱۲۲۲۴۴۷



قدرت، نوآوری، روح



تندر نور، مرکز بزرگ تولید، تعمیرات و بازسازی تخصصی دستگاههای کارتخوان
تهران، میدان رسالت، خیابان هنگام، بلوار دلاوران، بین چهارراه آزادگان و تگاوران، پلاک ۳۷۷
کارخانه: پارک فناوری پردیس - نوآوری ۲، پلاک ۲۷ - تلفن: ۰۲۱-۷۷۷۷۷۷۷۷ - فکس: ۰۲۱-۷۷۱۸۸۸۸۸



فقط کافیه
کارتخوان سپ باشه
و از خریدت لذت ببری





بانک سامان، اولین بانک خصوصی
در ثبت، تأیید و انتقال چک از دستگاه خودپرداز